



## GCI SYSTEM INTEGRATOR, IL VALORE TROVA UN NUOVO NOME



Alla scoperta di un “nuovo” attore sul mercato della system integration, attivo già da più di due anni ma che dall’inizio di maggio si presenta in autonomia con una nuova ragione sociale

La data di nascita ufficiale è proprio degli inizi di questo mese di maggio 2020. Ma GCI System Integrator affonda le proprie radici in terreni molto solidi. L’inizio del viaggio nell’ambito della system integration, coronato fin da subito da ottimi risultati, si colloca poco più di due anni fa nella veste di business unit di General Computer Italia, società attiva nell’IT fondata nel 1994 a Pavia. È proprio in ragione del successo della ex-business unit che è stato deciso di renderla autonoma, con la ragione sociale nuova di GCI System Integrator, cui corrispondono un logo specifico e una immagine ben riconoscibile sul mercato, come si vedrà più avanti. Al mercato oggi la neonata società si presenta come un system integrator a tutti gli effetti, che offre progetti a valore aggiunto nell’ambito dell’innovazione tecnologica delle infrastrutture informatiche, sostenuti anche da partnership consolidate con i più importanti vendor del settore. Per conoscere più da vicino i piani e i programmi della neonata società, ne abbiamo parlato, rigorosamente via WebEx per i noti motivi legati alla pandemia Covid-19, con Patrizio Labella, CEO di GCI System Integrator, affiancato dalla prima linea dei manager, ovvero Massimiliano Guillaume, Technical Director, che gestisce tutta la parte tecnica pre e post vendita: in sostanza è a capo delle operation

di tutta l’azienda; Paola Tummo, Sales Director, che dirige tutta la parte commerciale, cioè vendite e back office; e Benedetta Bascapè, che in qualità di Marketing Manager si occupa di tutte le attività relative al marketing e alla comunicazione.

### PRIVILEGIARE IL VALORE

Ripercorrendo le ragioni che hanno portato alla nascita di GCI System Integrator, queste “risiedono principalmente nello scopo di differenziare e dare maggior valore alle nostre attività rispetto a quelle proprie di General Computer Italia, che è da tempo un’azienda specializzata nella manutenzione di data center”, esordisce Patrizio Labella, spiegando che “abbiamo voluto realizzare quello che il mercato della system integration chiede attualmente, cioè utilizzare le offerte e le soluzioni di vendor di primo piano per costruire progetti, indirizzati principalmente al mondo dei carrier e poi anche verso i clienti finali”.

Oltre ai necessari rapporti con i vendor più importanti, prosegue

**PER AVERE SUCCESSO SUL MERCATO  
OGGI È FONDAMENTALE ANCHE  
DISPORRE DI UNA BASE TECNICA  
DI PROGETTAZIONE E DI DELIVERY**

Labella, “per avere successo sul mercato è fondamentale anche disporre di una base tecnica di progettazione e di delivery, e per questo abbiamo svolto una ‘campagna acquisti’ di talenti nel mondo della system integration, assicurando che le persone che ci portavamo a bordo avessero specializzazioni puntuali, per poter soddisfare tutte le esigenze prospettate dal mercato”. La squadra attuale di GCI System Integrator, composta da oltre 20 persone, si è formata rapidamente, seguendo di pari passo la crescita del fatturato di quella che fino ad aprile era ancora una business unit: se nel primo anno di attività, il 2018, il fatturato era stato di 3,5 milioni di euro, già nel 2019 si è passati a 12,5 milioni, mentre le previsioni per quest’anno parlano di una cifra intorno ai 20 milioni di euro.

### SPINTA VERSO I CLIENTI FINALI

Entrando nel vivo della presenza sul mercato di GCI System Integrator, “una parte importante del nostro business si svolge in collaborazione con i service provider, tramite i quali abbiamo potuto consolidare la nostra presenza sul mercato come system integrator, pur ritenendo fondamentale anche il mercato diretto”, spiega Paola Tummolo, sottolineando che “fermo restando l’approccio del sell-through, il nostro ruolo di portatori di valore si sta sempre più dirigendo anche verso i clienti finali: nell’arco dei prossimi due anni, intendiamo infatti sviluppare ulteriormente questa parte di mercato, con l’obiettivo di avere un business differenziato. In quest’ottica, stiamo valorizzando un nostro portafoglio clienti storicamente basato su attività assimi-



**PATRIZIO LABELLA,**  
CEO di GCI System Integrator

### IL NOSTRO RUOLO DI PORTATORI DI VALORE SI STA SEMPRE PIÙ DIRIGENDO ANCHE VERSO I CLIENTI FINALI, CON L’OBIETTIVO DI AVERE UN BUSINESS DIFFERENZIATO

labili alla pura rivendita di tecnologia, mediante la proposta di progetti a maggior valore aggiunto sui quali il mercato sta riconoscendo le nostre capacità”.

