

TELECA PER L'AZIENDA MOBILE

Le tecnologie 3G segnano il passo in quanto a diffusione, ma ciò non vuol dire che non si possa già parlare di azienda mobile o di wireless office: è l'opinione di Teleca (www.teleca.com), che opera come system integrator e centro di competenza nello sviluppo di soluzioni mobili. Attiva in Italia da circa due anni, ha come clienti i principali operatori cellulari.

"Seguiamo - spiega Francesco Cardinale, managing director di Teleca Solutions Italia - tutto il ciclo di vita di una soluzione, dallo studio di fattibilità alla realizzazione della soluzione, dal test al supporto tecnico... Ci occupiamo anche della gestione e del delivery di contenuti multimediali per conto del cliente, effettuando le opportune conversioni di formato". Ciò consente di delineare più facilmente un modello di business che coinvolga ad esempio un content provider e un operatore, perché elimina a entrambi il peso di un'operazione (la conversione dei contenuti) che non fa parte del loro core business. Per un operatore, quindi, il modello di erogazione dei servizi può seguire tre strade: sfruttare solo la propria infrastruttura, usare in parte quella di Teleca oppure cedere in completo outsourcing a quest'ultima la

gestione del servizio medesimo. Questa possibilità, sottolinea Cardinale, è utile per chi voglia far partire in poco tempo un nuovo servizio e sfrutta tra l'altro il laboratorio prototipale che l'azienda svedese ha creato in Italia.

L'offerta di Teleca è rivolta anche alle aziende private, ma non va in contrapposizione con le iniziative degli operatori: "Ci muoviamo - evidenzia Cardinale - in partnership con loro... Per molti carrier è più coerente offrire certi servizi in collaborazione con un suo partner, per seguire anche in dettaglio le esigenze di integrazione del cliente specifico".

The logo for Teleca, featuring a stylized lowercase 't' with a circular swoosh above it, followed by the word 'eleca' in a bold, lowercase sans-serif font.