

La storia/Telecomunicazioni

Il business? Sta nel messaggio

Ubiquity lavora con i big del credito. Ora guarda a India e America

Competere nel mondo delle telecomunicazioni è un'operazione complessa e delicata. Perché richiede elevata competenza tecnologica, certificazioni adeguate e affidabilità.

Punta soprattutto su queste caratteristiche Ubiquity, operatore telefonico milanese specializzato nella gestione di servizi «mobile» per aziende di grandi dimensioni. Un impegno che ha prodotto interessanti risultati. Tanto che l'azienda lombarda ha registrato nel 2014 un giro d'affari di 24 milioni di euro, anche grazie all'invio di 565 milioni di sms alert per conto di trenta tra gli istituti bancari nazionali più rappresentativi. Mentre le previsioni sul 2015 parlano di un fatturato in crescita del 20%, con 800 milioni di messaggi spediti.

«Se siamo leader italiani nel



Tech Dario Calogero, alla guida di Ubiquity, società milanese attiva nel «messaging»

messaging — racconta Dario Calogero, fondatore e amministratore unico di Ubiquity — è perché siamo stati pionieri nell'intuire le straordinarie potenzialità di sviluppo dei servizi per la telefonia mobile. Così abbiamo costruito un team affidabile, ispirato alla filosofia aziendale di Adriano Olivetti, che possiede un elevato livello specializzazione tecnica. Pronto a trovare soluzioni che si adattino con efficacia ai sistemi informativi dei clienti».

L'attività dell'operatore telefoni-

co meneghino abbraccia molti settori. «L'80% del fatturato arriva dal mondo creditizio — spiega Calogero —. Il resto proviene dalla grande distribuzione, dall'automotive e dal mondo editoriale. In quest'ultimo ambito, con il contributo della squadra multinazionale di Ubiquity Lab, creiamo architetture digitali innovative. Come l'app Flook che sarà lanciata a dicembre. Consentirà d'inserire, all'interno di un libro digitale, fotografie, filmati, musiche e commenti personali. Da condividere, attraverso una pas-

Ubiquity, 24 milioni di fatturato, ha ricevuto il certificato Elite da Borsa Italiana

sword, con chi si desidera».

Intanto ai primi di novembre Ubiquity ha ottenuto la certificazione Elite, un programma di Borsa italiana che mette a disposizione di piccole e medie imprese competenze industriali, finanziarie e organizzative per aiutarle a crescere, a svilupparsi sui mercati esteri e avvicinarle a una possibile quotazione

«Grazie a questo programma — continua Calogero — a gennaio abbiamo lanciato un piano industriale che prevede lo sviluppo internazionale del nostro business. Stiamo studiando con attenzione varie aree del mondo. Puntiamo soprattutto ai mercati di India, Nord e Sud America, Sudafrica ed Emirati Arabi».

Per far decollare l'export, però, sono necessari gli investimenti. «Metteremo sul tavolo due milioni di euro in tre anni — conclude Calogero —. Risorse economiche che si triplicheranno qualora decedessimo di acquisire qualche interessante impresa estera».

MICHELE AVITABILE

© RIPRODUZIONE RISERVATA

