

DigitEconomy.24 – 5G, FWA E RISORSE DEL RECOVERY FUND

L'INTERVISTA CON GIOVANNI FERIGO, AMMINISTRATORE DELEGATO DELLA SOCIETÀ

Inwit: «Le torri saranno nidi per droni, allo studio piano per chiudere digital divide»

Un piano di torri 'smart', più piccole e più velocemente realizzabili, soluzioni «multi-operatore», per contribuire a colmare il digital divide del Paese, utili per il 5G, ma anche per le altre tecnologie. È la soluzione avanzata da Inwit, società infrastrutturale di telecomunicazioni che di recente ha varato la nuova strategia industriale al 2023 che contempla 600 milioni di investimenti e 900 milioni di dividendi per gli azionisti. La soluzione delle torri cosiddette "smart", racconta l'ad Giovanni Ferigo a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School) si inserisce



↑ **Giovanni Ferigo**, amministratore delegato di Inwit

nel solco delle discussioni sul Recovery Plan. Intanto Inwit punta ad allargare il proprio business, «passando dall'essere un operatore di real estate puro a uno di digital real estate». Nel raggio d'azione della società rientrano il business dell'Iot, i mini data center, e, in particolare, i

droni. Un tema, quest'ultimo, su cui la società ha varie discussioni in corso. I droni, infatti, potrebbero utilizzare le torri di Inwit come una sorta di "nido", una base di atterraggio per realizzare, grazie alla capillarità dell'infrastruttura, anche missioni nelle emergenze. Una volta consolidata la crescita organica nel business delle torri e inorganica nei servizi, a fine piano Inwit valuterà, alla luce del "tesoretto" da un miliardo di euro che avrà a disposizione, se esportare le best practice acquisite in Europa: «Sono temi che porteremo al tavolo del cda».

>> continua a pag. 4

IL PUNTO

«Al 2022 la sfida sarà tra fibra ed Fwa 5G»



↑ **Maurizio Decina**, esperto di tlc

Nella futura Gigabit society, l'obiettivo che si è posto l'Europa al 2025, saranno due le tecnologie a garantire il raggiungimento dei target previsti dalla Commissione: la fibra ottica, sicuramente "future proof" e l'Fwa, il Fixed wireless access che consente, integrato con lo spettro 5G, connessioni non solo fisse ma anche mobili. Soluzioni che, secondo Maurizio Decina, già commissario Agcom e presidente di Infratel, possono cooperare o essere in competizione.

Occorre ricordare che gli obiettivi della Gigabit society sono: connettività di almeno 1 gigabit per i principali motori socio-economici, come scuole, poli di tra-

>> continua a pag. 2

PARLA MARCO BUSSONE, PRESIDENTE DI UNCEM

«Servono risorse pubbliche per realizzare le infrastrutture»

Nei comuni montani non c'è solo un problema di connessione fissa, ma anche di connessione mobile, con zone dove «già considerando il 4G, telefonare o mandare un sms è impossibile». A dirlo è Marco Bussone, presidente di Uncecm, l'associazione nazionale dei comuni, comunità ed enti montani, sottolineando come la soluzione potrebbe oggi essere rappresentata dall'utilizzo di risorse pubbliche, anche quelle europee provenienti dal Recovery Fund, al fine di costruire le infrastrutture necessarie. «In futuro – spiega Bussone a DigitEconomy.24, report del Sole 24 Ore Ra-



↑ **Marco Bussone**, presidente di Uncecm

diocor e della Luiss Business School – la teleassistenza e la telemedicina, e altri servizi che si possono abilitare con il 5G, saranno sempre più imprescindibili nei territori montani

dove c'è una larga fascia di popolazione over65».

