

WIND. 13,65 miliardi senza debiti

Naguib Sawiris pronto a cedere il 20 percento ai fondi Usa

Quanto vale ora Weather Investment e in particolare il gruppo Wind? Per rispondere a questa domanda,

Technet ha chiesto ad Axia Financial Research di guardare ai numeri societari e al mercato realizzando uno studio in esclusiva per la nostra testata. La conclusione è che Weather Investments vale complessivamente poco più di 23 miliardi di euro mentre il gruppo Wind vale circa 13,65 miliardi di euro. Alla fine quella di Wind per il nostro Paese rimane una operazione in perdita. Una delle tante.

La vita di Wind del resto è sempre stata travagliata. Prima, come Infostrada, ceduta dalla Olivetti di Colaninno e Gnutti ai tedeschi di Mannesman per fare

cassa in vista dell'Opa su Telecom Italia. Poi, qualche anno dopo, ricomprata dall'Enel di Franco Tatò per la cifra record di 11 miliardi di euro. Superate le incomprensioni con France Telecom, socio di Enel nell'avventura Wind, e preso atto del fatto che la società non riusciva a produrre utili, l'Enel di Paolo Scaroni nel dicembre 2006 la cedette al magnate egiziano, Naguib Sawiris per circa 12 miliardi di euro.

L'operazione, finalizzata a creare il primo gruppo telefonico fissa-mobiliare del Sud del Mediterraneo - mettendo insieme Orascom e Tim Hellas - è soltanto in parte decollata. I debiti che appesantiscono Weather Investments stanno consigliando il magnate egiziano a cedere una parte del suo impero ai fondi di private equity americani. ●

MEMO

● **Weather.**
Il gruppo egiziano vale in tutto 23 miliardi di euro

Alle pagine 4 e 5

TENDENZE



Tre Api di Google aprono tutte le porte

Questa volta la notizia non ha avuto risonanza solo nella Silicon Valley. In tutte le comunità tecnologiche, da New York a Tokyo, si parla dei due recenti annunci che Google ha fatto: OpenSocial e Android, il tanto atteso GooglePhone. Tra l'ultima settimana di ottobre e la prima di novembre, Google ha settato l'agenda con l'iniziativa OpenSocial e la nuova piattaforma open source per cellulari Android, definita dal mercato come il GooglePhone o G-Phone. E il titolo ha toccato quota settecento dollari. Si scommette che toccherà quota ottocento dollari.

Che cosa ha annunciato di così interessante la società creata dai due ex-studenti di Stanford da spingere il titolo oltre quota 700 dollari? OpenSocial è una piattaforma che si basa su tre Api (Application Program Interface, si tratta di un codice di interfaccia che un sistema operativo fornisce per supportare richieste di servizi). Le tre Api consentono a tre funzionalità fondamentali dei social network, Profili, Amici (Friends) e Attività, l'accesso al di fuori di JavaScript a tutti i social network compatibili. Gli sviluppatori possono creare widgets che funzionano su diversi social network. OpenSocial, infatti, consente ai developer di sviluppare una sola applicazione che funziona su tutti i social network che partecipano all'iniziativa. E la lista è decisamente lunga e importante: MySpace, Orkut, Friendster, Six Apart, Bebo, LinkedIn, Plaxo,

Ning, Hi5, Viadeo, Flixster, iLike, RockYou, Slide, Oracle e Salesforce.com. Manca Facebook e i maligni suggeriscono che OpenSocial sia solo una reazione di Google a Facebook, la cui crescita vertiginosa fa paura. Forse. Ma la potenzialità di OpenSocial è quella di trasformare il social network in un vero e proprio strumento di comunicazione e connessione per teenager.

Il 5 novembre, pochi giorni dopo avere annunciato OpenSocial, Google ha dominato il mercato con la notizia del lancio di Android, una piattaforma di Mobile Open Source. Il tanto atteso G-Phone non è un pezzo di design come l'iPhone ma è una piattaforma alla Linuz Mobile. Una piattaforma aperta agli sviluppatori e a tutte le applicazioni che possono rendere l'esperienza dell'utente finale migliore. Insieme al tanto atteso Android, Google ha annunciato la Open Handset Alliance (*openhandsalliance.com*), requisito fondamentale per tutti coloro che si lanciano nel business di volere settare nuovi standard. La lista di nomi che partecipano a questa alleanza è lunga e si allungherà ulteriormente: da Telecom Italia a China Mobile, da Motorola a LG, da ebay a Nuance, da Intel a Nvidia. Ma soprattutto c'è Qualcomm, che per anni ha rappresentato il simbolo del walled garden. Insomma, si attendono crolli. ●

Anna Gabbriani

PARCHI

Zoom sui modelli di Roma e Pisa

La società Parco scientifico romano assume una missione territoriale non limitata alla pur importante promozione dei risultati di ricerca di ateneo, puntando a diventare un vero e proprio motore di promozione sociale. A Novacchio, Pisa, il consorzio Cubit collega le esigenze della ricerca applicata, dettate dal mercato, con la volontà universitaria di trasferire le proprie competenze scientifiche nel campo delle reti radio di comunicazioni ubiquie. ●

A pagina 6-7

MODELLI

L'oligopolio naturale che fa bene ai clienti

L'esperienza di H3G in Italia dimostra che l'Umts non ha mantenuto le sue promesse, non riuscendo a raccogliere i clienti necessari per diventare un business redditizio. Dalla delusione si può trarre una lezione valida per tutta l'Europa dove le Autorità per le Tlc, pur non potendo incentivare le fusioni, devono sforzarsi di non ostacolarle. Le Tlc sono strategiche e lo diverranno sempre più: è il ruolo che possono svolgere a renderle tali. ●

A pagina 8

● VENEZIA
Attivi servizi Wi-Fi con Telecom
 A FINE OTTOBRE IL COMUNE DI VENEZIA E TELECOM ITALIA HANNO SIGLATO UN PROTOCOLLO D'INTESA PER L'ATTIVAZIONE DI SERVIZI ICT DI NUOVA GENERAZIONE E AD ALTO CONTENUTO TECNOLOGICO DEDICATI AL SETTORE TURISTICO E DEL SERVIZIO WI-FI PUBBLICO PER LA CONNESSIONE A INTERNET VELOCE. TALI SERVIZI SI AVARRANNO DELL'INFRASTRUTTURA DI RETE IMPLEMENTATA DALLA SOCIETÀ VENIS, PARTECIPATA DAL COMUNE DI VENEZIA.

● ONLINE
Cresce la pubblicità negli Usa
 LA CRESCITA DELLA PUBBLICITÀ ONLINE NEGLI USA CONTINUA A GUADAGNARE TERRENO: NEL PRIMO TRIMESTRE DELL'ANNO LE INSERZIONI SULLA RETE SONO AUMENTATE DEL 25% PER UN VOLUME RECORD DI 5,1 MILIARDI DI DOLLARI. SECONDO L'INTERNET ADVERTISING BUREAU, I 50 SITI PIÙ VISITATI RACCOLGONO IL 91% DI QUESTI PROVENTI. IL SETTORE IN MAGGIORE ESPANSIONE QUELLO DEI MOTORI DI RICERCA (+41%). AGLI ANNUNCI VA IL 17%.

● CINA
Un mondo virtuale per l'e-commerce
 LA CINA VUOLE DIVENTARE UN COLOSSO NELL'E-COMMERCE E, PER FARLO, PUNTA SUL BEIDING CYBER RECREATION DISTRICT. UN MONDO VIRTUALE DOVE OGNI MARCHIO MADE IN CHINA TROVERÀ VISIBILITÀ E POTRÀ VENDERE PRODOTTI ONLINE. SECONDO ESPERTI DI SUPPLY CHAIN L'INIZIATIVA NON AVRÀ SUCCESSO PER LE DIFFICOLTÀ DI FORNIRE LINK DIRETTI TRA MIGLIAIA DI PRODUTTORI CINESI E MILIONI DI SINGOLI CLIENTI DI TUTTO IL MONDO.

● GIAPPONE
Un megaserver in una vecchia miniera
 UN CENTRO INFORMATICO CON 10MILA SERVER FUNZIONERÀ DALL'APRILE 2010 IN UNA VECCHIA MINIERA IN GIAPPONE. CON UNA TEMPERATURA COSTANTE DI 15°, A 100 METRI DI PROFONDITÀ, L'IMPIANTO PERMETTERÀ DI DIMINUIRE I COSTI ENERGETICI PER IL RAFFREDDAMENTO DEI COMPUTER. IL CENTRO, DAL COSTO INIZIALE DI 400 MILIONI DI DOLLARI, È REALIZZATO DA UN CONSORZIO DI 11 IMPRESE TRA CUI ITOCHU TECHNO-SOLUTIONS E SUN MICROSYSTEMS.

MERCATI / LA STRATEGIA FRANCESE PER RIPIANTARE IL MEDITERRANEO A UN RUOLO DI CENTRO ATTORNO AL QUALE GRAVITA L'EUROPA

Mare nostrum tutto in una sola Rete

Vivendi e Orascom nemici solo in apparenza fra le due sponde

Fin dai tempi di Augusto, l'appellativo *Mare Nostrum* indicava il bacino del Mediterraneo, in particolare tutti i popoli che si affacciavano su questo specchio d'acqua. La situazione, pur sotto il presidio di Roma, era caratterizzata da uno scambio attivo non solo commerciale ma di popoli e culture che avevano la piena coscienza di appartenere e di condividere la stessa area geografica. Il vicino era al di là del mare e con lui bisognava a volte combattere ma principalmente convivere. Ora, il bacino del Mediterraneo rappresenta sempre una zona di alta circolazione di genti e merci, marcata però, a differenza di allora, da fratture che potrebbero in futuro diventare incolmabili. Se guardiamo i dati ci accorgiamo che circa un sesto del traffico economico mondiale circola in quest'area, in particolare il petrolio, la cui domanda su scala mondiale sta progressivamente crescendo, aumentando il grado di strategicità. Le fratture, cui l'*intelligence* francese del presidente Nicolas Sarkozy sta dedicando molta attenzione, sono principalmente di tipo religioso, economico-politico, demografico, culturale ma anche economico.

Fra la redditualità di un cittadino dell'Unione europea e quella di un algerino o di un egiziano esiste una vera voragine. A fronte dei 20-25mila euro circa di reddito annuo per i primi, i secondi rispondono con appena 3mila euro. Al momento, il 70% dei prodotti del Magreb è indirizzato all'Europa, mentre solo il 10% dei prodotti europei

MEMO
 Immigrati. Sawiris studia tariffe di roaming vantaggiose fra Europa e Nord Africa

viene importato dalle regioni magrebine. La differenza economica va di pari passo con quella politica. I Paesi del nord sono contraddistinti da sistemi democratici mentre nella fascia sud del Mediterraneo vi sono regimi più o meno autoritari. Esiste poi una frattura di tipo religioso piuttosto evidente. Mentre al nord è prevalente la religione cristiana (cattolica e ortodossa), al sud è dominante il verde islamico pur nelle due diverse osservanze: sunnita e sciita. Va sottolineata, infine, una frattura di tipo culturale. Nei Paesi della regione magrebina, in Marocco in particolare, esiste

un grave problema di analfabetismo rispetto alle evolute regioni del nord del bacino del Mediterraneo.

