OPPORTUNITÀ DELL'ECOSISTEMA MICROSOFT:

Percorsi dei partner per la redditività e la crescita

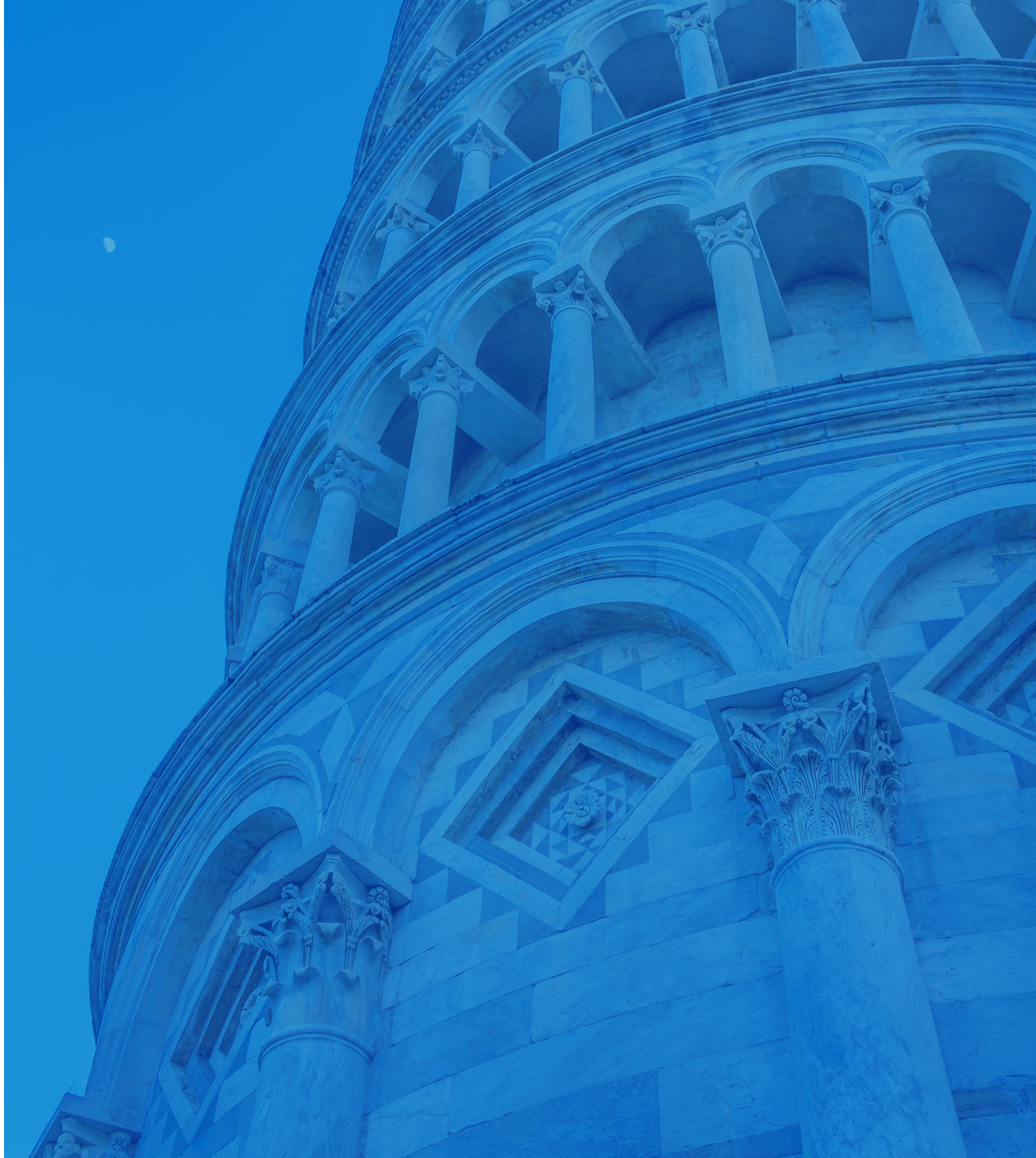
ITALIA

Ottobre 2022

Autori:
Stuart Wilson
Andreas Storz
Sergio Patano
Giancarlo Vercellino

IDC #EUR149680722

InfoBrief IDC, sponsorizzato da



Riepilogo operativo

Man mano che i clienti in Italia accelerano la trasformazione digitale delle loro aziende, per Microsoft e i suoi partner diventa importante innovare in modo coordinato e andare sul mercato congiuntamente per fornire soluzioni che soddisfino le esigenze specifiche di tali clienti. Molti partner in Italia stanno trasformando i propri modelli di business per creare software e servizi su Microsoft Cloud, cogliendo nuove opportunità oltre la distribuzione e stimolando una rapida crescita e una maggiore redditività.

