

Indice

Berlusconi: sono pronto a entrare in Telecom	2
Il rientro di Telefónica e la tela spagnola ROMA-MADRID.....	3
Quando le macchine si parlano	4
Separazione rete: il rischio di inciampare a Bruxelles	6
È Pasquale Pistorio, vicepresidente di Confindustria, il nuovo presidente di Telecom Italia Emil Abirascid	8
Sfida su Telecom tra Telefonica e AT&T.....	9
Chi dice Wimax	11
Vodafone e Bt in pressing: sulla rete nessuno sconto	12
AITECH-ASSINFORM: 2.O RAPPORTO ICT NELLA P.A. LOCALE	14
LANZILLOTTA, BANDA LARGA PER DEMOCRAZIA ED EFFICIENZA	15
TV: PARTE BABELGUM, PER SPIKE LEE E' RIVOLUZIONARIA.....	16
INFRACOM ACQUISISCE 22% DI CONSIAG NET	17
EMARKETER: TREND POSITIVO PER VOIP, MENO BENE IPTV	18

CORRIERE DELLA SERA

Berlusconi: sono pronto a entrare in Telecom

Roberto Bagnoli

20 aprile 2007

(c) CORRIERE DELLA SERA

«Ci hanno chiamati, non vogliamo comandare. Ma se ci fossero problemi mollo»

ROMA - Il Cavaliere esce allo scoperto e, dal congresso Ds, annuncia la disponibilità di Mediaset a far parte della cordata italiana per «difendere l'italianità di Telecom». «Ma non vogliamo comandare - ha precisato subito dopo -, noi siamo stati semplicemente richiesti e da parte mia si tratta di un atto di generosità patriottica ma, se ci fossero dei problemi, mollo tutto, nel senso che ci ritiriamo senza alcuna difficoltà». Silvio Berlusconi conferma così quello che il presidente di Mediaset Fedele Confalonieri aveva già detto in mattinata - «è evidente che c'è un interesse» - durante l'assemblea della società, rilevando che «finalmente, anche la politica più aggressiva nei nostri confronti ha dovuto riconoscere un'area di rispetto verso l'impresa Mediaset». «Tramonta la lunga era della demonizzazione della tv berlusconiana», ha continuato Confalonieri, precisando tuttavia di aver scritto una lettera alla Consob (l'Authority della Borsa) con la comunicazione che per ora «non ci sono negoziazioni o colloqui, un conto sono le parole, un conto i fatti».

IL TETTO - L'uscita del leader di Forza Italia sembra fatta apposta per rispondere alle parole del premier Romano Prodi che, l'altra sera da Seul in Corea e in modo informale, aveva confidato ad alcuni giornalisti che l'interesse di Berlusconi in Telecom - di cui si parla da giorni - non gli risultava fosse reale. Ora, dal cilindro del Cavaliere, l'indiscrezione si è materializzata con l'effetto, oltre che di rivitalizzare il titolo (Mediaset ha incassato un rialzo dello 0,29% in un mercato negativo), di dividere la maggioranza. Mentre la sinistra "radicale" ha bocciato il «patriottismo» di Berlusconi con in testa il segretario del Pdc Oliviero Diliberto, l'Ulivo è possibilista anche se ieri il vicepremier Massimo D'Alema e il ministro Paolo **Gentiloni** hanno evitato di commentare.

SÌ DEI DS MA CON RISERVA - «Berlusconi ha il diritto di fare un'offerta su Telecom, ma ci sono dei tetti. Ho l'impressione che Mediaset potrebbe avere dei problemi in questo senso», ha avvertito il segretario dei Ds Piero Fassino ospite alla trasmissione tv Porta a Porta. «Se nel mercato emerge una soluzione positiva per Telecom - ha invece affermato il ministro diessino per le Riforme Vannino Chiti - credo non possa dispiacere a nessuno». Anche l'altro vicepremier e leader della Margherita Francesco Rutelli non mostra pregiudiziali: «C'è la legge che regola questa materia».

LA QUOTA - Ma da chi «è stato richiesto» Silvio Berlusconi? I cronisti presenti al congresso diessino a Firenze girano la domanda al Cavaliere prima che parta a bordo della sua Audi. «È stato il governo a chiederlo?» Il leader di Forza Italia non risponde ma, ridendo, fa un gesto negativo con l'indice della mano.

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

La risposta, dunque, va cercata nei protagonisti del sistema bancario che stanno lavorando per mettere in piedi le cordate italiane. Berlusconi ha riconosciuto, rispondendo ad altre domande, che la nuova evoluzione su Telecom dimostra «un clima politico meno ostile» verso il suo gruppo e spera che «questo si traduca in fatti». Per rispondere alle preoccupazioni di chi vede nell'ingresso di Mediaset in Telecom un problema di conflitto di interesse, i collaboratori di Berlusconi lo hanno escluso perché la partecipazione «anche se significativa - ha affermato Paolo Romani - sarà piccola cosa, tale da non prevedere modifiche normative».

LA DIFFIDENZA - Ma la diffidenza resta. La frase rassicurante del Cavaliere - «Non vogliamo comandare» - riporta la memoria a quella famosa intervista concessa al mensile Fortune nell'agosto del 1989 quando si lamentava dell'esclusione da ogni coinvolgimento nella governance della Mondadori nonostante avesse rilevato una quota significativa. «Mi accontenterei di stare sul sedile posteriore», disse. Pochi mesi dopo scoppiò la guerra di Segrate contro Carlo De Benedetti e tutti sanno come andò a finire. Il leader di Forza Italia comunque ieri ha spiegato più volte il senso del ruolo di Mediaset in Telecom: «Non c'è nessuna intenzione di Fininvest e Mediaset di essere protagonisti, quando qualcuno ha avanzato la necessità del mantenimento in Italia dell'azionariato Telecom alcuni imprenditori si sono fatti avanti e qualcuno ci ha chiesto se, con lo stesso spirito e amor di patria, fossimo disposti anche noi». «E noi abbiamo detto che - ha garantito Berlusconi - a parità di intervento con altri imprenditori, siamo disposti a fare la nostra parte».

