

Net2Ware, soluzioni in un click

Pubblicato: Venerdì 30 Ottobre 2015



Digitalizzazione e piccole imprese. Due argomenti che, secondo l'ultima analisi commissionata da Google a Doxa, in Italia non sembrano viaggiare alla stessa velocità. Su quattro milioni di piccole e medie imprese infatti solo il 21% delle piccole e il 40% delle medie utilizza software gestionali avanzati (CRM) e solo il 21% dichiara di utilizzare un sistema di Cloud computing.

Inoltre solo tre aziende su dieci si avvalgono di un canale di e-commerce per le vendite e solo il 34% è presente su internet con un proprio sito web. Numeri che, se da una parte sono scoraggianti, dall'altra evidenziano i margini d'azione per **un'azienda come Net2Ware** che offrono alle piccole e medie imprese italiane servizi informatici per migliorare la propria produttività.

Dennis e Davide, quando avete aperto la vostra azienda e qual è il vostro background?

Dennis: «Entrambi **proveniamo da esperienze di consulenza informatica** per aziende della provincia di Varese e della provincia di Bergamo avendoci vissuto per circa 10 anni. **A fine 2010 abbiamo deciso di metterci in società** e, come si dice, diventare artefici del nostro destino (sorride)».

Davide: «Aggiungo che **lavoravamo come se le aziende per cui facevamo consulenza fossero nostre**, quindi tanto valeva aprirne una nostra».

Potete descrivermi la fase iniziale di Net2Ware?

Dennis: «**La nostra prima sede è stata un ufficio nel centro di Gallarate**. Eravamo noi due e una buona dose di coraggio. Aprire in quel periodo significava andare controcorrente, scommettere su di sé e in effetti, a ripensarci, è stato un bel susseguirsi di emozioni».

Immagino che il primo passo sia stato contattare i vostri ex-clienti "storici"...

Davide: «La cosa più logica da fare all'inizio era guardare nel paniere delle aziende per cui avevamo lavorato negli anni precedenti. Sapevamo di aver lasciato un "buon ricordo", ma soprattutto **eravamo consci di poter offrire un approccio "giovane" e al tempo stesso professionale**».

Cosa intendete per "giovane"?

Dennis: «**Purtroppo in Italia i processi informatici sono legati a modelli sorpassati, per non dire vecchi**. Non solo dal punto di vista tecnologico, basti pensare a quante poche aziende utilizzino il Cloud computing, ma anche di vendita degli stessi. Ecco noi crediamo che servano meno formalismi e più sostanza».

Cosa offre Net2Ware alle aziende?

Davide: «In assoluto consulenza informatica. **Offriamo ai nostri clienti implementazione del**

networking, implementazione della sicurezza, implementazione delle infrastrutture informatiche, comprensione dei processi lavorativi e comprensione del flusso delle informazioni».

Cerchiamo di spiegare meglio. Di solito cosa chiede un'azienda che si rivolge a voi?

Dennis: «Diciamo che **noi aiutiamo la piccola o la media azienda** a raggiungere i propri obiettivi utilizzando l'informatica». 

Facciamo un paio di esempi. Mi potete descrivere due lavori fatti per vostri clienti?

Davide: «Be' per un'azienda importante, presente in tutta Italia, **abbiamo implementato una rete di circa 200 punti vendita in un ambiente virtuale unico** (cioè centralizzando tutti i servizi informatici tramite Cloud ndr.). Per un'altra azienda invece abbiamo fornito un servizio omni-comprendivo di ITAAS».

Prego?

«Sostanzialmente abbiamo **fornito l'erogazione a canone fisso e mensile** di tutto ciò che riguarda la parte informatica. Dai programmi gestionali ai server, fino alla manutenzione e all'assistenza tecnica. Insomma un pacchetto completo di tutti i servizi che offriamo».

Quanti siete in Net2Ware?

Dennis: «**Oggi siamo in dieci tra tecnici, amministrazione, commerciale e telemarketing**».

E quante aziende seguite?

Dennis: «**Indicativamente duecento, sparse in tutt'Italia**».



Credete che la sensibilità da parte delle aziende nei confronti della digitalizzazione (dalla tecnologia Cloud fino all'e-commerce) si sia alzata negli ultimi tempi?

Dennis: «I temi legati alla digitalizzazione non sono praticamente percepiti dalle aziende. Molto probabilmente i vantaggi legati alla de-materializzazione dei documenti non sono nemmeno avvertiti come tali dalle aziende che non li sentono come reali esigenze di semplificazione ed efficienza. Inoltre **la tecnologia Cloud è percepita come "remotizzazione" di documenti e servizi**, mentre invece è un servizio ritagliato su misura del cliente, cioè: "pago quello che utilizzo quando lo utilizzo"».

In Net2Ware avete inaugurato anche un coworking. Perché?

Davide: «**Il nostro obiettivo è quello di crescere** e per farlo c'erano due possibilità: o cambiare sede ogni anno, o trovare una sede potenzialmente definitiva e sfruttare tutti gli spazi. Abbiamo optato per la seconda strategia e per questo abbiamo deciso di avviare un'esperienza di coworking».

Perché un'azienda o un libero professionista dovrebbe affittare una delle vostre scrivanie o ufficio?

Davide: «Be', mettiti nei panni di un'azienda alle prime armi. Se vuoi aprire hai una serie di spese non indifferenti. **Noi in una volta sola mettiamo a disposizione arredamento, elettricità, Adsl, metano, pulizie e servizio reception. Un pacchetto completo in sostanza**».

Mi avete detto che volete ingrandirvi, avete intenzione di assumere nel prossimo futuro?

Dennis: «**Di sicuro nel 2016 aumenteremo il nostro organico**».

Ad oggi, riguardando indietro quali sono state le difficoltà a cui due giovani imprenditori come voi sono andati incontro?

Dennis e Davide: «Al primo posto mettiamo l'accesso al credito. **All'inizio ci siamo autofinanziati, poi quando le banche hanno capito che stavamo in piedi da soli ed eravamo affidabili e hanno iniziato a finanziarci**. Poi aggiungiamo l'assenza totale di supporto da parte delle istituzioni. Milano in questo è un più avanti, mentre in provincia di Varese persiste una situazione di difficoltà. **Tuttavia non ci piace piangerci addosso e siamo qui anche perché crediamo nelle potenzialità di questo**

territorio».

LO SPECIALE IMPRESA DELLE MERAVIGLIE

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it