

Tech Data, un canale di parola

Il Vintage in generale

«Si definisce come Vintage un oggetto prodotto nel ventennio precedente o prima, il quale, per vari motivi, è diventato oggetto cult per le sue qualità superiori, se confrontate ad altre produzioni precedenti o successive dello stesso oggetto. Anche se pronunciato impropriamente all'inglese /vinteig/, il vocabolo Vintage deriva assolutamente dal francese "lage du vin" (lannata del vino) e, per estensione, da "vendange" (vendemmia). La pronuncia più corretta è /véntadg/».

IL VINTAGE SECONDO TOP TRADE INFORMATICA

A tu per tu con i più interessanti casi di successo che hanno segnato in maniera determinante, passato, presente e futuro dell'Information and communications technology di casa nostra.

Le voci, le immagini, le storie, gli aneddoti, per capire, imparare e scoprire i segreti di chi ha vinto la sua personalissima sfida con il mercato.

È il momento del Vintage, perché la lezione più preziosa è sempre quella che ci arriva dalla storia...

Le parole sono importanti. In Italia poi, anche in un settore iper tecnologico come l'informatica, il calore del rapporto umano, la trattativa di persona, la conoscenza vera e profonda di un cliente, la sua lingua, il suo territorio, possono essere decisivi tanto quanto un bit, un servizio, un prodigio tecnico dell'ultima ora... Questioni di storia e cultura secolare...

Guai però a non tener conto di una così semplice e immediata verità, soprattutto se di mestiere si sceglie di fare il distributore, vivendo quotidianamente quell'universo multiforme che è il canale indiretto. Anche oggi che è la filiale nostrana di un autentico colosso della distribuzione internazionale, Tech Data Italia non dimentica le sue radici e le basi sulle quali ha costruito una storia di successo lunga 25 anni.

I primi passi, le acquisizioni, i clienti, i fax a tutte le ore e i telefoni a gettone, i primi brand e soprattutto le leggendarie gite aziendali in giro per l'Europa.

«Alle volte mi viene da ridere - ha raccontato con un pizzico di nostalgia Yolanda Rios, ieri area manager di Computer 2000 Italia a Roma e oggi, dopo una carriera importante tra distributori e vendor di primo piano,

amministratore delegato di Tech Data Italia - spesso sento i manager di oggi disperati e persi quando il loro BlackBerry è fuori uso o quando non hanno un collegamento Internet a portata di mano. Vale per tutti in generale, ma se in Italia non sei capace di parlare con i clienti è meglio lasciar perdere. Se invece questa dote ce l'hai allora fai come facevo io nei primi anni 90, quando giravo in macchina per tutta la Penisola con tanto di busta piena di gettoni al seguito. Ogni tanto mi fermavo a una cabina per chiedere lo stato dell'ordine o per parlare con qualche cliente... Non è questione di Web, collegamento o posta elettronica, che comunque rimangono strumenti di lavoro fondamentali, ma una questione di relazioni, parole, capacità di entrare in contatto con le persone intuendone le esatte esigenze e problematiche. Il canale indiretto italiano è fatto così, se ti comporti con freddezza, non coltivi i rapporti e soprattutto non sai con chi stai parlando è la fine».

Senza troppi giri di parole, in poche righe Yolanda Rios, perfetto ponte di collegamento tra passato e futuro di questa azienda, ha messo insieme la ricetta che permette a una società come Tech Data Italia di continuare a essere tremendamente di moda sul canale Ict anche dopo oltre 25 anni di storia. Un lasso di tempo che, nel mondo dell'informatica, corrisponde a svariate ere geologiche. Un

Da piccola realtà italiana a filiale di uno dei più importanti network della distribuzione mondiale. In 25 anni di storia Editrice Italiana Software prima, Computer 2000 poi e quindi Tech Data Italia, non ha mai perso la voglia di dialogare con il mercato, dai vendor ai rivenditori fino ad arrivare all'utente finale. Sono le relazioni di valore il piccolo grande segreto del successo della dinamica società protagonista del Vintage di questo mese

a cura di Marco Lorusso



I PRIMI CLIENTI

I primi clienti Yolanda Rios li ricorda molto bene e sono anche persone che hanno segnato e continuano a rappresentare molto per l'informatica italiana.

