

Feedback: redazione@cbritaly.it

VOI FISSATE LA META', NOI TRACCIAMO LA ROTTA...

Intervista a Valentino Bravi, Amministratore Delegato di T-Systems Italia

DI GIANCARLO MAGNAGHI

Grazie alla propria esperienza internazionale, T-Systems si posiziona come interlocutore qualificato per le imprese che intendono investire in innovazione, attraverso soluzioni ICT collaudate e flessibili e outsourcing completo per la gestione dei processi di business.

Nata nel 2001 e presente in tutto il mondo con sedi in più di 20 Paesi - tra cui l'Italia - e 56.000 professionisti, T-Systems ha consolidato nel 2006 un fatturato di 12,6 miliardi di euro.

Parte del Gruppo Deutsche Telekom, oggi T-Systems è uno dei maggiori player europei di servizi nel settore delle tecnologie informatiche e delle telecomunicazioni.

T-Systems annovera su scala internazionale un portafoglio clienti di primo piano per dimensioni, forte di una piattaforma tecnologica di supporto all'avanguardia: oltre 1,44 milioni di professionisti nel mondo (tra cui 550.000 utenti SAP), collegati a 32 Data Center con 35.400 server e più di 2 Petabyte (2000 Terabyte) di storage.

L'offerta di T-Systems si basa sull'integrazione tra servizi di ICT Utility e sull'outsourcing completo della gestione dei processi di business (BPO). Il tutto studiato per rispondere sia alle esigenze del settore pubblico sia dei clienti business, ovvero di medie e grandi imprese operanti principalmente nei settori finanza, sporti, telecomunicazioni, produzione, grande distribuzione, media, utilities e servizi.

Per conoscere più da vicino **T-Systems Italia** abbiamo intervistato **VALENTINO BRAVI**, da qualche mese nuovo **AMMINISTRATORE DELEGATO** della controllata di Deutsche Telekom.

Come è nata T-Systems e come si colloca nel Gruppo Deutsche Telekom?

T-Systems nasce nel 2001 in seguito all'acquisizione, da parte di Deutsche Telekom, di Debis, società di servizi IT facente parte del gruppo Mercedes Benz.

Oggi Deutsche Telekom fattura circa 60 miliardi di euro su base annua ed è composta da tre divisioni: T-Com, che si occupa di tutti i servizi consumer su rete fissa, T-Mobile che gestisce la rete di telefonia cellulare e T-Systems che fornisce servizi per le Telecomunicazioni e soluzioni di Information Technology alla clientela business.

La sede principale di T-Systems è situata a Francoforte, quella di Deutsche Telekom è invece ubicata a Bonn.

La realtà italiana nasce nel 1996, con l'acquisizione da parte di Debis di CSO, un'azienda di proprietà del Nuovo Banco Ambrosiano. La struttura italiana di T-Systems ha quindi nel DNA una profonda conoscenza del mercato bancario, consolidata grazie a importanti contratti di outsourcing con primarie banche nazionali.

L'azienda fattura oggi in Italia poco meno di 200 milioni di euro e conta circa 700 persone.

La sede legale è a Vicenza, mentre l'headquarter è nei pressi di Milano, ad Assago Milanofiori. Siamo inoltre presenti con filiali in altre città: Roma, Napoli, Mestre e Mirandola, con una particolare attenzione al Triveneto, per ovvi motivi storici risalenti alla nostra fondazione.

Com'è costituita la vostra offerta?

La caratteristica peculiare di T-Systems è la completa integrazione tra competenze in ambito informatico e nelle telecomunicazioni. Siamo infatti in grado di fondere IT e TLC in un unico processo armonico.

Anche se altri player si propongono sul mercato in questo modo, nessuno riesce a garantire livelli di integrazione comparabili ai nostri.

Forniamo inoltre servizi e soluzioni strategiche, innovative e flessibili, il tutto grazie a una profonda conoscenza dei processi di business nei diversi settori di mercato.

