



Linkey.IT srl offre consulenza, fornitura e assistenza hardware e software, lan, web hosting, web grafica, gestione database, e-commerce, e-business, shop-on-line.

Prodotti e servizi evoluti in grado di soddisfare le esigenze in ambito informatico e telematico di Aziende, Professionisti ed Enti Pubblici:

- Fornitura di hardware e software per l'automazione dell'ufficio
- Assistenza tecnica hardware e software on-site, on-line e in laboratorio
- Progettazione, installazione e manutenzione di reti sicure, cablate e wireless
- Progettazione, realizzazione e manutenzione di soluzioni avanzate di e-business in modalità internet, extranet ed intranet; website, portali, e-commerce, e-provisioning, e-government, e-learning, gestione servizi internet in modalità hosting ed housing

Linkey.IT eroga i propri servizi telematici avvalendosi dell'infrastruttura tecnologica IDC di Telecom Italia, la più performante infrastruttura italiana connessa ad Internet con la sicurezza telematica garantita ai più alti livelli mondiali.

Intervista a Paolo Salvatori

• Quale è stata la principale motivazione che vi ha spinto a creare un contratto di rete?

«Linkey.IT ha nel suo DNA i concetti del condividere e del collaborare e forte di altre esperienze nell'ambito dei contratti di rete ha, fin da subito, lavorato per la creazione della rete Kairos. Le altre esperienze cui si accennava sono due reti create sia con lo scopo di fare ricerca e sviluppo comuni, sia con le finalità di portare ad un unico mercato potenziale della Comunicazione Digitale, l'insieme dei Clienti delle singole Imprese. *Threerounds Rete* nasce per mettere a fattor comune esperienze di ricerca e sviluppo relative alla "realtà aumentata" applicata in ambito di applicazioni -mobile- nel settore del turismo. *3Circles Rete Imprese* nasce come naturale evoluzione delle collaborazioni in essere fra le imprese promotrici, tutte localizzate a Parma e operanti in ambito ICT con differenti specializzazioni quali web e advertising, networking e sviluppo software, marketing e pubbliche relazioni digitali, foto e video. Le comuni esigenze di rafforzarsi e creare sinergie per posizionarsi in un mercato sempre più competitivo e specializzato hanno portato a trasformare le occasionali collaborazioni già in essere in un reale progetto di rete. Questo permette di integrare in modo sinergico esperienze, tecnologie e risorse umane specializzate, mantenendo però distinte e indipendenti le singole realtà aziendali, salvaguardando in questo modo creatività, determinazione e flessibilità, che rappresentano le caratteristiche tipiche e vincenti delle piccole e medie imprese».

- **Perché è stata importante l'esperienza del contratto di rete?**

«Grazie a competenze multidisciplinari e background differenti, propri e dei partner, la rete è in grado di gestire come unico referente progetti complessi riguardanti sia la comunicazione e l'immagine aziendale, sia la gestione e l'automazione dei processi e delle attività aziendali. Questo ci ha permesso di partecipare a bandi e gare che richiedevano tali competenze, originariamente non presenti nelle varie aziende se considerate singolarmente, e di realizzare una piattaforma tecnologica condivisa di server e storage, utilizzata sia singolarmente dalle aziende per la fornitura dei propri servizi, sia per la fornitura in modalità Software As A Service di nuovi servizi sviluppati dalla Rete. Da un'iniziale condivisione dei portafogli clienti si è passati ad attività di promozione commerciale, in ambito new business, condivisa sotto il marchio della Rete, permettendo a tutte le aziende della Rete di aumentare la propria visibilità e presenza sul mercato».

- **Quali risultati avete ottenuto?**

«I concetti del condividere anziché proteggere, del collaborare invece di sviluppare azioni difensive appartenevano già al DNA aziendale di tutte le componenti della Rete. L'esperienza *3Circles* ha rafforzato queste convinzioni, sino a portare le aziende a partecipare in altri progetti di Rete con differenti finalità».

In presenza di aziende di piccole dimensioni e poco strutturate dove l'aspetto umano è preponderante, prima ancora dei contratti un reciproco rapporto di fiducia fra imprenditori è il requisito indispensabile per l'avvio di una qualsiasi attività in comune. La creazione di questo rapporto fiduciario lo possiamo considerare il primo importante risultato ottenuto. Oltre a questo, la partecipazione alla Rete ci ha creato soprattutto opportunità, che singolarmente non avremmo avuto la possibilità di avere, e che insieme stiamo cercando di trasformare in business».