PANORAMICA DEL MERCATO

- La spesa IT totale in Italia supererà i **54 miliardi di dollari** l'anno entro il 2026
- Si prevede che la spesa per software in Italia raggiunga un **CAGR del 10% 2021-2026**
- Il mercato dei servizi cloud pubblici in Italia supererà i **13 miliardi di dollari** l'anno entro il 2026

OPPORTUNITÀ MICROSOFT

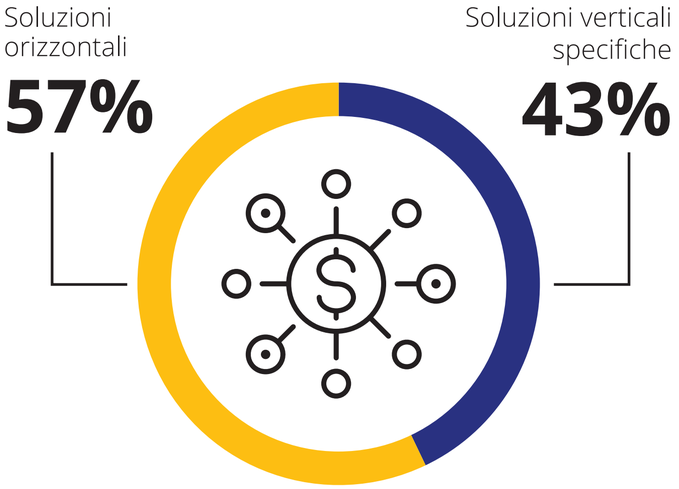
- I partner che lavorano con Microsoft crescono più velocemente e realizzano**margini più elevati**
- I partner impegnati attivamente nella vendita coordinata con Microsoft **crescono più rapidamente**
- I partner che costruiscono funzionalità software e servizi realizzano una **maggiore redditività**

Questo InfoBrief fornisce ai partner in Italia indicazioni su come sfruttare al meglio e ottimizzare le loro relazioni con Microsoft per ampliare le opportunità di guadagno e di margine

© IDC 2022

I partner di Microsoft sono ottimisti sulla crescita dei ricavi per le loro attività Microsoft; le soluzioni specifiche del settore generano ricavi significativi

Distribuzione dei ricavi dei partner di Microsoft in Europa meridionale* per tipo di soluzione:



DIVERSI MODELLI DI BUSINESS

Tra i partner in Italia esistono numerosi modelli di business e approcci diversi per collaborare con Microsoft. Modelli di business diversi offrono percorsi diversi per creare valore economico.

PROSPETTIVE DI CRESCITA

Nel 2021, il 94% dei partner in Europa meridionale ha registrato una crescita (77%) o la stabilità (17%) della propria attività Microsoft e il 98% prevede di aumentare (90%) o mantenere (8%) i propri ricavi legati a Microsoft nel 2022.

DIFFERENZA TRA LE SOLUZIONI

Tra i partner intervistati in Europa meridionale, per quasi la metà (43%) i ricavi derivano da soluzioni verticali specifiche, mentre il restante (57%) è orientato alle soluzioni orizzontali.

Andamento dei ricavi aziendali dei partner di Microsoft nel 2021 in Europa meridionale*

77%	17%	6%
È aumentato	Stabile	È diminuito

Previsione sui ricavi aziendali dei partner di Microsoft nel 2022 in Europa meridionale

90%	8%	2%
È aumentato	Stabile	È diminuito

© IDC 2022

*Europa meridionale include i partner in Italia, Portogallo e Spagna (n=54)
Fonte: Indagine IDC sugli indicatori di valore economico dei partner di Microsoft

> Abbiamo registrato una crescita significativa in termini di **ricavi ricorrenti** dai contratti con i clienti. Techedge Italy ora genera un terzo dei ricavi da contratti di servizi ricorrenti con i clienti.
>
> **Roberto Candido**
> Managing Director, Italia, Techedge

> La nostra attività storica di dati e analisi ci ha permesso di trasformarci facilmente in un'azienda produttiva, una che si basa sullo stack Microsoft. **Abbiamo sviluppato i nostri servizi professionali attorno alla nostra offerta SaaS**, che riteniamo ben posizionata sul mercato.
>
> **Mitchell Borin**
> Chief Commercial Officer, Trueblue

