

Un nuovo Player strategico sul mercato italiano del Cloud business

Ne parliamo con Marco Fiorentino, Amministratore Delegato di KPNQWest

È stato recentemente ufficializzato che F2i e il fondo Marguerite hanno raggiunto un accordo per l'acquisto dall'Ing. Marco Fiorentino del 90,00% del capitale di KPNQWest Italia, azienda che fornisce a migliaia di clienti in Italia servizi di connettività in fibra ottica attraverso una rete di accesso in larga banda nazionale e servizi di data center e Cloud ad altissima affidabilità e performance, erogati tramite quattro data center proprietari ubicati presso il "Fiber Hub" italiano di Caldera a Milano.

Dopo l'acquisizione di Infracom ed MC-Link, F2i e Marguerite accrescono così la presenza nel settore TLC in Italia, ed intendono integrare MC-Link, Infracom e KPNQWest in un'unica piattaforma, ed aggregare altri operatori attivi nel frammentato mercato dei servizi di TLC per la clientela business. L'obiettivo è di dar vita a un Player nazionale dotato di forti competenze manageriali, solidità finanziaria ed elevati livelli di efficienza e qualità del servizio.



Quali saranno le dimensioni complessive del gruppo che si andrà a costituire nell'ambito 2i Fiber?

Sarà un gruppo con un fatturato di circa 170 M€, 9,000 km di fibra che servono 35 città italiane, 7 data center in Caldera per complessivi 8.500 mq, 140 operatori on premise.

Metterà a disposizione del mercato un'offerta completa, da fibra spenta broadband a Cloud pubblico, ibrido e privato, competenze sistemiche SAP ed anche servizi SaaS.

Quali saranno sul mercato gli effetti dell'aggregazione?

Ci sarà un effetto positivo per le aziende Italiane e per l'intero Sistema Paese: quello a cui stiamo assistendo è l'inizio di una fase di aggregazione che non potrà non coinvolgere altri Player.

Nello specifico, sul Cloud ci saranno da oggi i mezzi per industrializzare e promuovere massicciamente l'offerta

Cloud Italiana ed i Clienti avranno possibilità di confronto e scelta non solo fra servizi Cloud di noti OTT stranieri, ma anche con un'offerta Italiana ancora più forte e competitiva. Spesso all'ingegno italiano non corrisponde la scala e la dimensione di forza di mercato: si tende a prediligere l'indipendenza, ma così si lascia campo libero ad altri che approcciano il mercato in modo più sistematico.

Con la discesa in campo di un fondo come F2i con capitale e credibilità alle spalle, si sta realizzando un Player che coniuga le competenze e l'innovazione italiane con la corretta scala per industrializzare l'offerta e l'approccio al mercato. Questo permetterà di sfatare il mito dell'invincibilità dei maggiori OTT stranieri: gli operatori più conosciuti non sempre hanno la migliore performance e spesso non c'è reale correlazione fra prezzo e performance.

Cosa ci puoi dire nello specifico in merito all'offerta Cloud?

Sarà caratterizzata da alcuni elementi che sono da sempre la cifra distintiva di KPNQWest Italia:

- Affidabilità, grazie anche alla strategia di utilizzo di più data center all'interno della stessa città, contigui e quindi con migliore replica
- Performance: ad esempio, la nostra nuova SAN "multi data center" basata solo su storage NVMe e scrittura in modalità multi data center
- Protezione del dato: Data Sovereignty italiana
- Servizio di classe Enterprise, grazie alla virtualizzazione VMware
- Personalizzazione in funzione delle esigenze del cliente: Data Center virtuale puro, ibrido fisico/virtuale, con o senza supporto sistemistico ed applicativo

Questa offerta sarà da ora in poi declinata con la forza finanziaria, commerciale, di comunicazione di un'aggregazione come quella realizzata dal fondo F2i; e questo, come detto, rappresenta una grande opportunità per la clientela business nazionale, che avrà a disposizione un'offerta italiana ancora più forte.