

Testata: **Corriere delle Telecomunicazioni .it**
Diffusione: **Web**
Data uscita: **26/07/2013**



IN CONTROTENDENZA

L'azienda toscana di servizi tlc ha aumentato i ricavi del 17% e ora conta di assumere altri ingegneri informatici per l'area R&D. Suo punto di forza è Professional Net, soluzione in grado di dotare le aziende l'Internet superveloce senza fibra

di L.M.

Fatturato in ascesa e assunzioni in vista, a dispetto della crisi, per **Ambrogio**, azienda toscana che offre servizi di telecomunicazione alle imprese e opera per conto di **Eni** nel mercato delle utilities.

Nel 2012 il gruppo fondato a Prato nell'ottobre 2002 da **Franco Tocci** e **Riccardo Signorini** ha registrato un fatturato globale di 8,674 milioni di euro, con un incremento di oltre il 17% sull'anno 2011. E, proprio nel contesto di questa crescita, prevede di assumere entro l'anno 5 ingegneri informatici, da destinare essenzialmente all'area Research & Development, e qualche decina di agenti nell'ambito di un'azienda che ha già intorno ai 200 dipendenti.

L'ottimo risultato ottenuto si deve in gran parte al fiore all'occhiello del gruppo: **Ambrogio Next**, il reparto ricerca e sviluppo che crea soluzioni innovative nel campo delle Tlc come la recente "**Professional Net**", prodotto che può garantire alle aziende la velocità della fibra senza i costi di installazione della fibra. In pratica consente di utilizzare le normali linee Adsl e, attraverso l'installazione di un hardware specifico, con una particolare configurazione che si interfaccia con la centrale di cui **Ambrogio** è proprietaria, può garantire alle aziende di raggiungere per Internet velocità dell'ordine di 60 mega in download in tutte le zone coperte dal semplice servizio Adsl. I costi di installazione sono dell'ordine di qualche migliaia di euro e la copertura è su tutto il territorio italiano (dove, naturalmente, arrivi una normale linea Adsl).

Leader nei ricavi è la capofila **Ambrogio** con oltre 5 milioni di euro, ma l'incremento maggiore è stato quello realizzato da **Ambrogio Service**, il ramo d'azienda nato nel 2009 da un accordo con **Eni** per la commercializzazione dei prodotti gas e luce: il fatturato di **Ambrogio Service** è praticamente raddoppiato in un anno (da 1,4 milioni di euro a 2,789 milioni), grazie all'espansione in tutta Italia della rete vendita, con l'apertura di 20 nuove sedi in tutte le regioni.

Il margine operativo lordo registrato dal **Gruppo Ambrogio** nel 2012 è superiore al 25%.

“Siamo soddisfatti– ha detto **Riccardo Signorini**, consigliere delegato del gruppo – dei risultati raggiunti l'anno scorso. La crescita dei ricavi conferma il successo dei nostri prodotti e della nostra strategia di diversificazione. Guardiamo al futuro con ottimismo. Nella seconda metà del 2013 apriremo in Italia almeno altre 10 sedi di **Ambrogio Service** e stiamo implementando prodotti che ci consentano un ruolo da protagonisti tra le Cloud-companies”.

Ambrogio ha intanto annunciato anche nuove assunzioni per la seconda parte dell'anno, in particolare ingegneri informatici per lo sviluppo dei software proprietari. Dall'inizio dell'anno ne sono stati assunti 3. In tutta Italia c'è anche la possibilità di entrare a far parte della rete vendita **Ambrogio Service** per agenti e venditori.