«Ripensando ai nostri primi clienti e ai personaggi significativi per la nostra azienda - ha spiegato Yolanda Rios - non posso dimenticare nomi come quelli dell'ingegner Bellucci di Torino, il dottor Bruschi di TT Tecno-sistemi, o ancora l'ingegner Caserta di Asistel, il dottor Contadini di Assotrade e, ultimo ma non ultimo, il marchio Olivetti, codice 0001!».

lasso di tempo durante il quale se non hai del valore concreto da mettere sul piatto è dura resistere.

«Le relazioni - ha spiegato ancora Yolanda Rios - sono il nostro piccolo grande segreto». Anche e soprattutto per questo motivo Top Trade Informatica ha deciso di dedicare questa nuova puntata della sua rubrica Vintage alla storia, passata, presente e futura della filiale italiana di questo colosso della distribuzione Ict a livello mondiale.

1994

Spirito di gruppo e voglia di crescere tutti insieme. Famosissime le gite aziendali che chiamavano a raccolta tutti i dipendenti. Parigi, Berlino, Londra, nel giro di pochi anni la squadra di Computer 2000 gira l'Europa in autobus, aereo... In basso a sinistra una sorridente Yolanda Rios con tanto di occhiali da sole. L'attuale numero uno di Tech Data Italia era allora area manager con sede a Roma

1993

In una affollata conferenza stampa Smau dà il benvenuto a Computer 2000. L'inizio di una collaborazione di successo per una società che si avvale del prestigioso Salone milanese per rilanciare il suo focus e la sua attenzione verso il dialogo con i partner

1992

Un colosso della distribuzione europea come Computer 2000 sbarca in Italia acquistando proprio Editrice Italia Software. Il nuovo amministratore delegato è Michael Dressen, manager di spessore che offre uno slancio vitale all'azienda. Leggendaria i suoi inseparabili levrieri

1983

Le origini di Tech Data risalgono a un gioiello di imprenditoria italiana che era Editrice Italiana Software. Impresa cresciuta negli anni 80 fino al salto di qualità con l'acquisizione della concorrente Bits&Bytes nel 1990, azienda che aveva a catalogo marchi in espansione esponenziale come Microsoft

Le origini nel software, poi il salto di qualità

Come di consueto, vale ora la pena di andare con ordine in questo breve ritorno al passato. Tutto, infatti, ha inizio intorno al 1983 quando la società Editrice Italiana Software nasce come azienda specializzata nell'edizione di software. Un'azienda innovativa, in un momento storico in cui i computer non avevano ancora quella diffusione di massa conosciuta poi dopo pochi anni. Di quel piccolo gioiello di imprenditoria italiana, che riesce comunque a costruire un buon canale di vendita in tutta la Penisola, nel giro di pochi anni, oltre a Ernesto Franchini, entra a far parte un gruppo di giovani di belle speranze tra cui quel Paolo Strina che di lì a poco tempo sarebbe poi diventato un personaggio chiave per Computer 2000 e Tech Data. Come detto, Editrice Italiana Software è una società ambiziosa e nel 1990, per espandere il proprio business, compie il primo fondamentale salto di qualità. Si procede, infatti, all'acquisizione di una società come Bits and Bytes. Azienda concorrente che aveva a catalogo brand complementari come Microsoft di cui all'epoca aveva la distribuzione esclusiva in Italia (con amministratore delegato l'ingegner Umberto Paolucci). Una mossa vincente e decisiva per la storia futura della società proprio perché le permette di entrare a contatto con uno dei pilastri storici dell'Ict mondiale e, soprattutto, poiché attira l'attenzione di numerose società

