

Rappresentanze. L'associazione dei provider indipendenti

Tlc più vicine alla clientela

VICENZA

Alessia Zorzan

I provider locali vicentini possono contare su una rappresentanza ad hoc in seno alla Confindustria. A Vicenza è nata l'Associazione provinciale provider indipendenti, primo caso in regione, come riflesso locale dell'Assoprovider nazionale. Una scelta che risponde all'esigenza di dare maggiore rappresentatività a una categoria economica che, pur a raggio locale, si sta affermando sempre più nel mercato. Sono dieci al momento le aziende associate, un numero solo in apparenza esiguo se si pensa alla particolarità del settore delle telecomunicazioni, ancora dominato da pochi colossi.

«Lo sviluppo della tecnologia e l'aumento dell'utilizzo della rete internet - spiega il presidente dell'associazione Luis Cogo - hanno reso necessaria l'organizzazione di una categoria economica specifica. In questo modo possiamo contare su una rappresentanza a livello locale e quindi interagire in modo più efficace con il territorio. Confrontandoci con le altre categorie siamo in grado di adeguare l'of-

ferta dei servizi alle reali esigenze del contesto e abbiamo poi la possibilità di confrontarci internamente, definendo in modo più preciso lo scenario tecnologico e ottimizzando le soluzioni».

Per evitare di soccombere di fronte ai giganti delle telecomunicazioni, i provider indipendenti hanno fatto della dimensione locale la loro forza. «Quello che ci differenzia - spiega ancora il presidente - è proprio la nostra vicinanza al cliente, che ci permette di essere più efficaci e tempestivi nella risoluzione dei problemi. Inoltre, e non è poco in tempi di call center, ci presentiamo con nome, cognome e un volto».

Oltre a garantire internet a banda larga anche in zone po-

co agevoli, i provider locali rispondono anche ad altre richieste, tra cui gestione di siti internet, telefonia VoIP, sistemi di sicurezza e e-commerce.

Per evitare una concorrenza eccessiva all'interno dello stesso territorio, le aziende vicentine che operano in questo settore hanno scelto una doppia via di differenziazione, di target e di prodotto. Alcune associate operano dunque prevalentemente con privati, altre con aziende. Chi è attivo nel settore business è inoltre specializzato con piccole e medie imprese oppure con aziende di grandi dimensioni. Ogni azienda ha puntato poi su un particolare servizio all'interno della gamma delle nuove tecnologie.

Ora l'associazione è impegnata con una campagna informativa da diffondere attraverso i canali dell'Ascom vicentina, per far conoscere meglio il settore in cui opera. «Sulle nuove tecnologie c'è ancora molta confusione - conclude Cogo -. Come associazione ci stiamo impegnando per presentare in modo oggettivo i vari servizi, con l'obiettivo di creare un po' più di cultura in materia».



Luis Cogo

PRESIDENTE
DELL'ASSOCIAZIONE

Più competitivi.

Confrontandoci con le altre categorie, siamo in grado di adeguare l'offerta dei servizi alle reali esigenze del contesto territoriale