Strategie per il 2002

- Incremento presenza sul mercato delle **piccole - medie imprese**
- Acquisizione di nuovi clienti (MKT SHARE)
- Posizione di leadership nelle soluzioni di **e-business**
- Out-sourcing
- Crescita valore azione
- Vincere la scommessa di Linux
- Focus sulla gestione delle spese e dei costi e sulla gestione del flusso di cassa

- **BAU**> obiettivo di crescita del fatturato del 13% rivisto al 11% al 2Q
- **Individuazione nuove aree di crescita**
  - CRM D. Colosimo
  - Mobile G. Dilli
  - Influencers R. Zardinoni
  - e-Government D. Troina
  - Distretti Industriali E. Zoboli

Evoluzione Forza Lavoro - Controllate > 95%

	2000	2001	delta
Totale IBM Italia	7.531	7.750	219
Servizi Finanziari	105	113	8
Semea Sud	160	113	-47
MVS	307	184	-123
Mediosystem	112	132	20
IT.S.I.	29	22	-7
CGI	585	543	-42
Sistemi Informativi	1.306	1.563	257
SIC	268	/	-268
NAI	15	12	-3
Proxima	151	/	-151
ICT	/	112	112
TOTALE	10.569	10.544	-25

Evoluzione Forza Lavoro - Controllate < 95%

	2000	2001	delta
Blu Ages	17	/	-17
Selfin	528	539	11
Siomatica	52	43	-9
Sinest	18	13	-5
ICT	141	/	-141
Findata	71	60	-11
Ghenos	38	/	-38
Intesa	/	197	197
SIC	/	334	334
Proxima	/	169	169
ACG	/	111	111
Global Value	/	1.707	1.707
S3 Store System	/	23	23
TOTALE	865	3.196	2.331

Il Business di IGS: attraverso le consociate BIS

MISSIONE

- **mantenere competitività nella struttura dei costi**
- **diversa struttura e livelli di competenze del personale**
- **complessità di alto livello (Project mgmt, consultant etc.) in IBM, risorse di delivery all'esterno**

Il Business di IGS: attraverso le consociate ITS

MISSIONE

Fascia alta dell'assistenza per clienti e tipologie di prodotti in IBM

- grandi macchine
- grandi clienti

Fascia medio-bassa in Net Service - 300 persone

- supporto Port it
- supporto OS2 non IBM
- delivery parti fascia bassa
- delivery servizi fascia bassa
- clienti SMB fino al Netfinity

Nella vecchia MVS 50 persone:

- support line su piattaforma OS2 IBM
- delivery manutenzione servizi per clienti che non portiamo a NS (FS, Sogei, Telecom, Poste etc)

Il Business di IGS: attraverso le consociate SO

MISSIONE

- Joint Venture "for show": per acquisire il business del cliente acquisito
- destinate ad entrare in IBM in quanto non hanno un mercato

RISORSE

- ICT: (progetto di integrazione in IBM)
- NAI: integrata
- ITSI (progetto di integrazione in IBM)
- Ghenos: integrata
- Mediosystem
- Siomatica integrata in Mediosystem
- Intesa
- Sinest
- Findata

IBM Semea Sud

2 principali MISSIONI

- progetti più complessi nell'area e-business
- ricerca nell'area e-business e aree strategiche dei prossimi anni
- finanziamenti governativi
  - esauriti quelli iniziali
  - possibili nuovi solo ai sensi della L488

Organizzazione secondo 5 CENTRI strutturati per competenze

Il Java Technology Center di Bari:

- realizza le applicazioni e-business partendo dalla definizione dell'architettura applicativa del cliente

L'infrastructure Technology Center di Cagliari:

- specifica competenza su aspetti di affidabilità e sicurezza

Il Portal Technology Center di Napoli:

- soluzioni di portale con specifica competenza su content mgmt e knowledge mgmt

La knowledge Factory di Bari

- soluzioni per il Web Learning

Il Mobile e-business Center di Catania:

- soluzioni e-business in area mobile e wireless

Previsioni 2002 - Risorse IBM al 28.02.2001

	previsioni 2002
IGS	219
SWG	23
ibm.COM	48
S&D	183
M&D	76
totale	549

Previsioni 2002 - Risorse IBM al 30.04.2002

	previsioni 2002
IGS	110
SWG	19
Sectors	8
SMB	6
Infra	10
ibm.COM	35
S&S	188
M&D (Tivoli Lab. incl.)	30
totale	218