1995

Nel giro di poco tempo la società si espande nel business e nel numero di dipendenti. Continua però la voglia di fare squadra e di coinvolgere tutti negli ambiziosi obiettivi da raggiungere

Dai due levrieri di Michael Dressen all'inseparabile Blanquita di Yolanda Rios, ospite fisso nell'ufficio della manager. L'amore per gli animali fa parte del Dna di Tech Data Italia



internazionali su questa impresa italiana. Non a caso, nel giro di due anni, nel 1992, un colosso della distribuzione Ict europea come la tedesca Computer 2000 decide di sbarcare nel nostro Paese. Per farlo, però, di fronte a un tessuto industriale che denota già i suoi caratteri distintivi di sempre, ovvero enorme frammentazione e presenza di una miriade di piccole e medie aziende, Computer 2000 ha la necessità di appoggiarsi a un canale distributivo già collaudato e di qualità capace di penetrare radicalmente nelle aree più interessanti del Paese. La prima scelta cade proprio su quella che appare come una delle società Ict più dinamiche del tempo. ▶▶

1996

La passione per l'intrattenimento caratterizza da sempre questa società. Tra i primi eventi anche uno spettacolo del comico-prestigiario Raul Cremona in arte "Mago Oronzo". Sulla sinistra due pilastri storici della società come Giulia Pedrazzini e Paolo Strina





Durante gli affollati giorni di Smau, Tech Data coglie l'occasione anche per chiamare a raccolta partner, clienti e dipendenti per serate di grande spettacolo. Come quando nell'ottobre 2002 a fare da mattatore venne chiamato un pirotecnico Fiorello con il suo celebre spettacolo "Stasera pago io!". Quello della serata di gala durante Smau diventerà un appuntamento fisso per il canale italiano. Da ricordare anche i grandi spettacoli di Edoardo Bennato e Giorgio Panariello

«Il 1992 - ha continuato Yolanda Rios, che proprio in questi anni sbarca in Computer 2000 come area manager - è sicuramente un anno di svolta nella storia di questa società. Computer 2000 infatti nel giro di poco tempo decide di comprare Editrice Italiana Software, quindi la società diventa paneuropea e Michael Dressen viene nominato amministratore delegato. Proprio Dressen si rivela una persona umanamente splendida e professionalmente di grande spessore, garantendo uno slancio vitale all'azienda. Indimenticabile anche la sua passione per gli animali - ha ricordato Yolanda Rios - girava per l'ufficio con i suoi 2 levrieri (curiosamente oggi la tradizione viene portata avanti dalla stessa Rios con l'inseparabile Blanquita, la sua piccola maltese, ndr)».

Dal magazzino nell'antibagno alla logistica avanzata

Sono anni di grande fermento, con brand in fortissima espansione come Microsoft, HP, Novell, Lotus, Ashtontate, Central Point,

Symantec, Wordstar, e la struttura dei distributori che di conseguenza si trova a cambiare pelle e forme nel giro di pochissimo tempo. Per quanto riguarda lo sbarco di Computer 2000 in Italia, come quartier generale viene scelta Milano. «Questa città - ha detto Yolanda Rios - è il centro nevralgico del business in Italia, industria e commercio. Stare a Milano consente la copertura di tutto il territorio nazionale e per un distributore Ict è un fattore vitale. Tra le prime sedi in cui ci trovammo a lavorare comunque non posso dimenticare quella in corso Sempione, situata in un appartamento al 1° piano. Il magazzino era l'antibagno... Il processo era molto snello: si vendeva solo software, si prendeva l'ordine al telefono, si faceva la bolla a mano, si faceva il pacco a mano (dischetti + manuale d'installazione) nel seminterrato e si spediva con "Le Zebre" a Milano e altri corrieri sul territorio nazionale. Ricordo con piacere anche l'ufficio di via Fieno in pieno centro a Milano (piazza Missori!). Eravamo in 35 in un appartamento al primo piano più un sotterraneo a farci da piccolo magazzino. Si andava a lavorare in metrò perché in quella zona trovare un parcheggio