Ma tutto questo cosa ha che fare con le telecomunicazioni? Sarebbe superficiale non rilevarne i punti di contatto e in alcuni casi di determinazione. E' ormai universalmente accettata l'idea che le telecomunicazioni non sono più soltanto un mezzo per parlare da un punto a un altro del Pianeta. Con l'avvento delle infrastrutture mobili e banda larga, le Tlc sono diventate una vera e propria Rete che consente l'incontro tra capitale umano e capitale sociale e, in molti casi, ne favorisce la crescita. Le società che operano in questo campo, dunque, svolgono sempre più un ruolo di promozione della crescita e sono responsabili anche del grado di integrazione culturale tra popoli diversi. Il bacino del Mediterraneo è un mercato ma anche un obiettivo strategico. Non è un caso che l'attuale amministrazione francese guardi al bacino del Mediterraneo con particolare attenzione, vedendo nella cooperazione tra i popoli e gli Stati che si affacciano sul grande "lago" uno degli obiettivi fondanti della nuova Europa allargata.

Una strategia diversa da quella Usa. Come superpotenza vede target che condizionano la sua politica nel Mare

Nostrum: il petrolio e la sicurezza dello Stato di Israele. L'obiettivo che Sarkozy vede per l'Europa nel bacino del Mediterraneo è quello di cooperare, indirizzare, per aiutare in sinergia le regioni mediterranee del Sud, recuperare l'immagine dell'Europa come modello di vita da imitare per evitare che quelle fratture di cui si è parlato non si allarghino fino a diventare gaps incolmabili dai quali possano scaturire crisi incontrollabili.

A questo punto torniamo a bomba sulle Tlc e vediamo che cosa sta succedendo. E' il gruppo francese Vivendi il più attivo, almeno nel mobile, nel bacino del Mediterraneo. Dopo aver

acquisito nel 2004 la quota di maggioranza di Maroc Telecom, pari al 51%, ora punta a conquistare il 30-35% di Oger Telecom, il maggior fornitore di accesso a Internet in Arabia Saudita, presente nel fisso e nel mobile in diversi Paesi della costa mediorientale: Emirati Arabi, Libano, Giordania e Turchia. Oger telecom gestisce oltre 35 milioni di linee, con un fatturato annuo di 6,9 miliardi di dollari. In Turchia, Oger telecom controlla il terzo operatore mobile, Avea, e nel 2005 ha acquisito la maggioranza di Turk telecom che fornisce quasi 4 milioni di linee Adsl. Vivendi, secondo quanto dichiarato dal management, intende lanciare

entro la fine del 2007, attraverso Maroc Telecom, un nuovo operatore mobile per il Mediterraneo, Mobusud.

Ma sul versante Sud del Mare Nostrum non stanno a guardare. A prima vista potrebbe sembrare un tentativo di bloccare l'avanzata dei francesi ma forse, leggendo meglio i fatti, si potrebbe trattare di una alleanza strategica. Il riferimento è Nagub Sawiris, egiziano e cristiano copto, presidente di Weather Investments che controlla il 50,1% di Orascom Telecom, il 100% dell'italiana Wind e il 100% di TimHellas in Grecia. Sawiris ora punta a sbarcare in Francia. I progetti di Orascom ambiscono a una fetta importante del mercato francese: i 5 milioni di immigrati nordafricani residenti. Sawiris ha già annunciato di voler introdurre un'offerta mobile in Francia che potrebbe proporre tariffe di roaming particolarmente attraenti per le famiglie che comunicano da una sponda all'altra del Mediterraneo. Il suo interesse dichiarato è verso Bouygues Telecom, terzo operatore francese. Pur di entrare nella telefonia cellulare di Parigi, Sawiris è pronto anche a puntare su una quarta licenza, finanziandola in partnership con Free, provider di Adsl. ●

Fabrizio Spagna

Telefonia del Medio Oriente

Orascom Telecom è presente in 7 Stati tra Medio Oriente, Africa e Asia. La compagnia ha un bacino d'utenza teorico di 460 milioni di persone. Al 30 giugno di quest'anno ha superato i 61 milioni di clienti, 21 milioni in più rispetto al giugno del 2006. I suoi principali mercati sono l'Algeria dove, con l'operatore Dizzy, controlla il 63,8% degli abbonati ovvero quasi 11 milioni di clienti; il Pakistan (con Mobilink, il 46,3% degli abbonati e 22 milioni di clienti); l'Egitto (con Mobinil, 52,1% di abbonati e 9 milioni di clienti). In Iraq e Tunisia ha 3 milioni di clienti; i suoi marchi IraQna e Tunisina valgono rispettivamente il 33% e il 46,5% del mercato. In Bangladesh, con Banglalink, ha 3,2 milioni di clienti per il 15,6% degli abbonati. In Zimbabwe, con Telecel, 150mila persone e il 16% del mercato. ●

militaria

DI ALBERTO BATTAGLINI

Un po' di ritardo si perdona sempre a tutti, a maggior ragione a una "signora nave". La portaerei Cavour era attesa in linea a metà degli anni 90 ma problemi di costo prima, di politica dopo (non pochi in Parlamento ritenevano che una portaerei, per le sue caratteristiche di moltiplicatore di forze anche in aree lontane dal territorio nazionale, avrebbe dato una connotazione aggressiva al nostro "strumento militare di pace") e, dulcis in fundo, la caduta del muro di Berlino (il contestuale sfaldamento del Patto di Varsavia modificava radicalmente il concetto strategico e la dottrina d'impiego delle forze della Nato) determinarono ripensamenti sulla configura-

Cavour, potente senza nucleare

zione finale da assegnare al progetto (da portaerei con caratteristiche da incrociatore - a similitudine del "tutto ponte" Garibaldi - a unità Wasp, ovvero "portaelicotteri da sbarco"). Il progetto prese nuovamente la strada della portaerei Stovl verso la fine degli anni novanta e nel 2000 venne definitivamente approvato.

Probabilmente una spinta verso la soluzione finale è stata impressa dalla percezione, prima ancora dell'attacco alle Torri Gemelle, che la minaccia globale del terrorismo, il potenziale utilizzo di armi di distruzione di massa, l'instabilità regionale e la pos-

sibile compromissione degli interessi vitali nazionali, anche al di fuori del territorio dello Stato, avrebbero costituito le grandi sfide della sicurezza nel XXI secolo. Un ipotetico scenario che richiede un continuo processo di adattamento delle forze e della dottrina d'impiego delle stesse. La portaerei Cavour, la cui consegna alla Marina Militare avverrà tra qualche mese, insieme ad altre navi ancora in cantiere, costituisce uno dei primi risultati del citato processo. Sintesi riuscita della secolare esperienza e dell'alto potenziale tecnico e umano della cantieristica italiana e di progettualità

ingegneristiche e di tecnologie d'avanguardia la Cavour, con la sua forma armoniosa, la robustezza della struttura, il più potente impianto di propulsione non nucleare, i più avanzati sistemi di combattimento e le sofisticatissime apparecchiature elettroniche e di telecomunicazione, costituisce un efficace strumento operativo. Una volta in linea, sarà in grado di esprimere capacità operative qualitativamente comparabili con quelle dei maggiori Paesi alleati. Quelle, cioè, ritenute fondamentali per l'assolvimento dell'intero spettro delle missioni affidate allo strumento militare (C4-Istar, schieramento

e mobilità, precisione e efficacia d'ingaggio, sopravvivenza e protezione delle forze, sostenibilità logistica e supporto generale). La portaerei Cavour è lunga 244 m e larga 39 (contro i m. 180 e m. 33,4 della Garibaldi) e ha un ponte di volo di 220x34; disporrà di un equipaggio di circa 1200 unità e di una componente di volo costituita da 8 aerei a decollo corto Harrier AV8B plus 2 (che saranno sostituiti con i più avanzati F35B) e da 12 elicotteri (EH101 Mk.112 AEW/HEW e EH101 Mk.110 ASW/ASV, NH90 e SH3D). La nave (dislocamento a pieno carico di 27.100 ton.) può caricare anche 100 veicoli leggeri, o 50 veicoli medi, o 24 veicoli pesanti (MBT Ariete da 60 ton.) ●

● EUROPA

Crescono gli investimenti per R & S

NELL'ULTIMO ANNO GLI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO DELLE IMPRESE EUROPEE SONO AUMENTATI DEL 7,4%, IN CRESCITA RISPETTO AL 5,3% DELL'ANNO PRECEDENTE. LA GERMANIA, CON L'11% DELLA SPESA MONDIALE, GUIDA LA CLASSIFICA PER PAESE, SEGUITA DA UK (8%) E FRANCIA (6%). LO RIVELA L'EUROBAROMETRO FACENDO NOTARE CHE I COMPETITORI GLOBALI SONO LONTANI: IL GIAPPONE È AL 18%, GLI USA AL 40% CON 365 MILIARDI DI EURO.

● BRASILE

Infrastrutture per la banda larga integrate

IL GOVERNO DEL BRASILE È AL LAVORO PER INTEGRARE TUTTI I PROGETTI IN CORSO NELL'AMBITO DELLE INFRASTRUTTURE DI TLC E CREARE UNA RETE NAZIONALE AD ALTA VELOCITÀ DA USARE PER CONNETTERE TUTTI I SERVIZI PUBBLICI: SCUOLE, OSPEDALI, UFFICI. L'AMBIZIONE È QUELLA DI PORTARE DA 3.200 A 18.000 I PUNTI DI ACCESSO A INTERNET E RAGGIUNGERE ALMENO IL 90% DEL TERRITORIO NAZIONALE ENTRO LA FINE DEL 2008.

● AUSTRALIA

Campagna elettorale sul cellulare

IL PARTITO LABURISTA AUSTRALIANO HA LANCIATO LA PRIMA CAMPAGNA ELETTORALE NAZIONALE TRAMITE TELEFONO CELLULARE GRAZIE AI SERVIZI SUI CONTENUTI OFFERTI DA TELSTRA. IL LANCIO È SEGUITO AL RILASCIO DI UNA NUOVA VERSIONE DEL SITO KEVIN07.MOBI, DEDICATO AL CANDIDATO KEVIN RUDD, CHE CONSENTE AGLI ELETTORI E SOSTENITORI DI RUDD DI CONOSCERE TUTTE LE NOTIZIE SULLA CAMPAGNA. IL SITO OFFRE ANCHE ALERT VIA SMS.

● EUROPA

Imprese tolleranti con le Ict dei dipendenti

IL 48% DELLE IMPRESE EUROPEE PERMETTE AI PROPRI DIPENDENTI DI USARE, SUL POSTO DI LAVORO, TECNOLOGIE PER USI PERSONALE COME PORTATILI E PALMARI O SOFTWARE DI MESSAGGERIA ISTANTANEA E CHAT. IN AMERICA LATINA LO PERMETTE SOLO IL 17% DELLE AZIENDE E IN NORD AMERICA APPENA IL 10%. LO RIVELA UN'INDAGINE CONDOTTA DA ICG RESEARCH SU UN CAMPIONE DI 686 IMPRESE DI TUTTE LE TAGLIE E DI TUTTO IL MONDO.

POLITICHE / L'UNIONE EUROPEA SI ATTEZZA PER SUPERARE GLI STATI UNITI ENTRO IL 2010

Ricerca, l'Europa può essere leader

Le ricette della commissione industria, ricerca e energia di Strasburgo

Anne Laperrouze

Adam Gierek

"Per consolidarsi servono regole certe e coerenti"

Se mi chiedete di identificare delle aree tecnologiche nelle quali la Ue ha un vantaggio competitivo, potrei limitarmi a una lista dei settori nei quali è chiaramente all'avanguardia - dichiara la europarlamentare francese Anne

Laperrouze, liberaldemocratica e membro della commissione parlamentare industria, ricerca e energia - ovvero nucleare, aerospaziale, chimica, servizi e beni di lusso. Ma se mi chiedete le aree dove la leadership europea è in pericolo, l'elenco prevede l'industria farmaceutica e la telecomunicazioni mobile". Laperrouze aggiunge che potenzialmente la Ue potrebbe essere leader in ogni campo ma che tale possibilità dipende, per ogni singolo settore, dai medesimi strumenti:

MEMO

● Chi è.

