



COMUNICAZIONE

Soluzioni di Mobile & Wireless: un mercato da 3.540 milioni di Euro

Benefici tangibili e intangibili per le imprese che hanno investito in queste soluzioni, secondo i dati raccolti dal quarto Rapporto dell'Osservatorio Mobile & Wireless Business promosso da Assinform e dalla School of Management del Politecnico di Milano

di *Elisa Scarcella*

3.540 Milioni di Euro il valore del mercato delle soluzioni Mobile & Wireless Business nel 2008, in crescita rispetto agli anni precedenti e in controtendenza rispetto all'andamento generale del settore ICT; indici di profittabilità mediamente del oltre il 100%, ma si registrano valori anche di 76 volte l'investimento iniziale. Questi i principali dati tratti dal Rapporto dell'Osservatorio Mobile & Wireless Business, promosso da Assinform e dalla School of Management del Politecnico di Milano, presentato nei giorni scorsi oggi presso il Politecnico di Milano.

L'indagine, giunta al sesto anno di Ricerca e alla quarta edizione del Rapporto dell'Osservatorio, ha riguardato oltre 600 case study e analizzato oltre 2.300 applicazioni implementate in molteplici settori. Sono stati poi selezionati 25 casi, particolarmente significativi, e analizzati in profondità con incontri, interviste e indagini sul campo, per valutare gli impatti sui processi, identificare i benefici (tangibili e intangibili) e calcolare gli indicatori di redditività finanziaria.

Questi i protagonisti delle case history: Agenzia di Vigilanza, Barilla, Bennet (2 casi), Bosch, Carrefour, Cisco, Comune di Torino, Corofar, Danieli, Dimaf Farmaceutica, Fassa, Frescura, Icim International, Italtriest, Ki Group, Kone, Liquigas, Magneti Marelli, Novartis Farma, SEAT Pagine Gialle, Tempini, ENT Express Italy, Trenitalia Divisione Cargo, Trentino trasporti esercizio.

Notevoli i risultati emersi dalla ricerca.

Il tempo di rientro dell'investimento si dimostra, ad esempio, particolarmente breve: in 18 su 25 casi inferiore a due anni e in 12 casi inferiore a un solo anno. L'indice di profittabilità dell'investimento è risultato sempre molto alto: in 19 casi è stato superiore a 2 (cioè, il valore generato dal progetto è più che doppio rispetto all'investimento iniziale) e in 11 casi superiore a 5, raggiungendo in alcuni casi valori pari a 20, 54 e anche 76 volte l'investimento iniziale.

Notevoli inoltre gli indicatori di redditività (Profitability Index superiori a 10 volte l'investimento in 5 anni) sono ricollegabili, secondo la ricerca, a molti progetti "piccoli", cioè con investimento inferiore a 50.000 euro. Si trattava di progetti che hanno affrontato in modo prudente, cioè tenendo bassi gli investimenti, un primo passo verso l'automazione dei processi.

La rilevanza dell'indicatore di profittabilità e la limitata dimensione dell'investimento, potrebbero dunque rappresentare un elemento di spinta per tutte quelle imprese che ancora si mostrano diffidenti verso soluzioni Mobile & Wireless Business.

La ricerca ha inoltre evidenziato che al crescere dell'impatto organizzativo e sui processi, crescono i benefici tangibili, connessi ad esempio alla riduzione dei costi di interfaccia tra le diverse attività, al miglioramento dell'accuratezza dell'intero processo ed alla riduzione del lead time.

"I casi analizzati – commenta Federico Barilli, Direttore di Assinform – dimostrano come prodotti e applicazioni wireless portino risultati importanti quanto a efficienza e produttività delle imprese, con ritorni di investimento, in molte situazioni, a breve termine. L'ulteriore elemento positivo emerso dall'indagine è che i protagonisti, lato offerta, sono le imprese italiane medio-piccole, ad alta specializzazione. E' un mercato che consente una forte collaborazione tra i player multinazionali, portatori di tecnologie e le imprese italiane, specializzate in soluzioni dedicate."

La ricerca fa emergere un altro elemento importante: il successo di un progetto Mobile & Wireless sembra essere determinato dal modo in cui il commitment viene trasferito, nell'organizzazione, tra CIO e C-Level, fino all'utente finale. Una piena condivisione degli obiettivi sembra rendere possibile l'avvio di progetti dal profondo impatto organizzativo, che consentono agli attori in gioco, C-Level e CIO, di operare come "partner di business". I progetti assumono così il ruolo di vere e proprie leve di re-ingegnerizzazione dei processi. Rilevante in questo contesto la variabile legata al CIO che può innescare proattivamente i progetti o assumere un atteggiamento reattivo oppure inerziale o addirittura contrario.