Per quanto riguarda l’impostazione commerciale, “nell’azione tramite i carrier il nostro è un ruolo propositivo, nel senso che veniamo scelti come partner per affiancare le vendite e portare ai clienti il nostro apporto specializzato con brand e soluzioni”, prosegue Paola Tummolo, evidenziando che “ci impegniamo sempre a interpretare le richieste e tradurle nelle soluzioni migliori, completando con le nostre competenze quelle di cui il carrier non dispone”.

### PARTNERSHIP E INDIPENDENZA

Gli ambiti principali di attività di GCI System Integrator sono quelli più “classici” dell’IT di

oggi, ovvero Networking e Data center; Cloud, Unified Communications e Collaboration, e infine Security: “siamo partiti dal mondo delle reti e infrastrutture, occupandoci in particolare delle aree routing, cabling, wireless e infrastrutture di data center, per poi espanderci anche negli ambiti riguardanti il cloud e lo storage, e ci siamo creati una solida competenza anche nelle aree della Collaboration, soprattutto riguardo a Smart Working, Telepresence e Unified communications, e della Security, intesa a 360 gradi”, racconta Patrizio Labella.

La società si rivolge a tutte le tipologie di clienti, ovvero medie aziende ma anche mondo enterprise, sia sull’intero territorio nazionale che all’estero tramite una fitta rete di partnership, con le quali GCI System Integrator propone e realizza “progetti comple-

### IL NOSTRO OBIETTIVO È QUELLO DI SCEGLIERE SEMPRE LA MIGLIORE TECNOLOGIA ADATTA AL PROGETTO DI CUI CI STIAMO DI VOLTA IN VOLTA OCCUPANDO, INTEGRANDO AL MEGLIO LE DIVERSE SOLUZIONI

ti che coprono l’intera infrastruttura e tutte le esigenze dei clienti, cercando di utilizzare di norma un unico vendor per tipologia di soluzione, e provvedendo a integrare tecnologie di diversi vendor nelle realizzazioni a più ampio raggio”, spiega Massimiliano Guillaume, sottolineando che “per ogni ambito abbiamo partnership specifiche con vendor di primaria importanza in ciascun tipo di tecnologia, con nomi quali Cisco, Fortinet, HPE Aruba, Huawei, Meraki, Palo Alto Networks e Ruckus”. Quello che caratterizza GCI System Integrator è anche la possibilità di essere indipendente a tutti gli effetti, sia dai vendor sia dai distributori, poiché “il nostro obiettivo è quello di scegliere sempre la migliore tecnologia adatta al progetto di cui ci stiamo di volta in volta occupando, con progettazione e delivery con competenze su varie tecnologie e non su un unico vendor, integrando al meglio le diverse soluzioni”, tiene a sottolineare Patrizio Labella.

Ma non solo, “vi sono anche tre



**Benedetta Bascapè,**  
Marketing Manager di GCI System Integrator

“partecipare le richieste”, prosegue Labella. Si tratta di aspetti che in un contesto competitivo come quello di oggi sono in grado di fare la differenza: “una volta che siamo contattati, abbiamo una velocità di reazione che altri non hanno e spesso anticipiamo le richieste di materiale, e i clienti ci stanno dimostrando di apprezzare molto anche questo aspetto”, evidenzia il CEO di GCI System Integrator.

### NELL’ERA DELLO SMART WORKING

L’emergenza legata alla pandemia Covid-19 ha come noto messo repentinamente alla ribalta il tema del lavoro a distanza, indicato genericamente come smart working. “La metodologia di lavoro è cambiata in modo improvviso, e molte aziende si sono accorte che lo smart working è vantaggioso in

elementi chiave che ci differenziano sul mercato: la costante presenza presso il cliente, che sia carrier o cliente finale; la rapidità nel produrre sia il progetto sia le offerte; e infine la capacità di an-



Il team back office di GCI System Integrator

termini di maggiore produttività”, commenta Labella, sottolineando che “anche a emergenza terminata questa modalità rimarrà rilevante. È per questo che continueremo a privilegiare questa parte di offerta, nella quale avevamo già ottime competenze. Anche perché sono cambiati i presupposti: se in passato non erano poche le aziende italiane che vedevano lo smart working solo come una modalità da offrire eventualmente ai dipendenti, ma sempre esercitando il controllo sui collaboratori, oggi questo è diventato uno strumento di lavoro vero e proprio, che continuerà a essere utilizzato nel tempo con non pochi benefici. È anche per questo che stiamo potenziando la nostra offerta con Cisco Webex e Webex Teams, associata ad apparati specifici di videoconferenza che danno la possibilità di potenziare e migliorare il lavoro svolto a distanza”.