Francese, liberaldemocratica, ingegnere elettrotecnico, sindaco di Puylaurens, alla Ue dal 2004

● Investimenti.

Per incoraggiare i privati i legislatori devono dare più garanzie

mo di 500 milioni di euro fino al 2010. Per il periodo 2010-2013, vi sarà la possibilità di mobilitare fino a un ulteriore importo di 500 milioni di euro. "Anche il ruolo della Banca europea di investimento sarà cruciale - sottolinea Laperrouze - e il suo impegno a prendere maggiori rischi è molto incoraggiante. Il finanziamento deve però anche arrivare dal settore privato. Ma il legislatore, nel chiedere tali sforzi all'industria, deve ricordare che il privato ha bisogno di garanzie". La europarlamentare francese ritiene che la garanzia più importante sia un quadro regolamentare stabile e coerente. Ovvero regole che non cambino ogni due anni, in modo da assicurare un ritorno sugli investimenti. Altro punto essenziale è la protezione dei risultati della ricerca ma, allo

stesso tempo, dare la possibilità di accesso a tali dati. "Ciò implica - sostiene Laperrouze - una migliore protezione della proprietà intellettuale e il raggiungimento di un accordo costruttivo per la licenza europea, argomento ancora in discussione.

Anne Laperrouze conclude dicendo: "Il nuovo Consiglio europeo per la ricerca e l'idea di una istituzione simile al Mit per la Ue devono essere interpretati positivamente. Ma questo clima positivo deve tramutarsi in fatti ancora più cogenti. Ricordiamoci che i nostri concorrenti sono sulla stessa strada. E non c'è tempo da perdere". ●

"Fondamentale un nuovo sistema di brevetti"

In maniera un po' diversa la pensa l'euro-parlamentare socialista Adam Gierek, polacco, anche lui membro della Commissione parlamentare industria, ricerca e energia. Alla domanda sui fattori di competitività della Ue risponde puntando sull'innovazione. "I fattori essenziali che incoraggiano l'innovazione e quindi la competitività - dice Gierek - sono un mercato dei beni e dei servizi funzionante, un alto livello di formazione a tutti i livelli e ricerca scientifica avanzata. La competitività della Ue nel campo della scienza e della tecnologia sarebbe minata da azioni inadeguate o totale mancanza di anche uno di questi ingredienti". Secondo Gierek in Europa c'è un alto livello di formazione, ma a livello universitario c'è una debolezza strutturale poiché c'è un'abbondanza di laureati in materie umanistiche e in management.

Il settore della ricerca di base appare abbastanza sviluppato ma il tallone di Achille è la ricerca applicata. E aggiunge: "La Ue ha davanti a sé una grande opportunità nella corsa globale alla competitività. Un problema irrisolto è quello del brevetto comunitario. I lavori sulla creazione del brevetto comunitario hanno avuto inizio nel 1997, quando la Commissione europea ha iniziato un ampio procedimento di consultazione pubblicando un Libro Verde, nonché un rapporto che esponeva le varie iniziative. La proposta ha acquisito importanza, e il necessario impulso politico, quando durante il Summit del Consiglio dei ministri a Lisbona del

2002 si è capito che, per raggiungere l'obiettivo di un sorpasso economico degli Stati Uniti nel 2010, l'elemento chiave era la creazione di un brevetto poco costoso, pratico ed esecutivo. Si è argomentato che, senza tale diritto, l'Europa sarebbe stata in svantaggiato da un punto di vista concorrenziale in

termini di R&S. Con la creazione del brevetto comunitario si intendeva dare agli inventori la possibilità di ottenere un brevetto unico giuridicamente valido in tutta l'Unione europea. I vantaggi derivanti da questo sistema sono: la riduzione sostanziale dei costi di brevetto, in particolare di quelli legati alla traduzione e al deposito; la protezione semplificata delle invenzioni per tutto il territorio comunitario grazie a una procedura unica; la costituzione di un sistema unico e centralizzato di risoluzione delle controversie.

La creazione di un sistema di brevetto comunitario è ancora in fase di stallo. Un sistema di brevetti efficiente, competitivo, economico e accessibile a tutti, rappresenta un requisito fondamentale per una società competitiva basata sulla conoscenza tecnologica ed è cruciale per lo sviluppo delle Pmi. Per tale ragione il Parlamento ha chiesto un suo miglioramento e, nel frattempo, ha anche chiesto sostanziali miglioramenti al testo relativo all'Accordo sulla risoluzione delle controversie (Epla), garantendo anche un maggiore controllo democratico". ●

Mariella Palazzolo

dura lex

Tra i cinque progetti di legge che dovrebbero garantire maggiore sicurezza al Paese ora all'esame del legislatore, il meno contestato è quello che istituisce la banca dati nazionale del Dna e prevede la ratifica del Trattato di Prüm. Il trattato aperto all'adesione degli stati membri dell'Unione europea, firmato nella cittadina di Prüm (Germania, 27 maggio 2005) da un gruppo ristretto di Stati (Belgio, Germania, Spagna, Francia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Austria), riguarda "l'approfondimento della cooperazione transfrontaliera" specificamente al fine di contrastare "il terrorismo, la criminalità transfrontaliera e la migrazione illegale".

Dna, indispensabile la banca dati

L'Italia è stato il primo Paese tra i non firmatari ad aderire.

Passo necessario all'attuazione piena dei principi di Prüm è la banca dati del Dna. Le statistiche giudiziarie dimostrano che in Italia più della metà dei delitti denunciati resta impunita perché gli autori non vengono individuati. Nei Paesi che hanno già istituito una banca dati Dna si è registrato un enorme progresso nell'identificazione degli autori dei reati, passando in alcuni casi dal 6 al 60 per cento.

La banca dati nazionale del Dna svolge le attività di raccolta dei dati

relativi ai profili del Dna e di raffronto dei profili raccolti, ai fini dell'identificazione dell'autore di un reato. Il Laboratorio centrale provvede alla estrazione dei profili del Dna e alla conservazione dei reperti biologici. Il Dna potrà essere prelevato soltanto ad alcune "categorie di individui": ai soggetti in carcere o agli arresti domiciliari, a chi è stato arrestato in flagranza di reato o sottoposto a fermo di indiziato di delitto (in questo caso il prelievo è effettuato dopo la convalida del giudice), ai detenuti o destinatari di misura alternativa alla detenzione in seguito a sentenza irrevocabile per delitto non colposo, infine ai soggetti nei cui confronti è applicata una misura di sicurezza detentiva, provvisoria o definitiva.

Nel ddl in esame sono previste alcune garanzie "preventive" che dovrebbero fronteggiare e scongiurare, si spera, utilizzazioni distorte della banca dati. Tra queste appaiono rilevanti le finalità esclusive (utilizzo riservato alla polizia giudiziaria), la limitazione a segmenti non codificati del genoma umano, la severa punibilità degli abusi (reclusione da uno a tre anni), la cancellazione dei profili del Dna acquisiti e la distruzione dei

relativi campioni biologici in caso di assoluzione dell'imputato, i termini massimi per la conservazione dei profili e dei campioni biologici.

Per assicurare l'imparzialità dei controlli, è prevista l'azione "sinergica" di due istituzioni di garanzia, autonome e indipendenti: Il Garante per la protezione dei dati personali e il Comitato nazionale per la Biosicurezza e le biotecnologie (che dovrà garantire l'osservanza dei criteri e delle norme tecniche per il funzionamento del laboratorio centrale. Il progetto sembra interessante e sicuramente ben strutturato. Auguriamoci solo che, trasformato in legge, non crei una "struttura fantasma", ben regolamentata ma mai realizzata. ●

DI STEFANO SBORDONI

● **WAL-MART**
Vende Pc con Linux a 199 dollari
 IL COLOSSO DELLA DISTRIBUZIONE WAL-MART HA INIZIATO A VENDERE NEGLI USA UN PC DA SCRIVANIA CHE FUNZIONA CON UN SISTEMA OPERATIVO SU BASE LINUX CONCEPTO SPECIAMENTE PER INTEGRARE LE APPLICAZIONI GRATUITE DI GOOGLE. IL COMPUTER, FABBRICATO DA EVEREX E BATEZZATO gPC, HA UN PROCESSORE DA 1,5 GHZ, 512 Mb DI MEMORIA CACHE E UN DISCO RIGIDO DA 80 GIGA. VIENE VENDUTO SENZA SCHERMO AL PREZZO DI 199 DOLLARI.

● **ONU**
Un videogame sui problemi dei rifugiati
 PER SENSIBILIZZARE I GIOVANI SUI PROBLEMI DEI RIFUGIATI, L'UFFICIO DELL'AUTO COMMISSARIO ONU PER I RIFUGIATI, UNHCR, HA LANCiato UN GIOCO ONLINE CHIAMATO "AGAINST ALL ODDS" OVEIRO "CONTRO OGNI BARRIERA". IL GIOCO, DISPONIBILE IN INGLESE, TEDESCO, SVEDESE E GRECO ALL'INDIRIZZO PLAINAINSTALLDOODS.COM, HA L'OBIETTIVO DI FAR CONSCIORE LE DIFFICILI CONDIZIONI DI VITA DEI RIFUGIATI AGLI ADOLESCENTI TRA I 12 E I 15 ANNI.

● **ROUTER**
Performance garantite anche alle Pmi
 LA GIAPPONESE BUFFALO TECHNOLOGY HA LANCiato UN NUOVO ROUTER WIRELESS CON FUNZIONALITÀ WLAN OTTIMIZZATE, REALIZZATO IN PARTNERSHIP CON NEWMEDIA-NET. CON QUESTO PRODOTTO L'AZIENDA SI RIVOLGE ALLE PMI OFFRENDO LORO, A UN PREZZO ACCESSIBILE, TECNOLOGIE WIRELESS DI ALTO PROFILO (GESTIONE REMOTA DEL ROUTER, SUPPORTO VoIP, GESTIONE DEGLI ACCESSI ECC...) DI SOLITO DESTINATE AD AZIENDE DI GRANDI DIMENSIONI.

● **MINIERE**
Un simulatore come trainer
 VERRÀ REALIZZATO NEL QUEENSLAND UN CENTRO DI SIMULAZIONE, DEL VALORE DI 9 MILIONI DI DOLLARI, CHE SARÀ IN GRADO DI FORNIRE L'80% DELLE COMPETENZE NECESSARIE AI LAVORATORI DEL SETTORE MINERARIO. IL SIMULATORE, NATO DALLA COLLABORAZIONE TRA GOVERNO, INDUSTRIA E UNIVERSITÀ, CONSENTIRÀ DI PREPARARSI AL LAVORO PRIMA ANCORA DI METTERE PIEDI IN LOCO, ABBREVIANDO IL PERIODO DI TRAINING E FAVORENDO COMPORTAMENTI PIÙ SICURI.

● **NEW YORK**
Un iPod in cambio del voto
 SEBBENE RITENGA IL DIRITTO DI VOTO "MOLTO IMPORTANTE", IL 20 PER CENTO DEGLI STUDENTI DELL'UNIVERSITÀ DI NEW YORK È DISPOSTO A CEDERE IL PROPRIO VOTO IN CAMBIO DI UN IPOD TOUCH. LO RIVELA UN'INCHIESTA CONDOTTA DA UNA CLASSE DI GIORNALISMO DELLA NYU. OLTRE ALLA CREATURA CULT DELLA APPLE, GLI STUDENTI CEDEREBBERO IL VOTO PER UN ANNO DI RIPETIZIONI PRIVATE - 2 SU 3 - O PER UN MILIONE DI DOLLARI, LA METÀ.

