

Vieni avanti, incumbent

In Europa si assiste all'avanzata degli ex monopolisti che investono nella Ngn (Next generation network) la nuova rete per la trasmissione dei dati



RAFFAELE MASTROLONARDO

1Ngn: un tempo una sigla così avrebbe potuto designare solo un grande produttore hollywoodiano. Oggi, invece, fa capolino sui titoli dei quotidiani anche se si riferisce a qualcosa di molto meno popolare della Metro Goldwyn Mayer (Mgm, appunto) e del suo leone ruggente. Ngn, infatti, sta per *Next generation network*, reti di nuova generazione, tubi che scorrono sotto terra e che l'intrattenimento non lo producono. Semmai lo portano nelle case degli utenti, grazie alla tecnologia a pacchetti. Era dai tempi della fanfara intorno all'Umts che non si parlava tanto di cose così poco attraenti come le infrastrutture che consentono la trasmissione dei dati. Ma una ragione c'è, come mostra il nuovo piano industriale di Telecom Italia di cui le Ngn costituiscono un tassello importante. L'ex monopolista italiano, come gli altri suoi cugini continentali, scommette sui nuovi network. Per far arrivare nelle case degli utenti, oltre a Internet, televisione ad alta definizione, intrattenimento interattivo e servizi come la videosorveglianza. E per non essere condannato alla marginalità.

In tutta Europa si assiste dunque al protagonismo degli incumbent: in pri-

ma fila, Deutsche Telekom (Dt) che in Germania investe 3 miliardi di euro in una rete che porterà grazie alla vDsl - la più veloce delle tecnologie della famiglia delle Dsl - la rete nelle case degli utenti con una velocità fino a 54 Mbps. Scottati dal recente passato, però, i grandi operatori si cautelano: Dt ha appena ottenuto dal Parlamento tedesco una nuova legge che esenta l'azienda (per un terzo di proprietà statale) dall'obbligo di concedere l'accesso alla nuova rete agli operatori concorrenti. Un provvedimento, giustificato con la necessità di salvaguardare investimenti onerosi e cruciali per il Paese, che non è piaciuto alla commissaria europea Viviane Reding. Il 26 febbraio scorso, la Reding ha inviato una lettera al governo di Berlino sollecitando una risposta entro 15 giorni e minacciando una procedura di infrazione. Investimenti, ma con prudenza, anche in Gran Bretagna dove British Telecom punta, entro il 2011, al completo rinnovamento della sua rete. Costo totale 10 miliardi di sterline. Il 21st Century Network, come è stato ribattezzato il progetto, ha subito però un cambiamento rispetto alle grandiose aspettative iniziali. Portare la fibra ottica fino alla casa dell'utente - fiber to the home (Ftth) - co-

me era stato ipotizzato, si è rivelato, nei test effettuati, anti-economico. Per questo, la fibra arriverà direttamente negli uffici e negli appartamenti solo laddove si potrà sviluppare una sinergia con altri operatori. Per il resto, gli utenti inglesi si dovranno accontentare, si fa per dire, del rame. Sotto forma di un'Adsl2+, vale a dire fino a 16 Mbps di velocità.

Dopo tutto, l'opzione della fibra in casa, che alcuni considerano come inevitabile sbocco delle reti del futuro, è oggi troppo onerosa per essere portata avanti solo dall'incumbent. Laddove si persegue questa linea, si formano consorzi ad hoc con real estate, amministrazioni locali e altri operatori che partecipano di costi e futuri profitti. Accade in Olanda, per esempio, dove Kpn, ex monopolista, punta a rinnovare il suo network entro il 2010 (1,5 miliardi di euro l'investimento) guardando davvero in avanti. Vale a dire, portando la fibra fino all'edificio secondo il modello Fiber to the curb, letteralmente fino al marciapiede e garantendo così una velocità di trasmissione tra i 30 e 50 Mbps. In questo sistema, a condurre i cavi fino agli appartamenti ci penseranno i palazzinari. Che guadagneranno poi sul maggior valore dell'edificio.

ULTRA VISION

BABELE IN CERCA DI BUSINESS PLAN

Non c'è un business plan, quindi non c'è una previsione di breakeven: con queste parole Silvio Scaglia, fondatore di Fastweb, ha sorpreso i giornalisti convenuti alla presentazione della sua ultima creatura, la internet tv BabelGum.

