

PARTNERS

INFORMAZIONE E FORMAZIONE PER IL CANALE ICT A VALORE

Luglio/agosto 2014

Un'esperienza trentennale nel settore della tecnologia, iniziata con l'attività di scouting fino a diventare system integrator. Adesso Redco si è data anche un nuovo assetto societario per sviluppare il business nel mercato italiano

di Paola Saccardi

REDCO TELEMATICA, L'ESPERIENZA AL SERVIZIO DEL BUSINESS

Nasce quasi 30 anni fa, nel 1984, Redco Telematica, azienda con sede a Busto Arsizio, ma con uno sguardo più internazionale e rivolto soprattutto verso l'America dove fin da subito ha cercato collaborazioni con realtà ancora sconosciute in Italia per importare soluzioni nel settore della trasmissione dati, voce e comunicazioni multi-media. Un'attività di scouting di tecnologia nel mercato americano intrapresa fin dall'inizio che le ha permesso di importare e distribuire per prima nel mercato nazionale brand di un certo livello, come per esempio Radvision, poi diventata Avaya, ma anche Palo Alto Networks. «Siamo stati i primi, per esempio, ad aver importato il brand Dialogic in Italia, un'azienda di un certo rilievo nel settore della videoconferenza» fa presente Elisa Mancassola, direttore generale e commerciale di Redco Telematica. Adesso Redco, con un fatturato medio di 5 milioni di euro, si è data un nuovo assetto societario e un nuovo amministratore delegato, Pietro Rusca, che avrà il compito di rafforzare il mercato italiano e definire le

strategie di sviluppo, e nel frattempo ha già iniziato a puntare su una maggiore visibilità. Attualmente, la società si definisce un system integrator che si occupa della progettazione e implementazione di soluzioni per i propri clienti, tra cui annovera grandi nomi del settore bancario e dell'energia, rivolgendosi con le sue soluzioni al settore enterprise. «Il nostro approccio avviene essenzialmente per tecnologia, come quelle di Avocent o RSA, che ci portano a servire soprattutto grandi organizzazioni che necessitano di certe soluzioni» fa presente la manager. I settori in cui la società opera sono quello del networking, della security,

della unified communication e collaboration e data center. Inoltre a seconda dell'ambito hanno diversi approcci, per esempio nel settore della security si muovono in qualità di system integrator con le soluzioni di vendor tra cui RSA Security, Sophos e Websense, mentre «per quanto riguarda la UC vendiamo tramite il canale soluzioni "building block" che vanno poi integrate presso il cliente» precisa Mancassola. Quando il cliente è seguito direttamente, invece, Redco offre un servizio completo che le ha permesso di guadagnarsi la fidelizzazione nel tempo, poiché è in grado di partire dalla progettazione per arrivare all'implementazione

e, infine, al servizio di supporto e manutenzione. Inoltre Redco è in grado di fornire assistenza on site ma anche da remoto e a tal fine ha creato il Redco Operations Center (ROC) un servizio di monitoraggio delle reti e dei sistemi dei clienti. I tecnici che lavorano per la società «sono sottoposti a formazione continua che in parte è anche richiesta dai partner delle soluzioni, con certificazioni che periodicamente sono da rinnovare, ma anche al di fuori di queste spingiamo per motivare i dipendenti a rimanere aggiornati» spiega Massimo Cotta, direttore marketing e pre-vendita di Redco Telematica.

Infine la società ha appena presentato una nuova soluzione di autenticazione e protezione dei dati sensibili che si adatta alle caratteristiche di diversi mercati verticali come spiega Mancassola: «Grazie alla sua flessibilità, RSA Adaptive Authentication, può essere integrata in molteplici contesti, dalla PA alla Sanità, ma anche alle PMI». La soluzione è stata sviluppata da RSA e consente di proteggere gli accessi che avvengono tramite credenziali degli utenti grazie alla capacità di valutare oltre un centinaio di indicatori con un mix di diverse tecnologie. ♦



Pietro Rusca ed Elisa Mancassola, rispettivamente amministratore delegato e direttore generale e commerciale di Redco Telematica.