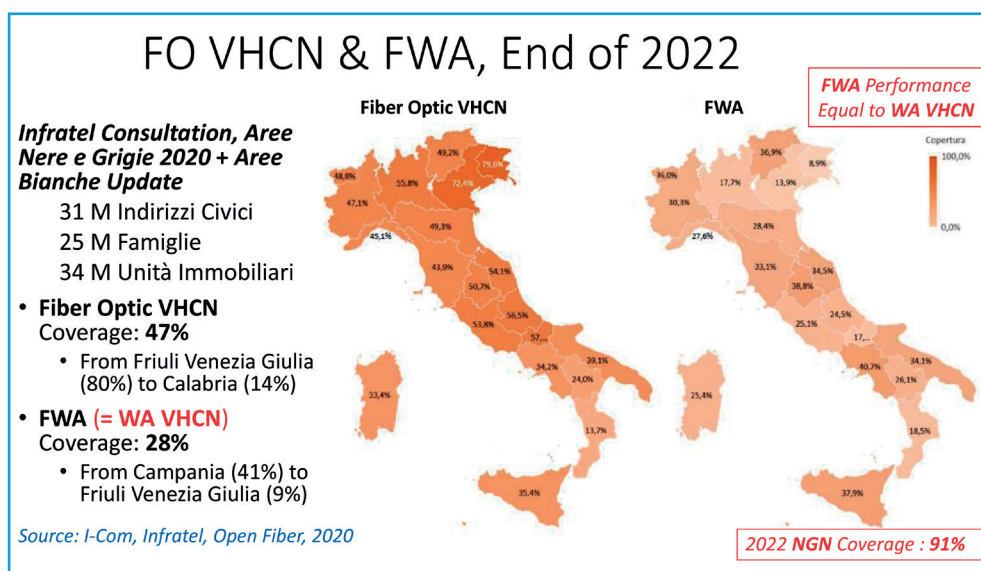
La pandemia, ricorda Bussone, ha reso più evidenti disuguaglianze sociali e sperequazioni. «Non c'è solo un gap, in termini di punti di prodotto interno lordo, tra Meridione e Settentrione, c'è anche un problema nelle aree interne e montane che riguarda tutta l'Italia, in termini di digitalizzazione e penetrazione della banda ultra larga e in un'ottica futura, del 5G». Per le zone dove non è conveniente investire, dunque, come nelle aree bianche e bianchis-

>> continua a pag. 2

Al 2022 copertura in fibra ad altissima capacità al 47%

sporto e fornitori di servizi pubblici; copertura 5G per tutte le aree urbane e i principali assi di trasporto; accesso nelle case a una connettività con una velocità di download pari ad almeno 100 megabit al secondo, estensibile a velocità di un gigabit. Peraltro a ottobre il Berc, su questo tema, ha chiarito che si considerano "reti ad altissima capacità" (Vhcn, Very high capacity networks), le connessioni almeno in Fttb (fibra fino all'edificio) o la disponibilità di fibra alle stazioni radio base a supporto delle comunicazioni senza fili. Berc dettaglia anche parametri come downlink e uplink, resilienza, parametri relativi agli errori e alla latenza. Per le connessioni fisse, sia in cavo che via radio, fra i criteri vi è anche una velocità di download di almeno 1 Gbps e una velocità di upload di almeno 200 Mbps.

Restringiamo, per il momento, il campo solo alla diffusione della fibra per dare un quadro del miglioramento registrato in Italia. Nel 2019 (indice Desi 2020) gli abbonamenti alla banda larga fissa sono al 61%, mentre gli abbonamenti alla banda larga fissa con almeno 100 megabit al secondo solo al 13%, la copertura della rete fissa Vhcn al 30% (+6% rispetto all'anno prima) rispetto a una media europea del 44 per cento. «L'handicap dell'Italia rispetto ad esempio a Germania e Gran Bretagna - spiega Dècina - è che in questi Paesi c'è una forte presenza della tv via cavo. In Germania, ad esempio, a fine 2022 ci saranno 39



milioni di famiglie coperte in Vhcn, il 68% coperte con rete della tv via cavo, solo 32% in fibra. Situazione analoga si riscontra in Inghilterra. In Italia invece tutta la copertura avviene con la fibra ottica». I progressi registrati sono recenti, mentre, guardando agli obiettivi 2020, non si sono raggiunti appieno. Si prevedeva, in particolare, una copertura del 100% con connessione a una velocità di 30 megabit al secondo e un livello di abbonamenti del 50% a 100 megabit al secondo. La connettività dell'Italia, spiega Dècina, risulta migliorata rispetto al ranking precedente tra i 28 Paesi della Ue. Tuttavia i livelli di abbonamento sono ancora modesti: al 13% rispetto alla media europea del 26 per cento. «L'obiettivo del 50% di abbonamenti - commenta Dècina

- a oggi è lontano dall'essere ottenuto in tutta Europa».