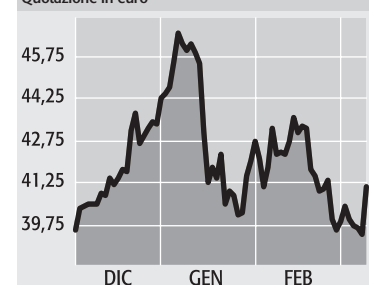
GABRIELE DE PALMA

La start-up finanziata interamente dal suo fondatore è nata 15 mesi fa e si è preoccupata quasi esclusivamente di predisporre una piattaforma tecnologica. Oggi questa funziona in versione di test ed è un piccolo portento tecnologico che sembra poter competere con le migliori soluzioni in circolazione. Un peer-to-peer ibrido che pesa meno e necessita di connessioni meno potenti di quello messo a punto dai due guru del p2p, Niklas Zennstrom e Iann Fris, autori di Kazaa e Skype. E che oggi quasi contemporaneamente a BabelGum lanciano un loro servizio di internet tv, Joost. Quella di Scaglia è una vera e propria scommessa, che per riuscire deve poter contare sulla diffusione di connessioni a banda larga. Per sviluppare un business produttivo agli albori del mercato dei servizi video, è necessario poter raggiungere il maggior numero di utenti possibile. Al momento, nonostante le trionfistiche dichiarazioni degli operatori e di alcune statistiche ufficiali, la realtà ci vede senza una infrastruttura adeguata per il video. Il peer-to-peer pensato dal socio di Scaglia, Erik Lumer, risolve in parte questo problema ma non può fare miracoli: tecnicamente, sotto i 400Kbps non si vedono immagini a tutto schermo in movimento. E anche per la necessità di avere una audience potenzialmente più estesa BabelGum nasce anglofono. Il bacino d'utenza passa dai 15 milioni italiani ai 350 milioni di anglosassoni. La scommessa di Scaglia è la stessa che affrontano in questo momento sia Joost sia un'altra piattaforma su internet in via di sviluppo, Jaman, dietro cui c'è uno degli ideatori del fortunato negozio musicale online iTunes. Gli altri servizi, come ad esempio i molti negozi di video online (tra cui iTunes video), al momento non hanno nulla a che spartire con quelli appena citati: gli uni sono Iptv, gli altri internet tv. La differenza è semplice ma sostanziale: la

Iptv utilizza solo il protocollo internet, l'Internet tv invece oltre al protocollo prevede anche internet come medium. Con l'Iptv scarico un contenuto e lo guardo come guarderei un dvd; con l'Internet tv il video è trasmesso in protocollo Ip per la visione in diretta su pc. «Stiamo creando un nuovo medium» dichiara Scaglia, che permetterà una nuova modalità di fruizione. Per gli utenti il servizio sarà gratuito, i contenuti saranno professionali - niente contenuti generati dagli utenti - e il sistema, una volta a regime, sarà finanziato dalle inserzioni pubblicitarie. Piccoli spot, molto più mirati al consumatore - grazie alla profilazione utenti permessa dal web. Viene ricalcato il modello della tv tradizionale ag-

FASTWEB

Quotazione in euro



giornato al nuovo medium: grazie a software che permetteranno di comprendere le preferenze degli utenti e la creazione di canali personalizzati, e che permetteranno ai produttori di contenuti di pubblicare direttamente i video accedendo al sistema di gestione di BabelGum. La peculiarità di BabelGum oggi è tutta nella scelta dell'archivio video. Mentre Joost e la stessa YouTube si stanno indirizzando verso un pubblico di massa, Scaglia ha optato per le nicchie, confidando nella teoria della Long Tail. Potrebbe essere una scelta coraggiosa o un errore cui non si tarderà eventualmente a porre rimedio. I produttori di contenuti infatti sono ben disposti verso chi cerca di tutelare i loro diritti commerciali, e i recenti accordi sottoscritti tra le principali major di cinema e tv con Joost, YouTube e i negozi online di video sono lì a dimostrare che il tempo per recuperare ci sarà.