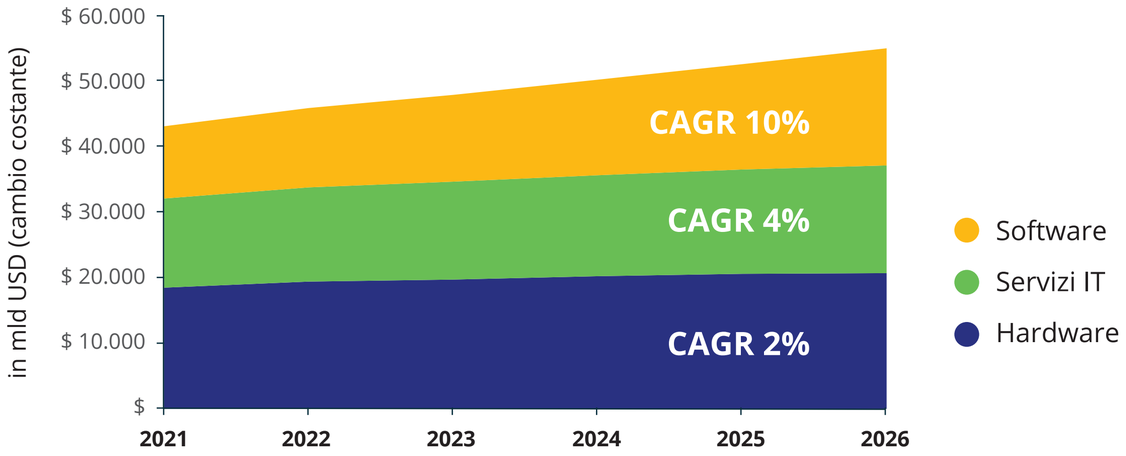
I partner in Italia attribuiscono un'importanza strategica alle loro relazioni con Microsoft sia come volano per la crescita dei ricavi che come opportunità per sviluppare proposte di associazione di servizi.

© IDC 2022

I progetti di trasformazione digitale dei clienti stanno creando nuove opportunità per i partner in Italia

> Microsoft è notevole per come si occupa dei clienti e dei settori specifici in Italia. **Esiste una solida infrastruttura pre-vendita** che possiamo utilizzare per supportare le nostre attività.
>
> **Roberto Candido**
> Managing Director, Italia, Techedge

Totale spesa IT in Italia, 2021-2026



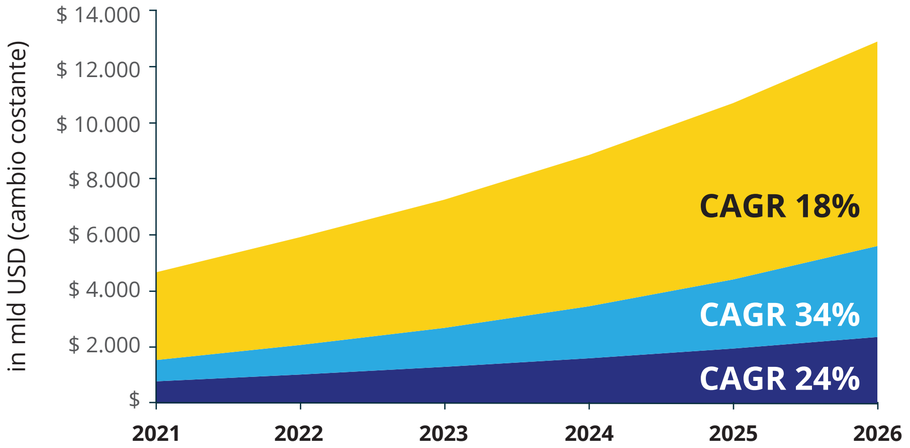
ANDAMENTO DEL MERCATO IT IN ITALIA

- Il mercato IT in Italia crescerà a un tasso medio del 5% tra il 2021 e il 2026.
- Il mercato del software crescerà al doppio della velocità (CAGR al 10%) poiché i clienti italiani danno priorità alle soluzioni basate su software in tutti gli stack e le strategie tecnologici.
- I partner in Italia possono beneficiare di queste tendenze di spesa, poiché i clienti richiedono competenze di terze parti per reperire, adottare, gestire ed estendere le soluzioni giuste.
- Il rapporto con Microsoft crea importanti opportunità per i partner, data la portata del portafoglio e l'ampia base esistente in Italia.

© IDC 2022
Fonte: IDC Black Book Live Edition, luglio 2022

Il cloud è la piattaforma principale che supporta i progetti di trasformazione digitale dei clienti; la rapida crescita dei servizi cloud sta cambiando il panorama IT in Italia

Mercato dei servizi cloud pubblici in Italia, 2021-2026



- Il mercato del cloud in Italia supererà i 13 miliardi di dollari entro il 2026, con un CAGR a 5 anni del 23%. Tra i settori chiave con una crescita particolarmente rapida dei servizi cloud figurano sanità (25%), produzione (23%) e vendita al dettaglio (23%).
- SaaS continua a rappresentare la maggior parte della spesa per i servizi cloud, mentre PaaS sta registrando la crescita più forte, con un CAGR del 34%.
- I partner in Italia hanno ottime opportunità per beneficiare di questa crescita allineando il loro portafoglio al mercato dei servizi cloud in continua evoluzione.

