

Newline: obiettivo corporate, focus su software e soluzioni

Newline prosegue la conquista del mercato italiano puntando a consolidarsi nell'education e crescere nel corporate, proponendo soluzioni complete e garantendo professionalità nei rapporti con i partner.

 newline-interactive.com/it



► Entrata nel mercato italiano nel 2019, Newline continua a guadagnare terreno con le sue **soluzioni di workspace e collaboration dedicate ai settori corporate ed education**.

Newline – lo ricordiamo – sviluppa e produce appunto prodotti, servizi e soluzioni per scuole e aziende, proponendo sia monitor interattivi, sia software per la collaborazione: condivisione dei contenuti, gestione dell'interazione necessaria a riunioni, videoconferenze, lezioni e attività in ambito didattico.

Abbiamo intervistato **Gianfranco Lipani, Country Manager di Newline (nella foto)** per capire come prosegue il percorso dell'azienda.

- A proposito della vostra strategia aziendale, su che ambiti in particolare vi state concentrando?

«Proseguiamo il percorso su entrambi i nostri 'fronti', quello della didattica e quello del corporate. Sul mercato education siamo già consolidati, anche grazie alla spinta data dai PON, che sono stati un supporto importante per le scuole; puntiamo chiaramente a mantenere e ampliare la nostra presenza. In questa fase però, con la nuova line-up, i nostri **sforzi maggiori si concentrano sul corporate**. Lyra, Vega ed Elara, tre serie su quattro, sono orientate infatti proprio al mercato corporate dove intendiamo farci conoscere e crescere rapidamente».

- Cosa state facendo per raggiungere questo obiettivo di crescita in ambito corporate?

«Prima di tutto c'è la **qualità** dei nostri monitor touch (abbiamo fatto sforzi importanti anche sul piano tecnologico in questo senso) e una **rete di vendita** che stiamo ampliando per essere presenti su tutto il territorio. Ma puntiamo anche su **un nostro importante valore differenziante: le soluzioni**. La nostra nuova **Reactiv Suite**, dedicata al corporate, offre strumenti di collaborazione e condivisione che – com'è riconosciuto dai nostri clienti – risultano estremamente agili, intuitivi ed efficaci, e offrono un supporto di eccezionale valore per gli utenti (per approfondire si legga l'articolo su Sistemi Integrati: 'Reactiv Suite Newline: caratteristiche e punti di forza'). Questo valore, sommato a quello dell'hardware, ovvero a quello dei monitor Newline, rappresenta un pacchetto completo, una soluzione in grado di gestire la collaborazione aziendale a tutto tondo.

Anche nell'ambito education, d'altra parte, andiamo avanti: a breve **Engage** (strumento

firmato Newline per creare lezioni e contenuti tematici, supportandola (la realizzazione rapida e semplice di lezioni interattive) sarà utilizzabile anche in cloud e abbiamo realizzato una partnership con Spotify per il software **Soundtrap**; Soundtrap for Education consente agli studenti e ai docenti di effettuare registrazioni di contenuti audio creativi per apprendere l'arte della produzione musicale digitale in collaborazione con i compagni, comporre brani, registrare podcast ecc.».

- Quali altri aspetti pensate rappresentino elementi differenzianti, che spingono gli utenti a sceglierli rispetto alla concorrenza?

«Certamente un importante nostro punto di forza è essere dei **produttori: la tecnologia arriva prima da noi**. Un elemento che ha giocato a nostro favore anche in questi anni di pandemia che hanno lanciato al mercato la sfida dello **shortage**. Noi abbiamo lavorato d'anticipo. Quando ci siamo resi conto che scarseggiavano prodotti e container dalla Cina abbiamo spinto sulla produzione e 'fatto scorte' sfruttando il magazzino europeo in Olanda; quindi abbiamo gestito correttamente lo stoccaggio nelle varie country, facendo programmazione con distributori e rivenditori. Il risultato è che **siamo riusciti anche nel 2021-2022 a soddisfare tutte le richieste, persino durante il cambio di gamma**, con i prodotti nuovi in uscita.

