

Device-as-a-Service

Facile e sicuro: la soluzione zero pensieri

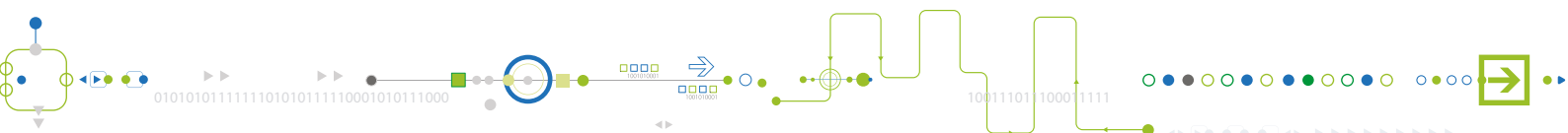


BUSINESS CASE

Cerved Group | Deloitte | ProntoPro



Affidabile | Flessibile | Sicuro | #CENTOPERCENTONOI



IL CASO CERVED

«Così il Device-as-a-Service ha “regalato” tempo prezioso al nostro IT» il caso di successo di Cerved ed Elmec Informatica.

Device-as-a-Service, notebook, smartphone, monitor, spazi di lavoro che diventano servizi da attivare come serve quando serve, nella maniera più sicura, rapida e agile.

È la **rivoluzione**, tutta contemporanea, del **digital workplace**, dello spazio di lavoro digitale ibrido. È la rivoluzione che porta tutti noi a pretendere di accedere sempre più a esperienze di utilizzo e sempre meno all'acquisto puro di prodotti.

È una rivoluzione, figlia soprattutto di questa nuova e incerta normalità, che scatena esigenze centrali e imponenti come l'**accelerazione digitale** che stiamo vivendo. Esigenze alle quali una realtà come Cerved, che come vedremo vive e si alimenta di dati e innovazione, ha risolto grazie al supporto di Elmec Informatica.

DEVICE-AS-A-SERVICE AL SERVIZIO DI UNA DATA DRIVEN COMPANY

Quella che ha portato queste due realtà ad incrociare le loro strade è una **straordinaria storia di collaborazione** tutta da raccontare perché, per altro, ha permesso alla funzione IT di liberare tempo prezioso da dedicare alla rivoluzione digitale accelerata dalla pandemia. Tempo prezioso per una realtà come **Cerved** che vive e alimenta il suo business grazie ad un patrimonio unico di **dati, modelli di valutazione e soluzioni tecnologiche innovative**. Il Gruppo Cerved ogni giorno aiuta circa 30mila imprese, pubbliche amministrazioni e istituzioni finanziarie a gestire le opportunità e i rischi delle proprie relazioni commerciali. Supporta i clienti nella pianificazione e realizzazione di strategie commerciali e di marketing. È, inoltre, tra i più importanti operatori indipendenti nella valutazione e gestione di crediti. Cerved integra, inoltre, una delle più importanti agenzie di Rating in Europa.

Una vera **“Data Driven Company”** dunque, come dicono gli esperti, che **Elmec Informatica** ha supportato, sin da subito grazie alla sua piattaforma di **Device-as-a-Service**.



DEVICE-AS-A-SERVICE, DOPO L'EMERGENZA PANDEMICA, ORA UN NUOVO CAMBIO DI PASSO

Un caso, quello dell'eccellente collaborazione tra Elmec Informatica e Cerved che, avviato in piena pandemia, avevamo già raccontato proprio nella fase di avvio, e che oggi sta conoscendo un'importante fase di rilancio che i protagonisti hanno accettato di raccontare.

«Nel quadro dei servizi IT, come moltissime altre realtà, abbiamo vissuto numerose trasformazioni, sia in ambito di consolidamento, che di innovazione – racconta **Maurizio Busi**, IT Manager di Cerved Group -. Il tema del workspace è sicuramente uno degli ambiti in cui le trasformazioni sono state più evidenti. **Dopo la prima fase emergenziale della Pandemia in cui Elmec ci ha supportato nel gestire la remotizzazione dei nostri dipendenti, ora siamo in una nuova fase** che sta permettendo alla nostra funzione IT di liberare tempo prezioso da dedicare ai nostri progetti di innovazione nella gestione di dati e clienti».