Ragionando in questi termini, la fotografia dell'Italia, alla luce dei piani di Open Fiber e FiberCop a fine 2022 e considerati gli esiti delle consultazioni pubbliche realizzate da Infratel su aree nere e grigie, sommati gli aggiornamenti sulle aree bianche, vede il nostro Paese composto da 31 milioni di indirizzi civici, 25 milioni di famiglie e 34 milioni di unità immobiliari. Al 2022 la copertura attesa in fibra ottica Vhcn sarà del 47%, diversamente distribuita in Italia, visto che si va dal 14% della Calabria all'80% del Friuli Venezia Giulia. Il risultato di quasi il 50% di copertura fibra Vhcn in Italia, atteso per il 2022, sottolinea Dècina, «è molto importante». Quanto all'Fwa, nella consultazione sono state applicati

i criteri di performance del sistema cellulare 4G in mobilità e cioè 150 megabit al secondo di download. L'Fwa Vhcn, invece, secondo Berc richiede almeno 1 Gigabit al secondo di download. La copertura media prevista per l'Fwa 4G a fine 2022 è del 28%, da confrontare con la copertura della rete Ngn basata sul rame che a fine 2022 è del 91%, copertura che arriva a 100 megabit al secondo di download per una percentuale delle connessioni dell'ordine del 30%. «L'evoluzione Vhcn dell'Fwa - conclude Dècina, - costituirà un impulso per le reti ad altissima capacità a complemento dell'Fttb/h Vhcn. D'altronde, avere una copertura in reti Vhcn è fondamentale poiché, alla luce delle regole sugli aiuti di Stato, si potranno finanziare soltanto infrastrutture di questo tipo». ■

>>> DALLA PRIMA PAGINA - PARLA MARCO BUSSONE, PRESIDENTE DI UNCENM

sime (non appetibili per il mercato), continua il presidente di Uncem, abbiamo definito «con la ministra Pisano un percorso, avviando un tavolo concreto di lavoro. Uno degli effetti è stato rappresentato dalla decisione di Open Fiber di anticipare il suo piano, portando la connessione nei comuni 'senza internet' con l'Fwa; parallelamente Eolo sta operando in alcuni comuni assumendosi il rischio dell'investimento»

Uno strumento per superare il digital divide, dunque, è rappresentato dall'investimento di risorse pubbliche, regionali, nazionali o europee, per le infrastrutture necessarie. Non solo in ambito di Re-



covery Fund e del Pnrr, il Piano nazionale di ripresa e resilienza, ma anche di risorse Fesr (il Fondo europeo di sviluppo regionale). «L'Emilia Romagna - racconta Bussone -, ad esempio, sta investendo di intesa con Uncem delle risorse sulle infrastrutture. Noi abbiamo ancora aree scoperte, si pensi ad

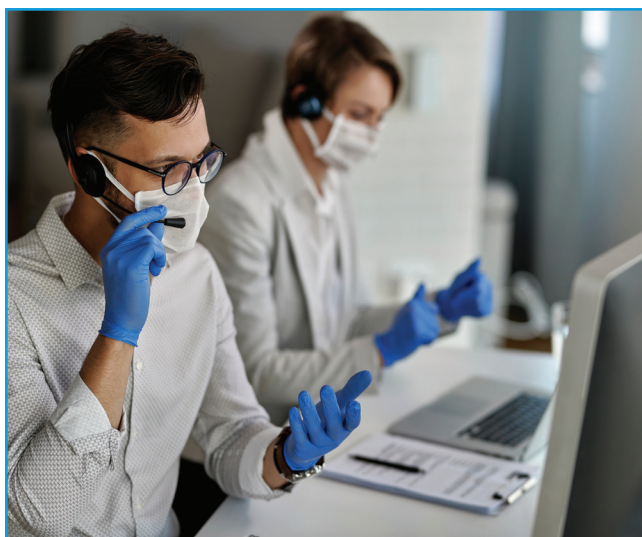
esempio alle valli alpine, dove non arriva neanche il 4G e dove le compagnie non investono. Sul fronte della telefonia mobile e del 5G, se le infrastrutture vengono realizzate con risorse pubbliche, si può poi trovare un consorzio di operatori che insieme coprano queste aree, visto che da soli hanno difficoltà a sostenere l'investimento». In questo scenario Inwit, conclude Bussone, «è il principale partner, in linea con le stesse richieste che noi facciamo da sempre, ovvero un investimento di risorse statali, regionali, pubbliche dove non può arrivare il privato, e un minor carico burocratico, individuando soluzioni in questo senso». ■

