Direction of Technology 5

RAPPORTO ANNUALE

RIEPILOGO REGIONALE

Europa | Italiano



TD SYNNEX

TESI

Direction of Technology

SINTESI REGIONALE PER L'EUROPA

I clienti non hanno bisogno semplicemente di una tecnologia con un potenziale. Devono sapere che farà quello che promette.

L'accesso alla tecnologia, così come il suo acquisto e confronto, è oggi più semplice che mai. Ciò che diventa sempre più complesso è trasformarla in risultati concreti. Questo sta spostando il valore dei partner dalla semplice transazione alla capacità di generare fiducia nel risultato finale.

I feedback raccolti da oltre 1.500 partner di canale che servono principalmente clienti di piccole e medie dimensioni in 45 Paesi evidenziano una tendenza chiara: i partner in grado di dimostrare le proprie competenze, tradurre la tecnologia in valore di business concreto e conquistare la fiducia dei clienti sono quelli meglio posizionati per cogliere le opportunità di crescita oggi e mantenere la propria rilevanza in un mercato in continua evoluzione.

TD SYNNEX

Penso che la qualità della relazione con il cliente e la fiducia conquistata nel tempo stiano dimostrando di avere un valore sempre maggiore rispetto alle certificazioni tecniche.

MSP
Nord America

I clienti apprezzano sempre più i partner che comprendono il loro settore e risolvono problemi complessi con la loro esperienza, anche se molti fornitori si concentrano ancora più sulla tecnologia che sul know-how aziendale.

MSP
Europa

La tecnologia sta diventando un bene di consumo; i clienti confrontano i prezzi in pochi minuti. La fiducia e la differenziazione sono fondamentali.

System Integrator
LATAM

Uno dei cambiamenti più sottovalutati nel canale IT è il passaggio dalla rivendita di prodotti ai servizi basati sui risultati, soprattutto con la crescita dell'AI. I clienti si preoccupano sempre meno della tecnologia stessa e più dei risultati aziendali che offre. I partner in grado di fornire guida strategica, competenza in materia di AI, sicurezza e risultati misurabili saranno meglio posizionati per la crescita a lungo termine rispetto a quelli focalizzati principalmente sulle vendite di prodotti.

Grossista
APJ

Direction of Technology 5

SINTESI REGIONALE PER L'EUROPA

1

La crescita da sola non è più sufficiente.

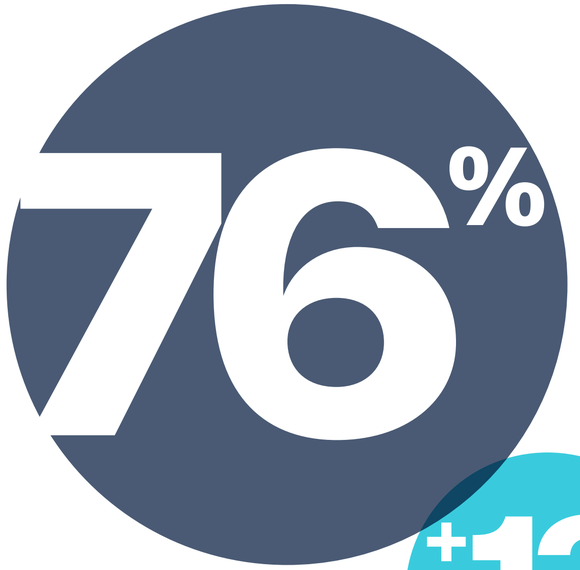
La domanda rimane solida, ma la pressione sui margini e le complessità operative rendono sempre più difficile generare valore affidandosi esclusivamente alle transazioni.

TD SYNNEX

Executive Summary **Europa**

Le competenze tecniche sono ormai consolidate, ma la capacità di esecuzione è messa alla prova da quadri normativi sempre più stringenti, dai mandati di sovranità dei dati e dall'emergere di nuovi standard di sostenibilità. Il vantaggio competitivo risiede nella capacità di guidare la conformità normativa, mitigare i rischi e generare fiducia nei risultati ottenuti. I partner che aiutano i clienti ad affrontare la complessità normativa e garantiscono implementazioni sovrane e sicure guadagneranno fiducia e redditività.

La crescita dei ricavi **ha ripreso slancio.**



dei partner riporta una crescita dei ricavi nel 2026



aumento rispetto al 2025.



Gli ostacoli operativi e normativi mettono a dura prova questa crescita.

La pressione sui prezzi e sui margini è una costante; i nodi più difficili da sciogliere riguardano le vendite.

