

Il caso



Signorini e Tocci di Ambrogio

L'azienda di Poggibonsi sfrutta al massimo la tecnologia Adsl: nocciolo duro in regione e 22 uffici in Italia

Ambrogio, telefonia sprint reti a 60 mega anche senza fibra

derando che i nostri competitor si chiamano Telecom, Fastweb, Wind, Vodafone, British Telecom, eccetera. Raggiungiamo nuova clientela, al ritmo negli ultimi sei mesi di un contratto al

giorno da almeno 200 euro al mese, grazie ad agenti diretti e soprattutto al passaparola, ovvero con la pubblicità che ci fanno, presso i loro colleghi, gli imprenditori che stanno già lavorando

con noi e che si trovano bene. Provare per credere, ad esempio, in Valdelsa, dove portiamo 40 mega in zone nelle quali era difficile arrivare con 10. La nostra missione è, lo ripeto, colmare il digital divide dando velocità anche dove non c'è fibra».

Il settore delle utility è in salute. Crescono le piccole e le grandi si consolidano. Ieri il gruppo Estra, la multiutility pubblica di Prato-Siena, ha presentato un bilancio 2012 chiuso con una crescita dei ricavi a 658 milioni di euro (di cui 525 da vendita gas) rispetto al 490 del 2011. L'aumento in termini percentuale è, quindi, addirittura del 34,3%. Il margine operativo lordo si attesta a 63,8 milioni (62,5 nel 2011) e rappresenta il 9,7% del valore dei ricavi, l'utile d'esercizio ante imposte a 24,3 milioni (17,4 nel 2011) e l'utile netto è di 8,6 milioni di euro in confronto a 1,2 milioni di euro dell'anno precedente. I clienti hanno raggiunto quota 454.757. Il gruppo si conferma tra le prime dieci multiutility italiane, nel prossimo biennio prevede un aumento di capitale del socio da 9 milioni a sostegno della diversificazione degli investimenti. «Nel biennio 2013-2014 — ha spiegato il presidente del gruppo Roberto Banchetti — accanto ad investimenti nei servizi distribuzione e vendita gas naturale prevediamo impegni nel settore delle energie rinnovabili. Ci concentreremo, inoltre, su una politica di trading che, attraverso la diversificazione dei fornitori, consenta la maggiore competitività possibile».

(ma. bo.)

«L A FIBRA? Per andare veloci non serve. In partnership tutta italiana con la mantovana Antek Lab costruiamo reti che portano velocità garantita fino a 60 mega attraverso l'Adsl, dove quest'ultima arriva a fatica». Franco Tocci, 37 anni, di Prato, parla dell'esperienza ultradecennale di Ambrogio, l'azienda di telecomunicazioni fondata nel 2002 con Riccardo Signorini, 39 anni, di Poggibonsi. È un altro caso di sartoria nella fornitura di servizi, stavolta telefonici, che Ambrogio offre in concorrenza coi grandi player nazionali del settore: tariffe flat, ovvero a prezzo fisso e comprensive di traffico di telefonia fissa e mobile, ma soprattutto impianti costruiti su misura in base alle esigenze del cliente, in un settore che è diventato complesso e dalla pionieristiche trasmissioni dei dati è approdato alle piattaforme cloud. Ambrogio c'è. Con un nome ispirato dal maggior domo delle praline di cioccolato, per rappresentare un soggetto che si mette a servizio completo ed efficiente.

L'azienda, che dal 2009 ha allargato il business alla vendita di luce e gas per Eni, fatturava complessivamente 3,2 milioni nel 2007 ed è arrivata a 5,5 nel 2011. Ha 50 dipendenti e 200 collaboratori nel commerciale, una rete in Italia di 22 uffici propri che conta di portare a 100 entro il 2015. I clienti sono 4.000, il 90% sono aziende e il 90% sono in Toscana. «Nella nostra regione — spiega Tocci — rappresentano il 2-3% del totale, non male consi-

La rivoluzione de **ilmiolibro.it**
non è più solo sulla carta.



DA OGGI IL TUO LIBRO È ANCHE UN EBOOK.
CREA GRATIS. DECIDI IL PREZZO DI VENDITA
E GUADAGNA FINO ALL'80%.

ilmiolibro.it
SCRIVI. LEGGI. SCOPRI.