era impensabile, ma era veramente bello passeggiare per negozi in pausa pranzo... cosa impossibile ai giorni d'oggi con il numero di dipendenti e il magazzino che abbiamo! Per ingrandirci da via Fieno ci trasferimmo in via Gaggia, mentre il magazzino era a Peschiera Borromeo. Con il crescere del business e delle esigenze di copertura sempre più efficace del territorio nazionale abbiamo poi dovuto spostarci fuori città in una sede più ampia che ci permettesse di avvalerci di una più efficace piattaforma logistica». La scelta cade su San Giuliano Milanese, sede odierna della società. «Questa città - ha proseguito oggi Yolanda Rios - ha una vicinanza strategica agli hub dei principali corrieri, è vicino a Linate e alle tangenziali; inoltre, la location fuori dal centro milanese ci consente di avere gli uffici adiacenti al magazzino per una perfetta sinergia nel business».

Lo spirito di Gruppo

Tornando agli anni 90, si tratta di un periodo in cui Computer 2000 si impone all'attenzione del mercato italiano grazie alla capacità di relazionarsi in maniera efficace con la clientela e a un gruppo di lavoro molto affiatato. «Proprio in questo periodo - ha sottolineato ancora Yolanda Rios - la vetrina di Smau ci offre la possibilità di presentarci al grande pubblico e di mettere in mostra le nostre potenzialità. La dinamicità e la forza di questa azienda erano evidenti in un gruppo di lavoro molto unito anche grazie a iniziative "ludiche" entrate ormai nella storia come le gite aziendali con tutto il personale: dal venerdì alla domenica con destinazione Parigi, Berlino, Madrid, Londra, Amsterdam, Oslo. Ora per policy non sarebbe nemmeno più possibile per tutta l'azienda viaggiare insieme! Ma allora erano occasioni uniche per rinsaldare i rapporti e consolidare la voglia di lavorare insieme. Il coinvolgimento delle persone è da sempre considerato un elemento capace di fare la differenza in un mercato come il nostro».

Ancora relazioni, dunque, coltivate sia internamente, sia esternamente grazie a una copertura capillare del territorio e alla voglia di conoscere di persona computer reseller, system integrator, software house... sparsi in ogni Regione e Provincia d'Italia.

«Quando lavoravo a Roma e mi muovevo nel Centro-Sud - ha proseguito Yolanda Rios - macinavo chilometri e chilometri con la mia macchina e i miei inseparabili gettoni. Riuscivo a tenere sotto controllo il business in tempo reale approfittando di ogni cabina telefonica sulla strada per controllare ordini, novità di prodotto, umore dei clienti... C'era solo un agente nella nostra squadra con un cellulare che somigliava più a una mattonella». Valore, dunque, in termini di servizi, supporto, vicinanza, e non solo volume o pura tecnologia. Elementi che in questi anni fanno lievitare il business aziendale, i margini sono a doppia cifra e i clienti continuano ad aumentare. «Il numero di clienti cresceva esponenzialmente - ha dichiarato Yolanda Rios - e il fatturato raddoppiava anno su anno. I vendor che fino a quel momento lavoravano con l'utente finale iniziavano a bussare alla nostra porta per cercare il canale distributivo ideale per la loro crescita. Con un'azienda come Compaq, per esempio, abbiamo impostato dall'inizio la politica di approccio al canale con grande soddisfazione. In quel periodo non si parlava di canale retail e le crescite erano di circa il 15 per cento». Business, numeri, ma anche tanto entusiasmo dettato in quegli anni dall'introduzione sul mercato di tecnologie informatiche di portata rivoluzionaria. «Ricordo con piacere - ha illustrato ancora Yolanda Rios - il lancio di Windows in Italia, un evento epocale. C'era persino Bill Gates, anzi, arrivando in piazza Barberini a Roma, dove si svolgeva l'evento, ho anche dovuto cedergli il posto auto... Io ero un'area manager e ho addirittura vinto una gara di vendita con

relativo viaggio a Cuba! Microsoft dava sempre delle strepitose feste in discoteca per i partner alle quali partecipavano tutti i distributori, come Ingram, JSoft, Delta...».