38% Pressione sui prezzi/riduzione dei margini

37% Integrazione di nuove tecnologie con i sistemi esistenti

36% Acquisizione e fidelizzazione dei clienti

34% Requisiti normativi e di conformità

Gli investimenti sono concentrati sulle tecnologie ad alta crescita più che in qualsiasi altra categoria.

Sicurezza informatica: incremento degli investimenti del **73%**

Cloud: incremento degli investimenti del **68%**

Servizi e soluzioni di AI: incremento degli investimenti del **64%**

Questa domanda dipende dalle infrastrutture.

Le nuove esigenze di implementazione e i vincoli normativi stanno rendendo sempre più strategico il livello infrastrutturale fisico.

33% degli intervistati sta aumentando il proprio investimento nell'infrastruttura destinata ai data centre

Il passaggio ai dispositivi AI sta creando la possibilità di possedere l'intero stack e i partner si stanno già muovendo in questa direzione.

Integrare il livello infrastrutturale fisico con il livello delle soluzioni e dimostrare concretamente i risultati ottenuti dai clienti è il modo in cui i margini che stanno abbandonando la pura transazione possono essere recuperati.

57% offre già un quarto o più dei propri contratti endpoint come soluzioni end-to-end *(più livelli dello stack sovrapposti)*

63% prevede una crescita della quota end-to-end nei prossimi 12 mesi

Direction of Technology 5

SINTESI REGIONALE PER L'EUROPA

2 Dimostrare il valore è ciò che trasforma le competenze **in risultati concreti.**

Le competenze, da sole, non sono più un elemento distintivo. Il settore si è spostato dal "Possiamo usare l'AI?" a "Come scaliamo l'AI?" e questo è il punto in cui molti si fermano.

TD SYNNEX

Le competenze sono **un requisito di base.**

79%

dei partner europei si identifica come AI Ready o AI Expert.

I partner che fanno leva sull'AI **registrano performance superiori su ogni metrica.**

Il mercato premia sempre più i partner in grado di fornire prove a sostegno delle proprie argomentazioni.



più propensi a generare ricavi significativi dall'AI.



di marginalità.



più propensi a portare la maggior parte dei progetti pilota in produzione.

La governance è il principale ostacolo al passaggio dei clienti dalla sperimentazione alla produzione.

45%

Le preoccupazioni legate a sicurezza, aspetti legali e governance rappresentano il principale ostacolo alla scalabilità dell'AI per i clienti

Si tratta della più chiara opportunità di differenziazione che i partner possono cogliere.

La domanda di governance c'è, la monetizzazione no.

61%

dei partner afferma che i clienti richiedono supporto in ambito governance, gestione del rischio e conformità dell'AI, ma questi servizi vengono generalmente inclusi nell'offerta complessiva senza essere valorizzati o monetizzati separatamente.

17%

afferma che i propri clienti stanno pagando loro, o partner simili, per fornire servizi di consulenza sulla governance.

Oggi, i partner hanno sempre più probabilità di differenziarsi fornendo questi servizi piuttosto che la tecnologia stessa.

Oltre alla governance, **gli ostacoli rimanenti sono l'esecuzione e il grado di preparazione.**

42% fatica a individuare un chiaro business case o un ROI misurabile.

37% indica che i dati non sono pronti per l'implementazione dell'AI

35% riscontra limiti di budget o mancanza di opzioni di finanziamento

34% rileva la mancanza di competenze o conoscenze interne necessarie per gestire l'AI dopo l'implementazione



Ecco perché i partner stanno lavorando per guidare l'implementazione, non solo per vendere più soluzioni, ponendo al centro la gestione del cambiamento.

Costruire una forza lavoro per il futuro:

49% sta investendo nello sviluppo di competenze tecniche di AI

47% dà priorità alla gestione del cambiamento e al supporto ai clienti nell'adozione dell'AI

