

# MAXHUB: il lavoro dietro la semplicità

MAXHUB cerca semplicità e immediatezza tanto nelle soluzioni che progetta quanto nel modo in cui si relaziona con i system integrator, rendendo il rapporto diretto, accessibile e concreto. Un risultato raggiunto grazie a una struttura solida e articolata che si prende carico delle complessità operative, e invita il cliente a compiere un viaggio condiviso, da costruire passo dopo passo. L'intervista a Gianfranco Lipani, Sales Director Italy di MAXHUB.

[maxhub.com/eu/](https://maxhub.com/eu/)

► Per MAXHUB, il rapporto con il cliente è un percorso da costruire nel tempo insieme ai system integrator, fondato su ascolto e consulenza. Dopo aver definito la propria identità e completato una riorganizzazione interna (per approfondire, vedi articoli nei QR Code), l'azienda è oggi pronta a esprimere il proprio valore distintivo: presenza, continuità e capacità di affiancare il cliente con competenza. Un lavoro che consente di assorbire la complessità a monte, restituendo a system integrator e utenti finali soluzioni semplici ed efficaci. La parola a Gianfranco Lipani, Sales Director Italy di MAXHUB

## Avete lavorato molto sull'organizzazione di MAXHUB Italia: cosa rappresenta oggi per voi e per i system integrator?

Dobbiamo dire subito che il 2025 è stato un anno particolarmente significativo per MAXHUB Italia. È l'anno in cui siamo entrati davvero nel mercato italiano, e abbiamo messo mano a una **riorganizzazione profonda**, che ha riguardato i processi e il modo in cui l'offerta viene portata sul mercato; ma soprattutto ha riguardato le persone. Abbiamo costruito un team con **competenze complementari**, abituato a lavorare insieme e a confrontarsi. Ed è proprio questo il punto: non volevamo semplicemente crescere in termini di volumi o di presenza, volevamo costruire un'organizzazione che prima non esisteva, capace di seguire il cliente in modo continuativo e strutturato.

Un passaggio che fa una differenza enorme per i nostri clienti. Fino al 2024 il rapporto con MAXHUB passava quasi esclusivamente dalla distribuzione; oggi, invece, i partner possono contare su un'organizzazione strutturata che lavora al loro fianco. Il riferimento non è la singola persona, ma un team che supporta il system integrator lungo tutto il percorso: dal pre-sales alla formazione tecnica, dal supporto commerciale al post-vendita, fino alla gestione dei progetti. Un **lavoro sinergico** tra me, Aura Lucia Guastalli, Marketing Manager Europe, e Mauro Lazzarato, punto di riferimento per la prevendita, la formazione tecnica e il supporto al canale.

Questa riorganizzazione è un aspetto che mi sta molto a cuore, perché significa poter dare continuità e solidità. Il system integrator ha bisogno proprio di questo, di un'organizzazione che ci sia sempre e di cui possa fidarsi.

E tutto questo è sostenuto da un altro elemento fondamentale, l'**allineamento con l'headquarter**. Esiste un dialogo costante in



MAXHUB tra HQ e country locali. I mercati europei sono diversi tra loro, e l'Italia non ha nulla a che vedere, per esempio, con il Regno Unito o con i Paesi nordici. Il fatto che l'headquarter ascolti davvero le esigenze locali e non imponga modelli standard è un enorme punto di forza.

### Per MAXHUB il rapporto con il cliente è un valore differenziante dell'azienda. Perché?

Per noi avere un rapporto solido e costruttivo con i system integrator è davvero basilare. Ed è una vocazione che si traduce nel concreto in presenza effettiva, **ascolto** delle necessità, consigli ragionati, demo, affiancamento nei passaggi più delicati del progetto e supporto diretto anche nelle fasi di relazione con il cliente finale, quando serve. Come già accennato, per noi le **persone** fanno la differenza. Il rapporto non lo costruisce un logo o un prodotto, lo costruiscono le persone quando ascoltano, rispondono e si prendono carico delle esigenze. Il nostro approccio è infatti pienamente consulenziale: quando andiamo da un system integrator il nostro primo obiettivo è **capire**. Capire il contesto, i bisogni, i vincoli. Le soluzioni arrivano dopo, come conseguenza naturale.