● **NANOTECNOLOGIE**
Un microonde in un centimetro
 UN FORNO A MICROONDE LUNGO 1,25 CENTIMETRI È STATO MESSO A PUNTO DAL NATIONAL INSTITUTE OF STANDARDS AND TECHNOLOGY DEGLI USA. CON UNA CAMERA DI RISCALDAMENTO LUNGA 4 MILLIMETRI E LARGA 7 MILLESIMI DI MILLIMETRO, AVENDO COME TERMOSTATO UN SISTEMA CHE QUANTIFICA L'ASSORBIMENTO DI MICROONDE AL SUO INTERNO E IMPIEGANDO NANOCONNETTORI IN ORO, L'APPARECCHIO È STATO CONCEPTO PER STUDIARE IL DNA.

● **ISRAELE**
L'hi-tech vale 18 miliardi di dollari
 L'INDUSTRIA HI-TECH ISRAELIANA NEL 2006 HA RAGGIUNTO I 18,7 MILIARDI DI DOLLARI DI FATTURATO, 16 DEI QUALI DALLA ESPORTAZIONI. NEL 2010 IL SETTORE DOVREBBE RADDOPPIARE, ARRIVANDO A 32 MILIARDI. A RENDERSI NOTO È L'ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE INDUSTRIE ELETTRONICHE E INFORMATICHE IAESI, SOSTENENDO CHE NEL PAESE CI SONO 7,18 MILIONI DI TELEFONI PORTATILI, 3,2 MILIONI DI FISSI E 2,5 MILIONI DI INTERNAUTI.

● **E-BOOK**
In Giappone il mercato raddoppia
 TRA IL 2006 E IL 2007 IL MERCATO GIAPPONESE DI LIBRI DIGITALI È CRESCIUTO DEL 94%, RAGGIUNGENDO I 18,2 MILIARDI DI YEN - 110 MILIONI DI EURO - DI FATTURATO. SECONDO L'ISTITUTO DI RICERCHE IMPRESS R&D L'EXPLOIT È DOVUTO AL BOOM DELL'OFFERTA PER DISPOSITIVI MOBILI, SUI QUALI CONVERGONO OLTRE DUE TERZI DEI TESTI SCARICATI, IL 73% DEI QUALI SONO MANGA - FUMETTI - FACILI DA LEGGERE SUGLI SCHERMI DEI TELEFONI.

AXIA FINANCIAL RESEARCH / STUDI E VALUTAZIONI SUI MIGLIORI, I PEGGIORI E L'ECCELLENZA DEI SETTORI AD ALTA TECNOLOGIA

Weather

L'impero di Sawiris vale ventitré miliardi di euro

Si avvia al closing l'operazione per la vendita di una quota tra il 20% e il 25% di Weather Investments, holding controllata dall'imprenditore egiziano Naguib Sawiris, a un pool di fondi capeggiati da Apax Partners, Goldman Sachs Equity Partner e Ta & Partners. L'operazione, strutturata come una vendita a termine, dà la facoltà a Sawiris di ricomprare la partecipazione se entro due anni non ci sarà la prevista quotazione della holding e i fondi non avranno la possibilità di uscire dall'azionariato. L'incasso potrà essere utilizzato da Weather sia per pagare l'ultima parte del debito contratto con Enel al tempo dell'acquisizione di Wind (962 milioni di euro) sia per colmare parte dei debiti, pari a 12,25 miliardi di euro, della filiera Wind-Weather-Orascom.

MEMO
 ● **Eccezionale.** Importanti primati per Orascom con MobilNil
 ● **Gruppo Wind.** Secondo Axia ha un valore di 13,65 miliardi di euro

seno, l'enterprise value calcolato di Wind Hellas si attesta attorno a 3,4 miliardi di euro. Orascom Telecom Holding, fondata nel 1998, rappresenta uno dei maggiori operatori di telefonia del medio oriente e, operando anche in Africa, Pakistan, Asia del sud, vanta importanti primati soprattutto nel territorio egiziano con l'operatore MobilNil. L'enterprise value di Orascom Telecom Holding, considerando l'indebitamento finanziario netto al 30 giugno 2007, pari a 2.896 milioni di euro, e la media di capitalizzazione di borsa nel medesimo periodo, si attesta a 12,12 miliardi di euro. Di conseguenza, la quota parte per il gruppo Weather, che ne detiene una percentuale pari al 50,01%, rappresenta una cifra pari a 6,072 milioni di euro.

Per quanto riguarda il gruppo Wind, il metodo utilizzato da Axia per stimare il valore economico è stato quello del Dcf (discount cash flows), per il periodo di stima 2007-2011, e dei multipli di mercato. Alla base della nostra analisi abbiamo considerato i bilanci consolidati 2005-2006, tenendo in considerazione gli ultimi risultati del Gruppo disponibili (primo semestre 2007). Sul fronte dei ricavi, abbiamo ipotizzato un tasso di crescita costante in tutti i periodi di stima, pari all'1,5%, tenendo presente il mercato di riferimento. Come terminal value è stato considerato un valore di riferimento pari allo 0,5%. Per quanto riguarda i costi operativi, abbiamo assunto un impatto dei costi operativi sui ricavi sostanzialmente stabile, a

È pesante la situazione debitoria di Wind e questo, secondo le analisi di Axia Financial Research, rischia di compromettere la redditività futura del gruppo telefonico. La cessione, prevista entro la fine del 2007, delle 18mila tori Tlc di sua proprietà, con un incasso previsto di circa 2 miliardi di euro, potrà solo parzialmente incidere sulla posizione finanziaria netta, attualmente di 6,47 miliardi di euro. Tra le passività finanziarie di Wind, oltre a prestiti obbligazionari per 1,439 miliardi di euro, troviamo anche un credit facility agreement erogato da un pool di banche l'11 agosto 2005, a seguito della cessione dell'operatore telefonico da Enel al gruppo del tycoon egiziano Naguib Sawiris, del valore contabile di 5,7 miliardi di euro. Il rientro di tale finanziamento è previsto in diverse tranches, l'ultima in scadenza nel 2014, con tassi di interesse legati a precise covenant di bilancio. In sostanza, Wind è stata appesantita da una parte consistente dei debiti contratti da Sawiris per finanziare l'acquisizione e il costo di tale debito è legato all'andamento economico-finanziario della stessa società. Se i conti peggiorano aumentano il costo del debito e le stesse garanzie richieste dalle banche.

Al 31 dicembre 2006 il Gruppo, circa il 60,5%, così come per il costo del lavoro, il cui impatto sui ricavi è stato mantenuto costante al 7%. Infine, considerando un Wacc (Weight Average Cost Capital) pari al 7,9% e un tax rate pari al 39%, l'enterprise value del Gruppo si attesta a circa 17 miliardi di euro. Sul fronte dei multipli di mercato, abbiamo considerato la media dei rapporti dell'Ev/Sales, Ev/Ebitda e Ev/Ebit per il periodo 2006 e una stima per il 2007, dei principali competitor a livello europeo di Wind. Applicando tali valori alle proiezioni economico-finanziarie di Wind, abbiamo ottenuto un enterprise value pari a 10,1 miliardi.

Sono i debiti il punto debole di Wind

che aveva generato cassa per 1.432 milioni di euro (+478 milioni di euro rispetto allo scorso anno), ha destinato gran parte di tale liquidità (681 milioni di euro), al rimborso anticipato del debito del credit facility a scapito degli investimenti, rimasti pressoché stabili. Se tale politica può ritenersi positiva nel breve termine, in quanto incide sui debiti rischiosi del Gruppo in un contesto di perdite consolidate (il Gruppo ha terminato il primo semestre 2007 in perdita di 122 milioni di euro, rispetto ai +23 milioni di euro del 2006 e alla perdita per 331 milioni del 2005), nel lungo termine Wind rischia di peggiorare la sua posizione competitiva rispetto alle altre Tlc in termini d'innovazione e sviluppo, con conseguenti perdite di quote di mercato e conti ulteriormente in rosso.

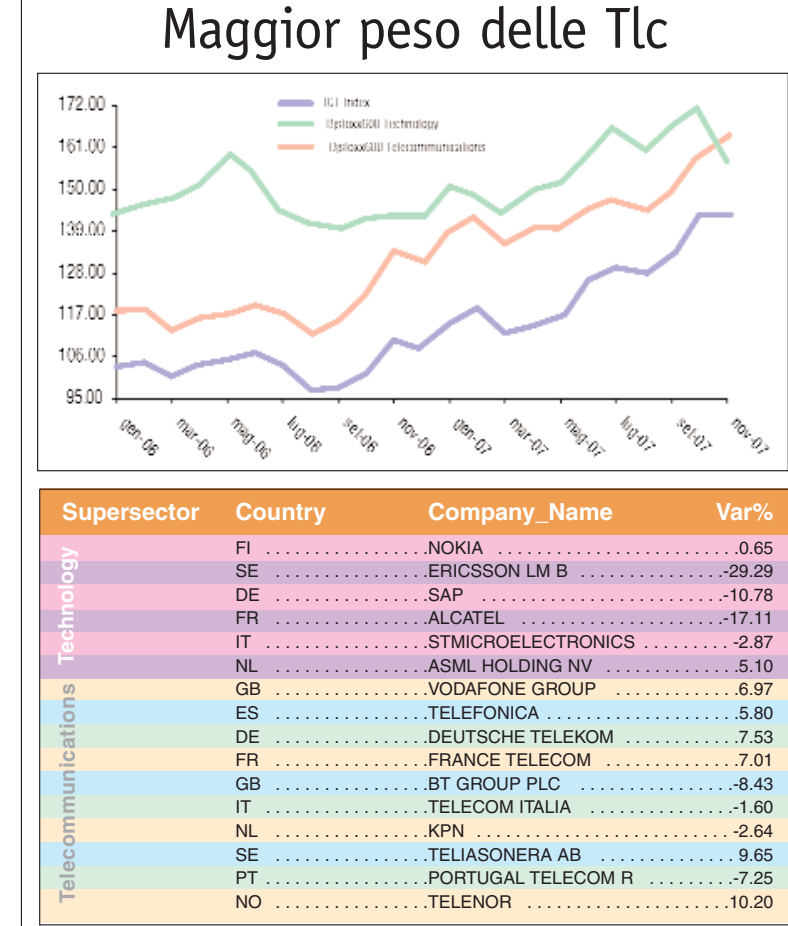
A trainare i conti del Gruppo è soprattutto il business mobile (+13% rispetto al 2005). Wind ha puntato quasi esclusivamente sulla leva del prezzo piuttosto che sull'innovazione dei servizi: tariffe vantaggiose volte al rafforzamento della base clienti e su una politica di contenimento dei costi. Tali aspetti vengono messi in luce analizzando i margini operativi del

dimensione, ha incrementato la propria quota di mercato al 18,3% (la customer base del mobile nel primo semestre sale del 6,6%, a 15,2 milioni di clienti), rispetto al 15% del 2005. Forte di una propria infrastruttura di 19mila km in fibra ottica, la quota di mercato di Wind nel fisso è rimasta sostanzialmente invariata. A fronte di un calo del 6,6% del mercato italiano della telefonia fissa, la quota di Wind è scesa del 5,5% nel 2007. Tutti dati che, come già evidenziato, sono frutto di una politica di breve periodo finalizzata alla riduzione degli investimenti e dei costi di gestione. Operando in un settore fortemente *capital intensive* questa strategia porterà presto Wind a perdere importanti fette di mercato, soprattutto nel mobile dove il mercato è previsto sostanzialmente stabile in termini di fatturato e dove i nuovi operatori mobili virtuali si accaparreranno

quote crescenti di mercato di fascia bassa. Notiamo, infatti, come Telecom e Vodafone abbiano ridotto i propri margini e contestualmente aumentato i propri investimenti. Nel dettaglio, per quanto riguarda il segmento mobile domestico di Telecom, l'Ebitda margin 2006 è passato da un 50,5% del 2005 al 49,4% del 2006, con un relativo Ebit margin passato dal 38,8% del 2005 al 36,7%. Analogo discorso per Vodafone Italia, dove si è passati da un Ebitda margin pari al 52,1% del consolidato 2005/2006 a 48,56% del 2006/2007 e da un Ebit margin del 38,40% al 35,66%. Nel fisso, Telecom evidenzia un Ebitda margin 2006 pari al 42% rispetto al 42,9% del 2005 e un Ebit margin 2005 pari al 25,2% rispetto al 24,7% del 2006. In aumento anche l'incidenza dei costi operativi sui ricavi di Telecom e Vodafone, in linea con i maggiori investimenti in corso.

