

# Redco migliora l'efficienza dell'infrastruttura ICT

**Esperienza, competenza, professionalità, innovazione e dinamicità, contraddistinguono da oltre un quarto di secolo la presenza dell'azienda lombarda nell'instabile mondo dell'ICT.**

Un distributore con l'anima del System Integrator: potrebbe essere questa la definizione di Redco, azienda storica nel panorama dell'Information & Communication Technology italiana. Una storia iniziata ventisei anni fa e che ha attraversato diverse 'ere tecnologiche' mantenendo un profilo elevato e sapendo modificarsi in funzione dei mutamenti tecnologici e di mercato senza perdere la propria connotazione consulenziale e ingegneristica.

"In realtà – dice **Elisa Mancassola**, general manager Redco – la figura del distributore, o meglio del Value Added Distributor, riguarda solo la parte più storica del nostro business, come quella relativa alle tecnologie di Dialogic e di Avocent-Emerson, delle quali siamo gli unici distributori con qualifica 'Elite', in grado di installare e certificare impianti anche molto complessi. Oggi Redco è prevalentemente un System Integrator con uno staff tecnico di alto livello in grado di supportare il cliente in tutte le fasi dei suoi progetti. E se da un lato abbiamo incrementato il numero dei vendor, adeguandoci – e a volte prevenendo – le richieste del mercato, dall'altro abbiamo continuato a fare crescere le nostre competenze, che sono da sempre l'elemento qualificante che ci contraddistingue". In quali settori?

"Ci siamo sempre occupati di infrastrutture di rete – continua Mancassola – e oggi seguiamo quattro



**Elisa Mancassola**, general manager Redco

settori principali: sicurezza, data center, unified communication, videoconferenza. Nel corso di questi ventisei anni sono cambiati i prodotti, sono cambiate le tecnologie e talvolta sono cambiate anche le aziende, e noi continuiamo a essere il punto di riferimento italiano per molti brand internazionali, come nel caso di Dialogic, che seguiamo fin dalla nostra fondazione. Devo dire che anche i clienti sono cambiati, e molto. Oggi il cliente è sempre più preparato e difficilmente si affida ciecamente a un fornitore; in questo senso la nostra preparazione tecnica ci agevola: un cliente preparato è sicuramente in grado di apprezzare le qualità delle nostre persone, delle soluzioni che proponiamo e la nostra capacità di calarle all'interno della sua specifica realtà". "Proprio per l'approccio consulenziale specialistico che ci contraddistingue – prosegue Man-

cassola – siamo principalmente orientati al cliente medio-grande, che in qualche caso seguiamo direttamente sia nella fase di preventivazione che nelle fasi di deployment e post-vendita con SLA predefiniti e concordati. Siamo in grado di erogare servizi sia on-site che da remoto declinati in varie formule contrattuali in funzione delle specifiche necessità dei clienti, dalla formula 'next business day' a quella che prevede interventi entro quattro o otto ore, fino alla formula estrema 24x7, tutti servizi che condividiamo con i nostri partner sul territorio. In questo senso, particolarmente importanti sono i servizi resi dal Redco Operation Center, servizi nati per facilitare le attività di gestione delle infrastrutture di rete, o di parti di essa, la cui gamma amplieremo nel corso del 2012 proprio in funzione delle numerose richieste che ci arrivano dalla nostra rete di partner.

Considerato il crescente interesse che le imprese mostrano nei confronti delle soluzioni disponibili 'on the cloud', in Redco stiamo finalizzando nuove idee in particolare sulla videoconferenza as-a-service, che consentirebbe ai clienti di soddisfare rapidamente richieste temporanee di videocomunicazione, o di superare agevolmente picchi di carico senza necessariamente dotarsi di costose infrastrutture di gestione. Novità che andrebbero affiancate ad altre soluzioni on-the cloud che già proponiamo, come quelle di Websense, che possono essere proposte sia in modalità on premise che on the cloud".

[www.redco.it](http://www.redco.it)

G.C.