Abbiamo detto appunto che un nostro punto di forza è essere produttori, ma altrettanto è importante sottolineare che la nostra filosofia è sempre quella di offrire una soluzione: in collaborazione con il system integrator **si punta a sviluppare il progetto nella sua complessità**. In quest'ottica cerchiamo di agevolare il lavoro degli installatori coinvolgendo altri brand che offrono prodotti complementari e certificando alcune loro soluzioni.

Un'ultima nota sulla nostra organizzazione interna: se riusciamo a dare soddisfazione a chi collabora con noi e a farci riconoscere professionalità, è anche grazie al fatto che **Newline Europe offre un forte supporto alle country**. Noi siamo sempre ascoltati, e grazie a questa catena che lavora in modo efficace, le esigenze degli utenti finali riescono a trovare sempre una risposta».

- A proposito di distribuzione, canale di vendita e rapporto con i system integrator, com'è lo stato dell'arte?

«La collaborazione con i distributori sta di-

ventando sempre più importante; abbiamo portato a bordo un terzo distributore che ci ha aiutato ad ampliare l'offerta sul mercato e vediamo la convinzione che hanno queste realtà nell'investire sul nostro brand. **Ci viene riconosciuta la qualità dei prodotti e la professionalità dell'azienda nella gestione di tutti gli aspetti legati al rapporto di collaborazione**. D'altra parte, siamo felici di avere lo stesso riscontro dai system integrator, che ugualmente ci dicono che spesso l'elemento che li fa propendere per noi è proprio questo duplice valore, legato alle soluzioni da un lato, al nostro approccio come azienda dall'altro.

Tornando alla domanda, per quanto riguarda il canale di vendita, ci stiamo ampliando con nuove risorse commerciali e sempre più **nel 2023 ci impegneremo per certificare i system integrator** che vogliono crescere con Newline. Per ottenere queste certificazioni, è necessario avere determinati requisiti tecnici e commerciali. Vogliamo, infatti, che gli integratori a loro volta siano in grado di fare corsi e presentazioni ai loro clienti.

I system integrator sono la nostra forza; consideriamo i partner un elemento essenziale per poter crescere. **Stiamo organizzando una serie di eventi per il 2023, che faremo in vari luoghi sul territorio italiano** proprio per avere l'occasione di incontrarli e per diffondere il brand Newline. Far conoscere il nome Newline è un altro nostro importante obiettivo, e per raggiungerlo abbiamo anche ampliato il nostro organico con **una nuova figura Marketing**».

- In un articolo dedicato, Sistemi Integrati ha già parlato della vostra showroom a Peschiera Borromeo. Continua a essere frequentata e come?

«La **showroom** sta assumendo sempre più importanza, mi sentirei di chiamarla ormai un **polo tecnologico** dove il cliente non viene solo a vedere i prodotti, ma a **scoprirne il funzionamento, a testarli, a fare demo, a capire nella pratica come possono inserirsi nel proprio contesto di lavoro**, il tutto con il supporto dei nostri tecnici. Non stiamo parlando solo di hardware, ma anche di tutte le soluzioni software che contribuiscono a rendere unica la nostra offerta. Il primo evento della serie di incontri di cui abbiamo parlato, lo faremo proprio a Milano presso la nostra showroom». Come Sistemi Integrati, sarà nostra cura aggiornarvi quando saranno diffuse le date. ■



Nel QR Code
Showroom Newline:
touchscreen e soluzioni
complete per corporate
ed education

Reactiv Suite è un ecosistema di software per la collaboration che genera un 'tavolo virtuale' dove i contenuti multimediali – file di testo, immagini, video, pagine web ecc. – possono essere condivisi, manipolati e annotati con naturalezza, come se si fosse fisicamente attorno a un tavolo. Nel QR Code l'articolo di Sistemi Integrati dedicato: **'Reactiv Suite Newline: caratteristiche e punti di forza'**.

