

UN OTTIMISTA AL GIORNO

ALESSIO MATRONE

«**F**orniamo servizi che permettono alle imprese di risparmiare e per questo finora siamo stati toccati solo marginalmente dalla crisi». Chi parla è Alessio Matrone, fondatore e amministratore delegato di Optima, società napoletana che progetta e sviluppa soluzioni con l'obiettivo di ottimizzare i servizi di telecomunicazione, come il traffico voce, quello dati o l'accesso a Internet. «Abbiamo chiuso il 2008 con una crescita sostenuta sia di clienti sia di fatturato e il trend si sta confermando anche nei primi mesi del 2009». Nel futuro? Energia e forse anche Piazza Affari.

(CONTINUA A PAG. 15)



UN OTTIMISTA AL GIORNO

Cresciamo per far risparmiare

Domanda. Dottor Matrone, come fa a essere ottimista?

Risposta. Il primo motivo è una sorta di considerazione generale. In periodi di crisi è necessario essere ottimisti come primo presupposto.

D. Come si traduce questo ottimismo?

R. Questo è un momento di stasi, molte grandi aziende sono ferme. Avere idee, essere flessibili e veloci nel passare dalla teoria alla pratica permette di sfruttare il momento.

D. In Optima come state affrontando la crisi?

R. Noi in particolare forniamo servizi che permettono alle imprese di risparmiare e per questo siamo stati toccati solo marginalmente dalla crisi.

D. Come si è chiuso il 2008?

R. Abbiamo avuto una crescita sostenuta dei clienti e nei primi due mesi del 2009 stiamo registrando un ulteriore incremento di circa il 50% con una crescita del fatturato del 90%. La nostra crescita è estremamente sostenuta.

D. La crisi non sta avendo effetti?

R. Qualcuno, certo. Ma più sul cliente finale, che consuma meno. Ma noi stiamo invece

umentando la base clienti perché aumentano le imprese che vogliono risparmiare, ma il consumo medio è diminuito.

D. State per lanciare nuove iniziative?

R. Siamo pronti a lanciare tre nuovi prodotti sul mercato, su cui puntiamo molto. Entro maggio dovremmo lanciare un portale di job recruitment di tipo innovativo. E poi stiamo spingendo sull'offerta di servizi di telefonia abbinata a quella di servizi energetici.

D. Qual è l'obiettivo?

R. Nel 2010 contiamo che il 50% del nostro fatturato, che dovrebbe essere di 50 milioni, provenga dall'energia.

D. Come prevedete il 2009?

R. Ci aspettiamo un rallentamento dei consumi, che però proveremo a compensare con

una strategia mirata per acquisire nuovi clienti.

D. Pensate di quotarvi a Piazza Affari?

R. Sì, stiamo cercando di capire che senso potrebbe avere la quotazione, visto che per ora generiamo cassa e siamo liquidi, quindi riusciamo ad autofinanziare la crescita. (riproduzione riservata)

Manuel Follis