

La componente servizi sempre più importante nei bilanci dei fornitori

La ricerca di nuove fonti di ricavi ha allargato l'offerta ben oltre la manutenzione evolutiva

(r.v.) Per ogni euro incassato grazie alla vendita di software, le software house italiane attive nel comparto gestionale ne incassano altre tre grazie alla voce 'servizi'. Questo valore è una media calcolata sui dati del bilancio 2005 dichiarati da 21 software house italiane attive in diverso modo nell'ambito dell'offerta di applicazioni gestionali, informazioni riprese dalla Top 100 Software e Servizi pubblicata nello scorso numero di Computerworld Italia (vedi tabella pubblicata in questa pagina). Anche se non si tratta di un campione selezionato

scientificamente, possiamo pensare che un'indagine più completa su tutte le software house italiane attive nel settore non porterebbe a risultati sostanzialmente diversi.

Non è un dato che arriva improvviso: a parte qualche rara eccezione è diversi anni che molte di queste aziende registrano una netta prevalenza di ricavi raccolti dalle attività di servizio rispetto a quella della vendita delle pure licenze software. In passato, la targa 'servizi' rappresentava essenzialmente il fatturato generato dai contratti di manutenzione e assistenza legati

all'aggiornamento dei package installati presso i clienti finali. Oggi invece non è più solo questo: sotto questo 'cappello' si raccolgono altre tipologie di attività, in primis la personalizzazione delle applicazioni, che hanno portato negli ultimi anni a cambiare, anche profondamente, il modo di essere di molte aziende dell'offerta. "Per una software house ricavare la maggior parte del proprio fatturato dalla voce servizi piuttosto che dalla vendita di licenze software ha significato rivisitare il proprio modello di business, per creare nuove figure professionali, fare investimenti nella formazione del personale esistente e adottare



modalità di vendita completamente diverse da quelle sino a oggi utilizzate", dichiara Andrea Maserati, presidente di Axioma.

C'è poi invece chi ha da sempre puntato sui servizi: "La componente servizi è stata sempre predominante ri-

spetto alla componente licenze, questo perché abbiamo sempre preferito un rapporto di partnership con i nostri clienti che va al di là della 'semplice' fornitura di licenze e dei servizi professionali unicamente collegati all'avviamento", racconta Fabio

Il peso dei servizi

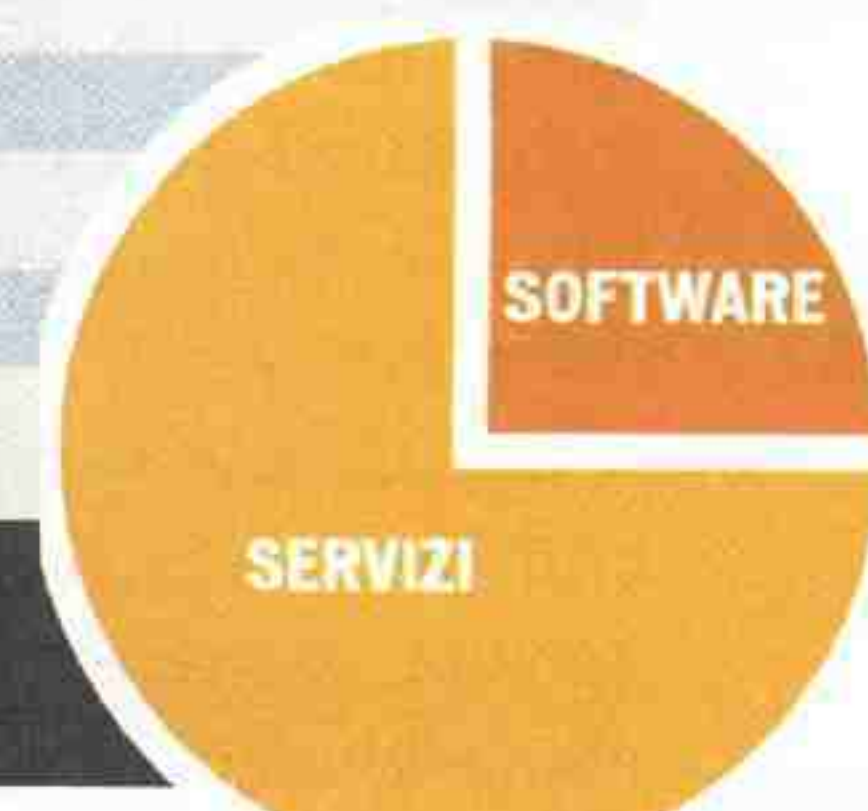
Distinzione dei ricavi delle software house italiane tra servizi e software (dati in milioni di euro)

SOCIETÀ	FATTURATO TOTALE 2005	FATTURATO SOFTWARE E SERVIZI 2005	PERCENTUALE SERVIZI	PERCENTUALE SOFTWARE
AIVE	37,2	35,9	92,00%	8,00%
ANTOS	1,6	1,3	61,50%	38,50%
ATOMOS	6,2	6,2	40,00%	60,00%
AXIOMA	10,147	9,014	89,00%	11,00%
BRAIN FORCE	19,8	19,2	96,00%	4,00%
BYTE SOFTWARE HOUSE	54,5	54,5	80,00%	20,00%
DELTADATOR	86	56,3	80,00%	20,00%
DYLOG ITALIA	31,3	27,8	75,00%	25,00%
EDISOFTWARE	1,73	1,73	60,00%	40,00%
ESA SOFTWARE	57,5	57,5	75,00%	25,00%
GRUPPO FORMULA	50,381	50,381	67,00%	33,00%
GRUPPO PRO	39,434	17,402	75,00%	25,00%
GRUPPO TEAMSYSTEM	74	56,7	70,00%	30,00%
POKER	5,25	4,6	70,00%	30,00%
QUERY	10,4	7	80,00%	20,00%
SANMARCO INFORMATICA	18,88	13,6	85,00%	15,00%
SISTEMI	42	35	80,00%	20,00%
THERA	34	15	73,33%	26,67%
TXT E-SOLUTIONS	54,8	54,8	85,00%	15,00%
XTEL	4,4	4,4	45,00%	55,00%
ZUCCHETTI	168,5	118,2	84,70%	15,30%

MEDIA DELLE 21 SOFTWARE HOUSE

74,45%

25,55%



Fonte: TOP 100 di Computerworld Italia, settembre 2006