

# Il noleggio evolutivo di ECS Italia

Michela De Rosa

**Leader nel comparto della gestione esternalizzata dell'IT, la società si aggiudica anche la classifica assoluta. Ne parliamo con Manlio Gramegna, Direttore Commerciale**

Lo diceva già Aristotele che «c'è più ricchezza nell'uso che nel possesso», un concetto che esprime chiaramente il senso del noleggio. In molti casi, infatti, possedere gli strumenti si rivela alquanto svantaggioso, soprattutto se si tratta di apparecchiature ad alto rischio di obsolescenza. La complessità crescente e il ritmo sempre più rapido di cambiamento negli ambienti dell'Information Technology ha messo in grande evidenza questi fattori, generando nuove esigenze e, di conseguenza, nuove tipologie di servizi che consentano alle infrastrutture informatiche di evolvere dinamicamente in parallelo con le esigenze di business, ovvero il noleggio evolutivo. Leader in Europa di questo settore è il Gruppo

ECS, un colosso con oltre 30 anni di esperienza, presente in 12 Paesi con 50 filiali e 7mila clienti di tutti i settori e dimensioni. Con questi numeri, ECS si evidenzia al primo posto assoluto nella classifica "Top 100 Noleggio 2005". Conosciamo i motivi di questo successo insieme a Manlio Gramegna, Direttore Commerciale ECS Italia.

## **Anzitutto, come commenta questo risultato assoluto?**

Con una grande soddisfazione per il fatto di constatare che il mercato ci riconosce come leader. Investiamo davvero molte risorse nello studio di nuovi servizi e nel costante aggiornamento e affinamento di quelli esistenti. Il nostro è un lavoro di affiancamento e con-



**Manlio Gramegna**

sulenza, mirato ad aiutare le aziende a ottimizzare e proteggere i propri investimenti informatici. Il fatto che il mercato ricambi questo impegno non può che gratificarci e spingerci a continuare a investire in questo senso.

## **In cosa si differenzia ECS dagli altri operatori?**

Sicuramente l'indipendenza di ECS da qualsiasi fornitore o produttore di tecnologia, il che ci consente di proporre soluzioni *multi-brand* e di non vincolare il cliente ad alcuna scelta pre-determinata. Direi anche la natura stessa delle soluzioni che proponiamo: non un mero finanziamento, ma servizi personalizzati che riguardano l'intero ciclo di vita delle apparecchiature IT, dalla loro acquisizione alla loro dismissione, passando attraverso la loro vita tecnologica. La nostra offerta è completa, siamo in grado di fornire soluzioni di "Asset Management" nel quale risiedono i concetti di monitoraggio tecnologico, di controllo e ottimizzazione dei costi, di flessibilità budgetaria, il tutto intorno all'evolu-