Crescita totale dei servizi cloud pubblici in Italia: **23%**

Crescita del cloud nei settori chiave in Italia (CAGR % 2021-2026)

22% Servizi finanziari

25% Sanità

20% Istruzione

23% Produzione

22% Governo centrale

23% Vendita al dettaglio

© IDC 2022
Fonte: Guida alla spesa in servizi pubblici su cloud di IDC

> **La presenza sul mercato di Azure può generare lead dai venditori Microsoft** alla ricerca di partner in grado di soddisfare le esigenze dei clienti. Inoltre, la disponibilità di una soluzione che può essere acquistata e negoziata tramite il mercato Azure aumenta la propria credibilità.
>
> **Sadie Peterson Hattan**
> VP Marketing, CoreView

> Dal punto di vista tecnico, **l'uso dei prodotti Microsoft comporta grandi benefici** ampiamente riconosciuti sul mercato. L'evoluzione quotidiana della tecnologia Microsoft rappresenta un valore aggiunto sorprendente per noi e per i clienti.
>
> **Corrado Corsini**
> VP Corporate Development, Trueblue

La partnership con Microsoft consente ai partner italiani di rispondere alle mutevoli esigenze e necessità dei clienti, traendo vantaggio dall'approccio aperto di Microsoft.

© IDC 2022

I partner di Microsoft stanno ampliando il loro mix di attività; questa evoluzione posiziona Microsoft come piattaforma che può aumentare il valore economico dei partner

IMPATTO ECONOMICO

IDC ha stabilito che per ogni dollaro di ricavi di vendita dei partner di Microsoft in Europa occidentale, i clienti acquistano in media altri 6,70 dollari di servizi e prodotti del partner. Si tratta di un dato leggermente superiore al dato globale di 6,10 dollari. Il livello di opportunità economiche varia notevolmente in base al mix di attività di ciascun partner.

$ 6,10

Totale (mondiale)

$ 6,70

Europa occidentale

Numero di attività svolte dai partner in Europa meridionale* (ad es. vendita, assistenza, sviluppo)

MODELLI DI BUSINESS

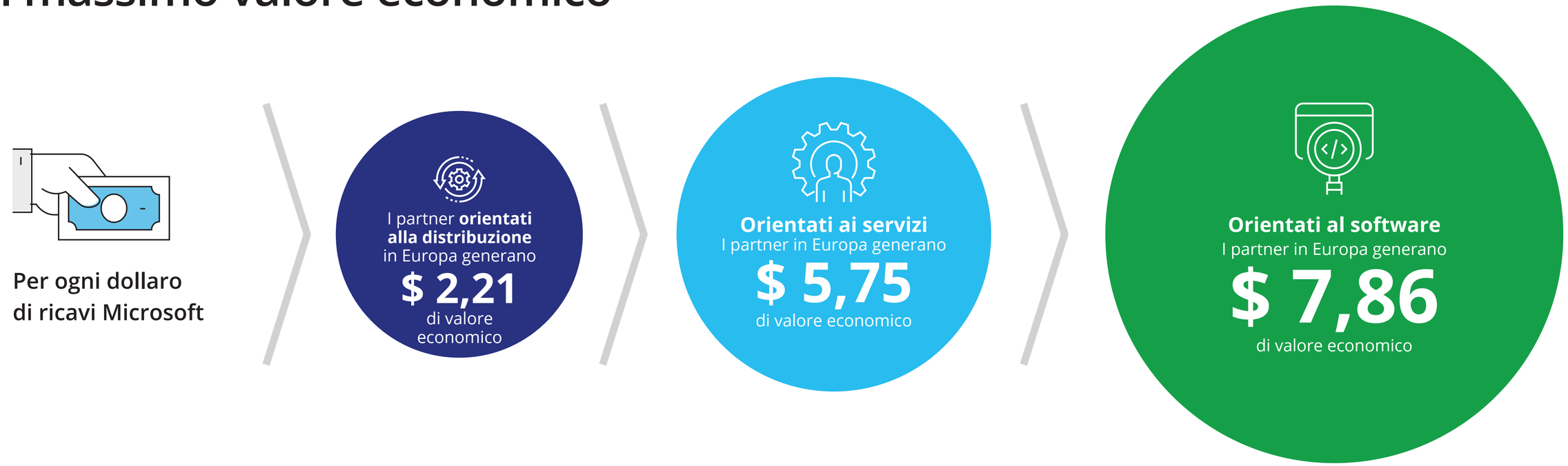
I partner di Microsoft in Europa meridionale stanno diversificando i propri modelli di business, con particolare attenzione allo sviluppo di servizi e proposte software. Un terzo dei partner di Microsoft nell'Europa meridionale è ora attivo in tutte e tre le aree di attività principali: vendita, assistenza e sviluppo.

> Una delle nostre linee di business di maggior successo è l'incremento del personale per i clienti. Techedge ha assistito a un notevole aumento dei clienti che si rivolgono a noi per **la gestione dei progetti e per la fornitura di competenze IT** che non possiedono internamente.
>
> **Roberto Candido**, Managing Director, Italia, Techedge

© IDC 2022

*Europa meridionale include i partner in Italia, Portogallo e Spagna (n=54)
Fonte: Indagine sugli indicatori di valore economico dei partner di Microsoft di IDC

L'impatto del valore economico sui partner di Microsoft varia in base al modello di business del partner; i partner orientati al software creano il massimo valore economico



CREAZIONE DI VALORE

I partner di Microsoft possono essere ripartiti in tre categorie: orientati alla distribuzione, orientati ai servizi e orientati al software. È importante sottolineare che le attività svolte dai partner hanno livelli diversi di valore economico nella loro relazione con Microsoft. E poiché i partner tendono ad avere un mix di ricavi derivante da queste attività, ogni partner può avere risultati economici diversi. Un'idea chiave per la crescita del valore economico e dei percorsi di crescita è che i partner europei orientati ai servizi generano 5,75 dollari e i partner orientati al software generano 7,86 dollari.

