

Focus

BANDA LARGA WIRELESS



LA «FORZA» DEL TERRITORIO

Sono circa 4-5 mila gli utenti WiMax in Italia. La copertura procede con costanza, da Nord a Sud, anche se sempre a macchia di leopardo. Il WiMax sta rivelando la sua natura fortemente territoriale, esercitata attraverso offerte vendute direttamente al pubblico o tramite accordi all'ingrosso com'è tipico delle tecnologie a banda larga di nicchia.

www.corrierecomunicazioni.it

ARIA. Entro fine dicembre 1000 base station operative sul territorio

«Ci crediamo malgrado tutto»

L'Ad Citelli: fiducia nonostante gli ostacoli economici e burocratici

ALESSIAGROSSI

Mario Citelli, Ad di Aria, unico provider italiano ad essersi aggiudicato la licenza per il WiMax sull'intero territorio nazionale, fa il punto sulla copertura del servizio. Tra ostacoli e imprevisti, inclusa la crisi economica, lo sviluppo del WiMax procede. Entro dicembre verranno realizzate 1000 "base stations". Ma il business plan di Aria ha subito una riorganizzazione al ribasso e i tempi si allungano.

A che punto è la copertura?

Con grande fatica per ragioni legate soprattutto ai permessi, finora abbiamo messo in piedi 50 base station. Ma abbiamo dovuto rivedere le nostre previsioni al ribasso. Entro dicembre 2009 le base station che copriranno Puglia, Toscana, Lazio e Veneto saranno 1000 e non più 1600, come precedentemente previsto.

Quali i maggiori ostacoli?

Il primo, ormai digerito e che ci ha portati alla riorganizzazione e ad un secondo business plan, è quello legato al supporto finanziario dei vendor come Alcatel e Nokia Siemens, che non sono più tanto entusiasti. Il secondo è legato all'ottenimento dei permessi.

A cosa è dovuto il calo d'entusiasmo?

Problemi finanziari legati alla crisi economica. Il caso ha voluto,

ad esempio, che il giorno in cui abbiamo presentato a Nokia il nostro business plan cioè il giorno stesso in cui l'azienda andava al Board, fosse proprio lo stesso in cui è fallita la prima banca americana.

E la questione dei permessi?

Le procedure sono complesse, anche perché chi ha la proprietà delle torri vuole farne un business. Ma non ci sono ancora procedure



I ter

Ogni Comune è un caso a sé: problematiche sempre diverse

chiare per noi che vogliamo acquisirla. Magari raggiungiamo un accordo con Wind, Telecom e Rai, ma poi la proprietà fisica delle torri non la otteniamo.

Per quanto riguarda invece gli accordi con i Comuni?

Ci sono problemi di tipo economico e molto variegati. Ed ogni comune è un caso a sé. Alcuni non possono gestire i permessi, alcuni non hanno copertura economica e in altri sono i cittadini a non volere



MARIO CITELLI Amministratore delegato di Aria

il WiMax per la questione delle onde elettromagnetiche.

Dove avete incontrato più difficoltà?

In Toscana c'è una situazione terribile. È un territorio molto sensibile al tema dell'inquinamento elettromagnetico e in cui la comunità è molto attiva. Magari c'è un comitato di cittadini che vuole abbattere il digital divide ma non vuole le antenne.

Ci stiamo confrontando con tutto questo e stiamo riprendendo il nuovo piano, anche se con tempi più lunghi.

Lo sviluppo delle nuove tecnologie andrebbe affidato a competitor robusti. Ci vuole denaro per mettere su tecnologie come il WiMax.

Sta dicendo che sarebbe stato meglio affidare il WiMax al "monopolio" dei grandi operatori?

Non si tratta di monopolio. I piccoli operatori che si sono aggiudicati le licenze stanno avendo grosse difficoltà a mettere in piedi il WiMax. Le frequenze avrebbe potuto anche aggiudicarselo un operatore nuovo ma in grado di sostenere i costi.

«Orgogliosi di innovare il Sud»

Partiti i servizi a Crotone. Bari fra le prime tappe del piano di sviluppo che sarà completato nel 2012

FEDERICAMETA

A fronte di quei Comuni che attendono sullo sviluppo delle rete Wimax, vuoi per motivi economici, vuoi per motivi burocratici, ce n'è uno che sulle Tlc via radio ha puntato molto. Si tratta di Crotone che lo scorso novembre ha firmato un accordo con Linkem per il deployment della rete e dei servizi, attivati entrambi il scorso 3 aprile. L'azienda, che si è aggiudicata la licenza Wimax in 13 regioni, tra cui la Calabria, ha finanziato e progettato tutta la nuova infrastruttura onorando quello è stato da sempre la sua mission: contribuire a ridurre il digital divide nel Paese.

"Siamo orgogliosi di aver lanciato i primi servizi e di aver proposto una soluzione alternativa per la diffusione della banda larga nel Sud Italia - commenta **Davide Rota, amministratore delegato di Linkem** -. Così come siamo orgogliosi di poter contribuire al superamento del ritardo che il nostro Paese ha accumulato nei servizi di interconnessione alla rete Internet". Crotone, insieme a

Bari e Brescia, rappresenta solo la prima tappa di un piano di sviluppo che verrà completato entro e non oltre il 2012.

