

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.