© IDC 2022
Fonte: Indagine di IDC sugli indicatori di valore economico dei partner di Microsoft

I partner di Microsoft orientati al software ottengono il margine lordo più elevato per la loro attività Microsoft e godono delle previsioni di crescita dei ricavi più elevate

Margine lordo dell'attività Microsoft (Europa)

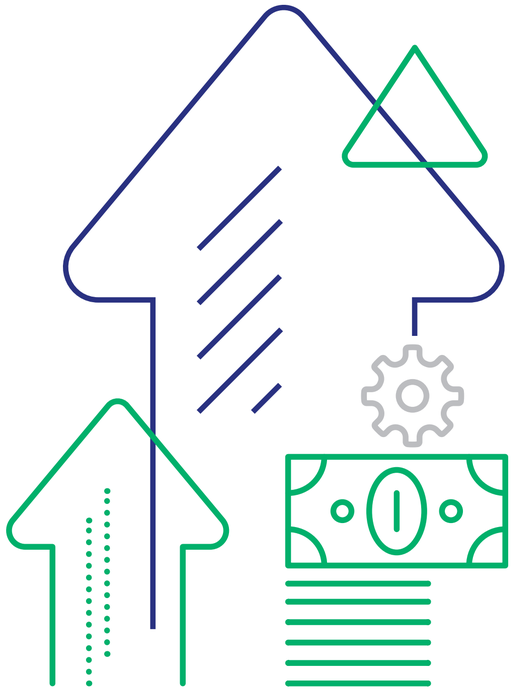
Crescita dei ricavi prevista dell'attività Microsoft nel 2022 (Europa)

PROPRIETÀ INTELLETTUALE DEI PARTNER

I partner di Microsoft in Europa riconoscono sempre più il valore dello sviluppo della propria proprietà intellettuale (PI) e della sua commercializzazione. In linea generale, esistono due tipi principali di PI sviluppati dai partner: servizi, che possono assumere la forma di servizi a progetto o servizi gestiti e software, che possono includere applicazioni specifiche per settore od orizzontali, più spesso basate su cloud che in loco.

AUMENTARE I MARGINI

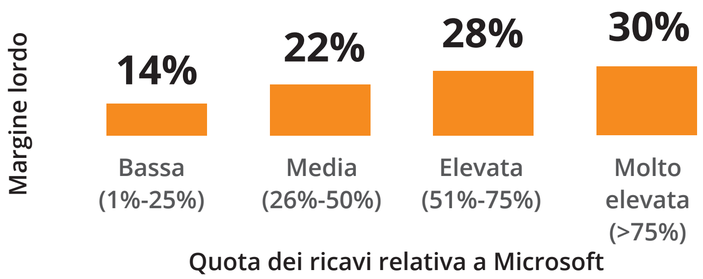
I partner di Microsoft con un'attenzione maggiore alla proprietà intellettuale tendono a generare margini più elevati. In Europa, i partner orientati ai servizi e orientati al software hanno una redditività più alta, operando rispettivamente con margini lordi del 26% e del 32%, rispetto al 18% dei partner orientati alla distribuzione. I partner europei orientati al software prevedono inoltre di far crescere il loro business del 43% nel 2022, rispetto al 16% per i partner orientati ai servizi e al 15% per i partner orientati alla distribuzione.



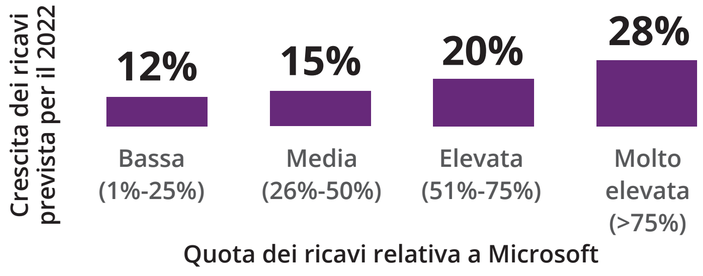
© IDC 2022
Fonte: Indagine di IDC sugli indicatori di valore economico dei partner di Microsoft

I partner con una connessione più forte con Microsoft hanno una redditività superiore e aspettative di crescita dei ricavi più elevate

Redditività delle attività correlate a Microsoft in base alla quota di ricavi dell'attività Microsoft (Europa)



Crescita prevista delle attività correlate a Microsoft nel 2022 in termini di quota di ricavi dell'attività Microsoft (Europa)



UNA FORTE CONNESSIONE CON MICROSOFT AUMENTA I MARGINI

I partner europei hanno una maggiore redditività man mano che la loro connessione generale dell'attività con Microsoft cresce. I partner che traggono più del 75% dei loro ricavi totali dalle attività correlate a Microsoft ottengono **il margine più alto** (30%) sulla loro attività Microsoft. Al contrario, i partner con la quota di ricavi più bassa derivante dalle attività correlate a Microsoft (1%-25%) registrano un margine lordo medio del 14% nella loro attività Microsoft.