CABLING LE RETI INTELLIGENTI SYSTIMAX

Dalla casa all'ufficio questo è un cablaggio che dura vent'anni

Dopo la nuova Fiera e le sedi Fastweb, l'azienda copre gli edifici (con Cisco)

FRANCO CANEVESIO

Sentire un manager che proclama la durata ultradecennale dei cavi in fibra ottica che produce fa un certo effetto. Poverino, vien da pensare, come farà a consolidare la penetrazione in un mercato come quello italiano che compra prodotti fatti apposta per essere sostituiti ogni sei mesi? Giampiero Sforza, business development manager di Systimax Solutions non si scompone: «La garanzia dei nostri cavi vale vent'anni e assicura che il prodotto sia esente da difetti, che le prestazioni siano quelle riscontrate dall'utente e che le applicazioni lavorino secondo gli standard stabiliti». L'azienda, che è parte del gruppo CommScope, fornisce «soluzioni di connettività end-to-end integrate per applicazioni voce, dati, video e gestione edifici e

reti aziendali». Systimax, negli anni '80 ha inventato il «cablaggio strutturato» (cioè la posa di cavi che raggiungono tutte le postazioni e vengono raccolti in uno o più «armadi di concentrazione») mandando definitivamente in pensione lo «spaghetti cabling», la semplice stesura di cavi collegata a una centralina. Gli attuali punti di forza di Systimax sono il cablaggio della nuova Fiera di Milano Rho-Però dove Systimax ha steso oltre 3,5 milioni di metri di cavi, collegando 35mila punti pari a oltre 400mila metri quadri di superficie (345mila coperti e 60mila scoperti) con una rete in fibra ottica di 2.500 chilometri e una in rame da 2.800 chilometri che collegano i 12 padiglioni, le biglietterie, le sale congressi, uffici e magazzini. L'altro atout produttivo è il cablaggio delle sedi italiane di Fastweb, oltre



10 tra Milano, Roma, Napoli, Bologna e altre città sparse per la penisola. Ma il business è di quelli che fruttano ben altri palcoscenici. «Ogni giorno, nei 120 paesi nei quali siamo presenti vengono installati 1.600 chilometri di nostri cavi», spiega Sforza che mette in rilievo come dall'inizio del 2004, quando la società è entrata in CommScope, alla fine del 2006 il fatturato è raddoppiato. Oggi, Systimax (o mille dipendenti nel mondo, 5 stabilimenti principali) ha un giro d'affari 662,5 milioni di dollari e fa parte di un colosso come

CommScope (4.400 dipendenti e 12 stabilimenti di produzione) che ha un giro d'affari pari a 1.337 miliardi di dollari.

Adesso l'azienda punta sull'accordo siglato lo scorso anno con Cisco. «Siamo partner tecnologici del gigante statunitense da inizio 2006 - dice il manager - L'accordo porterà allo sviluppo della tecnologia CCRE, la gestione 'intelligente' degli edifici». Non si tratta di pura e semplice domotica, specifica Sforza, ma del cablaggio dell'intero edificio, di tutti i sistemi in esso contenuti, ascensori e riscaldamento compresi.

PROGETTI ONLINE L'AMBASCIATA USA IN ITALIA LANCIA «FACE2FACE»

Appuntamento sul web per giovani imprenditori con idee

Parte dall'ambasciata americana in Italia l'ultima novità rivolta ai giovani che si affacciano al mondo dell'imprenditoria. «Partnership For Growth (P4G)», nato su iniziativa dell'Ambasciata Ronald Spogli, è un progetto che punta a mettere in contatto giovani imprenditori di successo con ragazzi che desiderano intraprendere lo stesso cammino. E proprio in questo ambito è stata lanciata un'altra nuova iniziativa: Face2Face. L'obiettivo è aprire un dibattito coinvolgendo direttamente i giovani grazie alle opportunità offerte dalle recenti tecnologie internet, come la video web chat. Coloro che seguono l'intervista on-line potranno interagire con gli ospiti ponendo domande

tramite la chat. Uno dei temi trattati all'interno del Face2Face sarà quello dell'imprenditoria di prima generazione, con il programma *Capturing Creativity*. La prima video chat di *Capturing Creativity* sarà trasmessa mercoledì 14 marzo alle 17 all'indirizzo www.italy.usembassy.gov/Face2Face. Gli ospiti, giovani imprenditori di prima generazione che sono riusciti ad avere successo grazie agli sforzi e alle capacità personali, racconteranno come è nata la loro attività e in che modo sono riusciti a trasformare le aspirazioni in realtà. I primi ad essere intervistati saranno Marco Palombi, fondatore di Let's TV e più recentemente di Splinder (la prima piattaforma

di blog in Italia da poco ceduta a Dada) e Michele Appendino, uno dei pionieri del *venture capital* italiano, co-fondatore di Net Partners Ventures (in ambito internet) e di A.M.E. Ventures (in tema di fonti rinnovabili ed efficienza energetica). E dai loro sforzi è nata recentemente l'associazione «Nuovi imprenditori» che si propone di stimolare lo sviluppo di nuove aziende in Italia da parte di imprenditori di prima generazione, seguendo il modello innovativo che ha avuto successo a partire dalla Silicon Valley in California. Le interviste successive si terranno ogni due settimane e la lista di ospiti e temi sarà definita tenendo conto dei suggerimenti di tutti gli interessati.

