

La **tecnologia made in Italy** consentirà di abbattere gli elevatissimi costi di connessione

IL PROTAGONISTA



«Aiuteremo gli **iracheni** a sfruttare **le potenzialità** del WiMax insegnando loro le logiche e i meccanismi alla base del **business**. Sarà una missione molto importante: vogliamo esportare nel Paese il **modello di impresa** occidentale per consentire agli iracheni di affrontare le sfide del **mercato globale**»

Il WiMax nel deserto



A 40 anni Mr Mandarin tenta il colpo grosso: conquistare l'Iraq col broadband wireless

ALESSANDRO LONGO

Che cos'hanno in comune la Sicilia e l'Iraq? Sono uniti nel segno del WiMax di Mandarin, una piccola azienda catanese nata con l'acquisto delle licenze WiMax valide per la regione Sicilia. L'azionista principale dell'azienda, con una quota del 50%, è del gruppo Franza, che ha il cuore del proprio business nel turismo, ma dimostra la vocazione a differenziare sostenendo iniziative innovative nel territorio. Medianet (con unq quota del 25%) ha portato in Mandarin l'infrastruttura di rete e il know how. Il 20% è di Korec, che si occupa di ricerca e sviluppo, e progetti ad alto valore aggiunto. Il 5% per finire fa capo a Temix, azienda catanese che ha vinto il contratto per costruire una rete a banda larga in Iraq. Alla guida di Mandarin c'è Vincenzo De Caro, 42 anni, oltre 20 anni spesi nel settore dell'Ict. L'Ad ha una sua propria vision: usare le tecnologie wireless broadband con l'occhio attento alle esigenze del territorio. Che in Sicilia come in Iraq sono molto diverse da quelle dei mercati evoluti del Centro-Nord Italia e più in generale dell'Occidente. La Sicilia, quindi, come laboratorio per indicare la strada del buon operatore wireless alternativo ai colossi e in grado di tenere testa al mercato.

Ci tolga una curiosità, che cosa avete in mente per l'Iraq?

Mandarin avrà il compito di portare il WiMax, all'interno di una cordata capeggiata da Temix. Noi aiuteremo gli iracheni a creare un operatore WiMax. Sarà gestito dagli iracheni, ma Mandarin ne avrà una partecipazione. Sarà l'operatore che poi offrirà il servizio agli utenti, nelle principali tre città del Paese entro fine 2009. In altre parole, insegneremo agli iracheni le logiche e i meccanismi che reggono il business di un operatore occidentale.

Logiche occidentali in un Paese dall'anima completamente differente...

È proprio questa la sfida. Costruire un operatore che si regga sulle proprie gambe. Esportando un modello d'impresa occidentale in un Paese che ancora non è uscito del tutto dalla guerra.

Quanto contate di ricavare dall'avventura?

Poiché porteremo know how e non infrastrutture, ancora non è chiaro quando ne ricaveremo. La commessa aggiudicata da Temix ha un valore totale di 13 milioni di euro, per questa prima fase di lavori.

Dal WiMax siciliano a quello iracheno... un parallelismo è possibile?

Sì. La Sicilia è un ambito di mercato non facile, ci pone delle sfide. Diciamo che qui ci stiamo facendo i muscoli per affrontare una situazione ancora più difficile, in Iraq, dove la rete fissa semplicemente non funziona e dove la gente deve usare il cellulare per chiamare; e dove le connessioni banda larga sono costosissime, nell'ordine di 2mila euro al mese, oppure inaffidabili, del tipo che funzionano

un'ora al giorno. Temix porterà una soluzione che riesce ad aggirare il problema, prendendo la banda dal satellite e poi distribuendola in WiMax agli utenti.

E per la Sicilia che progetti avete?

La Sicilia ha bisogno di operatori vicini a esigenze territoriali, più contenute rispetto al Nord del mondo. Esigenze quindi marcatamente regionali. Il WiMax può essere soluzione, per colmare il digital divide, ma non solo per quello.

Il digital divide peraltro in Italia è un concetto piuttosto sfuggente...