UNA FORTE CONNESSIONE CON MICROSOFT AUMENTA IL POTENZIALE DI CRESCITA

I partner europei con la quota di ricavi più elevata di attività Microsoft (>75%) sono più ottimisti riguardo alle prospettive di crescita di questa attività, prevedendo una **crescita del 28% nel 2022**. A loro volta, i partner europei con la quota più bassa (1%-25%) di attività aziendali correlate a Microsoft nel loro mix di ricavi si aspettano che questo ramo cresca solo del 12% nel 2022.

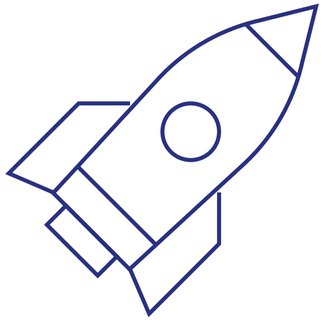
> Tutte le nostre soluzioni sono basate su Azure e hanno un'integrazione nativa con i prodotti Teams e Microsoft, **poiché si crea un vero ecosistema**.
>
> **Corrado Corsini**, VP Corporate Development, Trueblue

Le interazioni congiunte e la forte connessione aiutano i partner a ottenere vantaggi aziendali tangibili

VENDITA CONGIUNTA COME ACCELERATORE DELL'ATTIVITÀ

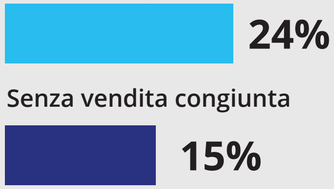
Relazioni più profonde consentono di ottenere migliori risultati economici. Un esempio fondamentale è l'impatto che i partner sperimentano nella vendita congiunta con Microsoft. Il programma di vendita congiunta è un'opportunità fondamentale a cui i partner possono attingere. I partner che sfruttano questa opportunità godono di vantaggi tangibili.

In tutta Europa, i partner che partecipano a iniziative di vendita congiunta hanno registrato una maggiore crescita dei ricavi nel 2021 (24%) rispetto ai partner che non vi partecipano (15%). I partner della vendita congiunta sono particolarmente ottimisti riguardo alla continua crescita dei ricavi nel 2022, con una media del 32%.

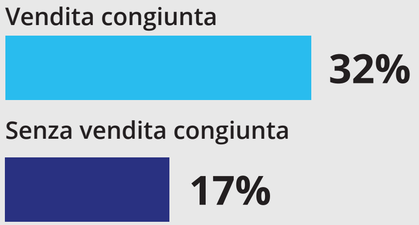


> Partecipiamo a eventi Microsoft di vendita congiunta in Nord America, in cui centinaia di venditori Microsoft incontrano ISV come CoreView. Un evento ha generato una pipeline di oltre 200 clienti su cui stiamo lavorando di pari passo con Microsoft. **Non vediamo l'ora che questi eventi vengano replicati in Italia e in tutta l'Europa occidentale.**
>
> **Alexandra Detweiler**, Director Microsoft Global Alliance, CoreView

Crescita dei ricavi nel 2021 con Microsoft (Europa)



Crescita prevista dei ricavi nel 2022 con Microsoft (Europa)



© IDC 2022
Fonte: Indagine di IDC sugli indicatori di valore economico dei partner di Microsoft

I partner che investono di più nella propria proprietà intellettuale crescono più velocemente; l'attenzione alla proprietà intellettuale è un volano per ampliare le opportunità di mercato

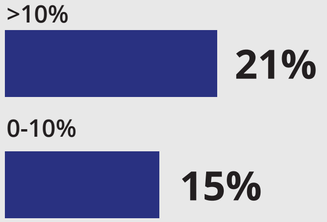
L'INVESTIMENTO IN PI PAGA

La performance economica dei partner è più solida man mano che aumenta l'attenzione alla proprietà intellettuale nei loro modelli di business. Lo sviluppo della proprietà intellettuale richiede investimenti continui e dedicati. I dati d'indagine sottolineano che gli investimenti dei partner nella proprietà intellettuale sono coerentemente collegati a risultati economici positivi. I partner che investono oltre il 10% dei loro ricavi nello sviluppo della proprietà intellettuale hanno una maggiore crescita dei ricavi rispetto ai partner con livelli di investimento inferiori (10% o meno).

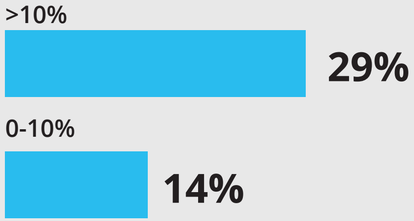
Abbiamo commercializzato la nostra proprietà intellettuale in termini di applicazione che valuta la performance ESG. Questo è stato certificato e reso disponibile sul mercato Microsoft e ha generato interesse da potenziali clienti.

