

Componente umana nei servizi hosting

La competenza e la preparazione fanno la differenza

Servizi avanzati di hosting diretto, gestione di server di posta, erogazione di servizi web, assistenza tecnica da remoto, ma anche fisica, presso le aziende clienti: questi sono solo alcuni dei servizi garantiti da Defende, impresa cremonese nata nel 2003 come spin-off di un'azienda attiva nel settore Internet Hosting dal 1995. "A partire dal 2013, in seguito alla chiusura dell'impresa che ci ha fatto nascere, Defende ha ricostruito il proprio data center, ha sviluppato nuove infrastrutture, acquisito nuovi clienti, adottato committenti della vecchia società ed investito per offrire servizi avanzati" racconta Matteo Lombardi, a.d. dell'impresa. "Rispetto ai grandi colossi del settore, ci distinguiamo per il servizio 'seguito', in grado di offrire al cliente un rapporto personale, di scambio e di fi-

ducia, che si rifiuta di essere asettico o impersonale. Ci proponiamo come partner, a disposizione della clientela per consigli o consulenze in qualsiasi momento". In altre parole, contattare Defende significa non avere mai a che fare con i call center o i risponditori automatici, ma con tecnici preparati il cui obiettivo è soddisfare al meglio ogni richiesta da parte degli utenti. L'impresa dispone di pacchetti di servizi standard, che possono essere personalizzati. "Il nostro servizio è a 360 gradi: siamo in sei, con un'età media sulla trentina, ma ci avvaliamo anche di collaboratori esterni per venire incontro a qualsiasi esigenza. Il nostro obiettivo è "sgravare" manager e dirigenti aziendali da tutte le problematiche relative all'hosting e argomenti correlati" afferma Lombardi. A partire dal 2010 l'aumento del giro d'affari

è stato costante e continua tuttora. Ma quali sono gli altri valori aggiunti di questa impresa dinamica? "Un altro punto di forza di Defende è la trasparenza: inizialmente i nostri prezzi possono apparire più alti, ma non nascondiamo nulla dietro a codici e codicilli che spesso ingannano gli utenti. Questo pare essere molto apprezzato dalla clientela, che gradisce anche la possibilità di gestire e variare in tempi brevi i nostri servizi su misura, grazie una notevole flessibilità". Essere un'azienda giovane significa avere grandi prospettive per il futuro: in effetti Defende ambisce ad aumentare la gamma dei servizi offerti, mantenendo il passo con le tecnologie più aggiornate e captando le nuove esigenze della committenza. "Vorremmo anche ampliare una nicchia di mercato che ci sta già dando grandi soddisfazioni, ossia i software gestionali per il controllo dei processi aziendali. Grande importanza all'interno dell'azienda rivestono le risorse umane, alle quali è dedicata una formazione continua e notevole attenzione da parte della dirigenza "Con un team affiatato come il nostro, investimenti costanti, ma misurati e notevole tenacia i nuovi traguardi non ci spaventano!" conclude Matteo Lombardi.



Matteo Lombardi