MEMO
 ● **Strategie.** Scelta una politica di breve periodo con riduzione degli investimenti e dei costi di gestione.

Infatti, per Vodafone si passa dal 61,29% del 2005/2006 al 64,33% del 2006/2007, per Telecom Italia, nel mobile si passa dal 61,73% del 2005 al 63,35% del 2006. Analogamente per il segmento della telefonia fissa di Telecom Italia, la cui percentuale passa da un 74,35% del 2005 al 75,29% del 2006. Tali aspetti vengono sottolineati da multipli di Wind (Ev/Ebitda 06, Ev/Sales 06) che trattano a premio rispetto ai principali competitor a livello europeo, rispettivamente del 14,23% e del 20,70%. Inoltre, l'Arpu (ricavo medio per utente) di Wind nel segmento mobile, pur essendo in crescita dai 18,8 euro/mese del 2005 ai 19,1 euro/mese del 2006, rappresenta un valore contenuto. Infatti, sia Vodafone che Telecom, pur evidenziando una flessione in termini assoluti, essenzialmente per la saturazione del settore, mantengono valori sostenuti in linea con i servizi offerti maggiormente innovativi. Nel dettaglio, Vodafone è passata da un 29,9 euro/mese a un 29,5 euro/mese mentre Telecom da un 29,3 euro/mese a un 25,6 euro/mese. Mentre, nel fisso, Wind ha registrato un calo in linea con la tendenza del mercato di riferimento, da un 37,1 euro/mese a un 36,8 euro al mese. ●



I fondi vanno all'assalto delle torri

Al via la vendita delle 18.000 torri radio di proprietà Wind e H3G, attraverso la cessione di una quota pari a 50,1% di una nuova società, creata *ad hoc*, chiamata Eiffel Tower Company. Eiffel Tower Company, racchiudendo un appetibile set di tecnologie (Gsm, Umts e Dvvh) rappresenta, di fatto, una vera opportunità di business per chi se la aggiudicherà. Infatti, sono noti sia le difficoltà di ottenimento di nuove autorizzazioni per la realizzazione di questi impianti, sia gli ingenti flussi di cassa generati grazie ai canoni garantiti da Wind e H3G che, dopo la vendita, dovranno affittare capacità dal nuovo proprietario. Tale strategia conferma come, in un contesto di crescente competizione nel mercato delle Tlc, siano prioritari il riassetto dei core business, il taglio dei costi e la riduzione dell'indebitamento. Infatti, da tale cessione, prevista entro la fine dell'anno, Wind, incasserà circa 2 miliardi di euro e avrà la possibilità di dedurre dalle tasse le spese di locazione. Un esempio, nel panorama europeo, è rappresentato da Deutsche Telekom, che sarebbe sul punto di vendere la propria divisione T-Systems Media & Broadcast, società che trasmette segnali per la Tv e la radio.

MEMO
 ● **Cassa.** Wind incasserà 2 miliardi di euro dalla cessione di 18mila punti radio

Un'operazione che porterebbe nelle casse della compagnia circa un miliardo di euro. Se da un lato gli operatori Tlc non si mostrano interessati a mantenere il possesso delle torri, dall'altro tale business sembra suscitare l'attenzione di società di infrastrutture e di gruppi di private equity. Questi nuovi player potrebbero, infatti, finanziarne l'acquisizione (con debito coperto) attraverso i contratti pluriennali siglati con gli stessi operatori, Wind e H3G, ai quali potranno aggiungersi altri eventuali operatori, che eviteranno di allestire nuovi siti. Non è un caso, infatti, che la lista dei soggetti che hanno manifestato il proprio interesse per Eiffel sia composta soprattutto da gruppi di private equity, tra i quali spiccano l'americano Tpg (Texas Pacific Group), il gruppo di private equity italiano specializzato in infrastrutture Clessidra, il fondo F21 guidato da Vito Gamberale, i fondi australiani Macquarie e Babcock & Brown e il fondo di private equity Carlyle. Il soggetto che si aggiudicherà la gara avrà la possibilità di giocare da protagonista sia sul fronte dei nuovi siti Wimax sia in tutta la partita delle reti ancora in discussione dalle authority italiane ed europee. ●

Prosegue la fase rialzista iniziata a settembre da parte del settore dell'Ict europea. La performance relativa all'Ict Index elaborato da Axia ha evidenziato in data 14/11/2007 una quotazione pari a 143,57, in progresso dello 0,94% rispetto al 142,23 registrato nella precedente rilevazione. L'indice ha sovraperformato rispetto ai benchmark di riferimento: il DJ Eurostoxx600 Telecommunications, nello stesso periodo, ha registrato una crescita pari al 2,95%, attestandosi a quota 381,16; mentre il DJ Eurostoxx600 Technology ha evidenziato un calo pari all'8,54%, scendendo a quota 319,77. I valori indicizzati di tali benchmark sono rispettivamente a 163,99 e 156,67. Nell'ultimo mese il rialzo dell'indice è stato favorito soprattutto dall'andamento dei titoli del comparto delle telecomunicazioni, che hanno innalzato il proprio peso, passando dal 68,69% di ottobre al 70,87% di novembre. Di conseguenza, è sceso il peso del settore dei tecnologici, portatosi al 29,13% dal 31,31% del mese precedente. ●

IN BREVE

- **Ericsson**
 Crolla il gigante svedese, in perdita del 29,29%, a causa del profit warning dovuto a un calo nella divisione reti mobile. Gli utili operativi a 5,6 miliardi di corone svedesi contro stime per 8,9 miliardi.
- **Alcatel Lucent**
 Decisa correzione per la francese, in discesa del 17,11%. La società ha reso noto un taglio di 4.000 posti entro il 2009, dopo aver archiviato il terzo trimestre consecutivo in perdita, e ha previsto ricavi piatti per il 2007.
- **Teliasonera**
 Il colosso svedese delle Tlc ha registrato un aumento pari al 9,65%. Ha chiuso il terzo trimestre con un utile in crescita del 6,8%, grazie soprattutto al buon andamento delle attività in Russia e Turchia. Le vendite sono aumentate del 7,1%, a 24,7 miliardi di corone, rispetto ai 23,1 mld del 3° trim 2006.
- **Vodafone**
 La società di telefonia inglese, in rialzo del 6,97%, ha rivisto al rialzo le previsioni per l'esercizio 2008, beneficiando dei dati semestrali che hanno superato le attese degli analisti.
- **Telefonica**
 Il gruppo Tlc europeo è in crescita del 5,80%. La società ha annunciato di aver chiuso il periodo con una crescita dei profitti del 51%. Il fatturato è salito dell'8,6%, risultando in linea con il consensus.

I numeri della holding egiziana

CONTO ECONOMICO PREVISIONI GRUPPO WIND	consolidati		proiezioni				
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Totale ricavi	1.827,0	6.018,0	6.123,0	6.200,6	6.278,6	6.306,0	6.331,6
Totale costi operativi	3.361,0	3.391,0	3.468,6	3.515,6	3.568,3	3.586,2	3.600,4
Ebitda	1.466,0	1.627,0	1.654,4	1.685,0	1.710,3	1.719,8	1.731,2
Ammortamenti e accantonamenti	1.143,0	1.077,0	1.108,0	1.218,0	1.223,0	1.228,0	1.233,0
Ebit	323,0	550,0	546,4	467,0	487,3	491,8	498,1
Utile netto	211,8	16,0	10,5	7,3	16,6	15,7	11,6
ENTERPRISE VALUE GRUPPO WIND	13.650,0						
ENTERPRISE VALUE WIND ITALIA	3.400,0						
ENTERPRISE VALUE ORASCOM TELECOM HOLDING	12.200,0		attribuibile a Weather Investments: 6.012,0				
ENTERPRISE VALUE WEATHER INVESTMENTS	20.122,0						

I multipli di mercato del gruppo telefonico

	EV/Ebit Actual	EV/Ebit 2007
Telefonica	13,96	12,33
Uoluscho Iotoko	12,76	10,40
France Telecom	9,11	10,33
Vividendi	9,21	9,37
Alcatel Lucent	24,69	-
KPN	13,72	13,19
Relgacom	9,16	9,79
Hellenic Telecom	13,31	14,01
Portugal Iotokom	15,10	14,22
Telecom Austria	15,09	15,21
BT Group	-	19,91
Vodafone	10,41	-
Iotokom Italia	12,47	8,73
Media	13,50	12,41

● AUSTRALIA
Al lavoro sul primo occhio bionico
 LA RICERCA AUSTRALIANA È AL LAVORO PER SVILUPPARE IL PRIMO OCCHIO BIONICO AL MONDO. IL PROGETTO, PER I QUALI SONO STATI STANZIATI 40 MILIONI DI DOLLARI, COINVOLVE I MAGGIORI CENTRI DI RICERCA DEL PAESE E DOVREBBE PORTARE ALLA REALIZZAZIONE DI UN PRODOTTO COMMERCIALE ENTRO DIECI ANNI. L'OCCHIO BIONICO DOVREBBE COSTITUIRE, PER GLI IPOVEDENTI, QUELLO CHE HA GIÀ FATTO L'ORECCHIO BIONICO PER I SORDI.

● SPAGNA
L'espansione delle Tlc rallenta la corsa
 BANDA LARGA E TELEFONIA MOBILE RALLENTANO LA LORO ESPANSIONE IN SPAGNA. NEL TERZO TRIMESTRE 2007 TELEFONIA HA VISTO RIDURRE IL NUMERO DI NUOVI UTENTI ADSL DEL 23,5% E DEGLI ALLACCIAMENTI VIA CAVO DEL 72%. NEI PRIMI NOVE MESI DELL'ANNO I NUOVI CLIENTI DELLA TELEFONIA MOBILE SONO DIMINUITI DEL 7,4%. AL MOMENTO IL TASSO DI PENETRAZIONE DEL MOBILE HA RAGGIUNTO IL 108% DEL MERCATO, PER 49,5 MILIONI DI CLIENTI.

● STATI UNITI
Scanner per umani negli aeroporti
 IL GOVERNO DEGLI STATI UNITI STA TESTANDO UNO SCANNER PER FIGURE UMANE CHE POTREBBE SOSTITUIRE I METAL DETECTOR NEGLI AEROPORTI. LA MACCHINA USA LE ONDE ELETTROMAGNETICHE PER CREARE UNA IMMAGINE IN BASE ALL'ENERGIA RIFLESSA DAL CORPO. QUESTA VIENE QUINDI RIPRODOTTA SULLO SCHERMO DI UN COMPUTER DOVE È RIVELATA ANCHE LA PRESENZA DI EVENTUALI CORPI ESTRANEI COME ESPLOSVIVI, METALLI, PLASTICA E LIQUIDI.

