

# Vita semplificata

Optima Italia garantisce eccellenti servizi alle aziende

testo di Cristina Cennamo - foto di Laura Eboli

Optima Italia continua a crescere puntando su innovazione e diversificazione. Un'offerta vincente, con servizi di consulenza per Tlc ed energia mirati all'ottimizzazione dei costi e all'elaborazione di proposte su misura, in base alle reali esigenze del cliente. Nata nel 1999, anno della liberalizzazione delle Tlc, Optima ha letto fin da subito il sovraffollamento di offerte ed operatori che ne seguì come una chiara chiamata alle armi. "Ci interponemmo tra quegli operatori ed i loro confusi clienti proponendo a questi ultimi una oculata gestione dei loro costi in telecomunicazioni", ricorda infatti il presidente Danilo Caruso, che ha bene in mente come "il risparmio di denaro e tempo che offrivamo divenne da subito un capitale irrinunciabile per le imprese. Da lì - racconta - non ci siamo più fermati. Avevamo centrato una precisa esigenza, eravamo dei semplificatori. Oggi prestiamo la stessa consulenza anche per il settore energetico, con risultati eccellenti". La consulenza per telefonia, internet, soluzioni voip e messaggistica inizia sempre con un'attenta analisi dei consumi del cliente. Dati alla mano, si procede quindi all'elaborazione di un piano personalizzato con la garanzia finale di risparmi effettivi e soprattutto misurabili. "Usiamo la stessa formula per la consulenza in campo energetico per elettricità e gas", continua Caruso, "si parte da un'analisi gratuita delle abitudini di consumo dell'azienda cliente e si studia un piano personalizzato ben ancorato ad efficienza e convenienza, eliminando ogni possibile sorpresa. Imputiamo il successo della nostra offerta consulenziale alla grande competenza acquisita sul campo e alla fiducia che sappiamo guadagnarci quotidianamente distri-

buendo risparmio e tempo libero. Le imprese ci scelgono e ci affidano la gestione dei costi dei loro consumi. Pensi che malgrado il nostro ingresso nel mercato dell'energia sia avvenuto da soli due anni, questa inciderà nel fatturato 2010 per oltre il 50%".

Due sedi, a Napoli ed a Milano, 150 consulenti, un organico di oltre 100 professionisti ed un pacchetto di 30mila clienti business, Optima ha registrato un fatturato di 8 otto milioni di euro nel 2007, poi quasi raddoppiato nel 2008 e nel 2009 con 15 e 26 milioni di euro e la previsione di chiusura nel 2010 a quota 56 milioni.

Cifre considerevoli, a testimonianza di una crescita che non teme la crisi. "Direi proprio di sì", commenta a sua volta l'amministratore delegato della società Alessio Matrone, "è proprio durante le congiunture negative che si apprezza il valore di un'offerta come la nostra. Le imprese fanno presto a farsi due conti e capire che possono fidarsi, diventiamo dei partner, presenti al loro fianco per migliorare il loro business.

Siamo ogni giorno alla ricerca della prossima soluzione e del prossimo servizio, il che sarebbe impensabile senza una grande attenzione al management ed alla ricerca e sviluppo, settori in cui investiamo importanti percentuali del fatturato. Nell'immediato futuro ci siamo posti una sfida molto stimolante: mettere al servizio dei privati tutto il know-how capitalizzato in anni di successi nel mercato business".

Dall'alto Danilo Caruso e Alessio Matrone

