

## Economia &amp; Lavoro

LA CRONACA Redazione Economica  
di Cremona, Crema, Casalmaggiore  
Via Beltrami, 18 - Cr - Tel. 0372 5351212

# BNS, la nuova frontiera di Internet

## Intervista con il titolare della società Mauro Meli

DI ALESSANDRO ROSSI

Cresce a vista d'occhio la New Economy cremonese: dopo la presentazione, qualche giorno fa, del primo portale completamente dedicato all'estetica ([www.cambialook.com](http://www.cambialook.com)) realizzato dalla società Business Network Service, siamo andati a conoscere un po' più da vicino questa realtà così innovativa, sorta alcuni anni fa, proprio nella nostra città.

Il titolare si chiama Mauro Meli e la società ha sede nel moderno complesso nell'area Lucchini, in Via Cappuccini.

"Siamo partiti in due nel

**Abbiamo raggiunto un migliaio di clienti e nel 2001 prevediamo di crescere del 25%**

1995 - dichiara Meli: quando ci trasferimmo qui a Cremona nell'ambiente dell'imprenditoria locale ci guardavano come degli avventurieri, dei pionieri, sorride Meli".

"Ma il tempo ha ampiamente dimostrato che siamo partiti proprio nel momento giusto: in questo tipo di settore il fattore



tempo ha un'importanza fondamentale, proprio in ragione dei cambiamenti rapidissimi che lo caratterizzano e che ne scandiscono i passaggi e gli stadi evolutivi".

"All'inizio abbiamo cercato di studiare il tipo della clientela che poteva essere interessata ai nostri servizi e, in tutta sincerità, a Cremona abbiamo trovato un ambiente ancora arretrato, sotto questo punto

di vista. La definizione che si dà di Cremona come di una "bella addormentata", non si discosta molto dalla realtà, quando si parla di innovazione e tecnologia".

"Al contrario, abbiamo trovato terreno fertile per il nostro lavoro soprattutto nella bassa bresciana: questo ci ha consentito di crescere e di amplificare la gamma dei nostri prodotti".

"Nel 1997, poi, la nostra



società ha subito una spinta in avanti: abbiamo infatti proceduto all'industrializzazione del servizio di Hosting e abbiamo iniziato l'attività di pubblicazione dei siti web".

"Nel 1998, poi, siamo partiti con la pubblicità

sulle riviste specializzate del settore, per divulgare e dare maggiore visibilità ai nostri prodotti".

"Premetto che quello che facciamo qui interessa principalmente le aziende: a dimostrazione di ciò, si deve registrare il fatto che

Nelle immagini il titolare di Business Network Service Mauro Meli, una delle aree riservate alle macchine ed in basso il Logo della società e uno dei siti da loro realizzati

non abbiamo clienti privati".

"Oggi, BNS ha raggiunto il migliaio di clienti in tutto il Paese con un parco di 3.000 siti".

"Nel 1999, quindi, siamo entrati nel business del commercio elettronico, che costituisce oggi una parte davvero rilevante del nostro fatturato, insieme all'attività di Hosting".

"Tra i tanti progetti che abbiamo portato a compimento la realizzazione del sito per "CDBOX", un importante cliente di Roma, che ci ha portato un successo davvero considerevole".

"L'acquisizione di questo cliente ha incrementato a dismisura il nostro carico di lavoro, così che anche la nostra struttura ha subito un necessario arricchimento: siamo passati dalle iniziali 6 persone, dell'inizio del 2000, ai 21 addetti di oggi".

"Attualmente, ci troviamo in una fase di assestamento e ci siamo stabilizzati su ritmi di crescita più gradualmente, dopo l'esplosione dei primi anni; tuttavia anche per l'anno 2001 prevediamo di crescere di un altro 25%".

"Stiamo anche cercando di sviluppare molte collaborazioni esterne.

"Noi sviluppiamo siti operativi che siano strumenti agili e funzionali ai bisogni delle imprese"  
**"L'e-business è al centro del nostro lavoro"**

(a.r.) La gamma di servizi che la Business Network Service produce è molto articolata: "Abbiamo tre linee di Business Hosting" - dichiara il titolare Mauro Meli.

"La nostra società è strutturata in due sezioni: quella nella quale ci troviamo ora ed un altro ufficio sempre nell'area Lucchini, qui di fronte, dove vengono realizzati i siti e sviluppati i programmi".

"BNS ha una caratteristica peculiare: noi non creiamo siti vetrina, bensì siti operativi, che consentano a chi li utilizza di trarne le utilità che si

aspetta".

"La selezione della nostra clientela viene improntata proprio alla luce di questo punto di partenza: dopo l'euforia dei primi anni, durante la quale tutti volevano avere un dominio Internet ed un sito di rappresentanza, si è passati ai giorni nostri: ora la clientela è decisamente più matura e se deve investire in un sito web, desidera che questo non sia un inutile orpello, come accaduto nel passato recente".

