

Tecnologia al servizio delle persone

D Davide e Andrea De Pieri sono i titolari di Fiber Point snc, un'azienda con sede a Rho (MI) che da trent'anni offre servizi a 360 gradi nel campo delle telecomunicazioni. Si definiscono "consulenti tecnologici" e la loro missione è chiara: offrire al cliente un sistema integrato che utilizzando la tecnologia IP e IoT possa soddisfare le più diverse esigenze, dal campo della domotica a quello della sicurezza.

QUAL È LA STORIA DI FIBER POINT?

La nostra azienda può vantare una trentennale esperienza maturata nel campo delle telecomunicazioni. Nata come semplice impresa artigiana, Fiber Point ha saputo evolversi costantemente fino ad arrivare all'attuale compagine societaria, composta da due dipendenti e uno staff di collaboratori esterni, specializzati ognuno nelle lavorazioni di propria competenza.

QUALI SONO I SERVIZI CHE OFFRE L'AZIENDA?

I nostri servizi spaziano da impianti in fibra ottica per reti multiservizio PON (Passive Optical Network) e multi-operatore FTTH (Fiber To The Home) a impianti televisivi terrestri e satellitari, con l'installazione di antenne, apparati e tecnologie per la fornitura di servizi via etere. Realizziamo reti di telecomunicazione dati utilizzando il cablaggio strutturato, la fibra ottica e i protocolli wireless. Ci occupiamo ovviamente anche di impianti elettrici ed elettronici in genere, compresi sistemi di sicurezza, antintrusione e videosorveglianza con videoanalisi e intelligenza artificiale. Infine, realizziamo anche automazioni di edifici e unità immobiliari (Building & Home Automation), utilizzando le ultime applicazioni domotiche e le tecnologie IoT disponibili sul mercato.

QUALI SONO LE ULTIME TENDENZE DEL VOSTRO MERCATO DI RIFERIMENTO?

La nuova sfida di oggi è, di fatto, la nostra missione: mettere la tecnologia al servizio delle persone. La parola d'ordine è integrazione di sistemi, ovvero lo sviluppo e la gestione delle tecnologie necessarie al progetto utilizzando i sistemi IP e IoT funzionali allo scopo. La scelta e l'adozione di questa nuova filosofia installativa impongono però un importante cambiamento tecnico-cul-

FIBER POINT HA ALLE SPALLE UN'ESPERIENZA TRENTENNALE NEL CAMPO DELLE TELECOMUNICAZIONI, CON UN'OFFERTA CHE SI ESTENDE DAGLI IMPIANTI IN FIBRA OTTICA PER RETI PON E FTTH AI SISTEMI DI DOMOTICA E SICUREZZA

di **Marta Traino**

turale, ovvero la necessità di modificare il modo di pensare e presentare il "prodotto" al cliente. Diventa quindi fondamentale proporre - al posto di semplici impianti - veri e propri servizi, che vengono veicolati su un'unica infrastruttura con un costo sostenibile, in maniera funzionale alle esigenze attuali e future del cliente. Lo sviluppo della tecnologia e la passione per l'innovazione hanno spinto Fiber Point a mantenersi sempre al passo coi tempi, con un particolare occhio di riguardo al cliente e alle sue esigenze in termini di consulenza, installazione e assistenza post-vendita.

Per la residenza Parravicini 1 Milano, Fiber Point ha realizzato un'infrastruttura costituita da un'unica rete in fibra ottica (PON), su cui veicolare tutti i servizi di telecomunicazione, sicurezza e domotica di edificio e di appartamento



Davide (a sinistra) e **Andrea** (a destra) De Pieri sono i titolari di Fiber Point snc

CHI SONO I VOSTRI PRINCIPALI CLIENTI?

Fiber Point è in grado di soddisfare le esigenze di piccole-medie imprese e clienti privati, con un'attenzione particolare al settore residenziale. Il nostro parco clienti è costituito da circa 5.000 clienti privati, 1.000 condomini, 50 aziende; abbiamo all'attivo anche un'importante collaborazione nel settore immobiliare, attraverso la quale siamo diventati un punto di riferimento per la fornitura nelle nuove costruzioni di sistemi di telecomunicazione, sicurezza e domotica basati sulla tecnologia PON.

IN CHE MODO LA RETE OTTICA PASSIVA PON MIGLIORA LE POTENZIALITÀ DELL'EDIFICIO?

La soluzione PON rappresenta una rivoluzione nel settore delle telecomunicazioni, offrendo velocità elevate, ampiezza di banda e connettività affidabile in diverse aree di utilizzo (per esempio, per l'innovazione e la trasformazione digitale degli edifici).

Riteniamo dunque importante, per qualsiasi complesso edilizio, dotarsi di una propria rete ottica, integrata con quelle degli operatori FTTH, in modo da aumentare la classe tecnologica dell'immobile attraverso un'integrazione funzionale degli impianti.

In poche parole, la rete PON rappresenta una rete privata "unica", capace di trasportare ogni servizio di informazione digitale tra persone, oggetti o apparati garantendo allo stesso tempo: intercomunicazione di edificio, distribuzione di segnali video e audio e di comandi per l'automazione o l'interconnessione di apparati e/o prodotti smart.

C'È UNA REALIZZAZIONE PARTICOLARMENTE SIGNIFICATIVA DI CUI VI SIETE OCCUPATI?

Un esempio concreto della nostra filosofia è la residenza Parravicini 1 Milano, per cui, su commissione del gruppo Fata Capital, abbiamo realizzato un'infrastruttura costituita da un'unica rete in fibra ottica (PON), su cui veicolare tutti i servizi di telecomunicazione, sicurezza e domotica di edificio e di appartamento (multiservizio FTTH, TV terrestre e satellitare, videocitofono IP, Wi-Fi di condominio, sicurezza, videosorveglianza e domotica avanzata).

COS'È FONDAMENTALE PER SVOLGERE AL MEGLIO IL VOSTRO LAVORO?

Per riuscire a offrire un livello superiore di tecnologia e servizi è fondamentale avvalersi di partner che condividano la nostra filosofia e supportino i nostri progetti con i loro prodotti e il loro know-how, come accade nel caso dei nostri fornitori per la sicurezza e domotica (Ksenia Security) e videocitofonia avanzata (Videx).

Un altro aspetto importante è la formazione e l'aggiornamento del personale che vengono imposti dalla continua evoluzione delle nuove tecnologie. Al netto delle certificazioni e delle competenze acquisite, è necessario investire tempo ed energie per poter aumentare e consolidare la "classe tecnologica" dei sistemi proposti.

UN CONSIGLIO A CHI SI AFFACCIA A QUESTA PROFESSIONE?

Il mercato di oggi pone una sfida tanto stimolante quanto faticosa. La logica del prezzo come unico parametro di scelta può essere sovvertita grazie a una proposta tecnico-commerciale completa e funzionale (anche se non necessariamente più economica).

Lasciamo a Internet il compito di vendere, il professionista invece deve lavorare per diventare il "consulente tecnologico" del cliente.