Concorda Davide Taverna, Sales Account di Elmec Informatica: «La pandemia ha accelerato il lavoro da remoto, dando vita a una situazione che ha enfatizzato la necessità di un supporto agile verso gli utenti. Elmec è intervenuta su queste aree, ponendosi al fianco dell'IT, sollevandole da queste incombenze e permettendogli di concentrarsi sulle **strategie di digitalizzazione tipiche del proprio business**».

I BENEFICI DEL SERVIZIO DEVICE-AS-A-SERVICE

Come detto però, oltre alla pura corsa verso il lavoro da remoto, Cerved aveva e ha ancora oggi, esigenze più ampie e profonde a cui Elmec sta rispondendo con un supporto a 360°. «Avevamo

inizialmente delle esigenze di **rinnovamento tecnologico** delle piattaforme e l'emergenza Covid è stato un ulteriore elemento che ha accelerato un processo a cui stavamo pensando da parecchio. Ma avevamo e abbiamo la **necessità di scalare**, anche perché i numeri dell'azienda sono decisamente aumentati, da un modello artigianale, ad uno industriale. Il Device-as-a-Service si è dimostrato un elemento fondamentale per raggiungere questo obiettivo e regalare **maggiore produttività** a tutti noi» **spiega Busi**.

Fornire servizi gestiti però non è uguale a "vendere" prodotti e quando si scende in campo su questo fronte è importante che le regole siano ben definite. «Affinché ci sia una proficua interazione tra le parti – **spiega Taverna** – è necessario che ci sia una fase di corretta **mappatura delle responsabilità** e l'instaurazione di un processo di delega ben definito. Una volta chiariti i punti di interconnessione, **l'assegnazione dei servizi gestiti si rivela molto proficua**».

DEVICE-AS-A-SERVICE PERCHÉ QUELLA DI ELMEC È UNA RISPOSTA UNICA E DIVERSA

Il fenomeno Device-as-a-Service non è ovviamente un'esclusiva di Elmec, ma perché allora la sua proposta è unica e diversa dalle altre?

«La nostra formula di Device-as-a-Service – **racconta Taverna** – sta conoscendo una notevole attrazione, perché permette di fare riferimento a un **unico interlocutore** che si occupa di identificare le caratteristiche più pertinenti, per le necessità di ogni utente, **fornire i device in tempi certi**, (cosa per nulla scontata in tempi di shortage), effettuare una **customizzazione personalizzata** e magari, **consegnare anche a domicilio**. Questi sono tutti benefici importanti e unici. Il cliente, inoltre, gode della nostra responsabilità sulla piena fruibilità del prodotto, per l'intera durata del contratto ed Elmec si occupa anche degli aspetti finanziari, poiché **il servizio è erogato direttamente, senza alcuna intermediazione finanziaria** da parte di enti esterni».

«Conoscevamo Elmec da alcune precedenti esperienze – **rilancia Busi** -. Ci ha convinto perché si è trattato di una **proposta molto strutturata, che metteva al centro le nostre esigenze**. Una predisposizione che non abbiamo visto solo sulla carta. La nostra centralità si è confermata costantemente in questi anni di collaborazione. Gli obiettivi che avevamo con questo progetto erano sostanzialmente la riduzione delle attività operative e amministrative. Un **obiettivo pienamente raggiunto**. Volevamo anche la standardizzazione delle piattaforme,

altro obiettivo raggiunto che ci ha consentito di razionalizzare le modalità di interazione, la **flessibilità** e la **resilienza**, in particolare durante la pandemia. Inoltre, è stato decisamente importante il **controllo dei costi**: il Device as a Service ci ha permesso di pianificare con maggiore efficacia tutte le tematiche di budget».

DEVICE-AS-A-SERVICE E IL CASO CERVED: UN BANCO DI PROVA IMPORTANTE PER ELMEC INFORMATICA

«Per noi – **conclude Taverna** – questo è stato un percorso che ci ha permesso di saggiare la bontà della nostra formula in una realtà complessa, con volumi importanti di postazioni lavoro da gestire in un momento particolarmente difficile come quello della pandemia. Di recente, **il modello del Device as a Service è stato esteso a tutta la dotazione dell'utente**, dunque non soltanto ai pc, ma anche a monitor, mouse, tastiere, ecc. La logica, oggi più che mai, è far diventare tutti questi asset delle commodity, **permettendo all'IT aziendale di concentrarsi sempre più su ambiti a maggiore valore aggiunto per il core business**».

