

# Al cuore del mercato

Con l'apertura del nuovo Head Office di Mendrisio e il potenziamento di tutte le sue attività nel Cantone, Tc Systems celebra un anno denso di cambiamenti, confermando il ruolo di leader nella consulenza tecnologica.

Continua senza sosta il percorso di rinnovamento che Tc Systems, forse la più importante realtà dell'Information Technology e dei servizi alle imprese nel Cantone, ha voluto affrontare da quest'anno, con l'arrivo di un management rinnovato e una visione strategica ben inserita nelle attuali logiche di mercato. Logiche che hanno profondamente cambiato i rapporti tra chi consuma informatica professionale e chi fornisce prodotti e servizi tecnologici. Oggi questa relazione somiglia sempre più a una vera e propria partnership, in cui il provider tecnologico si pone in un'ottica di collaborazione e condivisione, con il cliente, di un'unica missione: creare una perfetta sintonia con le tecnologie a supporto dei processi aziendali e massimizzare il valore di tali processi.

Le sfide poste da un contesto economico globalizzato e profondamente connaturato alle complesse scelte tecnologiche degli imprenditori si vincono

se il partner It delle aziende riesce a capire non solo la reale natura dei problemi da risolvere, ma anche le peculiari capacità, il genio imprenditoriale del suo cliente, il suo modo di lavorare. Solo in questo modo è possibile affrontare il compito di un'informatica realmente su misura, di una tecnologia come soluzione, non come problema aggiuntivo.

La nuova struttura di Tc Systems ha voluto porre tutte le sue competenze, la preparazione e l'esperienza dei suoi 70 dipendenti al servizio del cliente, rafforzando e ampliando il bagaglio di skill già maturate in passato e rilanciandosi verso nuovi fronti di intervento, vuoi sul piano dei segmenti di industria coperti, vuoi su quello delle alleanze con i brand dominanti della tecnologia. Al centro di competenza per la piattaforma Erp di Sap e Microsoft Navision si è aggiunto, proprio all'inizio del 2007, l'importante accordo per il potenziamento della presenza dell'offerta di Sun Microsystems in

Ticino. «E con l'avvento del 2008», spiega a *Ticino Management* il direttore generale della società, Andrea Nobili, «confidiamo di concludere nuovi accordi importanti. In queste settimane stiamo definendo con Oracle una collaborazione che verterà su uno degli ambienti di database più diffuso in ambito enterprise, un modo per assicurare ai nostri clienti un presidio ancora più esteso sulle soluzioni tecnologiche alle loro problematiche di business.»

Secondo Nobili un'area molto promettente per l'immediato futuro di Tc Systems in Ticino è per esempio il segmento bancario: «È una direzione abbastanza innovativa per il gruppo, che tradizionalmente era più focalizzato sulla clientela nella pubblica amministrazione e nell'industria manifatturiera», afferma il direttore generale, che precisa: «Il nostro obiettivo ora è rivolgersi alle istituzioni bancarie di dimensioni più piccole, molto attive nei servizi di private banking». Oggi questi clienti utilizzano piattaforme tecnologiche molto evolute, che puntano sulla qualità, la flessibilità e la diversificazione dei servizi. Al tempo stesso l'ambiente degli applicativi per il banking è fortemente inquadrato in un contesto di governance e compliance, in altre parole la capacità di governo e controllo delle risorse e il pieno adeguamento alle normative vigenti, due aspetti che connotano fortemente l'azione di Tc Systems in questa sua prima fase di rilancio, e che continueranno a caratterizzarla in futuro.

Il ruolo sempre più fondamentale dell'Information Technology come strumento di pilotaggio di ogni minima funzionalità aziendale fa sì che impen-



A sinistra, Marco Mantovani, chairman di Tc Systems. Nella pagina accanto, Stefano Mombelli, amministratore delegato della società.