● AFRICA
Progetti per nuove connessioni veloci
 NEI PROSSIMI 5 ANNI IN AFRICA DOVREBBERO ESSERE INVESTITI QUASI 40 MILIARDI DI EURO NEL SETTORE DELLE TELECOMUNICAZIONI TRA CUI UNA RETE A BANDA LARGA PER CONNETTERE LE PRINCIPALI CITTÀ DEL CONTINENTE, PROMOSSA DALLA BANCA AFRICANA PER LO SVILUPPO (BAD). GLI IMPEGNI SONO STATI ANNUNCIATI AL VERTICE CONNECT AFRICA E SOTTOSCRITTI DA MOLTE DELLE PRINCIPALI ISTITUZIONI E IMPRESE MONDIALI.

PARCHI SCIENTIFICI. 1 / ROMA A DICEMBRE INAUGURA NUOVI SPAZI DESTINATI ALLA TECNOLOGIA

Basta con le "aree di servizio"

Il polo della Tiburtina Valley vuol essere motore di progettazione sociale

L'innovazione tecnologica è ormai parte di qualunque intervento politico sul futuro del Paese. Eppure, nonostante le indicazioni strategiche comunitarie, i mille convegni su questi temi e le tante risorse stanziati i risultati concreti scarseggiano. Come mai?

Forse è necessario cominciare ad affermare che la scelta dell'innovazione non è indolore e neutra. Le resistenze ai processi innovativi non possono essere attribuite a meri ritardi nella linearità di uno sviluppo univoco. Puntare sull'innovazione, ad esempio, è altro dal semplice investimento finanziario, dalla delocalizzazione produttiva in cerca di costi minori o dalle strategie di impresa basate sulle rendite di posizione o sulla debolezza della moneta.

Scegliere l'innovazione vuol dire, nelle politiche di sostegno alle imprese e allo sviluppo locale, superare due approcci apparentemente speculari ma accomunati dall'essere spesso fonte di spreco di risorse: l'aiuto a pioggia alle imprese e l'investimento in interventi meramente infrastrutturali. Negli scorsi anni le imprese italiane, per limiti dimensionali, per ritardi culturali e in assenza di politiche industriali di stimolo, hanno interpretato

le risorse di supporto prioritariamente come occasione per ammodernamento del proprio parco macchine e dei sistemi di gestione interni. Un uso della

MEMO
● L'autore.
 Stefano Ciccone dirige il Parco scientifico e tecnologico dell'Università di Tor Vergata, snodo della ricerca della Capitale

tecnologia, appunto, senza innovazione, che non ha teso a modificare il modo di produrre, l'offerta di nuovi prodotti o l'adeguamento a nuovi standard di qualità, ma alla riduzione dei costi di produzione, in primis quello del lavoro. La riduzione dei margini di competizione sui costi di produzione, con l'avvento dell'euro e della competizione di paesi con costi del lavoro non paragonabili a quelli europei impone alle piccole e medie imprese italiane manifatturiere la necessità di nuove strategie competitive basate sulla qualità e l'innovazione.

Così i grandi interventi infrastrutturali per la realizzazione di poli tecnologici e parchi scientifici si sono risolti troppo spesso in interventi di edificazione nelle aree industriali lasciate

libere dalla crisi del nostro tessuto produttivo: più operazioni di drenaggio della spesa pubblica o di valorizzazione della rendita immobiliare che non interventi basati sulla creazione di infrastrutture immateriali, competenze, capacità di relazione e progettazione: ciò di cui c'è bisogno nella società della conoscenza.

Per questo il progetto del Parco scientifico romano, previsto nel protocollo d'intesa del 1994, ha faticato a svilupparsi non essendo trainato da una motivazione di tipo immobiliare né rientrando nei tradizionali interventi di supporto finanziario alle imprese. Si trattava di un processo più complesso e che richiedeva una capacità di innovazione e di scommessa sul futuro.

Oggi, finalmente, questo processo vede alcuni risultati che ne fanno una realtà. Si è innanzitutto giunti alla costituzione della Società Parco scientifico romano che dunque assume una missione territoriale non limitata alla pur importante promozione dei risultati di ricerca di ateneo. Alla società partecipano organizzazioni imprenditoriali, centri studi, imprese e rappresentanze del governo locale.

Ma abbiamo imparato che la nascita dell'ennesimo consorzio o società in questo campo non vuol dire che abbia una concreta operatività. Alla nascita della

società Parco scientifico romano si affianca l'edificazione di un incubatore di imprese innovative che amplia gli spazi già esistenti (che vedevano già 13 imprese insediate) fino a circa 2000 mq dedicati.

La gestione di queste attività si avvale di contributi istituzionali provenienti sia dalla Provincia di Roma, che dal ministero per lo Sviluppo economico, frutto di un paziente lavoro di dialogo istituzionale e di progettazione.

Al contrario di quanto proposto da una visione ingenua della naturale capacità del mercato di valorizzare i risultati della ricerca, i processi innovativi non sono processi spontanei. E' necessario far emergere il fabbisogno di innovazione delle imprese, è necessario vincere gli ostacoli non strettamente tecnologici all'adozione dell'innovazione quali le rigidità organizzative, la dimensione delle imprese,

la carenza di competenze. E' necessario svolgere un'opera di mediazione culturale tra mondo della ricerca e delle imprese, vincere le reciproche diffidenze, creare opportunità di progettazione comune, stimolare processi non dettati dalla semplice visione a breve della singola impresa ma in grado di cogliere opportunità e pressioni competitive derivanti da politiche pubbliche e dinamiche tecnologiche di ampio respiro.

Per questo è necessario concepire un moderno parco scientifico non come semplice area per iniziative innovative o come servizio di consulenza per la valorizzazione dei risultati o la gestione della proprietà intellettuale.

Il Parco scientifico romano è pensato come un luogo di progettazione sociale del futuro del territorio, di dialogo tra competenze nate nella ricerca e competenze presenti nel mondo pro-

duuttivo. Per fare tutto questo è necessario disporre di altre due leve decisive nella promozione dell'innovazione: la formazione di nuove competenze non strettamente tecniche ne' esclusivamente comunicative capaci di svolgere questa attività di mediazione e promozione e la comunicazione con i cittadini non riducibile alla "sostegno alla ricerca" o alla narrazione della storia della scienza e dei suoi risultati, ma decisiva per diffondere tra i cittadini gli strumenti per comprendere e governare le implicazioni sociali del progresso tecnologico senza deleghe o diffidenze immotivate.

Per questo il Parco scientifico romano ha avviato attività di formazione per promotori tecnologici e messo in campo iniziative di diffusione della cultura scientifica e di incontro tra mondo della scienza e comunità locale. La manifestazione Romascienza è l'appuntamento di rilievo nazionale in cantiere per i prossimi mesi.

Nel mese di dicembre l'inaugurazione dei nuovi spazi sarà l'occasione per presentare nel complesso questo progetto e per discuterne insieme. Per maggiori informazioni potete visitare il sito www.parcoscien-tifico.eu.

Stefano Ciccone

Finanziaria 2008 per la ricerca

La Finanziaria 2008 prevede diverse misure per promuovere ricerca e sviluppo. Tra queste l'aumento dal 15% al 40% della percentuale degli investimenti in R&S su cui calcolare il credito d'imposta e da 15 a 50 milioni di euro del massimo su cui calcolare il credito, alle imprese che fanno R&S in base a contratti con Università e Enti pubblici di ricerca; la riduzione degli oneri sociali per ricercatori, tecnici e personale ausiliario impiegati dalle imprese innovatrici in fase di start up.

l'hacker

Una nuova rivoluzione nel mondo di Microsoft. Sembra curioso dirlo a così breve distanza dal lancio sul mercato del nuovo Windows Vista ma Microsoft sta già lavorando alla nuova versione del suo sistema operativo, che si chiamerà Windows 7.

Eric Traut, ingegnere di Microsoft, ha tenuto una lezione all'Università dell'Illinois dove, chiamato a parlare delle tecniche di virtualizzazione di Microsoft Virtual PC, ha colto l'occasione per illustrare il passato e il futuro di Windows. Utilizzando Virtual PC per emulare Windows 3.1, Windows 2.03 e Windows 1.01. Presentando i sistemi operativi storici di Microsoft, Traut ha

Microsoft già lavora al dopo Vista

insistito nell'osservare quanto essi fossero "nice and fast", soprattutto dal punto di vista della fase di boot. Dopo di che Traut ha iniziato a parlare del futuro. Ha avviato sulla sua macchina un programma che si chiama MinWind, il core di Windows 7.

"Tanta gente pensa che Windows sia diventato un sistema pesante e pieno di fronzoli inutili. Devo ammettere che questa è una rappresentazione veritiera: Windows è così". A Redmond si stanno quindi impegnando per snellire il core del sistema operativo e renderlo qualcosa di estremamente leggero e veloce, proprio come

nei primi Windows. Infatti sembra proprio che il futuro di Windows sarà più snello e veloce. MinWind occupa 25MB sul disco fisso. Al suo avvio occupa 40MB di RAM. Una cifra improbabile ma pare che sia la pura verità. Microsoft Windows 7 conterà su un kernel che peserà solo 40MB. Ma le sorprese non sono finite. Il nuovo sistema operativo presenta solo 15 task in esecuzione ed è composto solo da 100 files. A fronte degli oltre 5000 delle attuali versioni di Windows. Insomma il nuovo prodotto di Bill Gates necessiterà di meno memoria di quanta oggi

è occupata da un singolo Firewall o da un Antivirus. Un prodotto minimale. Senza alcuna interfaccia grafica né trasparenze e fronzoli che possono essere gradevoli agli occhi degli utenti ma che non migliorano certo le prestazioni dei pc. Il nuovo codice sarà bello e pulito e conterà solo quanto è necessario a far girare il sistema. Sarà all'utente decidere quanto e se apprezzare il proprio sistema. I vantaggi sono facilmente comprensibili: ci sono ottime speranze che finalmente avverrà la tanto attesa divisione definitiva tra interfaccia

grafica e interfaccia testuale. Teoricamente, Windows 7 sarà utilizzabile con la sola interfaccia testuale, anche in computer vecchi di 10 anni che, parlando in "ere informatiche", equivalgono più o meno al paleolitico. Se questo nuovo Kernel si manterrà com'è oggi, per Windows si prospetta una vera e propria rivoluzione. Altro che Windows Vista che, per chi si aspettava un cambiamento radicale, ha rappresentato una delusione epocale. Nel frattempo, MinWin potrebbe essere implementato in alcuni prodotti Windows-embedded di futura uscita. E' esclusa una sua commercializzazione come prodotto stand-alone.

● **NAPSTER**
Musica sui pc senza software
 NAPSTER INTENDE PASSARE A UNA PIATTAFORMA WEB CHE CONSENTE DI ASCOLTARE MUSICA SU QUALUNQUE PC SENZA BISOGNO DI SCARICARE SOFTWARE AGGIUNTIVI. L'INTENZIONE È QUELLA DI RENDERE NAPSTER PIÙ FLESSIBILE, COMPATIBILE CON QUALUNQUE ALTRO STRUMENTO ELETTRONICO E INTEGRABILE IN ALTRI SITI WEB COME QUELLI DI SOCIAL NETWORKING, PER ALLARGARE IL PROPRIO BACINO D'UTENZA E QUINDI IL NUMERO DI UTENTI PAGANTI

● **CREDITO COOPERATIVO**
Sistemi di pagamento via mobile
 ICCREA BANCA, L'ISTITUTO CENTRALE DEL CREDITO COOPERATIVO, HA LANCIATO IL PROGETTO PILOTA "BCC PAYPASS". UN SISTEMA DI PAGAMENTO ELETTRONICO CHE PERMETTE DI EFFETTUARE TRANSAZIONI SEMPLICEMENTE AVVICINANDO LA CARTA AL TERMINALE POS SENZA INTRODURRE IL CODICE PIN O APPORRE LA FIRMA. LA PROCEDURA PERMETTE DI VELOCCIZZARE LA GESTIONE DELLE PICCOLE SPESE QUOTIDIANE IN MANIERA SICURA E AFFIDABILE.

