

CLOUD

Un rottamatore di nome Ambrogio

Via i vecchi centralini, spazio a un'innovativa interfaccia di comunicazione. Così un'azienda fiorentina si fa spazio tra i giganti del settore

di Marzio Fatucchi

INNOVAZIONE

(+3) v



Riccardo Signorini

In un mondo in cui ci sono giganti internazionali (Google, Amazon), oppure grandi gruppi italiani (Aruba) che spingono verso il Cloud, c'è chi, invece di puntare sulla massa critica e i grandi numeri, gioca la sua competitività sulla qualità dei servizi. È il caso di Ambrogio, società fiorentina nata nel 2002 come solo «telefonica» e che invece ha usato la carta dell'innovazione tecnologica. Stretta tra

giganti, si è fatta spazio e cresce: fatturato 2012 di 8.674.000, nel 2013 ha superato i 10 milioni di euro. E ora si lancia nella «rottamazione».

Dell'hardware negli uffici.

Vecchio e nuovo

Riccardo Signorini, consigliere delegato e cofondatore di Ambrogio, spiega che è una rottamazione non alla «Renzi», ma proprio fisica. «La nostra piattaforma cloud ha due aspetti: uno hardware, vecchio stampo. Togliamo la vecchia tecnologia che ora si usa per i centralini telefonici. Noi li rottamiamo. Non per sostituirli con altri, magari più evoluti, ma per rimpiazzarli con un semplice hub, un hardware nella sede del cliente che si collega al nostro hardware tramite cloud». Fin qui, niente di nuovo. Solo che la piattaforma elaborata (cloud.ambrogio.com), a cui si accede tramite Id e password, apre una serie di servizi aggiuntivi, integrati, per tutti gli utenti dell'azienda. Si vedono tutti i collaboratori in linea, c'è un servizio di messaggistica, di scambio file e condivisione dati tra i dipendenti, oltre alle comunicazioni tradizionali, accessibili però non solo dall'ufficio ma anche da cellulare e tablet. «La nostra è una interfaccia di comunicazione. E oltre alle comunicazioni telefoniche base, possiamo spedire raccomandate dall'ufficio virtuale, c'è un servizio di prenotazione ritiri senza chiamare un corriere al telefono, c'è la gestione documentale. Tutto dentro ad un unico spazio web fruibile multidevice».

Nerd

Costo di partenza, 9,99 euro per 12 utenti (al giorno). «Ovviamente, se fai la raccomandata a parte, la paghi - mette le mani avanti Signorini - ma tutto il resto è incluso». E i servizi di telecomunicazione «sono compresi: per esempio traffico telefonico fino a 6.000 minuti al mese cellulari e fissi, linee telefoniche, collegamento rete comprese, connettività su due canali di differenti operati, e banda fino a fino a 60 Mbp senza fibra, con uno “switch” tra telefono fisso e cellulare. Se ho sede a New York o a Roma, sono nello stesso cloud, e comunico come se avessimo una sola sede fissa, sia su web che su smartphone. Il numero fisso dell’ufficio me lo porto sul cellulare, chiamando e ricevendo dal numero dell’ufficio anche all’estero». Roba «user friendly», sviluppata da «nerd». E pensare che Ambrogio ha finanziato il progetto «Save the nerd», per portare uno “smanettone” fuori Italia (e fuori dalla rete) per un mese, con una regata in barca senza cellulare, tablet o palmare e far respirare il cervello. Ma quello è un altro cloud.