

BUSINESS **MERCATO**

Var Group acquisisce NTT, nasce un nuovo centro di eccellenza per Microsoft Dynamics



FRANCESCO MARINO — 15 LUGLIO 2016

share on: [f](#) [t](#) [g+](#) [p](#) [t](#) [in](#) [e](#)



Arriva un annuncio tutto italiano dalla WPC 2016 (Microsoft Worldwide Partner Conference) che si è svolta in Canada:

Var Group ha acquisito la maggioranza del capitale d' NTT Srl. L'operazione, che si è svolta nel mese di giugno, ha l'obiettivo di valorizzare le competenze di NTT, creando un centro di eccellenza dedicato a Microsoft Dynamics.

Lorenzo Sala (NTT), rimarrà socio ed amministratore della struttura che in Var Group costituirà la business unit per tutto l'offering dedicato all'ERP Microsoft. Le nuove sfide e i traguardi saranno quindi costruiti insieme, facendo leva sulle competenze di mercato e di prodotto del team NTT, unite alla presenza capillare e alla struttura di Var Group, azienda con un'offerta completa di servizi e soluzioni innovative e 23 sedi su tutto il territorio italiano.

“In qualità di partner per l'innovazione delle imprese, Microsoft Dynamics è per noi una proposizione strategica. Abbiamo scelto NTT come partner per le esperienze di valore e le conoscenze maturate in numerosi settori. Siamo certi che insieme costruiremo un punto di riferimento per sostenere la competitività delle imprese”
– **Fabio Falaschi direzione Software e Servizi Var Group.**

“Var Group è un partner decisivo con una presenza estesa sul mercato delle PMI che è perfettamente complementare alla nostra strategia di crescita e al posizionamento di Microsoft Dynamics siamo orgogliosi del loro ingresso nel nostro capitale e pronti a condividere un percorso da protagonisti sul mercato e verso Microsoft”.

– **Lorenzo Sala CEO di NTT**

Nella visione di Microsoft l'ecosistema dei Partner gioca un ruolo strategico per raggiungere le aziende e offrire consulenza qualificata in funzione dello specifico settore industriale. Siamo molto soddisfatti che la sinergia tra due partner d'eccellenza del livello di Var Group e NTT possa facilitare il percorso di Digital Transformation delle imprese italiane facendo leva sul valore dell'innovazione di Microsoft Dynamics. Nel attuale scenario di business la customer experience rappresenta una leva cruciale e il Customer Relationship Management assume un ruolo strategico per poter gestire in modo integrato e sinergico attività di vendita, marketing e customer care, così da ottimizzare le opportunità di business, recuperando efficienza e gestendo al meglio le opportunità commerciali in una logica di 'Intelligent Customer Engagement'.

– **Massimiliano Ortalli, Direttore della Divisione Dynamics di Microsoft Italia.**