CORRIERE DELLA SERA

Il rientro di Telefónica e la tela spagnola ROMA-MADRID

20 aprile 2007

(c) CORRIERE DELLA SERA

Retroscena MILANO - «Non commentiamo indiscrezioni di mercato», tagliano corto in casa Telefónica. «Non abbiamo ricevuto ulteriori offerte per l'acquisto di quote o dell'intera partecipazione detenuta in Olimpia» rende noto Pirelli. Insomma: non c'è traccia ufficiale della proposta da 4,8 miliardi di euro che, secondo fonti citate ieri dal quotidiano spagnolo El Economista, il gruppo guidato da César Alierta avrebbe già presentato per acquisire il 66% di Olimpia al prezzo di 3 euro ogni azione Telecom. Ma che Telefónica sia pronta a entrare in scena insieme con una cordata di partner italiani, come riferito dal «Corriere» la scorsa settimana, negli ambienti finanziari madrileni viene dato ormai per scontato. Tantopiù che ieri gli uomini di Alierta hanno mandato in porto la cessione, agli australiani di Macquarie Bank, di Airwave (la società di servizi telefonici d'emergenza che fa capo alla compagnia di **telecomunicazioni** mobili O2), da cui incasseranno 2,86 miliardi di euro. «Adesso Telefónica dispone di tutte le risorse necessarie per il 66% di Olimpia senza superare i limiti di esposizione finanziaria ai quali è vincolata per il 2007» ha spiegato alla Reuters Nahum Sanchez, analista della Caja Madrid. E altre risorse, per circa 3 miliardi di euro, sono destinate a entrare nel breve-medio termine per effetto della vendita del 75% della casa di produzione televisiva Endemol. Un'operazione sulla quale il gruppo spagnolo sta stringendo i tempi.

Eppure, ai vertici di Telefónica nessuno in questi giorni sembra voler accelerare sul fronte **Telecom Italia**. «C'è calma piatta» riferisce un banchiere molto vicino al dossier. Una lunga «fase di studio» dettata da una buona serie di motivi. Innanzitutto è ancora formalmente in corso, fino al 30 aprile, la trattativa fra Pirelli e l'América Móvil di Carlos Slim per il 33% di Olimpia. Un negoziato che, comunque, non pare più preoccupare Alierta: è molto difficile, infatti, che il suo grande nemico Slim possa raggiungere un accordo con Pirelli (fa testo il «no» categorico ripetuto da molti esponenti del governo Prodi) e mettere così le mani su Tim Brasil. Ma, soprattutto, a spiegare la «calma piatta» che si respira all'interno di Telefónica è il fatto che l'affare Telecom va a inserirsi nel complesso puzzle cui stanno lavorando i governi di Romano Prodi e José Luis Rodríguez Zapatero. Un «asse mediterraneo» il cui primo risultato lo si è cominciato a vedere con Enel-Endesa, mentre sullo sfondo resta ancora da risolvere il problema Abertis-Autostrade. Alierta, molto vicino all'esecutivo di Madrid, sa per primo che può essere controproducente esporsi finché i tempi non sono maturi e le diverse caselle non sono ancora riempite. Tantopiù che alcuni protagonisti della vicenda Telecom sono impegnati a comporre lo stesso puzzle. E, per certi aspetti, anche le dichiarazioni che stanno rilasciando in questi giorni aiutano a percepire gli equilibri in gioco. C'è, per esempio, l'interesse dei Benetton per un via libera alla confluenza di Autostrade in Abertis. Ma ci sono anche Silvio Berlusconi e Fedele Confalonieri che rilanciano l'«italianità» di Mediaset nell'orizzonte Telecom mentre la stessa Mediaset è impegnata, in cordata con John de Mol e Goldman Sachs, nella gara per acquisire Endemol. E di certo, negli ambienti finanziari madrileni, nessuno si sorprenderebbe se Telefonica decidesse di assegnare il suo 75% della casa di produzione tv proprio al gruppo che fa capo a Berlusconi.

Quando le macchine si parlano

Alessandro Longo

19 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

RETI MOBILI IL BUSINESS DELL'M2M

Un settore al boom, terreno fertile di innovazioni, dove l'Italia si sta distinguendo in Europa

Scommessa italiana su Telit

Le macchine parlano con altre macchine, sempre più spesso e appassionatamente attraverso le reti mobili: è ciò che tecnici chiamano wireless M2m (machine to machine). Ed è adesso un settore al boom, terreno fertile di innovazioni, dove l'Italia si sta distinguendo in Europa. Partorisce servizi M2m di nuova generazione, che torneranno utili ad aziende e famiglie. Sono basati su moduli che, installati, hanno il ruolo di moderni Geppetti: danno la parola agli strumenti. Permettono loro di comunicare con altri strumenti (o

macchine).

«Confermiamo che nel 2006 c'è stata una crescita a due cifre percentuali, in Italia, per il wireless M2M. Almeno il 50%», dice Filippo Renga, ricercatore del politecnico di Milano, anticipando a Nova24 alcune scoperte che finiranno nel nuovo rapporto 2007 sull'M2m, in uscita a maggio. Già nel 2005 c'era stata una crescita del 15,6% dei moduli installati, arrivati a quota 601.425. Che l'Italia stia acquisendo un ruolo sempre più di primo piano lo dimostra anche una mossa di qualche giorno fa da parte di Telit, uno degli attori di questo settore. «Il cervello di Telit è diventato più italiano», dice a Nova24 Oozì Cats, l'amministratore delegato. «Abbiamo centralizzato presso Bames (Bartolini after market electronics service), a Vimercate (Milano) tutto il lavoro di progettazione e design dei moduli M2M Gsm, Gprs, Gps e Umts, cioè il 70% del totale. Resta il 30% in Corea, dedicato ai moduli Cdma (una tecnologia wireless alternativa al Gsm, n.d.r.). Ma se sarà un successo, dal 2008 trasferiremo tutto in Italia». È di buon umore l'israeliano Cats: Telit ha appena annunciato ricavi a 86,8 milioni di euro nel 2006, contro gli 85,9 milioni del 2005 e previsione di toccare il break even entro dicembre 2007, anche grazie ai 16 milioni di euro di nuovi capitali ottenuti dall'alleanza con Bames. Si conferma che è stata una buona scelta, almeno finora, puntare tutto sul l'M2M, settore di cui Telit frequenta i vari scenari applicativi. E cioè: il trasporto, la sicurezza, la tele-lettura e le schede di connessione wireless per i computer. «È solo questione di tempo - dice Cats - perché tutte le macchine intorno a noi diventino connesse e offrano servizi, grazie ai moduli M2m». Moduli che stanno per proliferare nelle macchine per antonomasia, cioè le automobili.