Device-as-a-Service Facile e sicuro: la soluzione zero pensieri!

Il servizio di noleggio operativo di Elmec Informatica ti permette una gestione centralizzata e in tempo reale di tutti i dispositivi aziendali.

Una soluzione business all-in-one con la flessibilità e l'affidabilità di un unico partner che resta sempre al tuo fianco.

Scansiona il Qr Code e scopri i vantaggi del Device-as-a-Service!



SCOPRI DI PIÙ

www.elmec.com/device-as-a-service

IL CASO DELOITTE

«Così il **Device-as-a-Service** risolve il rompicapo della crescita, del turnover e anche dello **shortage**». La scommessa, vinta, di Deloitte ed Elmec Informatica.

Device-as-a-Service: PC, smartphone e tablet che perdono i connotati fisici e diventano servizi da attivare, integrare e d'avere tra le mani quando serve grazie al supporto di un **partner** di valore e, soprattutto, **affidabile**. Fin qui la prosa e la cronaca che più o meno tutti conoscono ma, come spesso accade, c'è di più e ci sono necessità, contemporanee, figlie di questi tempi complessi che vanno oltre la "semplice" convenienza di abbandonare i modelli di acquisto tradizionali in favore di esperienze di utilizzo.

Ci sono realtà di **business che crescono** in maniera spesso violenta, forte, solida, hanno turnover importanti e soprattutto una multidisciplinarietà estrema. Una varietà che, in tempi di emergenza sanitaria, ha conosciuto accelerazioni e complessità doppie con l'inevitabile corsa verso il **lavoro da remoto**. Per finire, c'è l'ormai endemico problema dello **shortage** di prodotti, tecnologie e componenti elettronici che sta mettendo un freno alla ripartenza di molte imprese.

Sfide ardue dunque, complesse, che una realtà come **Elmec Informatica** ha però affrontato e vinto grazie alla sua idea di **Device-as-a-Service** e a una collaborazione di eccellenza con una realtà come **Deloitte**. Una collaborazione storica e su più fronti quella tra queste due realtà diverse tra loro, ma simili nell'affrontare, trattare e vivere la **trasformazione digitale**. Una collaborazione che proprio grazie alla rivoluzione Device-as-a-Service ha conosciuto una nuova pagina record di cui ci parleranno due manager chiave del progetto: **Rosario Fondacaro**, Chief Information Officer di Deloitte Centro Mediterraneo e **Daniele Zavattoni**, Digital Workplace Manager di Elmec Informatica.



INNOVAZIONE, COLLABORAZIONE, STORIA: IL DNA DI ELMEC E DELOITTE.

Come sempre, vale la pena andare con ordine e conoscere più da vicino i protagonisti di questa **storia destinata a fare scuola** proprio per la sua estrema affinità con le esigenze di centinaia di realtà imprenditoriali del nostro paese. «Deloitte – **racconta Fondacaro** – ha oltre cento anni di storia sul mercato ed è una delle società più importanti nel mondo dei servizi professionali per le imprese. Il nostro **network** è composto da circa **8.000 professionisti** che provengono dai settori più diversi e - richiedendo un numero sempre maggiore di **competenze** - determinano quello che riconosciamo essere il nostro punto di forza: la **multidisciplinarietà**. Dalla revisione contabile, alla consulenza legale e finanziaria, fino al digitale. In un panorama così vasto e complesso, il **digitale è un elemento decisivo** perché da una parte consolida la visibilità dei brand e dall'altra ne garantisce l'operatività grazie a servizi come la cyber security. In un mercato che vive il **paradigma "Digital First"**, la tecnologia diventa abilitante e l'upgrade la norma. Noi - come anche Elmec - abbiamo il compito fondamentale di apportare tutto il nostro **know how** nei progetti che sviluppiamo per permettere ai nostri clienti di innovarsi e competere all'interno di un oceano sempre più affollato». **Diverse, ma simili nel mettere al centro di ogni strategia di business proprio il digitale**. Una centralità che Deloitte ha potuto esaltare grazie al supporto di Elmec. «Quando ci si trova a dialogare con realtà così complesse ed estese - **racconta Zavattoni** - la necessità primaria è quella di trovare un partner che abbia la **capacità di ascoltare** ogni singola componente aziendale, inclusi tutti coloro che parlano sotto voce e svolgono le funzioni minori, ma ne sono il cuore pulsante con la loro capacità di portare a compimento ogni flusso operativo. Sono convinto che trovare un **partner** che conosca tutte quelle piccole dinamiche interne che influenzano le **performance** delle aziende e che sappia come intervenire, sia la vera **chiave di volta**».