Tech Data, la dimensione mondiale e l'operazione Azlan

Computer 2000 nel giro di pochi anni diventa dunque una realtà molto importante anche in Italia e in Europa si conferma come uno dei primissimi nomi sul canale Ict. Anche e soprattutto per questo, proprio a questa società, ironia della sorte, nel 2000 pensa un gigante mondiale come Tech Data Corporation, fondata nel 1974 e leader mondiale nella distribuzione di prodotti, soluzioni e servizi informatici con sede a Clearwater in Florida. Dall'Italia all'Europa, il nuovo millennio segna dunque il debutto di questa società sulla ribalta mondiale e nel giro di poco viene formalizzata l'acquisizione di Computer 2000 da parte di Tech Data. In questi anni le ambizioni e gli obiettivi della società subiscono quindi un'ulteriore accelerazione grazie anche a una struttura e a strumenti di business ancora più potenti. Non a caso, nel giro di pochi anni Tech Data si produce in un'altra acquisizione di grande portata come quella del Gruppo Azlan (specializzato in networking) a livello europeo. «Grazie a questa operazione la nostra società - ha continuato Yolanda Rios - ha acquisito le competenze e la struttura di uno specialista in soluzioni di rete, mobilità, sicurezza, convergenza, con un'offerta globale di prodotti e servizi in grado di soddisfare le esigenze dei professionisti dell'Information Technology. Dal marzo del 2003 Azlan è una divisione di grande successo per la nostra società anche in Italia. Un'altra area sulla quale abbiamo sviluppato grandi competenze e affidabilità nel tempo è poi quella del Cad. Proprio in questo ambito

abbiamo allestito un team specializzato e un modello di successo invariato da un decennio. Grazie a questa struttura specializzata un brand di valore di grande peso come Autodesk ha visto in Tech Data il distributore giusto per commercializzare le proprie soluzioni».

Il canale sotto pressione, il ritorno di Yolanda Rios

Relazioni, valore, ma anche voglia continua di innovare e di aprirsi a nuovi mercati come quando, a poco tempo di distanza dall'operazione Azlan è arrivato anche l'annuncio dell'apertura di una distribuzione molto particolare e di grande impatto come quella del marchio Apple. Proprio la casa della Mela identifica in Tech Data l'azienda ideale per rilanciare il marchio Apple in Italia al fianco di un altro storico distributore come Attiva. Una grande soddisfazione, segno della maturità e dell'affidabilità raggiunta da Tech Data Italia. Nel frattempo, però, il mercato IT continua nella sua maturazione e sulla spinta di una pressione costante sul prezzo, nuovi canali di vendita come il retail scalano posizioni su posizioni. Il tutto a scapito di un canale indiretto tradizionale in difficoltà nel far coincidere margini sempre più bassi con del vero valore aggiunto da offrire ai clienti. Sono anni di grande importanza durante i quali i grandi nomi della distribuzione italiana sono chiamati a fare scelte importanti, consolidando il proprio business, assumendo strutture efficienti e flessibili, aprendo a nuovi mercati. In questa fase, intorno al 2006 Tech Data registra il ritorno, nel ruolo di responsabile della filiale italiana, proprio di Yolanda Rios. Quello della nuova manager di Tech Data rappresenta uno dei nomi più importanti per il canale italiano, dopo il periodo lavorativo in Computer 2000, per la quale, come detto, aveva ricoperto inizialmente la carica di responsabile della filiale di Roma per poi diventare managing director sales & marketing ►►