Roberto Candido
Managing Director, Italia, Techedge

Crescita dei ricavi rispetto alla quota d'investimento PI nel 2021 (Europa)



Crescita dei ricavi prevista rispetto alla quota d'investimento PI nel 2022 (Europa)



I vantaggi principali sostengono un solido ecosistema per i partner e differenziano Microsoft come fornitore strategico per i partner in Italia

- La selezione dei fornitori è fondamentale per ogni partner. I partner in Italia riconoscono una serie di vantaggi che distinguono il loro rapporto con Microsoft.
- I principali elementi di differenziazione che distinguono Microsoft dagli altri fornitori agli occhi dei principali dirigenti dei partner in Italia includono:

Modello di business incentrato sui partner

Approccio aperto alla tecnologia e all'innovazione

Ampiezza del portafoglio

Marchio e prodotti affidabili

Vasta base clienti esistente

> Dal punto di vista commerciale, la capacità di collaborare con i responsabili degli account clienti Microsoft e di lavorare con Microsoft in occasione di **eventi congiunti** è un vantaggio significativo.
>
> **Corrado Corsini**, VP Corporate Development, Trueblue

> CoreView ha fatto sì che la nostra proprietà intellettuale rientrasse nel radar di Microsoft e ciò si è tradotto in **un numero crescente di nuovi clienti in vendita congiunta della proprietà intellettuale**. Questo ci ha permesso di passare a un livello superiore e di accedere a più risorse di sviluppo dei partner e diventare un ISV più importante.
>
> **Alexandra Detweiler**, Director Microsoft Global Alliance, CoreView

© IDC 2022
Fonte: Indagine di IDC sugli indicatori di valore economico dei partner di Microsoft

Il valore economico che i partner realizzano nella loro relazione con Microsoft è correlato al livello di coinvolgimento e d'investimento, nonché all'orientamento della loro attività

I seguenti quattro principi guida per i partner di Microsoft in Italia possono fornire un percorso per aumentare la redditività e la crescita:

1

Investire nel rapporto con Microsoft. I partner più redditizi considerano la loro relazione con Microsoft una risorsa strategica e investono tempo, risorse ed energia per massimizzare il suo valore.

2

Espandere il coinvolgimento di Microsoft Cloud. I partner che attingono a tutte le aree delle soluzioni Microsoft Cloud sono in grado di generare valore aggiunto in tutti i casi di utilizzo.

3

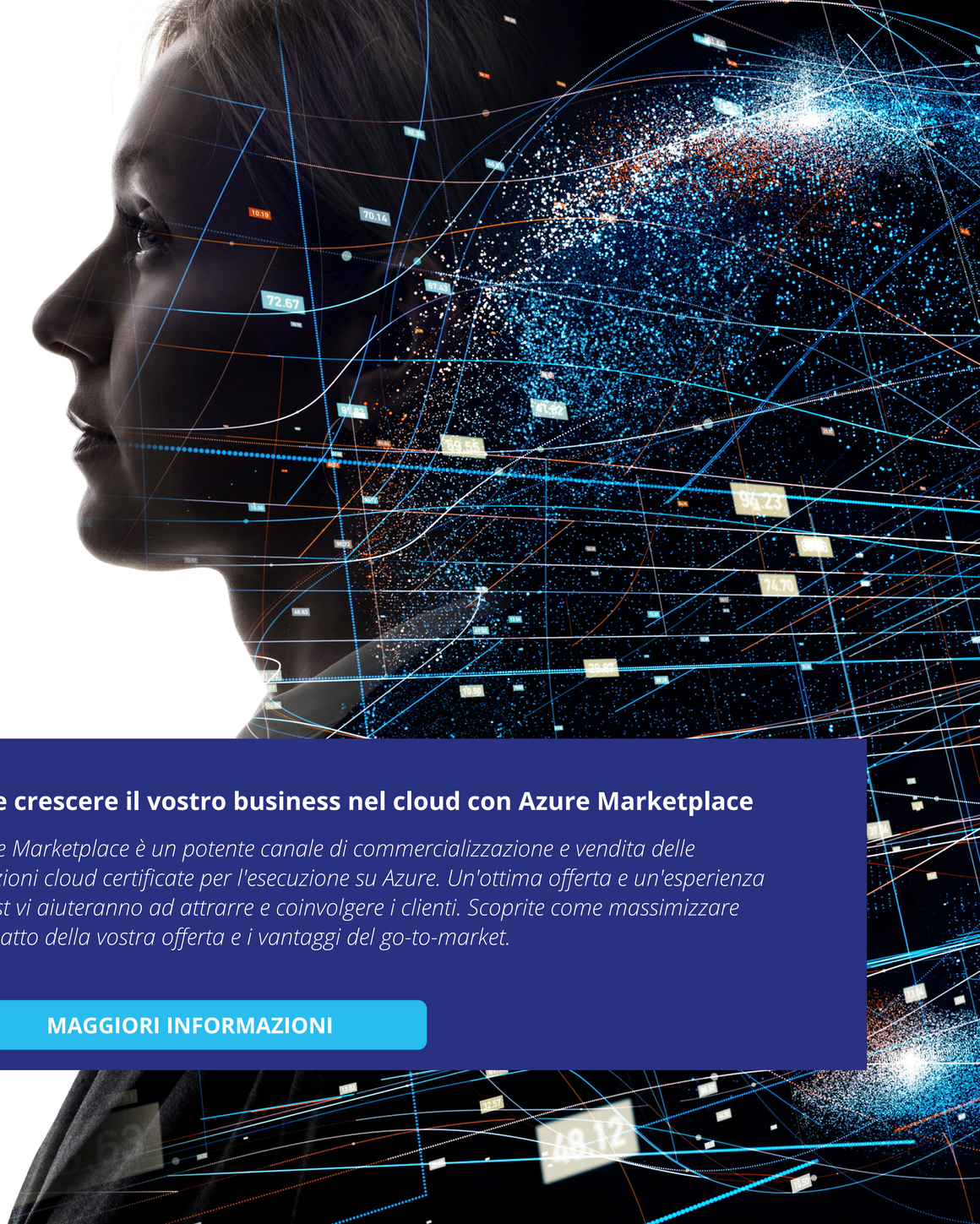
Sviluppare la proprietà intellettuale. I partner che sviluppano i propri software e servizi hanno un impatto maggiore sulla loro prosperità economica complessiva con riguardo a Microsoft.

