

STORIE D'IMPRESA

Optima

Il fatturato cresce nonostante la crisi

# Servizi di telefonia chiavi in mano

NAPOLI

Francesco Prisco

**C**i sono imprese che non risentono della grande crisi. Anzi: per quanto possa sembrare un paradosso, la necessità di operare tagli e razionalizzare i costi, di questi tempi avvertita un pò da tutto il tessuto produttivo nazionale, è il loro migliore alleato. È il caso di Optima, azienda napoletana del comparto Ict che fornisce un innovativo servizio di consulenza per la gestione di telecomunicazioni ed energia.

I dati di fatturato sono assolutamente eloquenti: il 2008 si è chiuso con un giro d'affari di 15 milioni, l'87,5% in più rispetto all'anno precedente. A fine 2009, secondo le previsioni, il business complessivo dovrebbe attestarsi sui 25 milioni. D'altra parte i clienti del solo mese di febbraio sono il 45,1% in più rispetto allo stesso periodo dell'anno

scorso. Cresce anche il numero dei dipendenti: 204 a gennaio di quest'anno, il 40% in più sull'inizio del 2008.

Ma cosa offre, in concreto, Optima ai suoi clienti? Le opportunità determinate dalle liberalizzazioni attuate nei mercati di telecomunicazioni ed energia sono innumerevoli e, proprio per questo, tali da generare confusione nelle imprese. L'intuizione della società napoletana è stata quella di mettere a disposizione il proprio know how per aiutare e supportare le aziende a divincolarsi tra le innumerevoli proposte. Il tutto fino a ottimizzare e

quindi migliorare tempi e costi per l'erogazione del servizio, lasciando l'imprenditore libero di occuparsi del business, senza preoccuparsi di gestire e far interloquire tanti soggetti differenti. «Districarsi nel mare magnum del mercato dei servizi - spiega l'ad Alessio Matrone - è mol-

to difficile. Ai nostri clienti chiediamo semplicemente di fornirci le ultime bollette pagate, del resto ci preoccupiamo noi». Il personale di Optima va infatti ad individuare gli operatori che praticano il prezzo migliore per i profili di consumo che meglio rispondono alle esigenze dell'impresa cliente. «Constatate i vantaggi eco-

nomici che si ottengono - continua Matrone - facendo ricorso ai nostri servizi, diventa facile». E, quando la congiuntura è sfavorevole, un occhio in più al "portafoglio" è necessario. «Non è casuale - spiega infatti Matrone - se continuiamo a crescere nonostante la crisi. Abbiamo clienti che hanno bisogno di risparmiare per conti-

nuare a stare sul mercato».

Ma a queste forme "evolute" di gestione dei servizi c'è maggiore sensibilità tra le imprese del Sud o tra quelle del resto d'Italia? «La nostra utenza - aggiunge l'ad di Optima - è localizzata soprattutto al Centronord, dove c'è maggiore apertura culturale rispetto a certi temi. Per molte imprese del Sud esternalizzare determinati servizi è an-

cora tabù, anche se soprattutto in Campania comincia ad affiorare una significativa inversione di tendenza».

Sul fronte delle telecomunicazioni, quattro le tipologie di servizio offerte da Optima. Si parte da gestione e consulenza sul traffico telefonico, con pacchetti riguardanti la normale telefonia, internet Adsl e voip, si passa per la cosiddetta messaggistica unificata (servizio fax e Sms), e si arriva a Wi-fi e soluzioni per il videocontrollo. «Sul fronte energetico - conclude Matrone - acquistiamo gli approvvigionamenti a prezzi convenienti e li rivendiamo alla nostra clientela».



In azienda. Un organico composto da giovani laureati



## BILANCIO POSITIVO

### 15 milioni

**Il fatturato 2008.** Optima l'anno scorso ha realizzato un giro d'affari in forte crescita rispetto al 2007. L'incremento è infatti pari all'87,5%

### 25 milioni

**Fatturato 2009.** Per la fine di quest'anno è atteso un ulteriore incremento di ben 10 milioni

### +45%

**La clientela.** Nel solo mese di febbraio di quest'anno i clienti sono aumentati rispetto a febbraio 2008

### +40%

**I dipendenti.** Organico in rapida crescita: nel solo mese di gennaio sono state assunte 240 persone, con un incremento molto significativo rispetto all'inizio del 2008