

Testata: Corriere della Sera - Corriere Economia
 Diffusione: Stampa Nazionale
 Data uscita: 28/10/2013

La storia/Hi-tech

Un maggiordomo sulla nuvola

Si allarga il menu di Ambrogio: dall'Internet veloce al cloud

Un'azienda a tutta velocità. Al ritmo di un'assunzione al mese, di un fatturato che cresce a grandi passi con l'obiettivo dei 10 milioni di euro per il 2013, Ambrogio fa della velocità il suo marchio di fabbrica. Nata nel 2002 dall'idea di due ragazzi allora poco più che ventenni, Ambrogio opera tradizionalmente nel settore delle telecomunicazioni, e dal 2009 nel retail dell'energia Eni. Ora è anche sponsor di un team di Moto3

«Essere veloci e proporre prodotti innovativi è per noi fondamentale — spiega il presidente Franco Tocci, a capo della società insieme a Riccardo Signorini —, altrimenti non riusciremmo a sopravvivere ai colossi quali sono i nostri competitor». Una

necessità che nel 2011 ha portato alla creazione di Ambrogio Next, l'incubatore di idee che impiega oggi dieci programmatori e che sviluppa i prodotti software di Ambrogio.

Tra le intuizioni di maggior successo firmate dall'azienda quella di portare Internet veloce là dove la fibra non arriva. «Ci siamo accorti che spesso le aziende avevano bisogno di una connessione molto più potente di quella che poteva garantire una

10 milioni
L'obiettivo di fatturato previsto dal gruppo Ambrogio per il 2013



Tecnologia
Franco Tocci, alla guida di Ambrogio. Ora è anche un incubatore

normale linea Adsl — dice Tocci — ma fuori dalle grandi città avere a disposizione la fibra ottica è molto costoso se non impossibile. Abbiamo perciò sviluppato un prodotto che, usando 8 canali Adsl e un particolare router, permette di navigare tanto o più velocemente che con la fibra».

Una soluzione che ha conquistato molte Pmi finora alle prese con l'arretratezza della linea a cavi ottici sul territorio italiano. «È vero che con la fibra siamo in ritardo — commenta Tocci —

ma è anche vero che stiamo cercando di recuperare il divario». Un processo che segue di pari passo la diffusione della tecnologia cloud, ossia la possibilità di accedere ai dati dell'ufficio da qualsiasi device e luogo in cui si trovi. Una tendenza cavalcata dalla stessa Ambrogio che proprio in questi giorni presenta la nuova piattaforma Ambrogio Cloud Communication. «Sostituisce il centralino fisico e permette agli uffici di sfruttare tutte le possibilità della nuvola — racconta Tocci —. Inoltre a chi adotterà la nostra piattaforma saremo anche in grado di fornire traffico telefonico e connettività in modalità flat».

Con una particolare attenzione alle esigenze del cliente e un servizio di assistenza one to one, in cui ogni singola impresa è sempre seguita da un unico tecnico, Ambrogio vuole porsi al servizio diretto dei clienti come fosse un vero maggiordomo.

ALICE CAPIAGHI

© RIPRODUZIONE RISERVATA