● **FRANCIA**
Vendite record di schermi piatti per il rugby
 GRAZIE ALLA COPPA DEL MONDO DI RUGBY LE VENDITE DI SCHERMI PIATTI IN FRANCIA AUMENTERANNO DEL 65% ENTRO LA FINE DEL 2007. LO RIVELA L'ISTITUTO DI RICERCHE DI MERCATO GfK SPIEGANDO CHE, SOLO NEI MESI DI AGOSTO E SETTEMBRE, SONO STATI VENDUTI NELL'ESAGONO BEN 720MILA SCHERMI PIATTI, L'80% DEI QUALI NEL FORMATO 16/9, UN TERZO DI GRANDE TAGLIA - 82 CENTIMETRI - E A UN PREZZO MEDIO DI 820 EURO L'UNO.

● **NEC**
Nasce il computer più potente del mondo
 IL COMPUTER PIÙ POTENTE DEL MONDO, PER ORA, È STATO COSTRUITO DA NEC. CHIAMATO SX-9, IL SUPERCALCOLATORE HA UNA POTENZA DI 839 TERAFLOPS CIOÈ PUÒ SVOLGERE 839MILA MILIARDI DI OPERAZIONI AL SECONDO. PER IL NUOVO ARRIVATO NEC, CHE HA FIRMATO CIRCA MILLE SUPERCALCOLATORI DELLA LINEA SX VENDUTI IN TUTTO IL MONDO, HA SVILUPPATO NUOVI SISTEMI DI RAFFREDDAMENTO PIÙ EFFICACI E RIDOTTO I CONSUMI ENERGETICI.

PARCHI SCIENTIFICI. 2 / IL CONSORZIO SI BASA SUI SAPERI DI UNIVERSITÀ E IMPRESE OPERANTI NELLE TELECOMUNICAZIONI

A Pisa l'ubiquità si condivide

Navacchio, pubblici e privati esplorano insieme le frontiere delle Tlc

Il consorzio Cubit - Consortium Ubiquitous Technologies - ha l'obiettivo di creare un nuovo modello di collaborazione rivolto all'accelerazione del processo di filiera nel mercato di riferimento. Nasce per volontà del dipartimento di Ingegneria dell'informazione - elettronica, informatica, telecomunicazioni - dell'Università di Pisa, del Polo Tecnologico di Navacchio e di alcune aziende innovative nel settore delle telecomunicazioni, quali Alkeria, società con grande esperienza nel campo della progettazione elettronica; Nettare, un innovativo operatore di telecomunicazione che basa la sua infrastruttura di rete su tecnologie wireless; Netresults, un'azienda con forti competenze nel campo della rete di telecomunicazioni; Polab, un laboratorio elettromagnetico in grado di realizzare certificazioni CE dei prodotti; WiTech, una società di esperti e consulenti nel campo delle tecnologie wireless sia in termini tecnici che di gestione infrastrutturale.

MEMO
 ● **L'autore.**
 Marco Magnarosa è vicepresidente e amministratore delegato del consorzio Cubit

Le competenze e le tecnologie che caratterizzano le attività del consorzio sono legate alle tecnologie Broadband Wireless Access (802.11x, 802.16-Rev.2004, 802.16e, 802.20), ai sistemi di quarta generazione cellulare (Lte -Long Term Evolution, 3GPP), alle Wireless Sensor Networks, all'Uwb (Ultra Wide Band) Systems, alle tecnologie a radiofrequenza, a microonde e a onde millimetriche.

Cubit opera attraverso un laboratorio pubblico-privato denominato "Laboratorio Next Generation Mobile" creato all'interno del Polo Tecnologico di Navacchio e attrezzato per la progettazione, la simulazione, l'implementazione e il collaudo di dispositivi, sistemi elettronici e infrastruttura per le

reti radio di comunicazione ubique. Gli obiettivi del consorzio sono: valorizzare le esperienze, le competenze e il mercato delle singole aziende consorziate; realizzare attività di consulenza avanzata nel campo delle telecomunicazioni; effettuare testing, misure e marchi di qualità per le reti di telecomunicazione e le reti di sensori di nuova generazione; produrre prototipi di dispositivi e componenti per sistemi di telecomunicazione di nuova generazione, con particolare riferimento alle tecnologie radio e alla compatibilità elettromagnetica; promuovere e commercializzare le soluzioni prototipali sviluppate; favorire percorsi formativi altamente professionalizzanti, volti alla creazione di figure tecnico-manageriali.

Il consorzio si basa su un nuovo modello di condivisione di saperi tra Università e imprese operanti nel settore delle telecomunicazioni. Cubit collega le esigenze di ricerca applicata, dettate dal mercato, con la volontà universitaria di trasferire le proprie competenze scientifiche. Attraverso il network integrato sviluppato dal Polo Tecnologico di Navacchio - e all'interno del laboratorio - è possibile mettere a frutto le differenti esperienze dei ricercatori e dei settori di R&S delle imprese per creare nuove soluzioni tecnologiche più aderenti alle richieste del mercato e con i tempi necessari per lo sviluppo di piani industriali strutturati. Il laboratorio di Cubit è, infatti, costituito da un team di esperti selezionati che, in collaborazione con l'università e le aziende, ha sviluppato esperienze pluriennali nel campo delle telecomunicazioni.

La filiera di sviluppo del mercato delle telecomunicazioni vede Cubit come aggregatore di differenti competenze e del know-how del mondo

della ricerca universitaria, sviluppato con tempi consoni al mondo industriale.

La crescita del mercato delle nuove tecnologie wireless per la nomadicità e per la mobilità (802.11, 802.16, Etc) ha permesso a Cubit di inserirsi nel mercato di riferimento con soluzioni prototipali innovative legate agli aspetti di design di antenna e di deployment infrastrutturale.

In particolare, per le reti mobili si sta passando da coperture macrocellulari e microcoperture a sistemi picocellulari e femtocellulari. Cubit ha in fase di sviluppo un prototipo femtocellulare. Le femtocelle sono delle micro base station da instal-

lare all'interno di ambienti di lavoro o domestici per migliorare la copertura delle reti sia 3G che WiMax. Sono dispositivi indoor a basso costo e bassa potenza (copertura diffusa e minore impatto elettromagnetico) che risolvono

il problema della scarsa penetrazione indoor dei segnali a radio frequenza e della scarsa capacità di backholling degli operatori mobili, che limita lo sviluppo di nuovi servizi innovativi. Questi sistemi permettono l'evoluzione del concetto Fmc (Fixed Mobile Convergence) verso Fms (Fixed Mobile Substitution), di fatto dal dispositivo dual mode (3G, WiFi) si passa a dispositivi Singol Mode (3G o WiMax) che utilizzano la stessa tecnologia di accesso anche negli ambienti interni.

Un'altra attività centrale svolta da Cubit riguarda il miglioramento del deployment di rete. Infatti, una buona progettazione multi-layer (dal livello fisico a quello applicativo) della rete radio ne determina un notevole miglioramento in termini di capacità e copertura. L'utilizzo, ad esempio, di antenne specifiche per gli scenari tecnologici è un punto chiave per l'ottimizzazione dell'efficienza spettrale della rete. Cubit ha sviluppato soluzioni prototipali di antenne in grado di migliorare tale efficienza spettrale per le reti wireless a 5GHz (HiperLan) e per le reti a 3.5 GHz (WiMax).

Infine, Cubit ha sviluppato soluzioni di antenne attive (smart, Mimo, Beamforming) in grado di auto-adattarsi alle caratteristiche di utenti e di efficienza spettrale della rete. Tutte queste soluzioni sono alla base di un miglioramento progettuale e operativo delle reti radio di nuova generazione. Cubit ha messo al centro dello sviluppo delle sue attività questi sistemi - Femtocelle e deployment di rete - perché su questi fronti si gioca una partita importante per la qualità e l'efficienza delle reti radio di nuova generazione (dal WiMax al 4G). ●

Marco Magnarosa

Funziona così

Le attività di Cubit sono mirate ad avere sempre una finalizzazione industriale, per questa ragione i clienti vengono seguiti dalla fase di ideazione del prototipo a quella di produzione. L'obiettivo è di vedere le ideazioni realizzate, prodotte e commercializzate. Il modello di revenue di Cubit, basato su royalties sulla produzione, sposa pienamente questo concetto, prevedendo un co-investimento del consorzio sulla realizzazione prototipale. È successo così, ad esempio, per i piani di progettazione di antenne legate ai sistemi wireless di nuova generazione, per le quali è in atto il percorso di produzione di soluzioni specifiche, come le antenne per WiMax e HiperLan. Lo stesso discorso vale per progetti complessi legati alla logistica, nei quali Cubit è stato chiamato a progettare sistemi integrati multi-tecnologici (Rfid/HiperLan/WiFi), che oggi sono in fase di realizzazione. ●

gioco di quinta

Sul Sole 24 Ore Franco De Benedetti (fratello dell'ing. Carlo, zio di Marco (ex Ceo di Tim) ha scritto un articolo del quale commento alcuni stralci. "Oggi per gli operatori tradizionali tipo Telecom e Telefonica, la minaccia non viene né dai vecchi concorrenti né dai nuovi entranti, come sono da noi Fastweb, Wind, H3G; ma dai vari YouTube, Myspace, Google, Apple con iPhone, cioè dai service provider cresciuti fuori dalle infrastrutture dei grandi operatori di telecomunicazioni". Apple non è un service provider ma un produttore di hardware e lo stesso discorso vale per Nokia, Archos, ecc. Come dire, lo scenario è più complesso, non ci sono solo i service provider ma

Reti VS device: vince l'utente

anche (e soprattutto, a mio avviso) i produttori di consumer electronics. Non sono d'accordo però che costoro siano la minaccia. Che l'effetto sia simile (perdita di margini per Telecom) è indubbio, costoro però non vanno a sottrarre valore all'operatore a proprio vantaggio; determinano le condizioni perché l'operatore perda valore a beneficio dell'utente. Detto in altri termini, non sono fette di torta che si spostano ma la torta che diminuisce di dimensione. "Sfruttando le capacità inutilizzate delle reti esistenti, essi hanno sviluppato un modello di business molto più efficiente nel fornire sistemi di relazione- tra

persone e persone, persone e oggetti, oggetti e oggetti - rispetto ai tradizionali operatori di telecomunicazioni". Capacità inutilizzate? L'utente paga per accedere a quei servizi. Chi vive nel web non ha vincoli di infrastrutture ed erode i margini sui servizi di chi possiede e gestisce le reti. Come prima, non erode i margini nel senso che si impossessa di una fetta della torta, determina una erosione dei margini per effetto della riduzione della dimensione della torta. E' una cosa ben diversa. "Google sta entrando nei servizi di mobilità e farà concorrenza, ad esempio, a Vodafone, senza avere i costi della

rete". Nonostante la frase sia ampiamente generica (cosa significa "servizi di mobilità"?), comunque è falsa. Promuovere un sistema operativo per un device portatile non significa "entrare nei servizi di mobilità". "Apple ha venduto in una settimana più di un milione di iPhone, Telefonica gli ha aperto O2, la sua rete mobile in Inghilterra: cioè un operatore telefonico si trova a fornire servizi di mobilità, con un margine minimo, sostanzialmente a un fabbricante di HW". Anche questo è falso (e sì che documentarsi non è difficile... a meno di non essere così convinti della verità delle pro-

DI STEFANO QUINTARELLI

pie idee da non sentire l'obbligo di documentarsi). "In circa 8 ore si vende nel mondo lo stesso numero di telefonini che Apple ha venduto in due mesi. E tutti gli operatori gli aprono la propria rete e forniscono servizi di mobilità a tutti i produttori di hardware. Mi spiace Senatore, non è questo il punto. Il punto è casomai che per la prima volta la bilancia negoziale nella fornitura degli handset a un operatore si è spostata verso il produttore di HW che sceglie a chi darlo e impone le condizioni commerciali". Chi compera un iPhone, usa la rete di O2 ma non è più un suo cliente: è di fatto diventato cliente di Apple. ●

da blog.quintarelli.it

● VIDEOGIOCHI

Un gilet per sentire sul corpo i colpi virtuali

È USCITO UN GADGET IMPERDIBILE PER GLI AMANTI DEI VIDEOGIOCHI VIOLENTI: UN GILET IN GRADO DI RIPRODURRE LA SENSAZIONE DI ESSERE COLPITI DA PROIETTILI, COLTELLATE E PUGNI, GRAZIE A UN SISTEMA DI 8 CAMERE PNEUMATICHE CHE SI GONFIANO Istantaneamente, simulando potenza e direzione degli impatti. Si chiama First Person Shooter e viene venduto a 189 dollari dalla TN Games insieme al gioco Call of Duty II.

