

http://www.corrierecomunicazioni.it/tlc/45834_vuetel-ricavi-2016-a-20-traina-l-africa-sub-sahariana.htm

HOME » TLC » Vuetel, ricavi 2016 a +20%: traina l'Africa sub-Sahariana



Martedì 14 Febbraio 2017

Direttore Responsabile: **Gildo Campesato**
Condirettore: **Mila Fiordalisi**

INDUSTRIA 4.0 | DIGITAL | PA DIGITALE | TLC | IT WORLD | E-PAYMENT | CLOUD | JOB & SKILL | TECH ZONE | E-HEALTH | START UP
L'EUROPA CHE VERRA' | MEDIA | SMART CITY | PROTAGONISTI | ICT & LAW | PUNTI DI VISTA

HOME » TLC » Vuetel, ricavi 2016 a +20%: traina l'Africa sub-Sahariana

cerca nel sito

COR.COM

GOOGLE

IL BILANCIO

Vuetel, ricavi 2016 a +20%: traina l'Africa sub-Sahariana

La posizione finanziaria netta cresce del 187% rispetto al 2015. L'Ad Giovanni Ottati: "La vision strategica è di diventare il partner tecnologico infrastrutturale ideale per gli operatori Tlc, Ict e per le aziende nell'area Sud del Mediterraneo"

di A.S.



I ricavi 2016 toccano per **VueTel** quota 130 milioni di euro nel 2016, registrando un +20% rispetto ai 106 milioni dell'anno precedente. Il gruppo italiano di **servizi di telecomunicazioni** che opera nel mercato dei **servizi wholesale internazionali voce e dati** vede un aumento dell'Ebitda, che passa da 1.3 milioni a 2.2 milioni di euro, a +70% rispetto al 2015. La posizione finanziaria netta del gruppo si attesta inoltre a 4 milioni di euro, in crescita del 187% rispetto agli 1.5 milioni dell'anno precedente. Il volume dei contratti che l'azienda ha stipulato in **Nord Africa** nel settore del project management e del consulting a oggi raggiunge i 7 milioni di euro.

"Il piano strategico per il prossimo triennio porterà a una significativa trasformazione della società da operatore di servizi di telecomunicazioni internazionali di fonia a operatore di servizi dati e infrastrutture di telecomunicazioni nel **bacino del Mediterraneo e Africa Sub-sahariana** - commenta **Giovanni Ottati** (nella foto), **Ceo di VueTel** - A fronte di un consolidamento generale della nostra infrastruttura dati finalizzata a fornire nuovi servizi, la vision strategica di **VueTel** è quella di diventare il partner tecnologico infrastrutturale ideale per gli operatori **Tlc, Ict** e per le aziende

La posizione finanziaria netta cresce del 187% rispetto al 2015. L'Ad Giovanni Ottati: "La vision strategica è di diventare il partner tecnologico infrastrutturale ideale per gli operatori Tlc, Ict e per le aziende nell'area Sud del Mediterraneo"

I ricavi 2016 toccano per **VueTel** quota 130 milioni di euro nel 2016, registrando un +20% rispetto ai 106 milioni dell'anno precedente. Il gruppo italiano di **servizi di telecomunicazioni** che opera nel mercato dei **servizi wholesale internazionali voce e dati** vede un aumento dell'Ebitda, che passa da 1.3 milioni a 2.2 milioni di euro, a +70% rispetto al 2015. La posizione finanziaria netta del gruppo si attesta inoltre a 4 milioni di euro, in crescita del 187% rispetto agli 1.5 milioni dell'anno precedente. Il volume dei contratti che l'azienda ha stipulato in **Nord Africa** nel settore del project management e del consulting a oggi raggiunge i 7 milioni di euro.

“Il piano strategico per il prossimo triennio porterà a una significativa trasformazione della società da operatore di servizi di telecomunicazioni internazionali di fonia a operatore di servizi dati e infrastrutture di telecomunicazioni nel **bacino del Mediterraneo e Africa Sub-sahariana** - commenta **Giovanni Ottati** (nella foto), **Ceo di VueTel** - A fronte di un consolidamento generale della nostra infrastruttura dati finalizzata a fornire nuovi servizi, la vision strategica di **VueTel** è quella di diventare il partner tecnologico infrastrutturale ideale per gli operatori **Tlc, Ict** e per le aziende nell'area sud del Mediterraneo”.

VueTel ha inoltre recentemente sottoscritto una **membership con Linx (London Internet eXchange)**, una delle più grandi realtà mondiali per quanto riguarda i servizi di **peering**. L'accordo ha lo scopo di sviluppare le interconnessioni pubbliche con i più importanti fornitori di servizi e di contenuti.

Sempre nell'ottica di migliorare la qualità delle rotte, l'azienda ha anche stipulato un **contratto di peering privato con Google**: “Tra i fornitori di contenuti, al momento **Google** è il più importante - continua **Ottati** - Il canale diretto con **Google** fa sì infatti che i contenuti e servizi siano più velocemente e facilmente fruibili dai nostri utenti”.