«Dal 2008 ci saranno i primi moduli che forniscono servizi salva-vita nelle auto, in Europa», dice Cats. I moduli integreranno antenne Gsm/Gprs e Gps per mandare segnali di emergenza in caso di incidente. Si conta che in Europa, dal 2010, saranno salvate 2mila vite umane all'anno, grazie a questi sistemi. È il futuro; «il presente - spiega Renga - vede già questi moduli entrare nelle macchine italiane a scopi di antifurto, monitoraggio, comunicazione a centri di controllo. Il fenomeno comincia a non essere più marginale, riguardando qualche punto percentuale sul parco delle auto in circolazione». Nelle auto i moduli entrano anche per monitorare la quantità di chilometri percorsi e giustificare così nuove polizze assicurative (Pay as you drive), i cui premi sono basati sull'effettivo utilizzo del mezzo. Oppure i moduli possono entrare in braccialetti, che diventano strumenti di sicurezza personale. A riguardo, al recente Cebit di Hannover circa il 30% dei prodotti presentati usava il modulo di Telit (Sirf 863) che è il più piccolo sul mercato tra quelli che integrano Gsm, Gprs e Gps. «Per la sicurezza - aggiunge Elisabetta Fabrizi, responsabile moduli wireless di Siemens Italia - si usano sempre più spesso nelle telecamere, che così non hanno bisogno di cavi e possono essere installate rapidamente, in caso di eventi eccezionali. È stato fatto per la morte del Papa». Siemens nel 2005 aveva il 41% di quota di mercato nel mondo e il 68,4% in Italia (secondo Gartner e il Politecnico di Milano, rispettivamente; Telit era a quota 3 e 6,6%). «L'Italia è avanguardia nel M2M, è il primo Paese in Europa per spesa in moduli», aggiunge Fabrizi. «Ci distinguiamo nel mondo anche per il progetto Enel di tele-lettura dei consumi energetici delle famiglie. Entro cinque anni sarà esteso in modo completo anche a gas, acqua e altri servizi simili di pubblica utilità».

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

A spingere il settore sono anche i costi, al ribasso, delle connessioni mobili; cosicché i moduli utilizzati nelle tele-letture o nei trasporti adesso stanno migrando dalle comunicazioni Gms a quelle a pacchetto (Gprs). Oltre a essere più economiche, sono più veloci e così abilitano nuovi servizi. «Per esempio, i nostri moduli Gprs - dice Fabrizi - sono entrati nel progetto MarPark, nel sud della Sardegna e nelle Cinque Terre». Un piccolo anello galleggiante fornito di microchip per identificare la nave e offrire servizi durante l'ormeggio, come ritiro di rifiuto, fornitura di acqua e cibo. E l'Umts o l'Hsdpa? Per ora entrano solo nei moduli delle schede per portatili, ma in futuro si estenderanno in altri settori. Per esempio, l'alta velocità delle nuove reti, integrata in navigatori per auto, permetterà di ricevere mappe aggiornate. «E in futuro - conclude Oozi - integreremo anche altre tecnologie wireless, nei moduli. **WiFi**, Bluetooth, Zigbee. Lo richiedono i nuovi progetti di tele-lettura, dove tanti contatori dovranno comunicare a una scatola condominiale tramite bluetooth».

L'anima di Telit diventa più italiana. Proprio questa settimana è stato annunciato, infatti, che l'amministratore delegato di Telit Oozi Cats e un pool di investitori industriali italiani ne hanno acquistato una quota di controllo (pari al 28% del capitale), attraverso la neo costituita holding Boostt Bv. Boostt è partecipata in ugual misura da Vag Holding, di Cats, e da Fb&T, che fa capo a Franco Bernabé e a un gruppo di investitori italiani, tra cui ci sono Giancarlo Giglio (fondatore di Datamat) e Lino Siclari (azionista di maggioranza di Aicon Group). I nuovi investitori scommettono così sulle buone sorti del mercato machine to machine (che secondo Gartner crescerà del 50% l'anno fino al 2008) e danno fiducia ai risultati ottenuti da Telit (+82% le entrate nel 2006).

Separazione rete: il rischio di inciampare a Bruxelles

Stefano Micossi

19 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

IL NODO DELLA RETE Le norme comunitarie prevedono dei «rimedi tipizzati» fra i quali non rientra la facoltà di imporre la separazione

La discussione sul futuro della rete fissa di Telecom sembra incanalarsi sulla strada giusta, ma occorre guardarsi da qualche inciampo. Il governo ha annunciato l'intenzione di proporre al Parlamento una norma che attribuisce all'Autorità di garanzia delle comunicazioni (Agcom) il potere di disporre le misure organizzative necessarie ad assicurare che la rete di accesso sia gestita, come indica la nota del ministero delle Comunicazioni, "con criteri di neutralità, di autonomia e di separazione funzionale dalle altre attività dell'impresa titolare di notevole forza di mercato". I nuovi poteri svolgeranno essenzialmente una funzione di deterrenza, nel caso non sia possibile raggiungere un accordo soddisfacente per l'accesso alla rete da parte

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

dei concorrenti al tavolo tecnico già istituito presso l'Agcom. Inoltre, l'esercizio di quei poteri sarà preceduto da una pubblica consultazione, che coinvolgerà tutti i soggetti interessati, inclusi gli utenti, e quindi con le massime garanzie di trasparenza e di rispetto per il mercato.

Come il governo ben sa, la norma dovrà essere notificata alla Commissione europea, la quale, a norma dell'articolo 45, comma 3 del Codice delle comunicazioni elettroniche, deve autorizzare con propria decisione il provvedimento.

Va ricordato, al riguardo, che in questa materia le regole comunitarie dispongono un quadro preciso di rimedi "tipizzati" che possono essere imposti alle imprese dotate di potere di mercato: obblighi di trasparenza, non discriminazione, separazione contabile, obblighi relativi alle condizioni di accesso, obblighi in materia di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi. Discostarsi dai rimedi tipizzati può risultare in contrasto con il diritto comunitario.

Al momento nessun Paese membro dell'Unione dispone di poteri ulteriori rispetto ai rimedi tipizzati, in particolare di quello di disporre la separazione funzionale delle rete. Non hanno questo potere le autorità inglesi, i cui strumenti sono analoghi a quelli attualmente a disposizione delle autorità italiane preposte alla regolamentazione e alla tutela della concorrenza: divieto antitrust dell'abuso di posizione dominante, poteri di sanzione per violazione delle regole in vigore, i rimedi tipizzati sopra ricordati e la possibilità di rendere vincolanti gli impegni assunti dalle imprese. Questo apparato è stato sufficiente nel caso inglese a raggiungere un accordo sul sistema Openreach, che ha garantito non solo uguali condizioni di accesso alla rete, ma anche notevoli investimenti di ampliamento delle capacità di accesso.

Dunque, la decisione di attribuire all'Agcom ulteriori poteri deve essere opportunamente giustificata e motivata. L'articolo 45 del Codice delle comunicazioni elettroniche, già ricordato, prevede al riguardo che nuovi poteri possano essere concessi "in circostanze eccezionali". Non rientrano certamente tra queste l'esigenza di impedire l'investimento in Telecom di una società estera: anzi, sarà necessario convincere la Commissione che questa finalità è del tutto estranea alle motivazioni del provvedimento.

