

## UCC SUMMIT 2019

### “Evolgere in Managed Service Provider è l’unica via per restare competitivi”

*Il mondo delle Unified Communication si è riunito al World Trade Center di Barcellona per fare il punto sulla categoria dei System Integrator, professionisti IT oggi di fronte ai nuovi trend del mercato. All’evento, organizzato e sponsorizzato da Wildix, hanno partecipato oltre 400 aziende da tutta Europa insieme ai relatori Peter Hale, Senior Analyst di MZA Consultants, e Jim Roche, esperto professionista del metodo di vendita per IT, ValueSelling™.*

*Barcellona, 18 febbraio 2019 - La crisi dei System Integrator e le sue cause, ma anche e soprattutto una possibile e urgente decisione da prendere per salvarsi dall’estinzione nel mercato. Questo è quanto emerso a Barcellona, nel corso del primo UCC Summit dedicato ai professionisti del settore, evento creato e sponsorizzato da Wildix per offrire strategie di business vincenti e raggiungere il successo in un mercato ipercompetitivo.*

*Alla due-giorni di incontri hanno partecipato oltre 400 professionisti IT, arrivati al World Trade Center di Barcellona da tutta Europa.*

#### **La Vision**

Steve Osler, co-fondatore e CEO di Wildix ha sottolineato una delle principali cause del crollo dei system integrator: la disintermediazione del mercato prodotta dall’avvento di internet. “L’Effetto Amazon - ha detto il CEO - ha prodotto la quasi totale disintermediazione tra la domanda e l’offerta. Per questo non è più sostenibile essere puri reseller di prodotti altrui. E chi fa ancora da semplice intermediario, combatte una guerra di prezzi che non porta margini e quindi guadagni”.

Peter Hale, Senior Analyst di MZA Consultant, ha presentato i dati aggiornati relativi al mercato, dai quali è emersa l’ascesa delle soluzioni in Host/Cloud rispetto all’on premise.

“Tra 4 anni il 67% dei profitti totali verrà da soluzioni in cloud - ha spiegato Hale - a causa di molteplici fattori di cambiamento, tra questi il passaggio delle UC a un modello di consumo,

più che di possesso. E quindi Opex invece di Capex, usage-based pricing invece di licenze Life-Time”.

In questo scenario - è emerso dalle relazioni - entra in gioco la competenza e la specializzazione di un System Integrator, non più semplice rivenditore e installatore ma professionista specializzato nel risolvere le sfide di business del cliente.

“Nessuno, al giorno d’oggi, si rivolge ad un’azienda di System integrator perché vuole un nuovo centralino. Ciò che si richiede, in realtà, sono strumenti per incrementare il proprio business” ha continuato Osler dalla sala plenaria del World Trade Center.

“Per questo i System integrator devono evolvere in Managed Service Provider e vendere le proprie competenze come parte integrante della soluzione. Questo lo si fa proponendo le giuste tecnologie ma insieme a un modello di business adatto allo scopo - ha detto Osler.

### **Channel Sales**

Sul palco è poi salito Cristiano Bellumat, Head of Channel Sales Strategy e fondatore di Unicomm, l’unico corso che accompagna le aziende nel cambiamento verso un modello di business MSP. “Creare valore è un pilastro del modello di vendite delle aziende di Managed Service Provider. Infatti non si tratta di vendere un prodotto. Si tratta di intervistare il cliente per capire insieme a lui quale è il problema che devono risolvere per poter migliorare le loro performance. Questo modello di vendita dedicato al mercato IT è il ValueSelling™”.

Durante il Summit i partecipanti hanno potuto approfondire questa tecnica di vendita grazie agli interventi di Jim Roche, specialista di ValueSelling™ con 30 anni di esperienza. ValueSelling™ è infatti il metodo utilizzato dalle più grandi compagnie IT come Microsoft, Oracle, Google, e molte altre. “Il nostro corso Unicomm è l’unico che offre la formazione in ValueSelling™ - ha specificato Cristiano Bellumat.

