



SERVIZI DI TELECOMUNICAZIONE • TELECOMMUNICATION SERVICES

AFINNA ONE S.R.L.

Allo stato attuale, il mercato delle telecomunicazioni in Italia, con 35 miliardi di euro l'anno rappresenta, da solo, circa il 2% del PIL. Ad una diminuzione costante dei prezzi al consumo (il 44% in meno, negli ultimi 15 anni, grazie al processo di liberalizzazione regolamentata, di matrice comunitaria, che ha interessato il nostro Paese a partire dalla fine degli anni 90, e che ci vede allineati rispetto alle dinamiche dei principali stati europei – Germania, Francia, Regno Unito, Spagna) corrisponde una sempre maggior richiesta di servizi da parte del mercato, con attenzione all'innovazione tecnologica, alle reti digitali di nuova generazione, ai servizi integrati più innovativi, così che i ricavi complessivi rimangano invariati, nonostante la progressiva e consistente riduzione dei prezzi. In questo scenario si possono ben identificare almeno due tipologie di "attori": le aziende presenti sul mercato consumer business e retail (reseller internet, gestori di telefonia fissa e mobile, siti di e-commerce, distributori di hardware e software) e le imprese che, grazie a tecnologia, know-how e presenza sul mercato internazionale, forniscono alle prime le risorse necessarie (gestori di traffico wholesale, operatori infrastrutturali di banda larga, aziende di housing ed hosting, produttori hardware, sviluppatori software) per sfidare concorrenza e mercato.

Afinna One, nata nel 2010 da un'intuizione del Dott. Massimo Lucera, a valle della sua decennale e proficua esperienza manageriale maturata con i più affermati carriers europei, è oggi uno degli operatori wholesale di riferimento nel mercato italiano; l'azienda che in soli sette anni si è decisamente sviluppata nel settore dell'arbitraggio del traffico telefonico internazionale, vanta oggi oltre 300 interconnessioni attive con i più importanti operatori del mondo ed offre risposte a tutte le esigenze coprendo tutto il territorio. I 5 POP "Point Of Presence" sono Francoforte, Miami,

New York, Hong Kong, e Dubai.

La struttura, seppur sempre snella e flessibile, ha sviluppato oggi un team di 25 persone strutturato in un reparto commerciale, un solido reparto tecnico operativo, 7/24/365 ed un ufficio amministrativo presso la propria sede centrale.

Il settore dell'arbitraggio (comunemente definito "wholesale market"), è oggi senza ombra di dubbio il core business di Afinna One e, seppur sconosciuto ai "non addetti ai lavori", non può che essere considerato a tutti gli effetti il motore pulsante delle telecomunicazioni. Conoscenza approfondita del mercato, accuratezza nell'analisi degli scenari, disponibilità di risorse finanziarie, elevato rating da parte delle agenzie di assicurazione del credito e possibilità di gestione dei pagamenti in tempi brevi, permettono oggi ad Afinna One di poter competere sul mercato con operatori tier 1, incumbent e grandi carrier internazionali, offrendo elevata qualità e tariffe competitive; tutto ciò si traduce - nell'operatività quotidiana - nella possibilità da parte di Afinna One, di accedere a tariffe di terminazione internazionale vantaggiose e spesso inferiori a quelle "ufficiali" del mercato regolamentato, che in tempo reale vengono rivendute ad altri operatori, con il vantaggio, per Afinna One, di incrementare volumi e marginalità generando cashflow, e per i grandi operatori telefonici (es. Colt, Orange, BT UK) di ridurre i costi di acquisto rispetto alle tariffe dettate dalle Autorità di Regolamentazione dei singoli Paesi, senza pregiudicare la qualità del servizio offerto ai propri clienti finali.

"Consapevolezza delle nostre capacità e del nostro know-how, esigenza di "aggredire" i mercati tatticamente essenziali, ricerca di nuovi partner, analisi delle potenziali nuove aree geografiche strategiche di business, hanno delimitato e definito le zone di interesse più idonee allo sviluppo del nostro business."