



ATTUALITA'

## Uscire dalla Crisi - intervista ad Antonio Sanguinetti

**Il fondatore e titolare di Skymeeeting racconta ad Eccellere la sua esperienza di imprenditore, in un settore che è in controtendenza e in cui la sua società ha registrato un più 20% l'anno, puntando su innovazione tecnologica, formazione e, ora, su partnership strategiche. "La potenzialità del web non ha limiti".**

di Alberico Moro

### **Antonio, raccontaci brevemente qualcosa sul tuo lavoro e sulla tua azienda.**

In questo momento storico, gestisco in prima persona Skymeeeting, l'azienda che ho fondato nel 2005, che opera nel settore dei servizi di videocomunicazione web ([www.skymeeeting.net](http://www.skymeeeting.net)). Abbiamo sviluppato una piattaforma di videoconferenza 100% web-based che consente di comunicare e collaborare con chiunque in qualunque parte del mondo, senza installare nulla sul computer (PC/Mac/Linux). In altre parole, aiutiamo le persone a lavorare insieme senza essere presenti nello stesso posto. In azienda, mi divido su vari fronti: direzione commerciale e di marketing e coordinamento del team di sviluppo software.

### **Siete stati "toccati" o "coinvolti" dalla Crisi? In che modo?**

Fortunatamente il nostro settore è in decisa controtendenza: la crisi impone alle aziende di rivalutare le voci di budget legate alla comunicazione e alla formazione; la videoconferenza permette di tagliare drasticamente i costi legati agli spostamenti, aumentare la produttività e risparmiare tempo e denaro; è quindi percepito come uno strumento di comunicazione e collaborazione efficace e competitivo. Certo, abbiamo perso un consistente numero di clienti, che per necessità legate a crisi di liquidità finanziaria sono stati costretti a tagliare il budget; questa riduzione è stata però ampiamente compensata dall'acquisizione di nuove significative quote di mercato in molti settori merceologici. Abbiamo riscontrato in particolare un forte sviluppo di interesse proveniente dal settore della formazione, che identifica nell'aula virtuale uno strumento ineguagliabile per erogare contenuti formativi a distanza. Negli ultimi 3 anni, la domanda è aumentata e il volume di affari di Skymeeeting è cresciuto al ritmo del 20% all'anno.

### **Cosa è cambiato nella tua attività/azienda? E nelle tue azioni di tutti i giorni?**

Oggi, gli utenti interessati alla videoconferenza sono molto più competenti ed informati rispetto a qualche anno fa ed esigono risposte esaustive sin dalle prime fasi di valutazione. Questa evoluzione è stato il motore propulsivo per un cambiamento di rotta nella gestione di tutte le fasi della nostra attività: lo staff tecnico e commerciale di Skymeeeting oggi gestisce tutte le fasi pre e post vendita (presentazioni, dimostrazioni, training formativi, assistenza e supporto tecnico) coinvolgendo i clienti in sessioni di videoconferenza live dedicate e personalizzate. Per quanto riguarda le azioni di tutti i giorni, ho la fortuna di fare un lavoro che mi appassiona e questo aiuta molto. Di sicuro, viaggio molto meno per lavoro: grazie alla videoconferenza riesco ad incontrare ogni giorno molte persone.

### **Hai avuto da subito le idee chiare su cosa andava fatto? E ora?**

Ovviamente no: nessuno avrebbe potuto immaginare le reali dimensioni della crisi che stiamo vivendo. Abbiamo cercato di analizzare da vicino il nostro mercato di riferimento e abbiamo studiato il comportamento dei principali competitor internazionali. Ora siamo concentrati nella creazione di partnership strategiche: personalmente sono convinto che la collaborazione e la sinergia tra realtà imprenditoriali operanti in settori complementari tra loro rappresenti una leva molto efficace per reagire alla crisi.

### **Quali sono state le azioni più importanti che hai messo in campo?**

Abbiamo concentrato le azioni sul potenziamento dell'infrastruttura IT e soprattutto nella formazione di risorse umane di alto profilo, il vero patrimonio di Skymeeeting.