Invece, la Commissione sarà ben disposta ad ascoltare motivazioni che facciano riferimento all'esigenza di accelerare l'apertura della rete, in un contesto giuridico e regolamentare in cui l'operatore dominante è parso capace di rallentare il processo di apertura. Proprio qui si annida il pericolo di inciampo: occorre che i nuovi poteri siano ben delimitati da chiari principi di necessità e proporzionalità dell'intervento rispetto alle finalità dichiarate - che sono quelle di garantire l'accesso in condizioni di uguaglianza alla rete fissa non duplicabile, cioè nel caso italiano al famoso "ultimo miglio" di connessioni. Da questo punto di vista, non sarebbero probabilmente accettabili formulazioni open-ended, che consentano - come qualcuno già chiede - di assoggettare a regolamentazione strutture di trasmissione dove problemi di accesso non si pongono, o addirittura reti che ancora non esistono, le cosiddette reti di nuova generazione. Il regolatore si dovrà guardare qui dall'interesse di chi può chiedere - attraverso le regole - protezione dai concorrenti disposti a

investire più di lui, inclusi i potenziali nuovi entranti. Sotto questo profilo, qualche problema può sorgere, riguardo al testo attuale del governo, laddove si prevede che le nuove regole "includeranno anche la definizione del perimetro delle attività soggette a separazione", senza precisare i criteri per l'esercizio di tali poteri.

Prima di concludere, vale la pena di menzionare un secondo problema di grande rilievo nella discussione che si è aperta sulla regolazione della rete di **telecomunicazioni**: il problema di come assicurare un livello adeguato di investimenti nella rete stessa. Su questo, la risposta è breve: un buon quadro regolatorio, capace di assicurare condizioni concorrenziali, libertà di ingresso e ritorni adeguati fornisce anche la risposta alle preoccupazioni sugli investimenti. Per convincersi dell'efficacia del modello, basta considerare l'esperienza della telefonia mobile nel nostro paese, dove l'esistenza fin dal principio di condizioni concorrenziali ha determinato uno sviluppo delle infrastrutture e dei servizi ai massimi livelli di eccellenza anche nel confronto internazionale. La normativa comunitaria, del resto, dispone che l'attività economica in materia di reti di comunicazione elettronica è libera, non più esercitata in regime di concessione: un'interferenza politico-amministrativa sui criteri e sui livelli di investimento risulterebbe in contrasto con questa impostazione.

È Pasquale Pistorio, vicepresidente di Confindustria, il nuovo presidente di Telecom Italia Emil Abirascid

19 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

È Pasquale Pistorio, vicepresidente di Confindustria, il nuovo presidente di **Telecom Italia**. La società ha anche eletto il nuovo consiglio di amministrazione ridotto a 19 membri con il mandato di un solo anno nel quale figurano le conferme di Carlo Buora e Riccardo Ruggiero. Ezio Andreta, direttore generale della ricerca e della crescita competitiva della Commissione europea, sarà il commissario dell'Agenzia nazionale per l'innovazione che avrà sede a Milano. Andreta lavorerà insieme ai comitati scientifico e di indirizzo per definire lo statuto dell'Agenzia e renderla operativa in tempi brevi.

Viasat, società che si occupa di sicurezza e protezione attraverso l'uso di tecnologie satellitari, ha un nuovo amministratore delegato: si tratta del 40enne Massimiliano Balbo, torinese. Ursula Burns, 48 anni, è il nuovo presidente di Xerox. Burns è entrata in azienda nel 1980.

Business objects, società che opera nel settore della business intelligence, ha scelto Elie Kanaan nuovo vice presidente marketing con la responsabilità dell'area Emea. Nicolas Rozenchwajg, classe 1965, è stato nominato direttore vendite per il Sud Europa di Hand Held Products, società che sviluppa soluzioni e applicazioni per dispositivi mobili. La torinese Intelligencefocus, che si occupa di sicurezza informatica, ha un

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

nuovo direttore vendite Emea: è Massimo Tedeschi, 40 anni, che è stato funzionario della Polizia di Stato con l'incarico di direttore della sezione informatica della Direzione centrale della polizia di prevenzione. Thierry Baruc è il nuovo pre-sales director di Staff&Line, società che opera nel settore dell'it management.

Corbis, società di proprietà di Bill Gates, che gestisce un archivio fotografico, ha nominato Gary Shenk, già presidente, al ruolo di Ceo, al posto di Steve Davis che ha guidato l'azienda per 14 anni.

Sfida su Telecom tra Telefonica e AT&T

Michele Calcaterra

19 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

La partita della telefonia GRANDI PLAYER IN MANOVRA

Madrid valuta una proposta sui 3 euro per il 66% di Olimpia - Il big Usa sarebbe pronto a rientrare - LE RISORSE DI ALIERTA Il gruppo conterà subito sulla liquidità per la vendita del 75% di Endemol Inoltre potrebbe cedere il 10% di Portugal Telecom - GLI AMERICANI Disposti a tornare in partita se la politica italiana fa un passo indietro Stephenson: troppa incertezza per investire capitali

MADRID - Telefonica torna in campo su **Telecom Italia**. E AT&T, che si era chiamata fuori dalla partita, detta ora le condizioni per riesaminare il dossier: «Se la politica deciderà di fare un passo indietro - ha detto ieri sera a Boston Randall Stephenson, direttore operativo del colosso americano delle tlc - potremmo tornare a valutare l'operazione: le resistenze politiche hanno bloccato l'accordo e oggi c'è troppa incertezza per investire in Italia. Telecom è una buona società con ottimi asset e grande capacità nel wireless: se le interferenze politiche cesseranno e se ci sarà un'altra opportunità per trattare, lo faremo».

Il caso **Telecom Italia** continua dunque a riservare colpi di scena. E i prossimi giorni non saranno da meno. Al tavolo negoziale di Pirelli (i cui soci si riuniranno lunedì in assemblea) potrebbe infatti tornare a sedersi non solo AT&T, ma anche Telefonica, che proprio con la Bicocca aveva siglato un memorandum of understanding a fine gennaio. L'accordo con gli spagnoli naufragò per l'opposizione dell'allora presidente di **Telecom Italia** Guido Rossi. Ora lo scenario è cambiato, in Telecom c'è un nuovo consiglio d'amministrazione e un nuovo presidente e gli spagnoli sembrano intenzionati a tornare all'attacco.

Secondo il quotidiano madrilenno «el Economista», infatti, Telefonica è sul punto di formalizzare un'offerta per il 66% di Olimpia - la stessa quota cui puntavano AT&T e America Mòvil - che valuterebbe **Telecom Italia** attorno ai 3 euro per azione contro i 2,92 proposti dalla cordata «Tex-Mex». L'offerta sarebbe ancora al vaglio dei vertici del gruppo spagnolo e delle banche coinvolte nella vicenda e una decisione potrebbe

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

essere presa nel giro di pochi giorni. Tra l'altro, secondo fonti interpellate da Il Sole 24 Ore, Telefonica avrebbe preso anche in considerazione la possibilità di un'Opa su **Telecom Italia**, operazione estremamente costosa - e forse improbabile - ma che avrebbe un miglior impatto di immagine sul mercato (e sul Governo italiano) e soprattutto sugli azionisti di minoranza, che nel caso di un'offerta sulle sole quote di Olimpia sarebbero invece tagliati fuori.