#CENTOPERCENTONOI

Scopri il vantaggio di avere un unico interlocutore che si occupa della direzione lavori e delle tecnologie utili alle tue esigenze, per un approccio end-to-end reale e concreto.

MULTIDISCIPLINARIETÀ E REAL TIME: LA STRADA CHE HA PORTATO DELOITTE VERSO IL SERVIZIO DEVICE-AS-A-SERVICE

Vediamo dunque come e perché Deloitte ha deciso di abbracciare l'idea di device come "servizio" proposta da Elmec. «La **multidisciplinarietà** del nostro business fa sì che tutti i servizi digitali debbano essere fruibili ovunque e in real time. Ciò significa che i nostri professionisti – **racconta Fondacaro** – possono utilizzare tutti i dispositivi appartenenti alla loro dotazione informatica individuale, come ad esempio lo smartphone o il laptop, sempre al meglio delle loro prestazioni, sia che si trovino a casa, in ufficio o in trasferta. Quindi, **la complessità più grande è certamente quella di far funzionare tutto in maniera efficace, garantendo al contempo una continuità di servizio** fondamentale per un'azienda come Deloitte».

DI FRONTE AD UNA SFIDA COSÌ COMPLESSA, LA DECISIONE DI COLLABORARE CON ELMEC

«Tutto è nato dalla **sinergia** che Elmec Informatica ha con i più importanti **vendor di settore** – **racconta Zavattoni** – gli stessi vendor che erano stati invitati a partecipare alla gara indetta per il refresh tecnologico delle postazioni lavoro. **Elmec** ha scelto di fare un passo in più: insieme a Deloitte e in modalità prettamente consulenziale, **ha definito** quelle che erano le **reali esigenze** dell'azienda oltre al semplice capitolato e quale fosse la strategia migliore per avviare un percorso di collaborazione. Abbiamo quindi lavorato ad una **soluzione** che potesse inserirsi all'interno di una realtà altamente strutturata e con un **elevato numero di asset da gestire**. Superati gli aspetti tecnologici, la sfida più grande è stata quella del **Project Management** – per una programmazione che tenesse conto del rollout dei dispositivi, del turnover delle risorse e delle procedure amministrative e finanziarie».

«Per farvi un esempio – **riprende e conferma Fondacaro** – **Deloitte** ha una **crescita annua del 10-15% che equivale a 1.000 persone in più** che lavorano con noi. Questo significa nuovi progetti, nuovi eventi e quindi nuovi servizi. Un'evoluzione che ci ha spinto a rivolgerci a una galassia di fornitori specializzati – anche in ambito IT – per garantire l'**agilità** necessaria per rispondere a un mercato in continuo fermento. Una decisione che ci ha permesso di intercettare **partner** con la giusta **esperienza** e in grado di gestire **pro-**

getti complessi sia in termini di tecnologia, che di gestione amministrativa. Basti immaginare lo sforzo che sta attorno al **ciclo di vita di un asset** tra procurement, installazione, configurazione e dismissione. La nostra scelta è stata fatta proprio e soprattutto, ragionando su queste caratteristiche per noi essenziali».

LA SCELTA DI UN CAMBIO DI PASSO

Elmec accelera dunque sul "come", scommettendo proprio sul Device-as-a-Service.