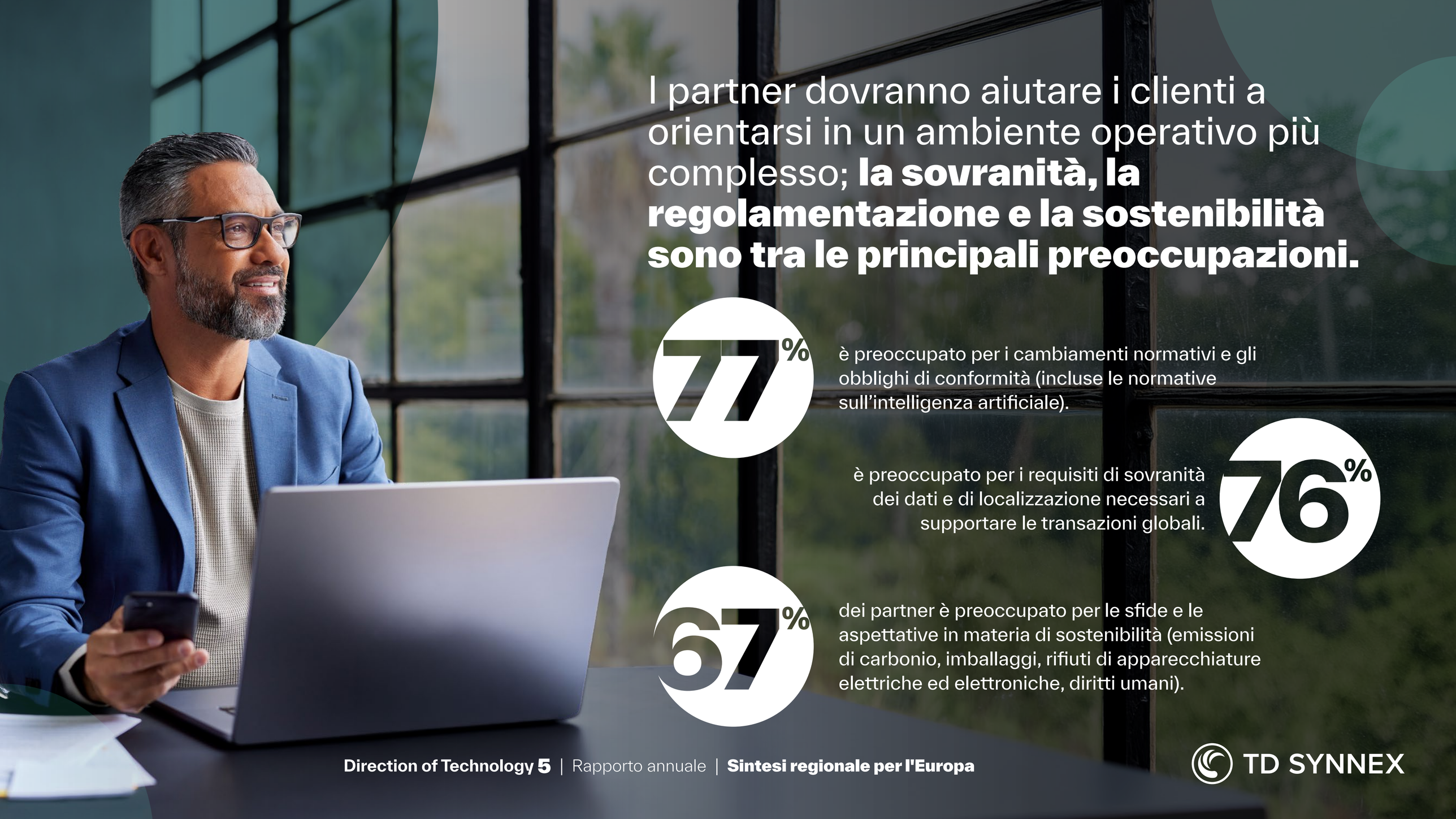
Direction of Technology 5

SINTESI REGIONALE PER L'EUROPA

3 La fiducia è il vantaggio che contribuisce al successo.

Con lo spostamento delle transazioni verso i marketplace, i partner capaci di guidare i clienti tra vincoli normativi, requisiti di sovranità dei dati e compliance saranno anche quelli più difficili da sostituire.

TD SYNNEX



I partner dovranno aiutare i clienti a orientarsi in un ambiente operativo più complesso; **la sovranità, la regolamentazione e la sostenibilità sono tra le principali preoccupazioni.**

77% è preoccupato per i cambiamenti normativi e gli obblighi di conformità (incluse le normative sull'intelligenza artificiale).

76% è preoccupato per i requisiti di sovranità dei dati e di localizzazione necessari a supportare le transazioni globali.

67% dei partner è preoccupato per le sfide e le aspettative in materia di sostenibilità (emissioni di carbonio, imballaggi, rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche, diritti umani).

Inoltre, **la transazione sta cambiando.**

79% concorda che i marketplace cloud diventeranno il canale di acquisto dominante.

65% prevede che i marketplace cloud rappresenteranno una quota sempre maggiore della propria strategia go-to-market, aumentando il valore dei servizi ricorrenti e della relazione continuativa con il cliente che accompagnano ogni vendita.



Con l'accelerazione della complessità, **la fiducia diventa la principale formula per la crescita**, alimentata da carattere e competenza come ingredienti chiave.

Carattere

45% afferma di aver vinto perché aveva un rapporto già esistente e aveva la fiducia del cliente.