L'HI-TECH IN BORSA

Venerdì 9 marzo 2007

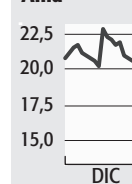
Valori relativi all'ultimo dato Bloomberg disponibile

*Rilevazione alle ore 18.30

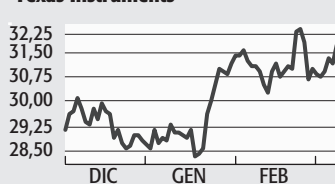
SEMICONDUTTORI Amd scivola sul profit warning

Società	Valuta	Capitalizz. (mln)	Quotaz. 5 gg.	Var%.	Fatturato (mln)	EV Fatt.	Ebitda
AMD	Dollaro	7.924	14,3	0,7	5.649	1,8	7,9
ASML	Euro	8.583	17,7	-1,0	3.597	2,0	7,5
INFINEON TECH.	Euro	8.500	11,4	-0,1	7.929	1,0	5,3
INTEL	Dollaro	110.842	19,2	0,0	35.382	2,9	9,4
STM	Euro	13.243	14,6	1,6	9.838	1,3	5,0
TEXAS INSTRUMENTS	Dollaro	46.724	32,4	5,2	14.255	3,0	9,4

Amd



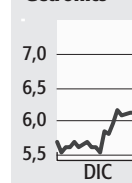
Texas Instruments



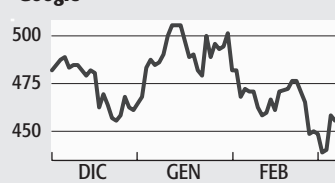
HW&SW Getronics torna a crescere, bene anche Google

Società	Valuta	Capitalizz. (mln)	Quotaz. 5 gg.	Var%.	Fatturato (mln)	EV Fatt.	Ebitda
APPLE	Dollaro	76.086	88,3	3,4	19.315	3,4	24,6
DELL	Dollaro	50.793	22,4	-3,5	57.095	0,7	8,9
GETRONICS	Euro	778	6,3	1,6	2.627	0,4	8,9
GOOGLE	Dollaro	141.252	454,3	3,5	10.605	12,3	31,5
IBM	Dollaro	140.300	93,2	2,5	91.423	1,7	9,0
MICROSOFT	Dollaro	267.232	27,3	-1,7	44.282	5,3	13,6
ORACLE	Dollaro	86.957	16,8	0,4	14.380	5,9	14,7
SAP	Euro	44.478	35,1	-0,7	9.402	4,4	14,8
SUN MICROSYSTEMS	Dollaro	22.325	6,2	2,3	13.068	1,5	43,1
YAHOO!	Dollaro	39.258	29,0	-4,9	6.426	5,8	25,3

Getronics



Google

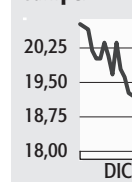


TLC&EQUIPMENT Juniper e Telnet poco brillanti

Società	Valuta	Capitalizz. (mln)	Quotaz. 5 gg.	Var%.	Fatturato (mln)	EV Fatt.	Ebitda
ALCATEL - LUCENT	Euro	21.246	9,2	-2,2	12.282	1,7	16,2
CISCO SYSTEMS	Dollaro	158.491	26,3	3,7	28.484	5,2	17,5
ERICSSON	Corona sved.	395.240	24,5	-0,8	177.783	2,0	9,4
JUNIPER NETWORKS	Dollaro	10.421	18,4	0,1	2.064	4,6	15,8
TELENT	Sterlina	297	474,8	-0,4	312	-1,4	-17,6
VODAFONE	Sterlina	73.706	139,5	0,7	29.350	3,1	7,1

*Per le società inglesi dati in pence

Juniper



Telnet