«Dopo aver ascoltato, capito, identificato le complessità sia nell'ambito procurement, che in quello di gestione tecnica degli asset – **racconta Zavattoni** – abbiamo pensato che la nostra proposta **Device-as-a-Service** fosse la più adatta: **flessibile, interlocutore unico, scalabilità, struttura tecnico-commerciale con cinquant'anni di storia** alle spalle e rapporti con **i migliori vendor del mercato**. Mettendo in campo le nostre risorse, insieme a Deloitte, abbiamo costruito un **servizio a 360°** basato prima di tutto sull'operatività quotidiana, così da ottimizzare l'effort delle figure interne a Deloitte. Abbiamo quindi delocalizzato il servizio portandolo in Elmec, un passo che ha permesso di **automatizzare e semplificare** molti processi come l'**on-boarding** delle nuove risorse e l'opening della postazione di lavoro. Il Device-as-a-Service si è rivelata soluzione anche in questo caso per la sua capacità di adattarsi alle esigenze del cliente e di evolvere insieme a lui».

DEVICE-AS-A-SERVICE, LA RISPOSTA VINCENTE AL PROBLEMA "SHORTAGE"

«L'offerta Device-as-a-Service – **spiega Fondacaro** – per noi era molto vantaggiosa perché di fatto semplificava tutte le pratiche e le procedure interne, ad esempio, il reperimento dei dispositivi. Avevamo il problema dello shortage dei dispositivi elettronici ed **Elmec ci ha garantito la disponibilità dei device** che volevamo grazie ai rapporti che ha con le case produttrici. L'altro aspetto che abbiamo valutato era l'erogazione del servizio stesso, quindi la presenza all'interno del **Campus Tecnologico di Elmec** di **magazzini attrezzati, di laboratori di staging** e della **logistica** per un **flusso produttivo costante**. Tutto questo ci ha fatto intravedere l'opportunità di poter avere un **unico partner di riferimento**. Noi di fatto ci volevamo occupare soltanto di stabilire degli standard, della pianificazione dei fabbisogni e poi di seguire il ciclo di vita dei device occupandoci della Governance. Elmec si è dimostrato il partner in assoluto più **affidabile**».

DEVICE-AS-A-SERVICE COME CARTA VINCENTE PER GESTIRE LA SFIDA DELLA SOSTENIBILITÀ

Complessità, esigenze stringenti, shortage. In un simile scenario, è entrato in gioco anche un tema sempre più strategico e vitale: la **sostenibilità** sia per quanto riguarda le **certificazioni** dei vendor chiamati in causa, che del **ciclo di vita** di un numero così alto di device, che per Deloitte si attesta intorno alle **8.000 unità**.

«Abbiamo citato appunto i **vendor** nella nostra visione di partnership – **spiega Zavattoni** – dove **i migliori scelgono i migliori** da sempre. Essere i migliori nella nostra visione vuol dire essere molto **attenti alla sostenibilità**. Da sempre cerchiamo e puntiamo su una condivisione di valori che trova riscontro in progetti che sviluppiamo in ambito infrastrutturale, ma anche nel servizio di Device-as-a-Service. Questo è sicuramente un **elemento differenziante**. Scegliamo partner con certificazioni green e mettiamo sul campo anche attività tangibili partendo proprio dai device. L'utente finale, una volta aperto il packaging, troverà sempre un **welcome kit** che racconta il percorso sostenibile del prodotto che ha tra le mani e che andrà a utilizzare per i successivi 2, 3, 4, 5 anni, la durata dei nostri contratti di noleggio operativo. Infine, noi stessi abbiamo voluto investire su questo fronte e da poco abbiamo ottenuto la **Silver Medal** della certificazione **EcoVadis**, la piattaforma collaborativa che permette alle aziende di monitorare le **performance di sostenibilità** dei loro fornitori in 200 settori e in 160 paesi nel mondo».

Una scelta di campo precisa che trova in Deloitte un **caso di eccellente collaborazione**, anche e soprattutto, dal punto di vista della sostenibilità.

«Deloitte ormai da qualche anno – **spiega Fondacaro** – è impegnata sul tema della sostenibilità tanto da aver lanciato il **programma WorldClimate** con l'obiettivo di azzerare l'impatto ambientale delle nostre attività entro il 2030. Tutta la nostra flotta di auto aziendali è ormai composta esclusivamente da macchine ibride, abbiamo rinnovato il parco stampanti riducendone l'utilizzo del 50% e utilizzando soltanto carta riciclata. Ma c'è di più, nel ciclo di vita dei device perseguiamo una politica **"Zero Waste"**: quando acquistiamo o nolegghiamo un dispositivo dobbiamo sempre prevederne **decommissioning** e le uniche due opzioni che consideriamo sono il **riuso** o il **riciclo**, non è previsto ad esempio il conferimento in discarica. Anche per questo, i **fornitori che fanno parte del ciclo di vita di questi device devono garantirci la sostenibilità dei servizi che ci propongono**. In questo modo noi riusciamo ad essere responsa-