"Al contrario, deve essere uno strumento con il quale si possano sfruttare tutti i vantaggi che la mo-

derna tecnologia offre, in termini di tempo, di spazio (Internet annulla le distanze e la dislocazione geografica), di visibilità che il sito permette ed anche nel campo dell'e-business, ancora in una fase iniziale, qui da noi".

"Il nostro fatturato si divide equamente tra la prima e la somma della seconda e della terza attività".

"L'hosting sta facendo registrare una tendenza nuova: le applicazioni in affitto; novità si registrano anche per quel che riguarda i siti web e nella fornitura di servizi ad essi collegati, come la possibilità di filmare corsi di formazione per le aziende che vengono successivamente digitalizzati e messi in rete (eventi live)".

"Una novità veramente epocale è costituita dal successo che stanno avendo i servizi legati alle informazioni tramite SMS e la rete cellulare: stiamo valutando con attenzione le possibilità che offrirà la nuova tecnologia dei GPRS".

"Per quel che riguarda il nostro servizio di Hosting, siamo gli unici ad avere un data center di grandi dimensioni".

"Anche il servizio assistenza, che si basa proprio sulle possibilità offerte dagli SMS, è uno dei nostri fiori all'occhiello: siamo operativi 24 ore al giorno, 12 in ufficio e per il resto tramite il cellulare, sette giorni su sette".

**Commercio elettronico:** "Abbiamo raggiunto un ottimo livello qualitativo in questa attività ed il frutto del nostro lavoro ha rice-



vuto molti riconoscimenti a livello nazionale, tra cui quello del Ministero dell'Industria, allo SMAU di Milano".

**Le tendenze per il futuro:** "L'offerta sta cambiando molto rapidamente: uno dei punti critici di Internet, sia per le aziende, come per i privati, è sempre stato (ed in massima parte lo è tuttora) la lenta, a volte lentissima velocità di connessione e trasmissione di file medi o medio grandi".

"Attualmente, la maggior parte dei privati utilizza connessioni gratuite ed analogiche, che hanno una velocità di trasmissione di soli 56.000 bit al secondo. Chi utilizza Internet per lavoro e le aziende hanno bisogno di velocità estremamente superiori: così, prima che si diffonda in

Italia la fibra ottica (che tra l'altro richiede investimenti ingentissimi che vengono ripianati dopo molti anni), ora si possono utilizzare le linee ISDN che trasmettono a 128.000 bit al secondo e le linee ADSL, le ultime arrivate, che trasmettono fino a 2 mega al secondo".

"Queste possibilità offerte dalla tecnologia, attualmente, hanno ancora un prezzo che non tutti sono disposti a pagare, ma consentono un notevole miglioramento del servizio".

"Bisogna insomma aspettare ancora un po' di tempo perché tutti possano fruire della velocità di Internet e sfruttare realmente le grandi potenzialità di questo strumento".

### ASSOINDUSTRIALI Formazione per operatori esteri

Proseguono le iniziative formative rivolte agli operatori esteri che Servizio - Azienda Speciale della Camera di Commercio, organizza in collaborazione con Centro Estero Camere di Commercio Lombarde e Associazione Industriali della Provincia di Cremona. Il prossimo seminario, "I contratti Internazionali di Subfornitura Industriale: Lavorazione per conto e altre forme di decentramento" si terrà domani, venerdì 22 giugno dalle ore 9.00 alle ore 13.00, presso l'Associazione Industriali di Cremona. L'obiettivo è quello di analizzare i requisiti che la normativa impone ai contratti di subfornitura, con particolare riferimento alle clausole di tutela per il subfornitore.

Il programma prevede l'approfondimento dei seguenti argomenti: **La subfornitura Industriale**, componenti ad hoc, componenti standard, prodotti completi, servizi. **La negoziazione dei contratti:** consigli per la trattativa con le controparti più forti, accettazione di un ordine, necessità di un contratto scritto. **Subfornitura e diritti di esclusiva:** titolarità del know-how e/o delle attrezzature, diritti di esclusiva sul prodotto. **La disciplina del contratto:** i termini di consegna, i termini di pagamento, penali e recupero del credito.

**TASSELLO DOPO TASSELLO**  
COSTRUIAMO IL VOSTRO FUTURO IN RETE

Soluzioni modulari per:  
E-commerce B2C, B2B  
Web design & multimedia  
Hosting avanzato  
Applicazioni web, portali  
Intranet, Extranet  
Consulenza promozione siti  
Sicurezza Internet

**BUSINESS NETWORK SERVICE**

Business Network Service S.r.l.  
Via Cappuccini 4/a - 26100 Cremona (Italy) - Tel. +39 0372-403930 Fax +39 0372 403969  
Internet: [www.bns.it](http://www.bns.it) e-mail: [info@bns.it](mailto:info@bns.it)

Microsoft CERTIFIED Partner

BEST SERVER