### **Formazione**

Nel corso dell’evento si sono tenuti anche diversi momenti di formazione, tra cui quello dedicato al Kanban, modalità di gestione dei flussi di lavoro nata all’inizio del Novecento nell’industria manifatturiera. L’applicazione del Kanban, che si basa sulla visualizzazione delle task, ha permesso a Toyota di quadruplicare i risultati diventando un colosso industriale: oggi questa tecnica si è diffusa anche nel mondo IT.

“Il ValueSelling™ porta alla scoperta del valore dal punto di vista del cliente - ha sottolineato Bellumat - ma grazie a Kanban questo valore riesce ad essere consegnato in tempo e con l’effetto WOW del ricevente”.

“Kanban ci ha permesso di azzerare i “colli di bottiglia” e di ridurre al minimo i tempi di risposta del nostro Supporto tecnico” ha spiegato Dimitri Osler, CTO di Wildix, prima di illustrare i nuovi prodotti per il 2019, basati sul primo pilastro tecnologico di Wildix, ossia il WebRTC.

### **New Products**

Dimitri Osler con il supporto di Vasiliy Ganchev, Team Leader dello sviluppo VoIP, ha presentato le novità Wildix in materia di hardware e software.

In primo piano c'è Wizzyconf, la prima web conference professionale e facile da usare, basata sul WebRTC e sul sistema operativo Chrome OS.

Proprio Chrome OS differenzia Wizzy dalle altre piattaforme sul mercato per sicurezza, facilità e semplicità. Infatti il sistema i7-7700 CPU è a prova di hacker ma facile e immediato poiché Chrome OS offre un'interfaccia browser.

Wizzyconf è dotata di due telecamere, una 4K Ultra HD con Autofocus e angolo a 120 gradi, e una camera PTZ ad alta risoluzione e con 12x zoom ottico (16x digitale).

I microfoni sono gli stessi in uso negli studi di registrazione e garantiscono altissima qualità del suono, coprendo un'area di circa 60 metri quadri. Possono inoltre essere appesi al soffitto per andare incontro alle esigenze estetiche delle sale riunioni executive.

Infine, lo stand di supporto, minimale ed elegante, è disponibile per reggere fino a tre schermi.

### **Mobile First**

La galassia Wildix ruota attorno a un concetto fondamentale al giorno d'oggi: il mobile first. Ciò permette di mettere al centro i device mobili creando prodotti adatti allo scopo.

Ad esempio, la nuova App Collaboration, vera e propria chat aziendale che permette di conversare, condividere documenti, conoscere lo stato di presence dei colleghi. Il nuovo design elegante e luminoso la rende ancora più gradevole da usare su piattaforme iOS e Android.

Le applicazioni mobili Wildix per iOS e Android assicurano di non perdere una sola chiamata o chat e di fornire l'accesso online alle rubriche aziendali.

A differenza delle applicazioni di altri fornitori che non lavorano al di fuori della rete aziendale, le applicazioni mobili Wildix consentono di gestire le comunicazioni aziendali utilizzando il dispositivo di propria scelta, utilizzando reti WiFi, 3G e LTE pubbliche.

Non solo: Wildix è il primo ad aver sviluppato una App che fa comunicare la sua Collaboration con Apple Watch! Ora notifiche, cambiamenti di stato e telefonate direttamente da tuo polso.

Con Wildix puoi portare con te il tuo posto di lavoro ovunque tu vada. Resta in contatto con colleghi e clienti ovunque e in qualsiasi momento. La scelta è tua.

---

Per ulteriori informazioni:

**Chiara Turrini**  
*Wildix Communication Officer*  
[chiara.turrini@wildix.com](mailto:chiara.turrini@wildix.com)  
+39 3386984775

**Per informazioni sugli espositori e sui relatori:**  
<https://lineupr.com/uccsummit/app>

