



Zoom/ L'opinione di Paolo Fusi, A.D. di Active Network, azienda che offre servizi "Voice Over Ip" a tariffe bassissime

"VoIP, mercato in espansione, ma in Italia manca la cultura"

FRANCESCA TARISSI

Roma

Il mercato del VoIP in Italia non è certo un mercato facile. A fronte di un utilizzo in Germania del 52%, da noi appena il 2% dell'utenza ne sfrutta i vantaggi. Primo tra tutti quello economico. Ciò dipende principalmente dalla diffidenza che gli utenti nutrono verso un qualcosa considerato una novità, di cui non si sono ancora recepiti bene la tecnologia e il funzionamento e che si ritiene sia di difficile utilizzo e implementazione sia a livello aziendale che, a maggior ragione, a livello consumer.

In questo panorama tutto da costruire, lavora Active Network, una società italiana a carattere nazionale, con sedi a Roma, Viterbo ed Empoli, che si occupa di VoIP

La banda larga nel nostro paese ha ormai un'affidabilità del 99,4 per cento

per le piccole, medie e grandi aziende ed anche per clienti soho e consumer.

«Non bisogna diffidare del VoIP», spiega Paolo Fusi Amministratore Delegato della società, «perché la banda larga attualmente ha raggiunto un'affidabilità di circa il 99,4% e questo, di conseguenza, permette un'altrettanto grado di affidabilità nell'uso di questa tecnologia».

Con una struttura flessibile composta da 45 persone, Active network sviluppa soluzioni modulate sulle specifiche esigenze del cliente, cercando di battere la concorrenza a colpi di tariffe molto contenute.

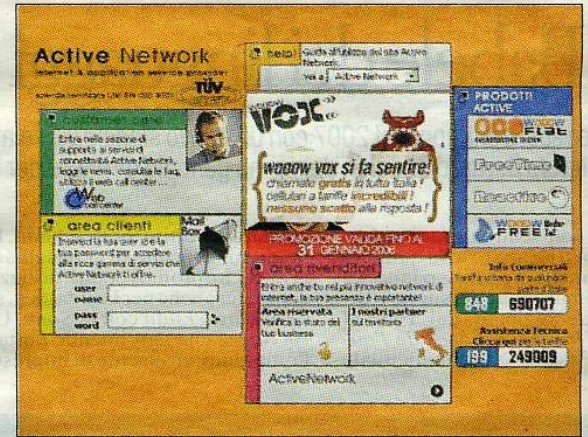
«La nostra ultima soluzione business, l'ADSLive», prosegue Fusi, «è in assoluto la flat più bassa del mercato, che per di più offre una banda garantita minima nominale di 32 Kb/s, un numero telefonico nuovo o la portabilità del vecchio, e la possibilità di dimenticare per sempre il canone Telecom».

Ma tariffe più economiche bastano per sopravvivere in questo settore?

«Noi sopravviviamo nel mercato per un'innovata capacità tecnologica», risponde Fusi, «perché l'approccio alle novità viene smaltito in poche settimane,

mentre aziende molto più grandi di noi impiegano settimane. Ci avvaliamo inoltre di 820 rivenditori su tutto il territorio e diversi accordi con portali famosi del Web, come Tariffe.it o Studenti.it».

«E' vero che in Italia manca una cultura del VoIP e che quelli che optano per questo sistema sono considerati dei pionieri», aggiunge Fusi, «ma noi supportiamo i nostri clienti con un servizio di help telefonico, guide in italiano, e, se richiesta, l'installazione a domicilio. Anche se con i nostri prodotti non ce n'è affatto bisogno. Il fraintendimento, infatti, è che si pensa che il VoIP implichi una trasformazione radicale dell'infrastruttura telefonica aziendale, mentre noi agiamo a monte



del centralino, lasciando tutto così com'è ed espletando anche le pratiche di number portability».

La società, insomma, sa il fatto suo, non demorde ed anzi rilancia: «Il nostro scopo», conclude Fusi, «è arrivare a 850.000 clienti, ossia 7,5 volte quelli che abbiamo ora. Il VoIP si sta evolvendo e noi puntiamo a raggiungere i livelli di diffusione tedeschi».

Il web di Active Network dove è possibile sapere tutto sul VoIP