

Nexin, il cash & carry del cloud

La community della società torinese si espande anche verso il sud, grazie a soluzioni di qualità elevata, livelli di servizio garantiti e regole contrattuali che assicurano un ottimo rapporto col partner **di Guido Pajetta**



Simone Angeli, fondatore e amministratore delegato di Nexin Technologies

Nel corso del 2009, molti economisti avevano ipotizzato il profilo di evoluzione della crisi, prospettando modelli a “V”, a “U”, a “radice quadrata” e altri ancora. Per ora il più realistico sembra quello a “L”, ossia una fase di stagnazione che si protrae ormai da quattro anni, in cui più volte è stata annunciata la ripresa, poi smentita dai fatti.

Bisogna però considerare che la sofferenza non è generalizzata, in quanto alcuni settori mostrano un andamento positivo e qualcuno è stato bravo a cogliere le opportunità possibili.

È il caso di **Nexin Technologies** (www.nexin.it), società torinese nata agli inizi del 2010, che si è costruita una storia di successo, offrendo prodotti e servizi nell'ambito cloud.

POCHE REGOLE, MA CHIARE

«È impreciso definirci cash & carry del cloud – spiega **Simone Angeli, fondatore**

e amministratore delegato della società, che ha precedentemente maturato rilevanti esperienze nell'ambito dell'outsourcing – anche se il concetto può rendere l'idea in modo semplice, infatti Nexin offre servizi cloud esclusivamente al canale ICT locale. Il nostro modello di business è basato sulla possibilità di provare la soluzione che offriamo, accertarne la qualità, acquistarla e pagare in modo flessibile ciò che si consuma».

Nexin ha come obiettivo quello di espandersi attraverso la crescita del livello di competitività dei propri partner. La capacità di offrire servizi e prodotti remunerativi è la migliore garanzia per crescere in un mercato che richiede soluzioni innovative e vantaggiose.

Non solo. «I partner – prosegue Angeli – possono veicolare i nostri prodotti e servizi con la massima tranquillità contrattuale, potendo contare sul nostro rispetto delle regole di canale, che prevedono la non interferenza sui loro clienti finali».

«Proprio questo aspetto – sostiene Angeli – è uno degli elementi qualificanti che ha premiato il nostro modello di business, ottenendo un riscontro estremamente positivo presso i partner. Alla fine del 2011, le società che collaboravano con noi erano una decina. Oggi, possiamo contare su una rete di oltre 250 partner, soprattutto al Nord e Centro Italia, che vanno dal negozio rivenditore di informatica, al system integrator, al consulente IT, alla software house e alla web agency. Per il prossimo anno pensiamo di espandere la nostra rete anche a Sud, triplicando il numero dei partner».

CLOUD A TUTTO CAMPO

«Le PMI hanno bisogno di accedere alle stesse soluzioni ICT delle grandi imprese – spiega Angeli – e il cloud è la formula più competitiva per rispondere a questa sfida, garantendo costi contenuti e grandi benefici immediatamente riscontrabili».

L'offerta di Nexin spazia dalle proposte indispensabili per un provider, quali la registrazione dei domini Internet alla connettività in banda larga e alle soluzioni di VoIP e videoconferenza. I punti di vera forza stanno – però – nella “Virtual Location”, con servizi cloud di IaaS, per quanto riguarda sia capacità di calcolo, sia di storage, nelle “Nexin Apps”, con soluzioni PaaS e SaaS, quali la gestione di posta elettronica e il backup aziendale, per giungere alle “Apps Hosting”, dove le soluzioni proprietarie di software house e web agency possono essere offerte e rivendute anche dagli altri partner della community. «Oltre a offrire migliori standard qualitativi e livelli di servizio certificati – spiega Angeli – compresa la formula “soddisfatto o rimborsato”, tanto per rimanere nella metafora cash & carry del cloud, costruiamo con i nostri partner relazioni etiche basate sull'ascolto e fondate sul rispetto dei ruoli e delle competenze. Il contatto personale, costante e proattivo è favorito sia dai nostri Field Account, collaboratori dedicati alle esigenze del cliente, sia dal customer care, che fornisce assistenza centralizzata e personalizzata non solo sugli aspetti tecnici relativi al servizio, ma anche su tematiche amministrative e commerciali».

DM

Le PMI hanno bisogno delle stesse soluzioni ICT delle grandi imprese. Il cloud è la formula più competitiva per rispondere a questa sfida, con costi contenuti e grandi benefici