### **Cosa consiglieresti ad un'azienda in "crisi"?**

Di adattarsi ai rapidissimi mutamenti dei mercati in tempi di crisi con altrettanta rapidità: ridisegnare le strategie aziendali, analizzare le modifiche da apportare alle linee di produzione, attivare nuovi canali di penetrazione. Ad un'azienda in crisi consiglieri di guardarsi intorno e aprirsi a nuovi mercati, in altre parole internazionalizzare. Per tutto questo è però necessario investire in comunicazione e il web è il canale che, a

mio avviso, offre le migliori opportunità di visibilità e penetrazione.

**Cosa è successo ai tuoi clienti e ai tuoi fornitori? Come stanno affrontando loro questa situazione?**

In generale, i nostri clienti hanno dimostrato di essere molto attenti ai benefici legati alle innovazioni tecnologiche e di rispondere efficacemente alla crisi: le strutture di formazione hanno modificato rapidamente il loro modello di business convertendo le lezioni in presenza in aule virtuali in videoconferenza; per quanto riguarda le aziende, la risposta è decisamente positiva, nonostante la criticità delle infrastrutture disponibili – e mi riferisco in particolare alla banda larga, che ad oggi rappresenta un fattore critico di sviluppo per la nostra economia-. I segnali positivi sono comunque forti e tangibili: entro il 2013 i principali operatori TLC nazionali investiranno moltissimo nella banda larga in mobilità.

**Quali sono le opportunità in questo momento? Su cosa investiresti?**

Internet. Chi ha idee innovative ed è motivato a realizzarle, ha a disposizione un pubblico di riferimento ineguagliabile. La potenzialità del web non ha limiti.

**Qual è stata la novità più importante nel tuo settore? Che vantaggi potrà offrire?**

Le novità rilevanti che osserviamo molto da vicino sono due, strettamente correlate tra loro: la diffusione esponenziale dei tablet e l'imminente introduzione sul mercato della banda larga in mobilità, basata sulla tecnologia LTE (Long Term Evolution) in grado di fornire velocità di trasmissione dati di gran lunga superiore alla tradizionale 3G. Per fare un paragone, la velocità della 3G arriva, teoricamente, a una velocità di 2 Mb/s contro una potenziale velocità per LTE fino a 100 Mb/s. Utilizzando un tablet connesso in rete ad alta velocità, la videoconferenza sarà uno strumento di comunicazione veramente "rivoluzionario": tutti potranno seguire un evento online o assistere ad una lezione virtuale anche in piena mobilità. I vantaggi? Miglioramento delle comunicazioni in ogni settore, riduzione degli spostamenti, con conseguente risparmio di tempo e denaro e riduzione dell'impatto ambientale, grazie alla riduzione dell'utilizzo dei mezzi di trasporto.

**Come sarà il "mondo" dopo la crisi? Che cosa ti aspetti nei prossimi mesi/anni?**

Difficile ipotizzare un rapido ritorno ai livelli pre-crisi nelle economie occidentali in generale e in Italia in particolare; la globalizzazione impone un confronto costante con operatori sempre più competitivi e qualificati e l'unica strada che vedo per la nostra economia è di razionalizzare e riorganizzare la struttura produttiva per aumentare la produttività e competere sul mercato globale. Mi aspetto che la caparbietà, la creatività e la professionalità del mondo imprenditoriale italiano riesca, seppur tra mille difficoltà, nuovamente ad affermarsi. Chi la dura la vince, ha detto un certo Confucio.

19-6-2012

LINK ALL'ARTICOLO:

[www.eccellere.com/public/rubriche/attualita/UsciredallaCrisiAntonioSanguinetti-304.asp](http://www.eccellere.com/public/rubriche/attualita/UsciredallaCrisiAntonioSanguinetti-304.asp)

I testi rimangono proprietà intellettuale e artistica dei rispettivi autori. 2010 -



I contenuti di **Eccellere** sono concessi sotto la **Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale 3.0 Unported**. Ulteriori informazioni sono disponibili alla pagina **Note legali** ([www.eccellere.com/notelegali.htm](http://www.eccellere.com/notelegali.htm)).