"Entro tre anni copriremo il 75% del territorio nazionale - rivela **Carlo Simeone, direttore generale di Linkem** -. Al momento sono stati avviati i lavori in Lombardia, Puglia, Lazio, Veneto, Calabria e Sicilia. Procederemo con lo sviluppo delle reti già presenti proseguendo con la copertura delle aree maggiormente affette dal problema del digital divide delle rimanenti regioni, dando priorità a quelle del Mezzogiorno che risentono in maniera particolare del ritardo tecnologico". L'obiettivo ultimo? Arrivare a servire 500mila clienti entro 4 anni, a fronte di un investimento di 200 milioni di euro di euro che darà priorità, oltre che all'infrastruttura, anche alle applicazioni.

"Stiamo sviluppando applicazioni ad hoc su vari fronti - continua l'Ad -. I primi sforzi sono concentrati sulla Pubblica amministrazione e sui giovani. La tecnologia Wimax si è dimostrata infatti versatile anche nel campo della sicurezza, dove



viene applicata alla videosorveglianza a distanza. Stiamo inoltre muovendo i primi passi nel settore della telemedicina". Proprio per il settore pubblico il Wimax rappresenta una grande opportunità visto che consente di abbattere costi di scavo, quelli relativi alla stesura dei fili e alla rimessa in opera.

"Per gli enti, il sistema a banda larga wireless rappresenta l'opportunità di offrire un servizio ai propri cittadini senza dover

supportare costi onerosi. Cosa che con i bilanci odierni, riveste un significato rilevante - conclude Rota -. Non va poi dimenticato che la rete consente alle amministrazioni pubbliche di abbattere i costi della bolletta telefonica, di mettere in rete gli uffici dislocati in diverse sedi - e quindi velocizzare i processi di informatizzazione e di digitalizzazione - nonché attivare tutta una serie di servizi a valore aggiunto sul territorio".

Copertura

Via alle strategie di radicamento sul territorio

Sono circa 4-5 mila gli utenti WiMax in Italia. La copertura procede con costanza, da Nord a Sud, anche se sempre a macchia di leopardo. Il WiMax sta rivelando la sua natura fortemente territoriale, esercitata attraverso offerte vendute direttamente al pubblico o tramite accordi all'ingrosso. Com'è tipico delle tecnologie a banda larga di nicchia, infatti, le strategie commerciali degli operatori WiMax ora fanno leva su un rapporto diretto con l'utente e cercano di radicarsi sul territorio. È un modo per differenziarsi dall'offerta dei principali operatori. La pensa così anche Retelit: "Abbiamo fatto accordi con Comeser e Politech, che hanno lanciato i servizi a Parma e Sondrio, e con Freemax, che sta per arrivare in Toscana. Ma anche con Aemcom, a Cremona, e con tante altre aziende a Novara, Lodi, Bergamo, Brescia, Como e nel Veneto", spiega **Gilberto Di Pietro, direttore generale di Retelit**. "Abbiamo lanciato inoltre un servizio di videosorveglianza e controllo del territorio, per il Comune di Segrate". "La copertura non avanza veloce, perché ci scontriamo con la burocrazia, nel mettere le antenne - aggiunge - ma siamo in linea con le previsioni". Investirà 35-40 milioni fino al 2012 (oltre ai 23,3 milioni spesi in licenze) e prevede di fare profitti entro il 2010.

È una strategia in forte chiave territoriale anche quella di Mandarin, azienda nata dai vincitori delle licenze WiMax in Sicilia e che ha già lanciato le offerte per le aziende (ha una quindicina di clienti). Quelle per le famiglie arriveranno a maggio. "Abbiamo già investito sei milioni di euro e coperto sei province siciliane. Sponderemo altri 1,5 milioni del 2009. Saremo in pareggio tra cinque anni", dice **Davide De Caro, responsabile marketing e comunicazione di Mandarin**. "Punteremo molto sul fatto di essere un'azienda siciliana rivolta a utenti e aziende siciliani. Faremo accordi con negozi di informatica per creare una rete di sportelli dove entrare in contatto diretto con il cliente".

"Ci affideremo molto a partner sul territorio, con cui faremo accordi all'ingrosso", spiega **Paolo Errico, direttore marketing di Infracom**, che con Acantho ha costituito il consorzio WiMaxer per utilizzare le licenze relative all'Emilia Romagna. "In Italia ci sono già provider che hanno fatto reti pre-WiMax. Invece che andarci a scontrare con offerte wireless già disponibili, di aziende che conoscono bene il territorio dove operano, è meglio accordarsi con loro e offrire accesso all'ingrosso alla propria rete WiMax". Le offerte al pubblico, di WiMaxer, arriveranno a ridosso dell'estate. WiMaxer investirà 10 milioni di euro nella rete, più 2,5 milioni della licenza, e conta di raggiungere il pareggio in cinque anni. L'offerta all'ingrosso farà da cardine anche alla strategia di Mgm (Gruppo Profit), in Liguria. Conta di investire 15-20 milioni e di recuperarli in tre anni. Chi ha investito di più nella licenza deve invece accelerare i tempi di copertura: è il caso di Linkem e di Aria. Hanno rispettivamente 1.800 e 2 mila clienti.

Alessandro Longo