Per saperne di più bisognerà dunque aspettare. E in ogni caso, gli ostacoli a un accordo sono molti. Sempre secondo il quotidiano madrilenno, Telefonica avrebbe infatti posto paletti e cioè che le attività di **Telecom Italia** in Argentina e in Brasile non vadano a Carlos Slim, l'imprenditore messicano proprietario di America Mòvil e anch'egli interessato al gruppo italiano. In cambio, Telefonica sarebbe intenzionata a lasciare in mano italiana la gestione della società, diventando il solo partner industriale. Telefonica non ha commentato le indiscrezioni. Fonti vicine al gruppo hanno però sottolineato che i negoziati stanno avanzando e che da parte di Telefonica esiste un concreto interesse a concludere positivamente l'operazione.

Difficile comunque dire a che punto stiano le cose. Se Telefonica sembra intenzionata a non lasciarsi scappare la ghiotta occasione, Pirelli starebbe valutando la situazione e le differenti opzioni sul tappeto: da quella messicana (ieri il gruppo di Slim ha risposto con un «no comment» alle indiscrezioni su un possibile ritiro dell'offerta) a quella tedesca e francese. Senza contare il fatto che per dipanare la complicata matassa è necessario che si pronuncino anche altri importanti attori, a cominciare da Mediobanca. Inoltre, si attendono notizie sul futuro della rete e quindi di un asset che non è certo secondario quando si valuta un'azienda tlc. Le schiarite su questi fronti potrebbero comunque giungere in tempi brevi.

Di certo, per ora, c'è solo il nuovo quadro di riferimento. Il fatto che il vertice di **Telecom Italia** sia stato rinnovato con l'arrivo di Pasquale Pistorio, denota la volontà del principale socio del gruppo di arrivare a un esito positivo della vicenda. Pistorio è un manager di cultura internazionale, abile nelle trattative, che ha guidato con successo e portato ai vertici mondiali Stmicroelectronics: conosce i valori in campo e sa qual è il miglior futuro per **Telecom Italia**.

Per quanto riguarda infine Telefonica, va ricordato che il gruppo guidato da Cesar Alierta, nonostante l'indebitamento di oltre 50 miliardi di euro è un'azienda sana, con ottimi risultati e senza alcun problema nel reperire i mezzi per l'investimento in Italia. Tenuto conto anche del fatto che in vendita c'è il 75% della controllata Endemol ed eventualmente la partecipazione del 10% in Portugal Telecom. Per un totale di circa 4 miliardi di euro.

Un colosso internazionale

Telefonica è uno dei colossi mondiali del settore delle **telecomunicazioni**, presente in Europa, Africa e America Latina. La compagnia è caratterizzata da una marcata impronta internazionale: il 60% delle sue attività è infatti generato al di fuori della Spagna.

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

Costituita nel 1924, Telefonica aveva a fine 2006 più di 44 milioni di clienti in Spagna, in America Latina raggiunge 114,5 milioni di clienti. Ed è proprio quest'ultimo mercato il più interessante in prospettiva: alla fine dello scorso dicembre era l'operatore leader in Brasile, Argentina, Cile e Perù e fra i principali protagonisti in Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Messico, Nicaragua, Panama, Portorico, Uruguay e Venezuela.

Con 83 miliardi di euro capitalizzazione di mercato, il gruppo raggiunge il quinto posto al mondo nel settore delle tlc, ed è all'ottavo posto globale nella classifica Eurostoxx 50.

I conti 2006 hanno evidenziato una crescita sostenuta di utili e ricavi: i profitti hanno raggiunto 6,2 miliardi di euro (+40,2%) e il fatturato ha sfiorato i 53 miliardi (+41,5%).

Un colosso in crescita

Nata alla fine del 2000, America Mòvil è oggi l'azienda di servizi di **telecomunicazioni** wireless più grande dell'America Latina e il quinto provider del settore nel mondo, con circa 125 milioni di abbonati. America Mòvil possiede un totale di circa 128 milioni di linee, di cui 2,9 milioni di rete fissa.

In questi anni il numero degli abbonati di America Mòvil è costantemente cresciuto, con una media annua del 40%; parallelamente, le quote di mercato di sono cresciute da quasi il 20% nel 2000 al 45% nel 2006.

Il numero di abbonati e l'utenza hanno guidato la grande crescita di fatturato, di Ebitda e di profitti di America Mòvil. Il fatturato (21,4 miliardi di dollari nel 2006) è aumentato in media - e in modo costante - di circa 37% ogni anno dal 2000 al 2006, mentre l'Ebitda è aumentato di 11,5 volte nello stesso periodo, fino ad arrivare a 7,8 miliardi di dollari nel 2006.

La capitalizzazione di mercato è di 88 miliardi di dollari.

Chi dice Wimax

Alessandro Longo

19 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

WIRELESS IL SUPERAMENTO DEL **DIGITAL DIVIDE**

Dibattito aperto tra gli analisti sull'effettiva efficacia della nuova tecnologia

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

Si parla del presente e del futuro delle reti senza fili, dal punto di vista economico e tecnologico, oggi al Wlan Business Forum 2007 (al Crowne Plaza di Milano Linate). Il convegno, organizzato da Wireless, ha nell'edizione 2007 un momento a cavallo tra due ere. Da una parte, ci sono le tecnologie **wifi** e hiperlan contro il **digital divide**, che da quest'anno sono vicine alla maturità: la tecnologia è più affidabile, i modelli di business dei progetti sono diventati solidi. Il wireless si è insediato, a tutti gli effetti, come la coda lunga della **banda larga**. Dall'altra, è alle porte la promessa del WiMax, per il quale al convegno ci si interroga sulle prospettive di mercato.

La grande incognita da chiarire è: il WiMax, così come arriverà in Italia sulla scorta delle aste per le licenze, troverà un proprio senso e spazio rispetto alle tecnologie wireless già ora utilizzate nel **digital divide** (soprattutto hiperlan e, per la rete di trasporto, micro-onde Sdh)? È convinto di sì Nettare, operatore la cui avventura è emblematica della buona sorte che sta trovando il wireless negli ultimi mesi. È la storia di un operatore che, da regionale, sta per giocare la propria partita a livello nazionale. Ha inoltre avviato una delle prime forme di mercato all'ingrosso di connessioni wireless. «Siamo partiti, con copertura hiperlan là dove manca l'Adsl, dalle province di Pisa e Lucca; poi Pistoia, Livorno, Empoli. A cinque mesi dal lancio abbiamo due mila utenti», dice Francesco Porri, amministratore delegato di Nettare. «Copriamo una quindicina di comuni e supereremo il centinaio entro fine anno, perché stiamo per attivare il servizio anche in Veneto, Friuli, Lazio, Liguria e in Emilia». Investimento: quattro milioni di euro nel 2007-2008. Nettare si rivolge al mercato delle famiglie, direttamente; mentre «altrove abbiamo avviato partnership con operatori locali, che possono offrire a micro imprese le nostre connessioni. Siamo partiti dall'operatore calabrese Vivere». Nelle zone rurali, in pieno **digital divide**, conta molto (forse più del marketing) il rapporto personale che c'è tra un piccolo operatore e chi gestisce una micro impresa. Nettare sfrutta all'ingrosso questi rapporti creando catene di partnership. Al dettaglio, porta invece banda fino a 6 Mbps (canone 25,95 euro al mese); «contiamo però di prendere una licenza WiMax che, rispetto all'hiperlan, offre una maggiore stabilità e qualità del servizio». Ha qualche dubbio invece Ngi, operatore Adsl che da due mesi offre hiperlan, «già a 500 utenti nel Varesotto», dice l'amministratore delegato Luca Spada. «Dopo aver visto come funziona bene l'hiperlan non siamo più così certi di partecipare all'asta WiMax. Nelle zone di **digital divide** l'hiperlan non soffre di interferenze e l'utilità del WiMax è quindi dubbia».