25% afferma che mostrarsi onesto su eventuali lacune nelle conoscenze rafforza la credibilità con la leadership del cliente.

Competenza

36% afferma di aver vinto perché è stato in grado di tradurre la complessità dell'AI in un semplice linguaggio aziendale.

35% afferma di avere avuto dalla propria parte una migliore comprensione del settore o delle sfide aziendali del cliente.

39% cita competenze tecniche o certificazioni migliori.

L'intuizione tecnica e le certificazioni rimangono la base, ma il vantaggio competitivo è dato dal saper andare oltre l'esperienza tecnologica per aiutare i clienti a capire cosa è importante per la loro attività e come agire. I clienti scelgono sempre più spesso dei partner in grado di ridurre l'incertezza.

La gestione della complessità normativa, sovrana e ambientale non può essere automatizzata, anche in base ai prodotti tecnologici. I partner che si assumono la responsabilità dei risultati e integrano compliance, change management e sicurezza nella propria offerta continueranno a essere indispensabili per i clienti.

Testimonianze dei clienti TD SYNNEX

Quando lavoriamo con TD SYNNEX, siamo in una posizione in cui possiamo scalare tutti i servizi e le soluzioni avanzate che forniamo ai nostri clienti. Questo ci consente di superare le aspettative dei nostri clienti.

James Hardy
Chief Commercial Officer, Advania UK

Per Indito, TD SYNNEX è molto più di un distributore o un partner per lo sviluppo delle conoscenze. È un partner al servizio della collaborazione. Ci affidiamo ogni giorno all'esperienza di TD SYNNEX.

Edwin de Goede
Chief Executive Officer, Indito

PUNTI DI FORZA DELLE SOLUZIONI TD SYNNEX

PartnerFirst

Man mano che i percorsi di acquisto diventano sempre più digitali, i partner hanno bisogno di strumenti che semplifichino le transazioni rafforzando al contempo i rapporti con i clienti. PartnerFirst riunisce le capacità di TD SYNNEX in un quadro globale con flessibilità locale, utilizzando l'AI, l'automazione e l'analisi avanzata per semplificare le operazioni e migliorare il coinvolgimento dei clienti. Attraverso funzionalità integrate di commerce, gestione e rinnovo, PartnerFirst aiuta i partner a supportare i clienti in ogni fase del percorso, creando valore a lungo termine che va oltre la vendita iniziale.

Per saperne di più, contatta il tuo referente commerciale presso TD SYNNEX.

Destination AI™

Man mano che l'AI matura, il mercato si concentra sempre di più su tecnologie integrate e basate sull'AI per la sicurezza, la rete, l'archiviazione, il cloud e altro ancora. L'evoluzione di Destination AI™ richiede un approccio olistico alle strategie di go-to-market dell'AI, sottolineando l'importanza di infrastrutture, hardware e altre tecnologie in rapida crescita pronte all'AI. Per affrontare questo cambiamento, TD SYNNEX ha migliorato strategicamente il proprio framework globale Destination AI™ per supportare meglio le strategie di AI dei partner.

Saperne di più

CHI SIAMO

TD SYNNEX

Making IT Personal™

Informazioni sul report Direction of Technology di TD SYNNEX

Noi di TD SYNNEX crediamo che i dati abbiano la massima importanza quando aiutano le persone ad agire con maggiore fiducia. Ecco perché il Direction of Technology Report è molto più di una raccolta di risultati. È una parte fondamentale della nostra storia e la nostra guida per trasformare gli insight in risultati significativi. Rendendo questi insight concreti, rilevanti e vicini alle esigenze dei partner, possiamo aiutarli ad affrontare il cambiamento, costruire fiducia e contribuire all'evoluzione del settore tecnologico. Insieme possiamo avere il controllo del risultato.

Safe Harbor Statement

Le dichiarazioni contenute nel presente comunicato stampa che sono "dichiarazioni previsionali" ai sensi della Sezione 27A del Securities Act del 1933 e della Sezione 21E del Securities Exchange Act del 1934 comportano rischi e incertezze noti e sconosciuti che possono far sì che i risultati effettivi della Società nei periodi futuri siano sostanzialmente diversi da qualsiasi performance futura suggerita nel presente comunicato. La Società non si assume alcun obbligo di aggiornare le dichiarazioni previsionali contenute nella presente pubblicazione.

Copyright 2026 TD SYNNEX Corporation. Tutti i diritti sono riservati. TD SYNNEX, il logo TD SYNNEX e tutti gli altri nomi di società, prodotti e servizi e slogan TD SYNNEX sono marchi registrati appartenenti a TD SYNNEX Corporation. Altri nomi e marchi appartengono ai rispettivi aventi diritto.