In T-Systems ci impegniamo a creare valore, gestiamo in out-

INCONTRI



Valentino Bravi

sourcing in modo completo, gli ambienti ICT dei nostri clienti, aumentando la flessibilità delle loro infrastrutture e delle applicazioni grazie a soluzioni integrate; in definitiva contribuiamo ad aumentare il potenziale competitivo delle imprese che affianchiamo.

La nostra consolidata esperienza nel mondo dell'outsourcing ci consente di gestire architetture tipiche che vanno dai grandi sistemi mainframe al desktop management, alle infrastrutture informatiche e di rete.

In Italia operiamo prevalentemente attraverso i nostri quattro centri servizi (uno a Vicenza, uno a Milano e due a Roma), ma gestiamo anche i

data center dei grandi clienti.

La nostra offerta è ad ampio spettro e comprende un vasto novero di servizi, come la gestione delle infrastrutture di rete e degli apparati IT, delle applicazioni (manutenzione correttiva ed evolutiva delle applicazioni dei clienti), Business Process Outsourcing (BPO), System Integration, servizi ASP, gestione della sicurezza sia logica che fisica con certificazioni BS7799 /ISO 27001: dalla videosorveglianza ai firewall, fino al Disaster Recovery e alla completa gestione tecnologica dell'Intelligent Building, il tutto anche grazie alla collaborazione con partner qualificati che offrono tecnologie e soluzioni innovative.

Siamo leader nella gestione dei processi relativi alle risorse umane, grazie a un'offerta modulare, che va dalla rilevazione presenze alla gestione e stampa dei cedolini (oltre 250.000 cedolini al mese).

Nell'area delle telecomunicazioni, operiamo con licenza TLC sin dal 2002 e commercializziamo la rete TGN (Telekom Global Network) di Deutsche Telekom, una tra le più importanti infrastrutture di connettività a livello mondiale. In Italia ci avvaliamo di Point of Presence (PoP) attraverso i quali offriamo ai nostri clienti connettività e servizi correlati, come per esempio la realizzazione di VPN (Virtual Private Network) internazionali.

T-Systems Italia è inoltre attualmente impegnata ad adeguare tutti i processi di delivery alle best practice contenute nell'Information Technology Infrastructure Library (ITIL).

Quali sono le principali referenze in Italia?

Come già detto, possiamo vantare una forte penetrazione nel mercato finanziario (Intesa Sanpaolo, UniCredito Italiano, Fondazione Cariplo, Lloyd Adriatico, Reale Mutua Assicurazioni, Diners Club), nella Pubblica Amministrazione (Comune di Roma, Regione Sardegna), nei servizi (Poste Italiane), nella grande distribuzione (Darty, Gruppo Coin) e in aziende manifatturiere ed energetiche (DaimlerChrysler Italia, Gruppo SNIA, Pirelli, Marzotto, Nestlé, Schering, Snam Rete Gas, ERG). Abbiamo importanti referenze anche nel comparto dei trasporti (Aeroporti di Roma e di Milano) e nella sanità (Ospedali, ASL e Assessorati alla Sanità di alcune Regioni).

Quali sono i principali concorrenti?

Da un lato le organizzazioni che erogano servizi dei principali vendor

INCONTRI

di informatica, come IBM, HP e Siemens, le società di outsourcing e gli integratori di sistemi, come EDS e Atos Origin, infine brand della consulenza come Accenture e Computer Science Corporation (CSC), ed operatori telefonici / Internet Service Provider come British Telecom e I.Net.

Quali sono le vostre strategie a medio termine?

T-Systems è una delle poche aziende in grado di rispondere appieno alle esigenze di organizzazioni e service provider che intendano fornire soluzioni ICT su scala internazionale ai propri utenti, offrendo gestione centralizzata e livelli di servizio standardizzati.

In questo ambito T-Systems intende mettere a disposizione tutti i benefici correlati all'adozione di un'infrastruttura potente e capillare quale la rete TGN di Deutsche Telekom.

