

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

Professionisti e ITC, intervista a Claudio Rorato del Politecnico di Milano

di **Teamsystem.com**

www.teamsystem.com

La tecnologia riforma alleato e non come estacolo: è fatto la sfida più grande che le aziende del Politecnico di Milano elettronica prima persona da Claudio Rorato, ITC & Professionisti del

A Claudio Rorato abbiamo posto delle domande per cercare di capire meglio e mettere in pratica i risultati di questo lavoro.

Dalla ricerca è emerso che utilizzare dispositivi mobile come smartphone e tablet aiuta a svolgere meglio il proprio lavoro, ma quali sono le funzionalità per cui questi dispositivi risultano più utilizzati?

Gli smartphone sono i più usati per la gestione delle **mail** e la navigazione in **Internet** nel **57% e nel 48% dei casi**. Ormai l'uso è consolidato per queste attività. Gli smartphone sono strumenti "agili" e sono diffusissimi. I tablet, pur avendo un enorme potenziale, sono ancora per molti un "giocattolo": chi lo usa di più, lo impiega per leggere libri e riviste; per le mail e la navigazione in Internet vale circa la metà degli smartphone. Ancora non sono entrati nel "ciclo di lavoro" delle singole attività anche se l'attenzione verso il mondo delle **App professionali**, fanno ben sperare. Proprio il **lavoro in mobilità** potrebbe stimolare l'adozione di soluzioni tecnologiche per i Professionisti. Nelle tre Professioni il **25% utilizza App professionali** e circa il **30% è interessato a usarle entro due anni**. La comodità e l'efficacia di recarsi dal cliente senza troppa carta o di poter consultare documenti e dati senza essere fisicamente nello studio, vengono percepiti anche da chi è un po' meno preparato sull'uso delle ICT.

Quanto è importante oggi per un'azienda prevedere degli investimenti in ICT? Dalla ricerca si evince che il 17% dei Professionisti consultati ha manifestato disinteresse a investire in tecnologia per i prossimi due anni, mentre il 48% sostiene di voler investire al massimo 3mila euro. Come vede questi dati?

Ormai esiste una vasta letteratura e talmente tanti casi pratici che dimostrano i benefici delle tecnologie nell'ambito delle attività lavorative, che risulta quasi superfluo citare ancora il medesimo concetto. Bisogna lavorare molto sulla cultura, sull'**alfabetizzazione digitale**. Solo

così si riesce anche a far percepire che investire in ICT non significa acquistare una macchina o un software se poi non ne uso il potenziale e non ho un disegno strategico alla base. Quel **17% di indifferenti alle tecnologie non saranno mai un target**, finché non percepiscono che la tecnologia **non** è un **costo**, ma un **investimento**, dal quale ci si aspetta un rendimento. Le cifre citate nella domanda sono vere a livello di media generale sulle tre Professioni coinvolte; poi, nel dettaglio, esistono categorie più inclini, come i **Consulenti del Lavoro** e gli **Studi multidisciplinari** con oltre 8 e 12 mila euro rispettivamente. I **Commercialisti** sono sui 6 mila euro nel biennio, mentre gli **Avvocati** sono il fanalino di coda con appena 2 mila euro. Altre ricerche da me condotte con la **School of Management del Politecnico di Milano**, evidenziano che gli investimenti saranno indirizzati in prevalenza verso **PC più performanti**. I PC più potenti vanno benissimo, ma questo testimonia che si è ancora lontani dal percepire la tecnologia come un componente di processo che genera benefici in termini di efficienza o, addirittura, diventa parte di un servizio erogato al cliente. Che fare? **Formazione, formazione, formazione** da parte di tutto il sistema: **enti, ordini, vendor**.

Quindi informazione e formazione sui temi legati alla tecnologia sono la priorità?

Formazione e informazione non solo sono **necessarie**, ma indispensabili per ampliare le conoscenze ICT del mondo delle Professioni. Solo in questo modo sarà possibile far percepire i benefici che le tecnologie digitali sono in grado di generare. Dall'indagine emerge chiaramente che **il 42% dei Professionisti** individua come prima causa del ritardo digitale degli Studi la **scarsa alfabetizzazione** informatica dei Titolari, a cui seguono gli **elevati costi dei software** (30%) e la difficoltà a conoscere l'offerta del mercato (23%). Da sole queste motivazioni spiegano quanto sia utile spingere sulla formazione.

Ma è l'intero sistema a doversi muovere in questa direzione: gli Ordini territoriali, gli enti in genere come le **Camere di Commercio**, le **Associazioni Artigiani** o delle **piccole Imprese**, giusto per citare qualche nome, senza dimenticare il mondo politico e i vendor. Questi ultimi devono fare una profonda riflessione sulle modalità e i contenuti utilizzati nella loro proposta commerciale. La percezione di **prezzi troppo elevati** da parte dei Professionisti, nonché le difficoltà a conoscere l'offerta e i relativi benefici delle soluzioni ICT, nascondono incertezze di fondo, su cui i vendor dovrebbero lavorare, cercando di rendere concreti i benefici in termini di tempo risparmiato, diminuzione dei consumi di carta e materiali consumabili e così via. Gli Ordini e gli altri Enti devono dare gli strumenti per capire le differenze tra una soluzione e l'altra, quando conviene investire un po' di più e quando meno.