● AEREI

Il giro del mondo con un velivolo solare

L'ESPLORATORE FRANCESE BERTRAND PICCARD SI STA PREPARANDO A FARE IL GIRO DEL MONDO CON UN AEREO SOLARE. LARGO 79 METRI, PESANTE 1.500 CHILI, ALIMENTATO DA 200 METRI QUADRI DI PANNELLI CHE SVILUPPANO 6 MEGAWATT DI POTENZA, IL VELIVOLO CIRCONVIGHERÀ LA TERRA IN 25 GIORNI A UNA VELOCITÀ DI CROCIERA TRA I 40 E I 70 KM/H E A UN'ALTITUDINE VARIABILE TRA GLI 8.500 METRI DURANTE IL GIORNO AI 1.000 DELLA NOTTE.

● TURISMO

Prenotare online con molto anticipo

L'AUSTRIANA Stay247.com È UN'AGENZIA DI PRENOTAZIONE ONLINE PER ALBERGHI, PENSIONI E APPARTAMENTI, CON UN ELEMENTO CARATTERIZZANTE: IL SUO PUBBLICO DI RIFERIMENTO È FATTO DI DONNE, IN PARTICOLARE QUELLE CHE SCELGONO L'ALBERGO PER LE VACANZE DI FAMIGLIA O PER IL LORO CAPO. L'AGENZIA CONSENTE DI PRENOTARE - A PREZZI SCONTATI - ANCHE CON QUATTRO MESI DI ANTICIPO: IL DOPIO RISPETTO AI SUOI CONCORRENTI.

● SAMSUNG

Schermo Lcd spesso un centimetro

SAMSUNG HA PRESENTATO IL PROTOTIPO DI UNO SCHERMO TELEVISIVO LCD SPES- SO UN CENTIMETRO. CON UNA DIAGONALE DI 40 POLLICI IL PRODOTTO, DI CUI NON SI CONOSCE ANCORA LA DATA DI COMMERCIALIZZAZIONE, ENTRA IN COMPETIZIONE CON GLI SCHERMI OLED, PARTICOLARMENTE SOTTILI MA CONSIDERATI POCO LONGEVI, DI CUI DAL 1 DICEMBRE SONY HA INIZIATO A VENDERE IN GIAPPONE UN MODELLO SPES- SO SOLAMENTE 3 MILLIMETRI.

MOBILE / LA CONVERGENZA POTREBBE ESSERE LA STRADA MAESTRA DELL'EUROPA

L'Umts non mantiene le promesse

H3G lavora bene ma il mercato è limitato e i ricavi sono in calo

In una intervista rilasciata al Corriere della Sera, Vincenzo Novari ha confermato voci che si erano già diffuse a proposito della vendita di H3G. Il mobile di Hong Kong negli anni passati ha molto fatto parlare di sé. Fu il primo ad avviare l'Umts, adottò una politica molto spinta di sussidio dei terminali, che gli avvalse un rapido successo di vendite ma forti proteste da parte dei concorrenti già insediati, fu il primo a introdurre il videotelefono e ancora il primo a lanciare la Tv sul cellulare.

Il successo di vendita fu cospicuo, considerando quanto il mercato era già presidiato da Tim, Vodafone e Wind.

Ma le vendite non sono state sufficienti - considerando gli investimenti, i sacrifici dei sussidi e le ingenti spese di marketing - a ottenere un conto economico soddisfacente. Forse la sfida di H3G era troppo ambiziosa ma si deve pur dire che per un aspetto importante è stata sfortunata. Il grosso del piano di H3G era fondato sullo sviluppo dell'Umts e sulle potenzialità di questa tecnologia di generare nuovi servizi; ma l'Umts non ha mantenuto le promesse e anche la videotelefonata - altri problemi a parte - è stata frenata dalle non buone prestazioni tecniche. È vero che ciò ha avuto effetti anche sui

concorrenti, ma H3G aveva puntato sull'Umts e sui servizi possibili ben prima e più di loro.

I ragionamenti a posteriori lasciano sempre il tempo che tro-

MEMO

● **L'autore.**

Carlo Mario Guerci, vicepresidente e coordinatore di ThinkTel, è professore ordinario di Economia all'Università di Milano

vano ma provo a proporre qualche commento sulla dichiarazione recente di eventuale vendita. Se H3G avesse potuto puntare massicciamente sulla banda larga avrebbe forse potuto accrescere i ricavi con meno sussidi e i conti economici sarebbero stati migliori. In questo caso, è probabile che gli appetiti di qualche grande operatore si sarebbero manifestati prima (ammesso che si mostrino veramente ora). Ciò che conta riprendere, dalla intervista di Novari, è la tesi che l'industria delle telecomunicazioni mobili e fisse stia convergendo verso uno schema dove pochi, pochissimi grandi operatori, globali o continentali, competono tra loro e al loro contomo operano concorrenti minori ma neppure numerosi.

La tendenza è già stata avviata ampiamente nel

mondo, negli Usa e altrove, e in Italia Swisscom/Fastweb e Vodafone/Tele2 sono esempi e se, come credo, potrebbe seguire una acquisizione di H3G da parte di un grande operatore, a quel punto la concorrenza cambierebbe natura. Probabilmente è una ipotesi troppo spinta ma potrebbe anche essere che sul mercato mobile rimangano solo 3 grandi operatori, affiancati da un certo numero di Mvno, tra i quali alcuni avrebbero spalle forti. Questa è la strada maestra per costruire l'Europa delle telecomunicazioni. Probabilmente non è possibile incentivare le

fusioni ma almeno la Ue e le singole Authority dovrebbero impegnarsi a non vietarle.

A ben vedere ogni Paese europeo ha il suo campione o campioncino nazionale, eredità storica di un mondo passato dove le telecomunicazioni erano pubbliche. E la difesa, fatta con i denti, della loro nazionalità si confondeva e si confonde con il termine di impresa "strategica". In realtà le Tlc sono strategiche e lo diventeranno sempre più ma non è la loro nazionalità, bensì il ruolo che possono svolgere, a renderle tali.

Gli sforzi che la

Commissione europea fa - e i costi enormi che sostiene - per costruire l'Europa delle telecomunicazioni si spunteranno come legnetti se la struttura dell'industria non si modificherà a fondo.

Dispiace che con tanti dirigenti, funzionali, politici, esperti e consulenti non si rifletta a lungo sulla natura stessa dell'industria delle telecomunicazioni. Anche la sovrapposizione e convergenza tra settori porta ad aggregazioni dove si moltiplicano le economie di scala e di scopo e a costi crescenti di investimento. Nessuno può più agire da solo, per quanto grande, e le collaborazioni e le acquisizioni di piccole o medie aziende sono diventate una regola fissa per il successo. Si rifletta a fondo sulla strategia seguita fin dall'inizio da Cisco System e, più recentemente, da Microsoft. E si badi a quanto sta avvenendo nel mondo internet e in particolare in quello del Web 2.0, dove sorgono ogni giorno nuove iniziative che dopo pochi mesi si aggregano o vengono acquisite per produrre più innovazione e, nel percorso, migliori servizi al cliente.

Quando si diffonderà anche da noi (in Europa) la convinzione che la struttura dell'industria delle telecomunicazioni è un "oligopolio naturale" e che il paradiso di concorrenza scolastico che molti amano - regolatori compresi - è irrealistico, controproducente, e anche negativo per

clienti e consumatori?

Sembra strano ma di fronte a questo concetto che è sottoscritto dalla quasi totalità degli economisti di tutto il mondo, l'impegno massimo dell'Europa regolatoria si dedica a fiumi di parole e tonnellate di carta ed è sempre più difficile trovare due opinioni eguali o addirittura simili su qualunque argomento.

L'unica cosa che amalgama un certo mondo delle telecomunicazioni è la ricerca di agevolazioni, sussidi, asimmetrie e percorsi privilegiati. ●

Carlo Mario Guerci

In Italia 7,7 milioni di clienti

H3G Italia è il quarto operatore nazionale di telefonia. Controllata al 95,4% dal gruppo Hutchison Whampoa, la società è partecipata da Nhs Investments (Sanpaolo-Imi), Gemina e 3G Mobile Investments (Franco Bernabé Group). Vinta l'asta per la licenza Umts in Italia nel 2.000, H3G è diventata leader delle tecnologie Umts in Italia con 7,7 milioni di clienti e con una rete che raggiunge l'84% della popolazione. Nel primo semestre dell'anno ha ottenuto ricavi per 996,971 milioni di euro, il 4% in meno dello stesso periodo del 2006. Primo operatore italiano a trasmettere tv digitale mobile, H3G vanta un Arpu (Ricavi medi per unità) dati quasi doppi rispetto alla media di mercato. Il gruppo Hutchison Whampoa, quotato a Hong Kong, ha annunciato di aver aumentato i propri ricavi nel primo semestre 2007 del 20%, raggiungendo i 2,68 miliardi di euro. Titolare di 11 licenze Umts in tutto il mondo, oltre che nelle Tlc Hutchison Whampoa è attivo nei settori energia, immobili, turismo, porti e grande distribuzione. ●



Direttore responsabile
Fabrizio Spagna

Garante dei lettori
Maurizio Decina

Editore
Axia multimedia srl

Coordinamento
Marina Viola

Analisi finanziarie
Axia Financial Research:

Cosimo Bissetto, Silvia Montanari,
Michela Ponchina

Segreteria
Attilio De Caprio

amministrazione@axiaonline.it

Pubblicità e abbonamenti
Claudio Varrecchione

varrecchione@axiaonline.it

Distribuzione
m-dis Distribuzione Media S.p.A.

Via Cazzaniga, 1 - 20312 Milano
Tel. 02 2582.1 - fax 02-2582.5306

Sede legale
Via Pellegrino Matteucci 118, 00154 Roma

Tel. 06.57289606 - axia@axiaonline.it

Stampa
Lito Sud Srl

Via Carlo Pesenti, 130, 00156 Roma

Reg. Tribunale di Roma
N° 94/2007 del 09/3/2007

Resp. Trattamento dati personali
Fabrizio Spagna

(D.Lgs 196/2003)