

Enrico, dacci una breve presentazione di te e della tua attività.

Ho fondato la Multisoft da quasi 20 anni, con l'idea di fornire prodotti e soluzioni informatiche alla clientela differenziandomi dalla concorrenza e cercando di raggiungere come obiettivo quello di fornire dei servizi qualificati, finalizzati ad ottenere la soddisfazione da parte del cliente.

Cosa ti rende differente dai tuoi concorrenti? Qual è il tuo vantaggio competitivo?

Il vantaggio competitivo risiede nel fatto di esserci mossi con notevole anticipo rispetto ai nostri concorrenti; abbiamo confezionato, nel corso della nostra esistenza, prodotti e servizi che hanno come finalità quella di risolvere le problematiche IT della clientela, che eroghiamo con un elevato grado di personalizzazione alle esigenze del cliente. Certo, ci sono una serie di aziende concorrenti che hanno prodotti simili ai nostri, che però nascono semplicemente mettendo insieme soluzioni proposte da una pluralità di altri fornitori, mentre le nostre soluzioni sono pensate e adattate alle specifiche necessità del cliente. Ad esempio, abbiamo realizzato una soluzione CRM avendo come obiettivo quello di dare risposta ai bisogni della nostra stessa azienda. Ne è scaturito un prodotto che in un primo tempo serviva a risolvere le nostre esigenze di relazione con i clienti, ma ci siamo resi conto di aver realizzato una piattaforma talmente elastica e personalizzabile da poter essere adattata a qualsiasi tipo di situazione, per cui l'abbiamo predisposta per le esigenze del mercato. Ancora, abbiamo confezionato una soluzione per il backup e la sicurezza dei dati molto articolata, che prevede il backup sui nostri server per i micro – clienti che non si vogliono dotare di apposite strutture hardware, mentre per i clienti medio – grandi forniamo gli strumenti tecnologici e le soluzioni specifiche per la salvaguardia dei dati in maniera personalizzata. Tutte le riviste di settore, in questo momento, stanno indirizzando gli operatori IT verso questo tipo di soluzioni; noi lo facciamo già da anni, quindi abbiamo il vantaggio di esserci mossi per primi.

Come ti è venuta l'idea e come l'hai messa in pratica?

Sostanzialmente ho già risposto nel corso della precedente domanda.

Quando hai capito di avercela fatta?

Quando si inventa un nuovo prodotto o servizio e lo si commercializza, ci si rivolge a clienti che lo acquistano per un entusiasmo iniziale; noi ormai siamo arrivati al terzo o quarto anno di rinnovo tacito dei nostri contratti. Questo mi fa pensare che probabilmente il cliente, che non regala soldi a nessuno, ha il suo vantaggio nel reiterare la richiesta di fornitura delle nostre soluzioni di anno in anno. Penso che il miglior indicatore sia questo.

Come ti rapporti alla Crisi attuale?

Secondo la mia opinione, la crisi colpisce prima di tutto i prodotti e servizi di larga diffusione; raggiunge anche prodotti di nicchia, ma solo in seconda battuta. In un certo senso, i prodotti e servizi di nicchia che commercializziamo vengono toccati dalla crisi in misura minore della classica vendita del computer o della sua riparazione. Non avendo una forte concorrenza in questi due prodotti, le persone non possono decidere di rivolgersi ad un altro operatore, piuttosto possono solo scegliere di rinunciare a quel prodotto o servizio.

Suggerisci una strategia di successo per chi vuole avviare una attività.

A mio modo di vedere, chi vuole avviare una nuova impresa deve preoccuparsi fortemente di muoversi in un ambito che trova riscontro nella richiesta da parte dell'utenza. Quindi non deve fare quello che comunemente fanno tutti, cioè copiare un'attività già fatta da qualcun altro, andando a clonare qualcosa per cui dovrà successivamente dividersi il mercato con altri operatori, ma probabilmente dovrebbe prima viaggiare fuori dalla sua zona di residenza e rendersi conto di quali siano le attività commerciali o di servizi che in altre realtà italiane ci sono e che nella nostra regione mancano. Quindi dovrebbe investire in quelle attività che sul suo territorio mancano o, se esistono, sono carenti e si possono migliorare.

Riferimenti: www.multisoft.it, Facebook: Multisoft