

## Titolo: EPIClink, Full Service Provider

“Il nostro valore aggiunto? La proposizione nei confronti dei clienti di un'unica interfaccia (one-stop-shop) in grado di soddisfare, con elevati standard di qualità e sicurezza, tutte le esigenze ICT: dalla gestione delle infrastrutture ICT, alla gestione delle piu' comuni piattaforme applicative fino alla fornitura di soluzioni IT diciamo in affitto, ovvero con costi proporzionali all'utilizzo”. Parola di Maurizio Ammannato, direttore marketing di EPIClink, società che "copre" tutta la catena del valore del mercato ICT (Internet Service Provider, Computing Service Provider, Application Service Provider) e le cui quote sono detenute da Telecom Italia (86%), Pirelli (5%), IntesaBci (5%), Bain & Company Italy (2%), Camozzi Holding (2%).

“La nostra missione – prosegue il Direttore Marketing di EPIClink – è quella di fornire soluzioni per dare valore ai nostri clienti, che sono tipicamente le aziende italiane di medie e grandi dimensioni. Proprio quelle aziende che si sono accorte che c'è stato qualcosa di sbagliato nel modello dei loro investimenti IT degli ultimi anni, dal momento che a fronte delle grosse cifre spese il ritorno in produttività degli investimenti IT è stato molto piccolo”. Un tempo le aziende amavano realizzare internamente il software di cui avevano bisogno, accorgendosi ben presto che era più conveniente rivolgersi a specialisti esterni. “E cos'è questo se non il primo passo verso l'outsourcing?” commenta Ammannato. “Ora le aziende stanno andando oltre – prosegue – e affidando in outsourcing intere piattaforme applicative hanno scoperto che riescono a risparmiare anche 10 o 20 punti percentuali, con il vantaggio di poter concentrare e focalizzare le risorse sul proprio core business”.

Interessante anche il modello ASP proposto da EPIClink, che mette a disposizione una suite di applicazioni pre-custumizzate e integrate tra di loro accessibili pagando soltanto un canone mensile per utente. Pur essendo applicazioni di altissimo livello, la loro fruizione in modalità ASP consente alle aziende un risparmio del 30/50% rispetto agli investimenti necessari per avere gli stessi prodotti “in house”. “Le nostre applicazioni ASP – spiega Maurizio Ammannato – non sono presenti soltanto sulla carta in attesa che l'arrivo di clienti spinga il loro sviluppo: sono invece già pronte tre applicazioni di e-Business (B2B, B2C, B2E), tre in ambito ERP (ERP Solution, ERP Manufacturing, HR Management) e tre in ambito CRM (Sales Force Automation, Contact Center e Marketing)”. Attraverso l'ASP Suite, le aziende non soltanto dispongono dei migliori software applicativi, continuamente ed automaticamente aggiornati, ma hanno la garanzia della continuità di servizio con Service Level Agreement fino al 99.99%.