Vodafone e Bt in pressing: sulla rete nessuno sconto

Carmine Fotina

18 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

LA RICHIESTA «La scissione includa anche le tecnologie trasmissive più evolute» Tra i due gestori accordo sull'operatore mobile virtuale

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

Nessuno sconto a **Telecom Italia** sulla separazione della rete. Nel giorno in cui ufficializzano l'accordo nel mercato della telefonia mobile, Vodafone e Bt Italia escono allo scoperto chiedendo insieme all'Autorità per le comunicazioni massimo rigore nel processo di scorporo funzionale del network di accesso di **Telecom Italia**.

L'ex monopolista, in cambio della disponibilità ad assumere impegni sulla separazione, ha chiesto all'Agcom un progressivo alleggerimento dei vincoli che oggi deve rispettare per i prezzi telefonici al dettaglio. Ma sia Pietro Guindani, a.d. di Vodafone, sia Corrado Sciolla, a.d. di Bt Italia, preannunciano che contro questa ipotesi alzeranno barricate, «considerate le quote di mercato e la posizione dominante che Telecom ancora detiene nel mercato della telefonia e in quello della **banda larga**».

Niente di paragonabile, dice Sciolla, al patto tra Ofcom e British Telecom che ha portato alla nascita della divisione separata Openreach: «In quel caso la quota dell'ex monopolista Bt era inferiore al 50%, molto meno rispetto alla situazione italiana». Altro punto chiave, aggiunge Guindani, è il perimetro della divisione che sarà costituita. Non basta includere l'"ultimo miglio" e quindi la rete in rame: «Lo scorporo dovrà includere anche le tecnologie trasmissive più evolute quali il Vdsl e la fibra ottica, altrimenti si rischia di riproporre rischi di natura monopolistica nel settore più avanzato delle **telecomunicazioni**». Una posizione sostenuta nei giorni scorsi da Stefano Parisi, a.d. di **Fastweb**, un altro dei principali concorrenti di Telecom. E sulla rete ieri è intervenuto anche il presidente della Camera Fausto Bertinotti, con una posizione molto netta: «Se c'è una risorsa del Paese che non è ripetibile, sarebbe ragionevole che la condizione di monopolio sia pubblica».

Vodafone e Bt guardano con un misto di attesa e preoccupazione alla consultazione pubblica che a breve sarà diffusa dall'Autorità sul futuro della rete, ma intanto si lanciano in una partnership inedita. È la prima volta che un gestore mobile si accorda con una compagnia fissa per consentirle di utilizzare la propria rete e offrire servizi al pubblico come "operatore virtuale". Finora sono stati siglati solo accordi con partner non telefonici (Tim con Coop e la stessa Vodafone con Carrefour e Poste Italiane).

Con l'accordo presentato ieri (in sostanza un contratto di rivendita all'ingrosso) Bt punta a completare l'offerta per la clientela aziendale anche con servizi mobili e un unico telefono. Vodafone invece punta a "patteggiare" con le Autorità di controllo. «Dopo una prima bocciatura - dice Guindani - l'Antitrust ha accettato di considerare gli impegni vincolanti che abbiamo presentato e ci auguriamo che possa chiudere l'istruttoria aperta nei nostri confronti (e verso Tim e **Wind**, ndr) per abuso di posizione dominante». Gli impegni consistono nel triplice accordo con Poste, Carrefour e l'operatore fisso Bt. Ma è soprattutto quest'ultimo ad interessare Antitrust e Agcom, che vogliono maggiore equilibrio nel settore emergente della telefonia integrata fisso-mobile. «A questo punto il mercato è aperto - dice Guindani - e ci aspettiamo che l'Agcom dia finalmente il via libera al servizio "Vodafone numero fisso"».



AITECH-ASSINFORM: 2.O RAPPORTO ICT NELLA P.A. LOCALE

18 aprile 2007

(C)2007 ANSA.

ROMA, 18 APR - Ecco i punti principali del "Secondo Rapporto Assinform sull'Ict nella Pubblica Amministrazione Locale", presentato oggi a Roma. - LA DESTINAZIONE DELLA SPESA INFORMATICA DELLA P.A. LOCALE: Il trend di spesa It della Pal sale complessivamente nel 2006 del 2,9%, raggiungendo un volume totale (enti locali + asl e utilities) pari a 1.383 milioni di Euro. Ma è un trend in rallentamento rispetto all'anno precedente quando la crescita è stata del 3,4%. In dettaglio si vede che, in realtà, cala la spesa di Comuni (-3,2%), Province (-2,1%), Comunità montane (-2,3%), mentre l'unica a crescere è la spesa delle Regioni con un trend annuo del 6,5%, quasi doppio rispetto al 2005.

Tuttavia il fenomeno più rilevante che emerge dall'indagine é che solo una parte della spesa della Pal è destinata all'acquisto di beni e servizi informatici sul mercato, in quanto una quota crescente, giunta ormai al 43%, viene destinata a società di servizi informatici controllate dagli Enti stessi, cioè al mercato 'captive' alimentato dal ricorso esponenziale agli affidamenti "in house". Si evidenzia, inoltre, come la spesa destinata all'in house cresca a ritmi ben più elevati del resto. In particolare, mentre il trend di crescita della spesa destinata ad alimentare le società pubbliche è passato dal 4,3% nel 2005 al 4,7% nel 2006, quello relativo alla spesa per reperire servizi e beni informatici sul libero mercato ha subito un brusco rallentamento, segnando un modesto +1,6% nel 2006 a fronte del 2,8% dell'anno precedente.

Considerando solo gli Enti locali (regioni, province, comuni, comunità montane) si evidenzia come le Regioni rappresentino il maggior centro di spesa in informatica con 421,7 milioni di euro, equivalente a oltre un terzo della spesa degli enti.