Sul fronte delle medie imprese, siamo pronti ad affiancare gli imprenditori offrendo loro il nostro know-how e le nostre soluzioni innovative. Spesso infatti queste aziende nel nostro Paese non hanno la possibilità o le risorse per approfondire autonomamente e in modo verticale le conoscenze delle nuove tecnologie che potrebbero contribuire a migliorare l'efficienza e l'efficacia dei processi aziendali.

Noi possiamo inoltre impegnarci a gestire intere filiere produttive e attività di distretti industriali.

Valentino Bravi, nato a Pavia nel 1957 e laureato in Matematica Applicata, vanta un'esperienza ventennale nel mercato IT.

Dal 1977 al 1980 lavora in Syntax (Gruppo Olivetti Italia) per lo sviluppo di applicazioni software. Nel 1981 entra in Pirelli come responsabile Data Base/Data Communication e collabora all'organizzazione della nascente Pirelli Informatica.

Nel 1988 entra in Computer Associates Europe per creare una nuova divisione dedicata ai Servizi

Per quanto riguarda l'evoluzione della nostra offerta, intendiamo introdurre servizi innovativi destinati a scenari evolutivi importanti, per esempio abilitando le imprese a diventare MVNO ovvero operatori mobili virtuali, proprio come stanno facendo Carrefour e Coop, che si preparano ad erogare servizi mobile a valore aggiunto, studiati per fidelizzare i propri clienti, ad emettere proprie SIM, il tutto utilizzando, per la trasmissione e le connessioni, infrastrutture di rete di proprietà di altre società.

La nostra esperienza ci ha consentito, in passato, di supportare, a livello europeo, il debutto di numerosi operatori virtuali di telefonia mobile. Oggi ci proponiamo in Italia alle banche, alle assicurazioni, alla grande distribuzione e alle organizzazioni dei settori utilities e servizi come abilitatori di virtual mobile operator. Deteniamo skill e risorse tali da garantire in-toto la gestione dell'intero percorso necessario per un'azienda intenzionata a proporsi in qualità di operatore virtuale, nel rispetto di un approccio di Business Process Outsourcing (BPO) e in un'ottica globale di servizio che copre tutti gli aspetti applicativi e gestionali.

Nel campo della customer loyalty siamo in grado di aiutare le imprese a sviluppare ed erogare in maniera molto veloce tutti i servizi di mobile business e mobile payment.

Stiamo mettendo a punto un nuovo servizio di BPO nel ciclo atti-

vo - tutta la gestione dei processi che intercorrono dalla fatturazione al recupero del credito - con una spinta innovativa su ciò che riguarda la gestione e la dematerializzazione dei documenti. È interessante sottolineare che in termini strategici, intendiamo a relazionarci con i nostri clienti non solo per la nostra valenza di specialisti in tecnologia ma anche in un'ottica di partner pronti a offrire soluzioni a supporto dello sviluppo del business delle aziende, offrendo servizi di outsourcing funzionali alle singole esigenze, determinando un vantaggio competitivo per le imprese grazie all'utilizzo di nuove soluzioni capaci di incrementarne l'efficienza.

Alle aziende oggi interessano sempre meno i singoli "mattoncini" tecnologici, sono bensì alla ricerca di soluzioni complessive a problemi di competitività. L'ICT deve ritorrnare a rappresentare qualcosa di diverso da un centro di costo, deve essere valorizzata come sistema propulsivo per la competitività e l'innovazione del business. Non è più sufficiente mantenere lo status quo cercando di fare piccole economie. Oggi è necessario tornare a pensare in modo innovativo, lanciare nuove applicazioni orientate al mercato, in grado di generare sviluppo.

Di quali risorse vi avvate per sviluppare questi nuovi servizi?

Grazie al supporto della nostra struttura di business development che fa leva su un'organizzazione a matrice (a livello geografico e funzionale) siamo in grado di rendere disponibili a tutte le nazioni le idee più innovative e le soluzioni sviluppate e collaudate su scala internazionale. In questo modo possiamo offrire alle organizzazioni italiane il meglio delle esperienze maturate in Germania o in altri Paesi.