1998-2000

Sono anni di grande dinamismo per Computer 2000. La famiglia continua a crescere e la formula del dialogo e del coinvolgimento di dipendenti e partner raccoglie consensi crescenti fino a richiamare l'attenzione di un colosso della distribuzione mondiale come la californiana Tech Data

2000

Proprio a inizio millennio Tech Data decide di fare il grande passo acquisendo Computer 2000 per espandersi in maniera decisiva nel mercato europeo. Celebre la campagna per il clamoroso cambio di ragione sociale

2000

Cambia la società non la voglia di fare gruppo. La tradizionale riproposizione dell'October Fest da parte della tedesca Computer 2000, con l'avvento di Tech Data diventa dunque il Rodeo 2000. Il successo resta però invariato

1974-2004

Un traguardo di prestigio e simbolo di una grande capacità di interpretare le evoluzioni del mercato. Per vivere da protagonista il mondo della distribuzione Ict per 30 anni la buona sorte non basta di certo

2004

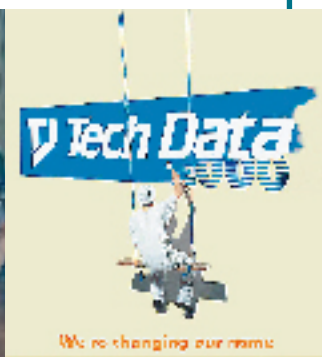
Ancora una serata di spettacolo, musica e intrattenimento nel pieno delle frenetiche giornate di Smau. Ospite d'onore dell'ennesimo evento Tech Data Lucio Dalla che, davanti a un folto pubblico ha offerto il meglio del suo repertorio

2006

In questi anni Tech Data Italia affronta con soddisfazione una fondamentale sfida organizzativa a livello di struttura interna. Il passaggio del proprio sistema gestionale a Sap. Dopo il grande sforzo il gruppo che ha seguito il progetto non ha esitato a festeggiare con simpatiche magliette a tema

2007

Rivenditori, vendor, dipendenti, fianco a fianco per una due giorni di sfide alimentari, agricole, sportive. Presso una fattoria toscana Tech Data ha chiamato a raccolta la sua squadra di canale per un fortunato evento di team building come il TD Trophy - La Fattoria





Lo sguardo sempre rivolto verso il futuro, ma anche la voglia di non perdere mai di vista le proprie radici e le fondamenta. Tech Data conserva sempre la memoria del suo passato. Presso la sede di San Giuliano Milanese non mancano i corner e le bacheche con foto e oggetti che raccontano le tappe fondamentali della storia aziendale

precisi come il Cad, nel networking e security e nel mondo Mac. Nessuno può offrire questa grande specializzazione che si traduce in una reale capacità di supporto per i nostri clienti in fase progettuale e di pre vendita. Sono valori unici che vogliamo comunicare chiaramente ai nostri clienti».

Ritorno al futuro

Per rilanciare il proprio ruolo nel canale Ict del presente e del futuro, Tech Data Italia, con il ritorno di Yolanda Rios ha dunque voluto tornare a investire sulle proprie radici e in una persona che ha ben impresso nel proprio Dna i valori base della società.

Non a caso, al suo rientro, la manager ha voluto subito ribadire la sua profonda fiducia nel capitale umano della società.

«Al mio rientro in Tech Data - ha sottolineato Yolanda Rios - ho trovato persone valide e motivate. Su di loro intendiamo investire e sul valore che in questi 25 anni personaggi come Ernesto Franchini, Michael Dressen, Gianni Bossi, Giulia Pedrazzini e Paolo Strina hanno contribuito a creare in maniera decisiva.

Anche grazie a queste persone oggi Tech Data continua a essere una società molto attenta al dialogo, al contatto diretto con il canale e alla valorizzazione delle proprie risorse».