A seguire, gli enti regionali si rivolgono per il 26,7% della domanda a fornitori globali, ovvero a soluzioni standard, mentre destinano solo il 26,6% delle risorse al reperimento sul mercato di soluzioni specializzate e di fornitori locali. - IL PROCESSO DI INFORMATIZZAZIONE PER TIPOLOGIA DI ENTI: A livello generale si riscontra una buona copertura informatica per le funzioni interne (back-office), mentre appare ancora assai carente sul fronte dei servizi diretti al cittadino e all'impresa (front-office). Fatti salvi i servizi anagrafici dei Comuni, questa situazione è riscontrabile, pur se in diversa misura, a tutti i livelli dell'organizzazione pubblica.

- Per le Regioni la copertura informatica del 100% riguarda solo funzioni di back office quali la contabilità e bilancio, amministrazione del personale; scende all' 80%, per la gestione delibere e del patrimonio e non supera il 67 % per funzioni essenziali come il controllo di gestione, la contabilità dei lavori pubblici e progetti.

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

Sul fronte dei servizi diretti ai cittadini e alle imprese, a parte l'eccezione riscontrabile nell'area dei Suap (Sportello unico attività produttive), coperta nell'80% dei casi, è sotto le aspettative la copertura di aree critiche, per altro di esclusiva pertinenza regionale, come la gestione sanitaria (60%) e il Cup (47%); così come anche quelle riguardanti l'ammodernamento dei processi, quali l'archiviazione elettronica dei documenti, coperta in meno della metà dei casi.

- Dall'analisi delle applicazioni presso i Comuni, si nota una copertura informatica elevata, oltre il 91%, per i servizi anagrafici, ma per il resto si conferma la tendenza a privilegiare l'informatizzazione delle funzioni di back office, come la gestione contabilità (87,2%) gestione tributi (83%), paghe e stipendi. Ma più ancora che nelle regioni, e per effetto del gran numero di piccoli comuni, resta nella maggior parte dei casi irrisolta la copertura informatica delle aree più critiche e innovative: contabilità lavori pubblici (40,7% dei casi coperti), gestione del territorio e catasto (39%) gestione procedimenti (32%) gestione acquisti (17,9%), Suap (17,6%), Urp (10,9%).

- Analoga sotto il profilo strutturale, anche se con un grado di copertura più vicino a quello delle regioni la situazione riscontrabile nelle Province, ove il grado di copertura superiore al 90% dei casi è riscontrabile solo per l'amministrazione del personale, la contabilità economico-finanziaria.

- Un dato appare evidente per tutti gli enti locali: il mancato o quanto meno deludente decollo delle iniziative per l'e-government successive al 2003. Solo il 29,3% dei comuni, il 16,7% delle province, il 25,9% delle comunità montane e il 7,1 % delle regioni tra quelle che hanno partecipato ai bandi hanno dichiarato di aver concluso entro il 2006 i progetti finanziati, mentre è risultata molto elevata la percentuale di enti (es. 33,3% delle province) che hanno dichiarato di aver abbandonato o sospeso i progetti a causa del blocco dei finanziamenti. - LA SPESA AGGREGATA ICT: La dinamica di spesa aggregata Ict della Pal appare sempre più lenta in rapporto alle dinamiche di mercato. La spesa aggregata in informatica e **telecomunicazioni** è infatti passata da tassi di crescita superiori a quelli del mercato nazionale, a tassi inferiori. Nel 2004 risultata pari a 1330 milioni e in crescita dell'1,9% (contro il + 1,5% del mercato nazionale); nel 2005 pari a 1354 milioni e in crescita dell'1,8% (contro il 2,3% del mercato nazionale); nel 2006 pari a 1368 milioni e in crescita dell'1% (contro il +2% del mercato nazionale). L'arco di tempo considerato non lascia dubbi su una tendenza preoccupante, che evoca oggettive e progressive difficoltà sia sul fronte dei budget che dei programmi.



LANZILLOTTA, BANDA LARGA PER DEMOCRAZIA ED EFFICIENZA

18 aprile 2007

ANSA - Telecomunicazioni

(C)2007 ANSA.

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

ROMA, 18 APR - La diffusione della "**banda larga**" su tutto il territorio nazionale è un fattore di democrazia, ma anche di efficienza della pubblica amministrazione poiché consente il pieno dispiegarsi delle potenzialità delle tecnologie informatiche. Lo ha ricordato il ministro degli Affari regionali Linda Lanzillotta nel suo intervento stamani al Cnel in occasione della presentazione del secondo Rapporto sull'Ict nella pubblica amministrazione locale di AiTech-Assinform.

"Il governo - ha detto Lanzillotta - conferma il carattere strategico dell'obiettivo di copertura del territorio al 100% entro la legislatura, sia perché l'accesso alla rete fa parte di quei diritti di cittadinanza da cui nessuno può essere escluso e poi perché solo se c'è una copertura totale la pubblica amministrazione potrà fare il salto di fornire tutti i servizi on line e non tenere il doppio binario che è il motivo per cui, alla fine, non parte l'utilizzo effettivo da parte dei cittadini dei servizi on line e si rimane alla modalità tradizionale che è altamente inefficiente".

Il ministro è intervenuto anche nel dibattito tra i partecipanti alla presentazione riguardo la propensione di Regioni ed Enti locali ad affidare incarichi di carattere informatico a proprie società, sostenendo la necessità di aprire al mercato e che le amministrazioni pubbliche si facciano assistere da Agenzie per predisporre i bandi di appalto.

Lanzillotta ha osservato che è emersa "una graduale applicazione dell'art.13 del decreto Bersani che limita gli affidamenti in house alle attività prettamente strumentali alle amministrazioni ed è emerso il fatto che occorre un modello che garantisca che effettivamente gli affidamenti in house riguardino solo queste attività e che per il resto ci sia un gioco di mercato. Questo farà bene alle amministrazioni perché avranno la possibilità attraverso queste Agenzie di qualificare la loro domanda e farà bene al mercato dell'informatica perché ci sarà più capacità delle amministrazioni di organizzare una domanda di qualità e quindi di stimolare l'impresa a produrre di più e meglio".



TV: PARTE BABELGUM, PER SPIKE LEE E' RIVOLUZIONARIA

18 aprile 2007

ANSA - Telecomunicazioni

(C)2007 ANSA.

CANNES, 18 APR - "Una rivoluzione tecnologica, un concept visionario", così Spike Lee ha definito Babelgum, la nuova global internet tv che con un software scaricabile da internet trasforma, sfruttando l'innovativa tecnologia Peer2Peer, il pc in una tv. Il lancio internazionale è stato al Mip, il mercato dell'audiovisivo in corso a Cannes.

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

Il fondatore di **Fastweb** (che mescola internet, telefono e tv via fibra ottica) Silvio Scaglia e il suo socio franco-americano Erik Lumer hanno avuto in Spike Lee un importante testimone anche per spiegare qual è la filosofia alla base di Babelgum.