Proprio per rafforzare questa forte presenza, abbiamo deciso di inserire nei prossimi mesi una **nuova figura di Business Development**, per essere ancora più vicini ai clienti e dare maggiore continuità al rapporto. Un investimento in linea con il modello di affiancamento reale e continuativo che stiamo costruendo.

A me piace parlare di **viaggio**, perché è esattamente questo: un percorso che facciamo insieme ai system integrator. Vogliamo crescere insieme ai nostri partner. Ed è un viaggio che, per loro, deve essere semplice e lineare. Per renderlo tale c'è dietro un lavoro importante su più fronti, una cura costante dei dettagli e un'organizzazione che assorbe e gestisce le complessità affinché non si riversino sui clienti.

### Quando parlate di completezza dell'offerta, a cosa vi riferite e perché è centrale per MAXHUB?

Quando parliamo di completezza non ci vogliamo riferire semplicemente all'ampiezza del nostro catalogo. Parliamo della possibilità concreta di **coprire esigenze diverse** del mondo business e di farlo **pienamente e con coerenza**. Avere una line-up ampia ci consente di lavorare con grande libertà e

apertura da questo punto di vista: possiamo valutare davvero, insieme al cliente, qualsiasi la risposta più adatta, senza alcuna pressione nell'indirizzare le scelte in una direzione piuttosto che in un'altra.

È anche per questo che ci piace definirci un partner globale di soluzioni. Non per sottolineare un'ampiezza di gamma fine a sé stessa, ma perché possiamo accompagnare il cliente in un percorso che evolve nel tempo, mettendo insieme hardware, software e integrazione secondo una **visione organica della soluzione**. La completezza, in questo senso, è quella che può costruire soluzioni che funzionano davvero nel tempo, nel contesto specifico in cui vengono utilizzate.

Un altro aspetto importante da sottolineare a questo proposito è che la nostra line-up è pensata per **integrarsi** efficacemente al legacy dell'azienda. Le soluzioni MAXHUB possono convivere con sistemi già esistenti e con tecnologie di altri brand. Questo offre grande libertà progettuale al system integrator: si può iniziare da un singolo prodotto, inserirlo in un ecosistema già avviato e poi, nel tempo, estendere la soluzione in modo **graduale e naturale**. E vogliamo che venga direttamente dai nostri clienti la spinta a fare questo viaggio con MAXHUB, convinti dal nostro modo di relazionarci e di supportarli, e dalla bontà delle tecnologie.

Abbiamo detto che il viaggio, per loro, deve essere semplice e lineare. Anche **le tecnologie**, a loro volta, devono restituire **semplicità d'uso** e immediatezza. Chiunque deve poterle utilizzare, il funzionamento deve essere intuitivo. Noi teniamo sempre molto a far **testare** i nostri prodotti perché questa qualità venga vissuta e toccata con mano direttamente.

Ancora una volta, dietro la semplicità tecnologica c'è il lavoro di MAXHUB dietro le quinte: un lavoro articolato e strutturato, che riguarda la progettazione delle soluzioni, le scelte software, le configurazioni e l'integrazione dei sistemi. E che è reso possibile a monte anche dalla nostra base industriale, il **gruppo CVTE** di cui facciamo parte, produttore globale di tecnologie che sviluppa soluzioni per numerosi brand e mercati, soluzioni mature, che derivano da un **know-how già sperimentato e utilizzato su larga scala**. L'obiettivo finale, condiviso con il system integrator, è fare in modo che la tecnologia resti sempre uno strumento semplice al servizio del cliente e del suo business. ■

### Lo sapevi che...

MAXHUB è uno dei brand di CVTE, azienda presente con diverse sedi a livello globale e specializzata nello sviluppo e nella produzione di tecnologie di visualizzazione, dispositivi interattivi e soluzioni per l'educazione e il business. La sede principale è in Cina, a Guangzhou. Un'azienda con oltre seimila dipendenti, il 60% dei quali impiegato nel settore ricerca e sviluppo. Brand focalizzato sulle tecnologie di collaborazione avanzata e comunicazione interattiva in ambito corporate, MAXHUB garantisce una particolare rapidità d'intervento, tipica di una realtà che sviluppa e produce direttamente le proprie soluzioni.



Articolo: "Vicinanza, fiducia, concretezza: la ricetta MAXHUB per il mercato italiano"



Articolo: "Dalla strategia marketing al supporto concreto ai system integrator: così MAXHUB definisce la propria identità"

# MAXHUB