



Approfitta anche tu della nuova
campagna di NETASQ!

Richiedi il...

DEALER & VAR RESELLER Business

01net

Linea Edp

Computer Dealer & Var

Reseller Business

Nets

PC Open

Ricerca

Ok

► Ricerca avanzata

Venerdì 02 Dicembre, ore 17.18

L'ULTIMO NUMERO DI
COMPUTER DEALER &
VAR



Sezioni

Vendere & Comprare

Decidere & Investire

Comunicare &
Connettersi

Formazione & Lavoro

Digifocus

Mobile Business

E-LEARNING CENTER

Web Marketing

Dossier Web Marketing

Servizi di Web Marketing

Eventi e Appuntamenti

Almanacco della distribuzione

Le Top 200 dell'IT 2005

Libri e Manuali

Smaunews

Distretto PMI

Ict Trade

BI Advantage

Digifocus

Mobile Business

Data Outsourcing

Computer Dealer & Var

E ora spiegate ai clienti

Benché la normativa italiana al riguardo sia oggi all'avanguardia, poche le informazioni sulla gestione documentale e magra la percezione dei reali vantaggi

Sabrina Attorrese

Settembre 2005, Lo scenario sul mercato della gestione documentale tracciato da **Enrico Acquati** di Sirmi è il seguente: si tratta di un mercato complesso, in significativa evoluzione (la crescita è a due cifre), ma l'azienda utente lo percepisce come argomento di basso livello. Il suo valore è pari a 600 milioni di euro, di cui 110 milioni di servizi non It, 140 milioni di euro relativi ai prodotti, il resto che si riferisce all'It vera e propria. Un mercato che comunque va spiegato ai clienti. E forse proprio per questo alla domanda diretta posta ai presenti alla tavola rotonda a Ict Trade: "Chi di voi utilizza una soluzione di gestione documentale?" solo una persona ha risposto. Del resto, dal nostro sondaggio emerge un dato alla pari tra chi risponde che i clienti ignorano le opportunità legate alla gestione documentale e chi invece ne percepisce il cambiamento in atto, mentre solo l'8% lo subisce. Insomma, alla base bisogna ancora sapere di cosa si tratta e quali sono i vantaggi quando si parla di archiviazione elettronica o di firma digitale.

Per questo ci pensa Infocamere, che della consulenza sulle normative al proposito fa il suo business, proponendo anche una soluzione per la conservazione dei documenti da integrarsi ad applicativi già esistenti. I vantaggi sono chiari e li spiega **Marco Pellegrini** di Infocamere: «Arricchimento dell'offerta dei rivenditori, aumento del valore medio del contratto con i clienti per i Var e le software house, creazione di un'offerta pacchettizzata per gli Isv».

Massimiliano Cabella, del distributore Dataese, invece, spiega: «Perché il mercato ha difficoltà a decollare? Perché siamo ancora troppo attaccati alla carta e perché gli Edp manager vedono tutto questo come un problema, come una tecnologia che si aggiunge a un'altra e non come un'opportunità per migliorare e riorganizzare i flussi e la sicurezza aziendali».



Stampa



Invia un commento



Invia questo articolo



IlSoftware.it

Un Mondo di Soluzioni

Le **newsletter**
di **01net**

Le notizie di **01net**
sul vostro **sito**

Il nostro staff | Il nostro codice di comportamento | I nostri prodotti