Da oggi e per tre mesi dopo essersi registrati, gratis, a Babelgum si potrà vedere il film di 20 minuti di Lee: *Jesus Children of America*, inizialmente commissionato dall'Unicef e parte di un progetto cinematografico collettivo *All the invisible children*, sull'emergenza dell'infanzia nel pianeta. Spike Lee ha ricomprato i diritti del suo minifilm e ora in esclusiva lo ha ceduto per 3 mesi a Babelgum.

"Non siamo You Tube - ha detto Scaglia - accettiamo solo video professionali e con società rintracciabili. I nostri contenuti non sono generati dagli utenti e questo, insieme alla tecnologia che abbiamo messo a punto, dà uno standard qualitativo alla nostra internet tv veramente alto". Al tempo stesso Babelgum potrà essere "una palestra per i nuovi talenti. Il regista che non ha spazi altrove può cominciare da noi e ampliando le prospettive altre tv o società indipendenti potrebbero testare i loro programmi pilota sul nostro server". Per accedere a Babelgum basta registrarsi, da lì selezionando temi e canali si potrà ricevere l'avviso di nuovi contenuti relativi a quel tema e quanto più saranno visti tanto più altri utenti con le stesse preferenze li riceveranno (collaborating filtering). Si creerà così anche una sorta di tante piccole comunità con gli stessi gusti, che potranno anche interagire tra loro con commenti e discussioni. Nel gergo Babelgum è free-of-charge, secure, friendly and social and personal.

Molte società qui al Mip, tra cui Associated Press Television, Reuters Television, Bbc Motion Gallery, Itn, Qoob, 3DD hanno già siglato accordi (non esclusivi) per dare i loro contenuti a Babelgum in prima visione. "Con un progetto simile - che Scaglia ammette essere in stretta fratellanza con Joost, altra net tv in Peer2peer - la pubblicità sarà fortemente a target. Se non hai bisogno di target non hai bisogno di Babelgum è uno dei nostri slogan. Chi fornirà i contenuti sarà pagato in tre modi diversi: circa 5 dollari per 1000 viewers, con le revenue sharing (i dividendi pubblicitari in base al successo di quel video) e in casi specifici con accordi di licensing. Lo start up dell'operazione Babelgum, dichiarato da Scaglia e Lumer, è di oltre 10 milioni di euro. Partita da Dublino e con un team inizialmente solo tecnico, Babelgum ha oggi sede a Londra, Milano, Parigi e dopo New York.



INFRACOM ACQUISISCE 22% DI CONSIAG NET

18 aprile 2007

ANSA - Telecomunicazioni

(C)2007 ANSA.

VENEZIA, 18 APR - La società veneta di comunicazioni e tlc Infracom ha acquisito il 22% del capitale di ConsiagNet, società di **telecomunicazioni** del gruppo Consiag, nell'ambito di un progetto per lo sviluppo tecnologico del distretto industriale della provincia di Prato. Lo rende noto un comunicato di Infracom. Attualmente ConsiagNet gestisce una rete di 150 km di cavi in fibra ottica nelle province di Prato e Firenze. Infracom, 10 mila clienti, conta 1500 dipendenti ed ha più di 9 mila km di infrastruttura di rete a **banda larga** su tutto il territorio nazionale.



EMARKETER: TREND POSITIVO PER VOIP, MENO BENE IPTV

18 aprile 2007

ANSA - Telecomunicazioni

(C)2007 ANSA.

ROMA, 18 APR - Grazie alla diffusione della **banda larga** si allarga anche la fruizione di servizi a valore aggiunto di voce e televisione su protocollo Internet (VoIP e IpTV), ma - sottolinea la società di ricerca eMarketer - con due velocità diverse.

"Il Voip sta già cambiando il panorama delle **telecomunicazioni**", spiega Ben Macklin, analista senior di eMarketer e autore del rapporto 'Broadband Services: VoIP e IPTV', mentre affinché l'IpTV sia una 'rivoluzione' analoga bisognerà ancora aspettare.

Il segmento della telefonia su Internet, con servizi sia a pagamento sia gratis, è cresciuto rapidamente nel 2006, trainato dal raggiungimento di alte velocità di trasferimento dati sulla Rete e grazie anche alle offerte convenienti dei service provider. Secondo i dati della Telecommunications Industry Association, gli abbonati a servizi Voip negli Stati Uniti sono oltre un terzo di tutti i clienti di linee **banda larga**, in crescita del 10% circa rispetto al 2006.

Secondo le elaborazioni eMarketer, i clienti USA di servizi IPTV nel 2006 erano 0,3 milioni, gli utenti di Voip 9,8 milioni e gli abbonati alla **banda larga** 54,6 milioni. Cifre destinate a crescere almeno fino al 2011, quando raggiungeranno rispettivamente 4,8 milioni (Iptv), 41,3 milioni (Voip) e 89,9 milioni (**banda larga**) di persone. A livello globale, precisa eMarketer, nel 2006 gli utenti di servizi di Internet protocol Television sono stati 4,9 milioni, quelli dei servizi Voip 37,8 milioni e gli utenti della **banda larga** 251,1 milioni. Nel 2011 invece in tutto il mondo ci saranno 41,1 milioni di abbonati all'Iptv, 152,6 milioni di persone che usufruiranno di servizi voce su protocollo IP e 497,4 milioni di utenti in **banda larga**.

Salta all'occhio il boom del Voip: il 46% circa degli americani connessi alla **banda larga** fra quattro anni ai

Rassegna stampa 18-20 aprile 2007

abbonerà a servizi a pagamento di telefonia via internet, così come pure il 30% dell'utenza globale broadband. "Oltre alla sottoscrizione di servizi a pagamento - precisa Macklin - milioni di famiglie connesse in **banda larga** stanno già regolarmente utilizzando servizi gratis di telefonia via Internet grazie a compagnie come Skype, che a fine 2006 contava 171 milioni di utenti registrati, con ben 100 milioni in più rispetto all'anno precedente". Il fenomeno è particolarmente evidente proprio negli Stati Uniti, dove nel 2006, secondo la Telecommunications Industry Association, il 9,9% delle linee telefoniche sfruttava il sistema del Voip. Percentuale destinata, secondo le previsioni, ad aumentare al 34,1% già fra tre anni.

Strada, invece, ancora impervia per il decollo del mercato relativo all'Internet protocol Television. Secondo eMarketer tre sono gli elementi chiave necessari per il suo sviluppo: l'ampiezza di banda, un ambiente normativo favorevole e altrettanto favorevoli dinamiche del mercato televisivo. Al momento soltanto un Paese nel mondo, la Francia, conta più di un milione di abbonati a servizi di IpTV. Pochi altri Paesi riescono a coniugare questi tre elementi e l'IpTV non sembra per ora avere lo stesso appeal del Voip. EMarketer prevede che nel 2011 saranno poco più di 41 milioni le famiglie nel mondo che usufruiranno di Internet Protocol Television (nel 2006 soltanto 5 milioni).