4

Utilizzare il motore go-to-market e le opportunità di vendita congiunta di Microsoft. I partner di successo si avvalgono delle offerte go-to-market di Microsoft, con particolare attenzione alla collaborazione con Microsoft per le vendite sul campo.

© IDC 2022

Messaggio da parte di Microsoft



Evoluzione del programma Microsoft Partner Network

Sulla base del nostro rapporto di 30 anni con i partner, stiamo evolvendo per contribuire a far crescere la vostra attività e soddisfare le mutevoli esigenze dei clienti. Scopri di più sul nuovo programma per i partner cloud di Microsoft in linea con le nostre sei aree di soluzioni cloud: Innovazione digitale e delle app, Dati e intelligenza artificiale, Infrastruttura, Applicazioni aziendali, Lavoro moderno e Sicurezza.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Fate crescere il vostro business nel cloud con Azure Marketplace

Azure Marketplace è un potente canale di commercializzazione e vendita delle soluzioni cloud certificate per l'esecuzione su Azure. Un'ottima offerta e un'esperienza di test vi aiuteranno ad attrarre e coinvolgere i clienti. Scoprite come massimizzare l'impatto della vostra offerta e i vantaggi del go-to-market.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Microsoft

Informazioni su IDC

IDC (International Data Corporation) è il primo gruppo mondiale specializzato in ricerche di mercato, servizi di consulenza e organizzazione di eventi nei settori dell'Information Technology, delle telecomunicazioni e della tecnologia di consumo. IDC aiuta i professionisti IT, i dirigenti aziendali e la comunità di investitori a prendere decisioni basate sui fatti in merito ad acquisti tecnologici e strategie aziendali. Oltre 1.100 analisti IDC in 110 Paesi di tutto il mondo mettono a disposizione a livello globale, regionale e locale la loro competenza in materia di tendenze tecnologiche nei mercati e settori industriali. Da 50 anni, IDC fornisce analisi strategiche per aiutare i clienti a raggiungere i loro principali obiettivi aziendali. IDC fa parte del gruppo IDG, società leader a livello mondiale nel settore dei mezzi di comunicazione, della ricerca e degli eventi in ambito tecnologico.

IDC UK
5th Floor, Ealing Cross,
85 Uxbridge Road
Londra
W5 5TH, Regno Unito
44.208.987.7100
Twitter: @IDC
idc-community.com
www.idc.com

Sede centrale
140 Kendrick Street,
Building B, Needham,
MA 02494 USA
508,872.8200
www.idc.com

Avviso di copyright

L'uso di qualsiasi informazione di IDC o riferimento a IDC in pubblicità, comunicati stampa o materiale promozionale è soggetto all'approvazione preventiva scritta di IDC. Per le richieste di autorizzazione, contattare il servizio informativo di Custom Solutions al numero 508-988-7610 o all'indirizzo permissions@idc.com. La traduzione e/o localizzazione del presente documento richiede una licenza aggiuntiva da parte di IDC. Per ulteriori informazioni su IDC, visitare www.idc.com. Per ulteriori informazioni su IDC Custom Solutions, visitare il sito http://www.idc.com/prodserv/custom_solutions/index.jsp.

Sede centrale: 140 Kendrick Street, Building B, Needham, MA 02494 USA P. 508.872.8200 www.idc.com

© 2022 IDC. Riproduzione vietata senza autorizzazione. Tutti i diritti riservati.