

NATA A CREMONA NEL 2000, È GUIDATA DAI FRATELLI MARCO E STEFANO TRESOLDI E OPERA IN LOMBARDIA

# Digiland, così l'impresa va in rete

Le migliori tecnologie per dare slancio, efficienza e precisione al lavoro di chi fa impresa

di Daniele Ardigo

**D**igiland fornisce servizi informatici ed assistenza tecnica per le imprese. Da oltre vent'anni l'azienda che si trova a Rivolta D'Adda in via Dell'Artigianato 1, seleziona le migliori tecnologie per imprimere efficienza e precisione al lavoro degli imprenditori. Guidata dai fratelli Marco e Stefano Tresoldi, dispone di un gruppo di collaboratori in grado di rispondere velocemente alle richieste dei clienti tramite chat, email, telefono e visite periodiche sia da remoto, sia in presenza. Per Digiland il concetto di "customer care" pertanto non è solo assistenza ai clienti, ma qualcosa di più importante. Inoltre realizza siti web professionali, creativi, ad hoc per ogni azienda o ne progetta il restyling, E-commerce sicuri e veloci per vendere online, landing page, blog. Si occupa di vendita, noleggio e assistenza tecnica per i registratori di cassa e di software di ultima generazione, per la gestione di negozi, tabaccherie o ristoranti. Opera prevalentemente nell'area lombarda, a Milano e provincia, Bergamo, Brescia, Cremona.

## Marco, come è nata questa azienda?

«Tutto ha avuto inizio molti anni fa, quando i miei genitori hanno deciso di impartirmi una lezione di vita, a causa dello scarso impegno scolastico. Mi hanno spinto a lavorare per un'azienda nel settore tecnologico durante l'estate, ma quella che sembrava una punizione, si è rivelata poi un segno del destino. Giorno dopo giorno ho sentito crescere in me una passione per questo lavoro e capito la grande opportunità. Nel 2000 con il fondamentale aiuto di mio fratello è così nata la Digiland, un'azienda dedicata alle soluzioni informatiche e all'assistenza relativa. La nostra missione era semplice ma ambiziosa, ossia fornire supporto tecnico per le esigenze di professionisti, aziende e pubblica amministrazione. Dall'assistenza tecnica al cloud computing, dalla gestione dei server ai computer e alle stampanti di rete, la Digiland in oltre vent'anni di attività si è affermata come un punto di riferimento per soluzioni affidabili. Oggi collaboriamo con molte aziende del territorio, sviluppando un fatturato che supera i tre milioni di euro. Grazie al fondamentale apporto di quattordici collaboratori, come titolari portiamo avanti il sogno di qualche tempo fa».

## Che cosa proponete alle imprese?

«Siamo specializzati nell'offrire servizi su misura alle imprese, con un focus particolare sulla gestione e il monitoraggio continuo delle infrastrutture IT. L'obiettivo è quello di dare un supporto proattivo e preventivo per rispondere alle esigenze specifiche di ciascun cliente. Questo modello consente alle imprese di concentrarsi sulle attività principali, mentre Digi-

## Specializzazione hi-tech

Fornisce soluzioni informatiche a professionisti, aziende e pubblica amministrazione: Dall'assistenza tecnica al cloud computing, dalla gestione dei server ai computer e alle stampanti di rete



Sopra, Stefano Tresoldi sotto il fratello Marco Tresoldi



land si occupa dell'efficienza e della sicurezza delle loro infrastrutture. Tutto questo è possibile grazie all'utilizzo di tecnologie avanzate in grado di sorvegliare, analizzare e gestire le risorse informatiche per assicurare la stabilità e la sicurezza delle reti, garantendo ripartenze dei sistemi in tempi certi. I settori in cui operiamo sono molteplici, ad esempio l'informatica che racchiude oltre ai computer e server, tutti i servizi necessari per mettere in sicurezza l'infrastruttura. Poi sistemi di comunicazione unificata che integrano diverse forme di comunicazione aziendale, come voce, video, messaggistica istantanea e conferenze, in una piattaforma centralizzata. Infine stampanti e dispositivi di stampa e scanner multifunzione laser ed ink-jet».

## Da dove arrivano i componenti dei vostri prodotti?

«Il mercato in cui operiamo è governato da multinazionali che operano su scala globale. L'hardware è prodotto princi-

palmente in Cina, Giappone, Taiwan e Vietnam, mentre per il software, tolti i sistemi operativi che sono tutti di aziende statunitensi, cerchiamo di privilegiare il rapporto con imprese italiane o europee, geograficamente e culturalmente a noi più vicine».

## Quali sono i vostri clienti?

«I nostri servizi sono rivolti esclusivamente al mercato Business, non operiamo con i privati. Tendiamo a sviluppare relazioni a lungo termine con le aziende che ci scelgono come partner lavorando insieme per raggiungere obiettivi prefissati. Cerchiamo di creare valore a lungo termine per entrambe le parti».

## Qual è il valore aggiunto dell'azienda?

«È difficile far percepire il valore aggiunto dei nostri servizi, ma spero di rispondere a questa domanda fornendo un dato, ossia oltre duecentocinquanta ore di formazione che il nostro personale ha svolto nel 2023.

**Specializzata nell'offrire servizi su misura alle imprese, con un focus particolare sulla gestione e il monitoraggio continuo delle infrastrutture IT, l'azienda ha 14 collaboratori**

## In questo periodo storico particolare, riuscite a trovare dipendenti qualificati?

«Facciamo fatica a trovare risorse qualificate, ma anche a reperire giovani da formare. La problematica è generalizzata e credo che i motivi siano molteplici. Se da una parte la popolazione italiana sta invecchiando con un minor numero di giovani in età lavorativa, la pandemia ha portato a un ripensamento delle priorità. Molti lavoratori ora ricercano maggiore flessibilità e un migliore equilibrio tra vita professionale e privata. A questo c'è da aggiungere il disallineamento tra competenze richieste dalle imprese e quelle possedute dai lavoratori, creando un mismatch tra domanda e offerta».

## Quali premi avete eventualmente vinto?

«Il nostro impegno viene riconosciuto anno dopo anno dagli attestati rilasciati dalle aziende



con cui collaboriamo. Ad esempio Lenovo ci ha concesso di essere Gold Partner, certificazione riservata ad aziende con un elevato livello di impegno nella formazione tecnica, grazie a percorsi avanzati, e successo nella vendita e nell'implementazione delle soluzioni. Facciamo parte della

Questo è il valore aggiunto che Digiland vuole trasmettere alle aziende con cui collabora perché la formazione fornisce un vantaggio competitivo, facilita l'adattamento alle nuove tecnologie e stimola lo sviluppo organizzativo. Il nostro valore aggiunto è trarre benefici da prodotti e servizi all'avanguardia per una collaborazione vicendevole efficace».

rete Kep di Kyocera, un gruppo di partner selezionati anno dopo anno per esperienza e competenza nei settori della gestione documentale integrata e dei processi di stampa. Digiland vanta attestati e premi anche con altre aziende, Eset e Fortinet per la sicurezza informatica, Myq per l'Accounting, 3CX per i sistemi di comunicazione unificata».



A sinistra un mezzo per l'assistenza. A fianco alcuni prodotti in vendita e noleggio