

[OPEN FOR INNOVATION]

Il dilemma di Eurotech cambio di business in corsa sotto l'ala di Sant'Isidoro



Sopra
Roberto Siagri
Ceo di
Eurotech
L'azienda
friulana è stata
fondata nel
1992; nel
2010 affida
alla start up
Isidorey la
diversificazione
del suo
core business

IL MOMENTO MIGLIORE PER IMPOSTARE UN MUTAMENTO DI STRATEGIA È QUANDO LE COSE VANNO ANCORA BENE. COM'È ACCADUTO A SIAGRI QUANDO ALL'ORIZZONTE È APPARSO IL CLOUD

Alberto Di Minin e Andrea Piccaluga

Si chiama «Dilemma dell'innovatore»: quando le cose vanno bene per un'azienda, non è facile cambiare il business per anticipare tecnologie emergenti che, se non oggi, forse domani minacceranno il nostro vantaggio competitivo. La soluzione? Quella di creare un'unità aziendale separata che si muova con l'agilità di una start-up ma sfruttando anche la potenza di fuoco della casa madre. Se va bene l'innovazione decolla. Se va male, i danni saranno facilmente arginabili. E' ciò che ha fatto Roberto Siagri, ceo di Eurotech. Fondata nel 1992 Eurotech ha avuto anni di intensa crescita: nel 2010 fatturava 99,3 milioni di euro con un +19% rispetto al 2009. L'azienda vende soprattutto hardware, ma nonostante le cose vadano bene, all'orizzonte compare il Cloud computing. Tra le nuvole del cloud non si vendono solo dispositivi, ma anche "dispositivi come servizi" o DaaS (Device-as-a-Service). Quindi mentre Eurotech continua a installare dispositivi, viene in parallelo creata, nel 2010, Isidorey. E' una start-up interamente finanziata per offrire soluzioni cloud ad imprese che operano in settori non necessariamente hi-tech, ma che potrebbero potenziare le loro attività facendo un più intenso uso delle informazioni disponibili nel loro ambiente applicativo. A questi clienti interessano soluzioni chiavi in mano, ritagliate sulle loro esigenze, ma si tratta di una fetta di mercato che per dimensione e specificità della richiesta viene spesso ignorata dai grandi fornitori di tecnologia. L'offerta di Eurotech è analoga a quella di un corriere espresso dell'informazione: nel pagare il costo di un corriere, il cliente finale è interessato solamente a sapere quando il suo pacco arriverà a destinazione e a che prezzo, ma è indifferente a come il trasporto avverrà materialmente. Ecco allora che Eurotech comincia a sperimentare soluzioni che prevedono la fornitura di un servizio in abbonamento. Il cliente paga non i macchinari che adopera, ma un canone basato sull'utilizzo di dispositivi connessi al cloud e sul traffico dati generato.

La strategia scelta è azzeccata e in meno di un anno le cose si sono evolute in fretta: l'iniziativa DaaS è cresciuta ed è diventata Everywhere Device Cloud, integrandosi con la strategia commerciale di Eurotech, e proiettando l'azienda friulana nel cuore della Internet of Things: una rete planetaria che nel 2020 potrebbe contare 50 miliardi di dispositivi interconnessi, per un giro d'affari stimato nell'ordine di 200 miliardi di dollari. Una curiosità sul nome della start-up: Isidorey. Sant'Isidoro è il protettore di Internet. Visto che non sempre le teorie dei guru di Harvard funzionano, forse Roberto Siagri ha cercato di avere un alleato in più.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

