

Il valore del servizio

Con la sua struttura operativa altamente efficiente, Solutions 30 affronta con sicurezza i mercati tradizionali e quelli più innovativi

Sono passati undici anni da quando in Francia un gruppo di tre imprenditori di culture e background diversi fondarono una azienda destinata a rivoluzionare il mercato dell'assistenza tecnica.

In questi undici anni il gruppo è cresciuto, è diventato operativo in una serie di ambiti diversi e ha creato una serie di brand specializzati per essere più efficiente sul mercato. Il marchio PC30 specializzato nel settore ICT, MONEY30 che offre assistenza tecnica ai sistemi di pagamento pos, ENERGY30 dedicato all'assistenza ai sistemi di telemetria, TV30 operativo nell'ambito multimediale e SECURI30 che si occupa dei sistemi di sicurezza e videosorveglianza.

Da undici anni Solutions 30 opera in maniera coerente con la propria missione che è quella di rendere accessibili a privati e a imprese le innovazioni tecnologiche che cambiano la vita quotidiana: ieri l'informatica e internet, oggi il digitale, domani gli strumenti e le soluzioni che renderanno il mondo sempre più interconnesso in tempo reale.

L'accurata selezione di partner, il costante aggiornamento del personale, la capacità di assicurare un servizio di alta qualità con costi e tempi certi ha portato le attività di assistenza tecnica su un piano di elevata efficienza. Punto di forza della società sono i servizi erogati da una rete di tecnici specializzati presenti su tutto il territorio. Un impegno che il mercato ha premiato, permettendo all'azienda di mantenere trend di crescita importanti nel corso degli anni.

Verso nuovi mercati

Nei primi nove mesi del 2014, infatti, il fatturato consolidato di Solutions 30 ha raggiunto gli 81,4 milioni di euro, in crescita del 22,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente con una forte espansione del business internazionale, che ha raggiunto una quota pari al 28,6% del fatturato globale, con un incremento di quasi il 60% rispetto allo stesso periodo del 2013.

"L'azienda – commenta Ruggero Fortis, direttore generale di Solutions 30 Italia – negli ultimi anni è cresciuta sia organicamente sia per acquisizioni, ora il suo obiettivo è di consolidare la sua presenza nei mercati in cui è già operativa e ampliare la co-

pertura europea in nuovi paesi".

Costantemente attenta alle nuove aree di mercato, Solutions 30 in Francia ha iniziato una collaborazione con le autorità per il progetto promosso dal FESR (Fondo Europeo di Sviluppo Regionale) e mirato alla sostituzioni dei contatori tradizionali con contatori intelligenti, mettendo in gioco la competenza di ENERGY30. Sempre in Francia, la società ha siglato un contratto con Securitas Direct, leader del mercato europeo per le soluzioni di sicurezza e videosorveglianza, per la manutenzione, con il brand SECURI30, del prodotto "Verisure", un innovativo sistema d'allarme per la sorveglianza a distanza che include la funzionalità smart home.

Anche il settore home entertainment ne ha riconosciuto la professionalità e dal 1 novembre 2014 Solutions 30 si occupa della manutenzione degli apparecchi tv Philips installati sul mercato francese. L'azienda ha anche rafforzato la propria posizione nel mercato internazionale dell'home automation grazie alla firma di un contratto con Nest, una controllata di Google.

Sul mercato olandese, Solutions 30 ha firmato un contratto da 25 milioni di Euro con NEDFIBER, importante fornitore di reti ethernet e in fibra ottica, specializzato nella fornitura di infrastrutture a centri business. In Italia l'azienda ha raddoppiato la fornitura di servizi in ambito IT relativa a ampi parchi installati di computer e stampanti e ha ampliato i servizi in ambito TLC.

Forte di questi risultati, Solutions 30 conferma per il 2014 le previsioni di un incremento a due cifre del fatturato e prevede di ottenere una redditività migliore rispetto all'anno precedente.

*Ruggero Fortis,
direttore generale
di Solutions 30 Italia*