Insomma, ancora oggi, per Tech Data il gruppo è una cosa seria e certi "vizi" non sono stati persi, anzi... Proprio lo scorso anno, nel mese di ottobre, circa 70 tra vendor e rivenditori che fanno business con Tech Data sono stati chiamati a raccolta in una fattoria toscana per sfidarsi in gruppi misti in una serie di prove di abilità, dalla cucina all'agricoltura, passando

per l'Italia e divenendo infine Ceo per la filiale in Argentina, Yolanda Rios ha proseguito la propria carriera in Opengate, dove ha ricoperto incarichi manageriali di crescente responsabilità, fino ad assumere la carica di managing director distribution.

La manager è anche entrata in Autodesk Italia, di cui è stata amministratore delegato per quattro anni. Al termine di questo periodo Yolanda Rios si è presa circa un anno di pausa per poi tornare alla grande sulla scena dell'IT al timone della società che lei stessa ha visto crescere e svilupparsi nel tempo.

«Tech Data è, e vuole continuare a essere, un leader di questo mercato - ha sottolineato Yolanda Rios - un punto di riferimento per tutti i dealer, e abbiamo tutte le carte in regola per farlo. Siamo l'unico distributore che ha delle vere business unit organizzate ed estremamente specializzate in mercati

2008

Lo scorso mese di maggio Tech Data ha invitato in azienda tutti i figli dei propri dipendenti, regalando una giornata decisamente fuori dal comune.

Giochi di gruppo, musica e soprattutto un gettonatissimo concorso che ha messo a confronto i più piccoli sul tema della tecnologia. Ogni bimbo è stato chiamato a impugnare pennarelli e carta mettendo nero su bianco la propria idea di innovazione tecnologica. Decisamente sorprendenti i risultati...

per la costruzione di capanne, l'accensione del fuoco... Il tutto in una tre giorni di grande successo, chiamata TD Trophy, che sarà replicata in altre forme anche quest'anno. Non solo, a conferma dell'attenzione nei confronti dei propri dipendenti, Tech Data ha anche organizzato recentemente una festa dedicata ai bambini. Tutti i figli dei dipendenti della società sono stati invitati a visitare l'azienda che per un giorno è stata tappezzata di palloncini colorati, disegni, coriandoli... «Le relazioni - ha detto ancora soddisfatta Yolanda Rios - sono ancora una volta il punto di partenza che ci permette di rilanciare la nostra società nel prossimo futuro».

Le sfide

Siamo dunque arrivati alla fine di questa breve carrellata nel passato di Tech Data Italia.

«Guardandomi indietro - ha continuato Yolanda Rios - sono davvero molti i motivi di soddisfazione, penso al lancio di piattaforme all'avanguardia come l'online catalog, che ora continua con il nostro e-commerce InTouch, penso alla credibilità e serietà che abbiamo sempre dimostrato nei confronti dei clienti e dei partner e alla coerente focalizzazione nel mercato Smb da sempre. Siamo riusciti ad allestire una piattaforma logistica molto affidabile e abbiamo anche superato prove organizzative interne molto impegnative come il passaggio del gestionale a Sap. Per quanto riguarda ora il 2008 e gli anni a venire, la focalizzazione sarà sempre più forte sui servizi finanziari e la logistica. Due elementi fondamentali per continuare a crescere mantenendo la profittabilità in un mercato che è piatto o che decresce».

Fin qui la visione a breve termine, ma dove sarà Tech Data tra dieci anni e come farà a mantenere sul canale il suo attualissimo fascino "vintage"?

«Come Yolanda Rios spero di coltivare le mie passioni come il dipingere... Come Tech Data - ha concluso Yolanda Rios - sono convinta che saremo sempre leader del mercato della distribuzione informatica, magari sperimentando nuovi canali complementari sempre seguendo le convergenze tecnologiche. Non perderemo mai di vista l'etica e la responsabilità che sono da sempre i fattori fondamentali che fanno di noi un'azienda dalla serietà comprovata indipendentemente dagli alti e bassi del mercato».

