

zione dinamica dei sistemi informativi: ossia il "noleggio evolutivo".

### **"Noleggio evolutivo", cosa significa esattamente?**

Il noleggio evolutivo consente alle aziende di far evolvere il proprio parco informatico e di telecomunicazioni parallelamente alle esigenze aziendali e senza vincoli all'ammortamento contabile. Liberata dal rischio dell'obsolescenza legato alla proprietà dei beni informatici, l'azienda può rinnovare con maggiore frequenza le proprie apparecchiature e usufruire delle più recenti tecnologie, mantenendo il parco informatico costantemente allo stato dell'arte. Tutto questo si traduce in una formula che garantisce dinamicità, flessibilità e ottimizzazione, elementi che il puro finanziamento non può offrire.

### **Dinamicità, flessibilità e ottimizzazione: come si traducono concretamente nella vostra offerta?**

Si traducono in un contratto unico che include hardware, software e servizi, nella personalizzazione degli elementi del contratto (per esempio tre tipi diversi di assicurazione), nella disponibilità permanente dei dati attraverso un sito dedicato, nell'offerta omogenea a livello europeo.

### **Il mondo dell'Information Technology diventa sempre più sofisticato e competitivo; come vi ponete in tal senso?**

È proprio la costante crescita di complessità che rende vincente il modello ECS: un unico fornitore in grado di coprire la totalità della gestione informatica, posizionandosi come un vero e proprio partner di business.

### **Quali tipologie di aziende si rivolgono a voi e come arrivano scegliere il noleggio rispetto all'acquisto?**

La nostra clientela va dalle piccole e medie imprese ai grandi gruppi multinazionali operanti in tutti i settori di attività. L'azienda che si rivolge a noi è conscia di avere l'esigenza di ottimizzare la gestione della propria tecnologia, ha la necessità di concentrare i propri investimenti sul *core business*, quindi richiede il nostro intervento con cognizione di causa.

### **Da questo primo approccio come si evolve poi la collaborazione? Come si innestano i servizi?**

Il nostro obiettivo è far sì che l'azienda sia sempre allo stato dell'arte, perciò l'offerta viene "cucita addosso" alle esigenze che il cliente ci illustra. Quindi, sia per i servizi consolidati che per quelli nuovi, tutto nasce dall'analisi dell'idea di business che ci viene esposta; da qui si

individuano i processi informatici più efficaci e, quindi, la soluzione hardware e software più adatte. Tutto avviene in una sorta di osmosi con il cliente, in modo che l'infrastruttura informatica vada sempre di pari passo alla strategia aziendale.

### **Vista la complessità della gestione informatica, anche in termini di conoscenza tecnica, che tipo di interlocutori avete?**

I nostri interlocutori rappresentano varie funzioni aziendali, dall'IT manager al Direttore Finanziario, dall'imprenditore stesso al Responsabile acquisti. Infatti non è necessario che sia un esperto informatico, tutto quello che deve conoscere sono le proprie esigenze di business. Ed è questo il primo, grande vantaggio del nostro approccio al cliente.

### **Previsioni per il futuro?**

Nel corso di trent'anni, anche grazie alla stabilità finanziaria del nostro azionista Société Générale, abbiamo potuto perseguire una forte politica di sviluppo in tutta Europa e una crescita costante, anche in momenti di crisi congiunturale. Il mercato ci dà segni positivi rispetto al noleggio, in particolare informatico ma anche automobilistico (ALD che ha comprato Hertz è di proprietà di Société Générale). Le nostre previsioni sono quelle di continuare la nostra crescita studiando soluzioni innovative e rispondenti alle concrete esigenze del mercato, di segmentare la nostra clientela per poter fornire soluzioni mirate e continuare lo sviluppo delle nostre risorse umane, tecniche e finanziarie che rendono ECS un'organizzazione produttiva ed efficiente.