Commenta a questo proposito Alessandro Perego Responsabile Scientifico dell'Osservatorio: "Il

coinvolgimento degli utenti, fin dalle fasi iniziali del processo di adozione, impatta positivamente sul grado di accettazione di queste soluzioni. Occorre in primo luogo trasferire il commitment condividendo le motivazioni che hanno spinto all'adozione della soluzione e poi pianificare un efficace processo di formazione. In questo modo, nei migliori casi esaminati, si è riusciti a far percepire agli utenti le soluzioni Mobile & Wireless Business come utili e innovativi strumenti per il miglioramento del proprio lavoro". E in merito all'analisi delle 25 case history analizzate, conclude Federico Barilli: "Possiamo dire che, in generale, il livello di soddisfazione per le applicazioni introdotte nella stragrande maggioranza dei casi è estremamente elevato: investimenti tutto sommato contenuti, nessuna particolare criticità, benefici evidenti e – grazie ai modelli applicati – misurabili. La piena soddisfazione sui risultati ottenuti si traduce, in molti casi, anche nella volontà dichiarata di estendere l'applicazione e/o di sviluppare nuove applicazioni M&W a supporto di processi diversi. I benefici ottenuti da tali applicazioni sono sempre più tangibili (cioè quantificabili), andando dagli incrementi di produttività del personale al miglioramento delle prestazioni di efficacia dei processi, ma anche intangibili (cioè non strettamente monetizzabili), quali la diminuzione del rischio clinico in Sanità, il maggiore controllo traffico nel Trasporto, la fidelizzazione del cliente nella Grande Distribuzione. Interessante è anche la ripartizione delle diverse tipologie di operatori, presenti all'interno della filiera dell'offerta, rappresentate da imprese che offrono dispositivi mobili, apparati, soluzioni e servizi nell'ambito delle tecnologie Mobile & Wireless a supporto del Business. Tra questi, gli Attori del Canale intercettano un significativo 72% del mercato, confermando il ruolo centrale che essi detengono nella relazione col cliente."

Come accennato, in base al Rapporto 2009 Assinform il valore complessivo del mercato Mobile & Wireless Business nel 2008 è stato di 3.540 Milioni di euro, in crescita del 17% rispetto al 2007 e di circa il 34% se confrontato con il 2006. Questo valore include l'Hardware (Notebook, Tablet, Terminali Industriali, Terminali Rugged, Smartphone e Pda business, apparati per le Reti Wireless Lan negli uffici, box M2m, infrastrutture per abilitare soluzioni RFID, ecc.), la Consulenza e i Servizi erogati, il Software, le Applicazioni e le Soluzioni e, infine, la Connettività dati (messaggistica Machine-to-machine, Machine-to-person, navigazione e browsing) espressamente a supporto di attività di Business.

Il dato è in controtendenza rispetto all'andamento generale dei mercati IT e TLC, sostanzialmente fermi tra il 2006 e il 2008.

Molto interessante anche un altro dato emerso dal IV Osservatorio: l'elevato ritmo di crescita del comparto, pari a 17%, in controtendenza con quanto emerso dall'intero settore Ict, che nel 2008 ha registrato una stagnazione con un tasso mai superiore allo 0,1%.

L'Osservatorio riconduce la crescita del comparto Mobile & Wireless Business a 3 fattori: la crescita della connettività dati di tipo Business (per oltre 100 milioni di euro sia tra il 2006 e il 2007, sia tra il 2007 e il 2008), la vendita di Smartphone ad uso business (essenzialmente a seguito della crescente diffusione, in ambito aziendale, di device mobili evoluti come iPhone e BlackBerry), la continua crescita del mercato dei Notebook business, che rappresentano circa il 56% del valore totale dell'hardware del comparto e il 40% del mercato complessivo, sia nel 2007 sia nel 2008.

In base al Rapporto inoltre, oltre il 70% del mercato è rappresentato dalla vendita di hardware, la "Connettività" pesa per il 17%, mentre meno del 10% è il valore delle soluzioni, dei servizi e delle applicazioni.

Secondo l'Osservatorio, il fatto che solo una parte su 10 di un progetto Mobile & Wireless, in media, sia rappresentata da applicazioni e servizi e ben 9 parti su 10 siano "hardware" e "servizi di connettività" conferma che siamo in presenza di un mercato importante, "tecnologicamente maturo", ma ancora molto immaturo dal punto di vista delle applicazioni.

"Se i messaggi di carattere generale possono lasciare un'ombra di dubbio – conclude Alessandro Perego – ci auguriamo che i 25 casi concreti che abbiamo "messo a nudo" nella Ricerca 2009 possano avere un'elevata forza persuasiva anche nei confronti di chi non è ancora convinto."

Il Rapporto è scaricabile nella sezione premium del sito <http://www.osservatori.net>

3-12-2009

LINK ALL'ARTICOLO:

www.eccellere.com/public/rubriche/comunicazione/mercato_mobile_wireless-158.asp

I testi rimangono proprietà intellettuale e artistica dei rispettivi autori. 2010 -



I contenuti di **Eccellere** sono concessi sotto la **Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale 3.0 Unported**. Ulteriori informazioni sono disponibili alla pagina **Note legali** (www.eccellere.com/notelegali.htm).