bili del processo completo e garantire un impatto "zero" o comunque una sensibile riduzione dell'impatto. **Elmec** da questo punto di vista ci ha dato **massima trasparenza** di quelle che sono le sue procedure e la sintonia in termini di policy e obiettivi per i prossimi 5 anni è stata subito ottima».

PARTNERSHIP VUOL DIRE CONDIVISIONE DI OPPORTUNITÀ, RISCHI, ESPERIENZE E TALENTI

«Una delle esperienze più importanti della partnership con Elmec – **conclude Fondacaro** – è la consapevolezza che quando si esternalizza il servizio, non è soltanto il rapporto cliente fornitore che conta, ma è la **condivisione dei rischi, delle opportunità e delle esperienze che rendono la partnership solida e duratura**. La lezione che ho imparato è che quando ti rivolgi ad un partner che ha delle competenze specialistiche e condivide i tuoi valori, hai anche l'occasione di migliorare moltissimo apprendendo ascoltando. Nel nostro caso hanno incrociato la loro strada due eccellenze organizzativo/tecnologiche perfettamente complementari, il successo è stata la conseguenza più naturale».

TECH HUB

Vieni a visitare il luogo in cui prende forma il nostro servizio di noleggio operativo e incontra i tecnici che ogni giorno configurano e spediscono centinaia di dispositivi in tutta Europa in 24/48 ore.

Vieni a scoprire il Campus Tecnologico di Elmec.
Scansiona il QR Code e programma subito la tua visita! Ci trovi a mezz'ora da Milano!



PRENOTA

study-tour.elmec.com/device-as-a-service

IL CASO PRONTOPRO

«Così lo spazio di lavoro diventa servizio e supporta l'accelerazione digitale». Elmec e il "caso" ProntoPro.

Device-as-a-Service, lo spazio di lavoro, gli smartphone, i notebook, i monitor che diventano servizio a cui accedere se serve, quando serve, come serve, nella maniera più agile, sicura, immediata possibile.

Innovazione spinta, ma assolutamente contemporanea e un progetto che ha portato due realtà apparentemente diverse, distanti per storia, età anagrafica come Elmec Informatica e ProntoPro ad incrociare le loro strade.

Un incrocio che ha dato vita ad una storia di ordinaria eccellenza tutta da raccontare.

DEVICE-AS-A-SERVICE, IL CASO ELMEC E PRONTOPRO

Da una parte dunque **Elmec Informatica**, provider di tecnologia ICT al servizio delle aziende con una storia di oltre 50 anni.

Dall'altra una realtà nuova, da ogni punto di vista possibile, come **ProntoPro**, un marketplace per servizi professionali leader in Italia. Una realtà **"full digital"** che nasce nel 2015 e oggi punta dritto all'espansione a livello internazionale con un servizio che ti permette di trovare esattamente quello che stai cercando in modo semplice e affidabile.

Nel mezzo, il ponte di una «corrispondenza di "innovativi" sensi» che, come spesso accade, azzerà il dato tutto relativo dell'anagrafe e scatena un **progetto di straordinaria eccellenza**.

Un progetto che oggi ha dato vita ad uno spazio di **lavoro agile, flessibile, sicuro** che sta permettendo proprio a ProntoPro di sostenere in maniera adeguata il motore di una **crescita rapida**, come rapida è l'**accelerazione digitale** accesa da due anni di emergenza pandemica.

A raccontarci, in esclusiva, questa storia sono due manager giovani, ma già molto esperti come **Maurizio Scrimaglia**, QA Lead di ProntoPro e **Sabrina Delledonne**, Account Manager di Elmec Informatica.



DEVICE-AS-A-SERVICE A MISURA DI STARTUP. PRIMA DI TUTTO LA FIDUCIA!