Più in dettaglio, la proposta di GCI System Integrator prevede di “replicare esattamente una postazione di lavoro a casa come se si fosse in ufficio, dotando l’utente finale di strumenti adeguati per un vero smart working, sia con software adatti sia con le infrastrutture in generale”, spiega Massimiliano Guillaume, evidenziando che “un PC, per quanto possa essere potente, non è lo strumento più adatto per operare in smart working con efficacia, soprattutto quando bisogna lavorarci per almeno otto ore al giorno, condividendo documenti e magari dovendoci operare sopra con modifiche o altro: per questo scopo, può essere senz’altro più adatto un monitor da videoconferenza con touch screen, per esempio”.



Il team commerciale di GCI System Integrator



PAOLA TUMMOLO,  
Sales Director  
di GCI System  
Integrator

**PRIVILEGIARE  
LE INFRASTRUTTURE  
E LE SOLUZIONI  
HARDWARE DEDICATE  
AL LAVORO A DISTANZA**

### SOLUZIONI DEDICATE

La chiave è privilegiare le infrastrutture ma anche le soluzioni hardware dedicate al lavoro a distanza, con fasce di livello differenziate in base alle necessità: “per esempio per un amministratore delegato, può essere importante avere un monitor da 27 pollici da attaccare al PC, con funzionalità hardware dedicate come full HD e touch screen per condividere documenti, in maniera easy to use e di facile setup. Oppure anche avere una soluzione di videoconferenza stand alone in modo da lasciare libero il PC per fare altro”, prosegue Guillaume. L’idea di GCI System Integrator è quindi abbastanza chiara: offrire strumenti ad hoc per le nuove esigenze di smart working. E se si tratta di soluzioni con costi differenti rispetto al classico PC, questi vengono ampiamente

**CONSIDERIAMO TUTTE LE NOSTRE  
RISORSE COME PROFESSIONISTI,  
E COME TALI LI PRESENTIAMO  
AI NOSTRI CLIENTI,  
RESPONSABILIZZANDOLE AL MASSIMO**

MASSIMILIANO  
GUILLAUME,  
Technical Director  
di GCI System  
Integrator,



Il team  
tecnico  
di GCI System  
Integrator



ripagati in tempi brevi per i notevoli vantaggi che offrono sotto tutti gli aspetti.

Quello del lavoro a distanza è un tema che sta molto a cuore a GCI System Integrator, anche per l’averne fatto fin dall’inizio esperienza diretta. “Siamo nati da subito in smart working”, spiega Patrizio Labella, sottolineando che “al di là del parlarne e di proporla ai clienti, abbiamo sposato questa idea traendone ottimi risultati: ne siamo così convinti che intendiamo proporre a tanti nostri clienti questi strumenti che noi utilizziamo da tempo con molta soddisfazione, anche per i riflessi positivi che ha sulla filosofia aziendale in generale. Le persone non vengono più misurate sulla presenza fisica ma sugli obiettivi: nella nostra esperienza di GCI System Integrator, consideriamo tutte le nostre risorse come professionisti, e come

tali li presentiamo ai nostri clienti, responsabilizzandole al massimo in un quadro di indicazioni corrette e idee chiare”.

### THE FASTEST WAY TO INNOVATION

Infine, uno sguardo approfondito alla neonata GCI System Integrator non sarebbe completo senza un esame delle novità a livello di immagine, a cominciare dal nuovo logo e dal sito web interamente rinnovato: [www.gci-systemintegrator.it](http://www.gci-systemintegrator.it). “La sfida era quella di dare riconoscibilità all’immagine di una società nuova, che doveva però mantenere una certa continuità con la nostra esperienza, visto che eravamo già presenti sul mercato come business unit da più di due anni”, spiega Benedetta Bascapè, sottolineando che “lo studio svolto sul nuovo logo ci ha portato a disegnare un brand che rispecchia la nuova identità della società: i due colori grigio e verde del logo valgono a rappresentare rispettivamente l’infrastruttura e la trasformazione”. Conclude Benedetta: “The fastest way to Innovation è la vision che è stata individuata e condivisa con il team e crediamo di poterla realizzare per i nostri clienti a fianco dei nostri partner tecnologici”. Ma le novità non riguardano solo l’immagine: l’azienda dispone infatti di una nuova sede alle porte di Milano, dotata di un Demo Lab dove i clienti possono prendere contatto diretto con tutte le nuove soluzioni offerte sul mercato. E, nell’era del distanziamento sociale, tutto può naturalmente essere trovato anche all’interno del nuovo sito web di GCI System Integrator, che veicola la nuova immagine della società.