ditori, manager e responsabili dei sistemi informativi si pongano in atteggiamento sempre più critico e proattivo in relazione alle problematiche in cui vengono a intersecarsi governance, trasparenza, rispetto delle regole da un lato e sistemi gestionali dall'altro. In questo complesso punto di convergenza tra regole, rispetto delle stesse e tecnologie, la moderna cultura di impresa può trovare una strada praticabile per le sue esigenze di costante valorizzazione e un possibile 'vaccino' contro le storture del sistema che in questi anni hanno finito col pesare sull'immagine di interi settori industriali. La tecnologia non è una condizione sufficiente a garantire tutto questo, ma è una premessa indispensabile per l'implementazione di un'efficace strategia di controllo e soprattutto per far quadrare il cerchio della complessità e dei costi, in un contesto in cui rispettare le regole senza un valido supporto da parte del software può risultare, se non impossibile, sicuramente troppo oneroso. Senza trasparenza e compliance, senza governance, l'organizzazione aziendale non può sopravvivere. Ma senza la sufficiente dose di razionalizzazione la governance può essere ostacolo e Tc Systems si propone sul mercato proprio come facilitatore in tal senso, con un'offerta di servizi inquadrata nel contesto dell'Enterprise Risk Management.

Altro importante simbolo della strategia di innovazione interna ed esterna di Tc Systems è stato sicuramente l'accordo realizzato con Sun Microsystems per tornare a dare visibilità a un brand di origine 'europea' (il fondatore di Sun negli Stati Uniti fu il tedesco Andreas Bechtolsheim, studente in due atenei prestigiosi come la Carnegie Mellon e la Stanford University) nella regione ticinese, dove i sistemi ad alte prestazioni targati Sun e il software rendono possibili una quantità di servizi importanti, dal funzionamento delle banche alle ferrovie, fino alle applicazioni a bordo dei telefoni cellulari. Alla fine del 2006, una delle prime decisioni del neopresidente di Tc Systems, Marco Mantovani, affiancato dall'amministratore delegato Stefano Mombelli e da Lorenzo Medici come vicepresidente, fu proprio l'apertura di una Sun Division, andata ad affian-



care la tradizionale offerta di servizi tecnologici, che nel corso dell'anno ha subito un'evoluzione, prospettando ai clienti un portfolio di soluzioni volte ad innovare i processi aziendali, ridurre i costi e produrre un reale vantaggio competitivo.

«La nostra voglia di crescita e potenziamento a beneficio dei nostri clienti non si ferma qui», sottolinea Nobili, ribadendo l'intenzione di fare di Tc Systems un partner di riferimento in grado di affiancare le più importanti realtà imprenditoriali e di servizio nella regione: «in quest'ottica si inseriscono i nuovi piani di presidio della tecnologia Oracle e sullo stesso piano si sono articolati in questi mesi progetti di ampio respiro, come l'implementazione della soluzione Sap, in realizzazione con la collaborazione di Efp, una società di consulenza della Svizzera interna, presso tutte le filiali produttive del gruppo Mikron. Si tratta di un progetto distribuito su scala internazionale».

Progetti come questi sono la migliore dimostrazione delle rinnovate capacità dell'azienda, fino ad oggi basata a Massagno, nello svolgere le sue mansioni di consulente e "problem solver" di alto livello. Con il nuovo anno sono in arrivo anche importanti cambiamenti organizzativi. Con la crescita delle sue attività Tc Systems è andata incontro a un'inevitabile penuria di spazi che hanno portato alla decisione di aprire a Mendrisio, in un edificio ubicato nei pressi dello svincolo autostradale, una

nuova sede, che fungerà anche da Head Office. «Oltre a consentire una comoda accessibilità», afferma Stefano Mombelli, «il nuovo quartier generale, inaugurato a dicembre, ci permetterà di organizzare meglio le nostre attività interne, per un adeguato sviluppo della struttura organizzativa». La presenza al centro dell'economia ticinese non verrà certo a mancare. L'attuale sede di Massagno sarà rinnovata e adattata alle esigenze dei clienti del luganese. E lo stesso vale per l'attuale ufficio di Bellinzona, destinato al servizio alla clientela del Sopraceneri, che sarà anch'esso adattato alle nuove necessità. Con questo ulteriore rinnovamento anche sul piano della logistica, il management di Tc Systems confida di aver creato i presupposti per essere ancora più vicino alla clientela, che potrà usufruire di livelli di servizio ancora più puntuali e personalizzati. «La centralità del cliente è connaturata al nostro ruolo di consulente a 360 gradi,» spiega Nobili, che conclude: «per capire il suo business e venire incontro alle sue esigenze dobbiamo poter garantire il massimo grado di prossimità e radicamento nella sua cultura aziendale».

Le soluzioni giuste derivano dalle nostre competenze, dal pieno dominio delle tecnologie, ma il segreto del successo sta nel saper ascoltare il cuore del mercato».

**Andrea Lawendel**