«ProntoPro – racconta **Maurizio Scrimaglia** – è una azienda giovane composta da più di **100 talenti digitali**, l'età media è intorno ai 30 anni. Siamo nati nel **2015**, per tanto non siamo più tecnicamente una startup, ma abbiamo mantenuto l'**approccio tipico delle startup: agilità, velocità** di processi e di pensiero, imbocchiamo strade nuove con **coraggio e senza troppa burocrazia**». Una realtà dinamica di fronte alla quale Elmec ha messo in campo il meglio delle sue competenze. «Sicuramente – racconta **Sabrina Delledonne** – ProntoPro nasce come startup digitale, aveva e ha necessità di essere accompagnata in un **percorso di crescita molto rapido**, noi abbiamo cercato di interpretare al meglio le loro esigenze con uno staff molto aggiornato e preparato che fosse in grado di entrare subito in sintonia con i loro talenti. Solo in questo modo abbiamo potuto impostare sin da subito una collaborazione di massima **fiducia**, ma anche di grande **agilità, trasparenza, immediatezza** così come serve ad una realtà così innovativa».

DEVICE-AS-A-SERVICE PER SUPPORTARE, MEGLIO, UNA CRESCITA DIROMPENTE

Ma, come da prassi, veniamo all'esigenza e alla scintilla che ha acceso questa collaborazione.

«È semplice – racconta **Scrimaglia** – nei mesi scorsi eravamo a un punto morto come dipartimento IT. Non riuscivamo più a supportare adeguatamente la crescita dell'azienda sul mercato, avevamo in atto una progressione entusiasmante, ma anche violenta e straordinaria che ci stava portando velocemente anche su scenari di

livello internazionale. Il modello di acquisto puro di device e strumentazione di lavoro non andava più bene, **ci serviva un partner agile, ma soprattutto un modello che fosse più gestibile, sicuro e soprattutto rapido nel supportare turn over, nuovi ingressi, nuove necessità».**

«**ProntoPro** cercava una azienda che li seguisse per il “roll out” delle **postazioni di lavoro**. Postazioni che fino a quel momento avevano semplicemente acquistato. - **racconta Sabrina Delledonne** - In un simile scenario, così liquido e veloce, noi abbiamo proposto una piattaforma di **Device-as-a-Service** che ha permesso loro di avere un **unico interlocutore**, sia lato tecnologico, sia lato finanziario/amministrativo. Un tema, quest'ultimo, davvero rilevante per una realtà in così rapida espansione. Altrettanto determinante, è stata la possibilità di poter attingere ad un supporto **competente** in tutte le fasi di integrazione delle soluzioni, così come di uno **stock dedicato di prodotti** in pronta consegna. Un elemento chiave per una realtà così dinamica, soprattutto in una fase in cui lo shortage influenza tutti gli approvvigionamenti».

ELMEC E PRONTOPRO, DIVERSI, MA SIMILI

«Siamo due realtà diverse solo apparentemente - **racconta Scrimaglia** - Elmec ha 50 anni di storia noi molti meno, ma **ci unisce l'agilità**, la spinta verso l'**innovazione**, la voglia di essere **reattivi, concreti, pragmatici**. È importante avere un partner tecnologico in questa fase, ma è più importante trovare il **partner giusto** che condivida la tua visione e il tuo modo di affrontare il mercato».

Una visione fortemente condivisa da entrambe le aziende e che per Elmec è la conferma della strada intrapresa fin dai suoi esordi. Un esempio è proprio “Study Tour”, un progetto che si è rivelato un perfetto connubio tra innovazione e legame con il territorio, altro aspetto molto importante per l'azienda. Il **Campus Tecnologico** di Brunello ha così aperto le porte al pubblico e tra le sue 12 tappe, quella del **Device-as-a-Service** è certamente uno dei passaggi più interessanti e di successo.



CONTATTI

Elmec Informatica Spa
via Pret, 1 - Brunello (VA)
a pochi km da Milano

T. +39 0332 802111

M. noleggio@elmec.it

W. www.elmec.com/device-as-a-service

CHI SIAMO

Elmec è un'azienda italiana di servizi e soluzioni IT che da più di 50 anni accompagna aziende come la tua nel percorso verso la digitalizzazione. Un partner unico con un'offerta completa per tutti i tuoi progetti IT.

DEVICE-AS-A-SERVICE



SCOPRI DI PIÙ

VISITA IL CAMPUS



PRENOTA