

# Cubecom guarda più in alto

L'operatore "passa" a Galactica i suoi clienti di fascia più bassa e si caratterizza maggiormente come interlocutore delle aziende medio-grandi

**C**on un fatturato di circa nove milioni di euro si è concluso il 2001 di Cubecom; l'operatore chiude quindi in crescita (+30% rispetto al 2000) il suo terzo anno di attività e si prepara a definire meglio il suo posizionamento, in particolare dopo l'acquisizione dell'ISP Galactica.

## Un po' di storia

Nata nel 1999, Cubecom ha deciso sin dall'inizio di concentrarsi sul comparto dei servizi dati per le aziende e non è mai scesa sul "campo" della fonia fissa. Oggi il valore medio di un'offerta dell'operatore - spiega l'amministratore delegato Michele Zunino - supera i 50 mila euro e alcuni progetti raggiungono anche i 500 mila euro; ciò consente a Cubecom di porsi direttamente in concorrenza con i grandi operatori di TLC.

"Focalizzarci su un'area specifica (i servizi dati per le imprese - ndr) è stato - sottolinea Zunino - premiante, anche se in certi momenti siamo stati criticati. Abbiamo maturato competenze specifiche che ci permettono di reagire rapidamente quando necessario e senza cercare risorse esterne".

Nel tempo la rete Cubecom si è ampliata e oggi "da un punto di vista tecnologico e commerciale copre tutta l'Italia", spiega Zunino. L'operatore ha infatti due Internet Data Center (uno a Genova e l'altro a Milano), 10 PoP di primo livello e 80 di secondo livello. Il centro di controllo è a Genova, con un "hot site" a Milano.

## La rete e l'offerta

I servizi proposti da Cubecom si dividono in un'offerta per il mercato aziendale e in una per gli operatori di TLC e gli ISP. Nel primo ambito troviamo accessi a Internet via ADSL o via linea dedicata, servizi di gestione della posta aziendale, hosting, gestione remota della rete del cliente e, infine, reti private virtuali con accesso in ATM/Frame Relay, IP/MPLS o PSTN/ISDN. L'offerta wholesale comprende servizi di co-location e di trasporto di traffico voce/dati o per l'accesso a Internet.

## Una rete sicura

La rete di backbone realizzata da Cubecom è magliata e si basa sulle infrastrutture in fibra offerte dai principali fornitori di banda, nazionali e internazionali.

"La magliatura - spiega Pietro Rizzo, oggi direttore relazioni esterne di Cubecom ma in precedenza direttore esercizio di rete - è voluta, per avere percorsi ridondanti e aumentare la qualità della rete. Inoltre mette in luce le caratteristiche positive delle tecnologie di trasporto".

Dal punto di vista dei protocolli, Cubecom punta in particolare su due tecnologie, oltre all'inevitabile IP: ATM per garantire la

multifunzionalità della rete geografica e MPLS per portare caratteristiche di Quality of Service anche nel mondo dell'Internet Protocol. Il fine è - spiega Rizzo - spostare il "carico" tecnologico legato ai servizi dal cliente alla rete dell'operatore.

**MPLS**  
Multi Protocol  
Label Switching,  
tecnologia  
adottata per  
abilitare funzioni  
di gestione della  
QoS nelle reti IP.

"Gli investimenti tecnologici effettuati - sottolinea - si ripagano garantendo uno 'strumento' privo di preclusioni agli sviluppi futuri, oltre a offrire una migliore economia di scala".

## Partner per crescere

Per il 2002 Cubecom prevede un raddoppio del fatturato che verrà anche attraverso la collaborazione con altri tipi di operatori. "Con altre aziende del mondo IT - spiega Michele Zunino - possiamo ampliare il nostro business, proponendo insieme un'offerta che comprende i prodotti dei partner e i nostri servizi dati". Un esempio è la partnership con chi opera nel mercato tradizionale dell'AS/400: Cubecom sta certificando partner che lavorano nel mondo iSeries e che hanno anch'essi come target le medie aziende italiane.

Per Zunino, comunque, il mercato più "aggregabile" è quello di sostituzione: "Chi ha la necessità di certi servizi dati li ha già acquistati, ma ora si aspetta un miglioramento, per esempio in termini di QoS. Il mercato 'nuovo' non è così pronto a recepire i servizi: chi non ha già scelto qualcosa probabilmente non ne ha effettivamente bisogno. Forse non esistono ancora i nuovi mercati di cui si parlava due anni fa".

**NWI**

## Prima e dopo Galactica

L'acquisizione dell'ISP milanese Galactica rientra nelle **strategie di sviluppo** di Cubecom, poiché consente di posizionarsi stabilmente su una fascia **più alta** di utenza (le aziende medio-grandi) pur garantendo continuità ai clienti **già acquisiti** nelle fasce d'utenza più basse, i quali saranno "traghettati" verso la nuova offerta di Galactica Net. Quest'ultima, in poche parole, avrà soprattutto offerte a **pacchetto**, mentre Cubecom si muoverà attraverso **progetti** specifici, anche complessi.

Uno dei vantaggi di questa acquisizione sta anche nel fatto che sarà Cubecom stessa a fornire le **risorse** di cui Galactica avrà bisogno, il che consente all'operatore genovese di **ammortizzare** prima i propri investimenti in infrastrutture. Dal punto di vista operativo Galactica, pur essendo partecipata al 98% da Cubecom, avrà una gestione economica separata.

A quella di Galactica si **affiancheranno** nel prossimo futuro almeno altre due acquisizioni, con lo scopo di **consolidare** il mercato e il tasso di crescita di Cubecom.