Già, mentre Telecom Italia dice che copre oltre il 95% di popolazione con l'Adsl, il rapporto Caio parla del 12% in digital divide, pari a 7,5 milioni di abitanti. Perché include anche quelli che vanno a meno di 1 Mb al secondo. Non solo. Ci sono anche i casi di micro digital divide. Posti che sono coperti dall'Adsl Telecom, ma dove di fatto non si può navigare, per problemi di penuria di banda o di doppiini inadatti. A Randazzo, un comune catanese con 11mila abitanti, hanno formato un comitato di protesta e inviato firme ad Agcom, perché navigano lentissimi. Li abbiamo contattati per prevedere un'eventuale copertura WiMax del comune.

Il WiMax, dunque, non serve solo ad abbattere il digital divide...

Il wireless serve anche per progetti machine to machine,

su cui puntiamo molto. Ad esempio: anti incendio, allarme evacuazione, video sorveglianza e uso di sensori, che poi comunicano in wireless. Il tutto declinato ovviamente sulle esigenze del territorio, come dicevo. Per esempio abbiamo presentato un progetto alla Regione Sicilia per un sistema di sorveglianza anti incendio in una delle zone più a rischio eruzioni dell'Etna. Funziona con telecamere di video sorveglianza e sensori termici, e una rete wireless che si installa molto rapidamente.

Il WiMax sta subendo molta cattiva pubblicità. Nokia ne parla come una tecnologia destinata a morire, alla stregua del Betamax. E gli operatori titolari delle licenze hanno rinviato e ridimensionato i piani di copertura. Che ne pensa?

Noi mettiamo sul tavolo una formula diversificata, che mira al digital divide e a tante altre cose, in base a precise ed esplicite esigenze del territorio. Concordiamo sul fatto



«Tecnologia che consente di fare molte cose: non serve solo a colmare il digital gap»

che la sostenibilità del business scricchiola quando si opera con un approccio orizzontale, su scala nazionale, con mentalità business plan tradizionali. Non bastano le offerte nel digital divide per ripagare le licenze e i costi di rete. È ovvio che nei Paesi in via di sviluppo è diverso. Lì ci sono grossi buchi e un mercato con grandi potenzialità inespresso - non a caso in Iraq il piano è di fare una copertura nazionale. Ma in Italia bisogna pensare con una mentalità diversa. E i progetti calati sul territorio possono anche generare sinergie con la pubblica amministrazione.

Come si generano le sinergie con la pubblica amministrazione?

Presso vari governi europei, si sta facendo strada l'idea che serva il supporto dello Stato per incentivare lo sviluppo della banda larga e dell'innovazione. Come sapete, ne parla anche il rapporto Caio. Ebbene, è qui la sinergia: se un progetto per la protezione civile, come quello proposto per l'Etna, ottiene finanziamenti pubblici, noi possiamo costruire una rete che poi servirà anche per colmare il digital divide e servire gli abitanti delle zone interessate.

A proposito di sostenibilità del business voi che piani avete?

Tra licenze e altri costi, spenderemo 7 milioni entro il 2009 e poi 10 milioni nel 2013, con un obiettivo di rientro in cinque anni. Nel 2009 prevediamo di fatturare 2,5 milioni e poi a crescere. Raddoppieremo la forza lavoro, quest'anno, arrivando a una trentina di persone con varie forme contrattuali. ▲

DIECI DOMANDE

CURRICULUM VITAE

Visionario siciliano

Vincenzo De Caro, 42 anni, siciliano, ha iniziato la sua carriera professionale a Milano dove fino al 1993 ha svolto attività di consulenza per progetti IT. La "svolta" arriva nel 1997: rientrato in Sicilia, dove per quattro anni lavora come dipendente in un'azienda del settore medico-scientifico, fonda Medianet, società specializzata in servizi di consulenza, networking e system integration. Primo cliente: il Credito Siciliano. Nel 2008 Medianet aveva 22 dipendenti e un fatturato da 1,8 milioni. Dal 2008 è amministratore delegato di Mandarin, nata con l'acquisizione delle licenze WiMax siciliane, e presidente del Cda di Medianet.