Un piano sulla produttività dei call center

Nuove politiche industriali per il settore dei call center, puntando ad aumentare competenze e produttività, e stabilizzando l'occupazione. A breve partirà su questi temi il confronto di Asstel e sindacati col governo, dando seguito a quanto previsto per il comparto nel contratto collettivo nazionale delle telecomunicazioni di recente siglato. D'altronde, per capire meglio lo scenario, è da tener in conto che si prevede come le interazioni digitali dovute alla nascita di nuovi servizi in settori puramente digitali e in settori tradizionali crescano di circa il 25% p.a. fino al 2026. E ci si aspetta, inoltre, che la semplicità del servizio digitale stimoli i consumatori creando nuovi volumi pari a circa il 13% del totale delle interazioni.

Gli ultimi mesi, afferma Laura Di Raimondo, direttrice generale di Asstel, «si sono dimostrati decisivi per lo sviluppo di conoscenze e competenze digitali, il settore delle telecomunicazioni è protagonista di un profondo processo di digitalizzazione e trasformazione tecnologica, che interessa trasversalmente tutte le aziende della filiera e anche il settore del customer care». La trasformazione digitale, aggiunge Vito Vitale, segretario generale della Fistel Cisl, «rappresenta una sfida, ma allo stesso tempo un'opportunità per i contact center e i business process outsourcing in Italia, attualmente in forte evoluzione. Il rilancio dovrà basarsi su due elementi fondamentali per la competitività: tecnologia e formazione. Investire in queste due aree significa colmare il divario che esiste tra il nostro Paese e il panorama internazionale della customer care, che non ci permette di raggiungere i tassi di crescita a doppia cifra raggiunti dal settore fuori dai confini nazionali». Attualmente, il comparto dei contact center in outsourcing impiega oltre 80mila lavoratori. «Uno studio recente – aggiunge Vitale – sostiene che, tra questi, circa 20mila rischierebbero di essere ridondanti già nel 2022, qualora non si attuassero

politiche di re-skilling e di ammodernamento delle competenze. Non voglio entrare nel merito dell'analisi, vorrei solo dire che abbiamo bisogno di una nuova visione che metta al centro le persone, anzi, l'umanesimo digitale. Occorre anche un salto di qualità nel modo di pensare di certe aziende, che non possono focalizzarsi solamente sul taglio dei costi nel breve periodo». Un altro degli elementi caratterizzanti il nuovo contratto collettivo nazionale delle tlc riguarda il fondo bilaterale di solidarietà. «Per essere operativo – spiega Di Raimondo – sono ancora necessari dei passaggi istituzionali come prevede la normativa, dopodiché sarà finanziato con risorse delle aziende, per due terzi, e dei lavoratori, per un terzo. Servirà a supportare e accompagnare la trasformazione delle nostre imprese sia per gli investimenti necessari per implementare una nuova organizzazione del lavoro, sia per quelli relativi ai percorsi di formazione continua e professionale. La capacità di azione del fon-



↑ Un call center al lavoro

do sarebbe sicuramente di portata maggiore attraverso un sostegno pubblico che dia ampio respiro alle necessità della filiera tlc che ha dimostrato di essere un asset strategico del Paese».

In generale il settore delle telecomunicazioni, come certificato dai dati Agcom che rilevano un calo del 5,8% nei ricavi nel giro di cin-

que anni, ha subito un brusco calo, stretto tra una competizione sfidante e la necessità di investire nel 5G. «Le risorse europee del Recovery Fund – prosegue Di Raimondo – devono essere spese correttamente, anche in programmi di formazione digitale. Le parole d'ordine sono fiducia, responsabilità e inclusione. Fiducia nel senso di responsabilità del lavoratore e inclusione come asset per un'organizzazione immaginata in ottica di uguaglianza, dove tutti abbiano le stesse opportunità. Ma per conseguire questo obiettivo è importante investire sulle reti di tlc, sulla banda ultra-larga e 5G. Questo è l'impegno che si sono assunte tutte le imprese della filiera». Sulla stessa linea il sindacato: «la trasformazione digitale sarà possibile solo se tutti gli operatori proseguiranno con investimenti in infrastrutture di rete e copertura 5G per abilitare i servizi di nuova generazione e puntare alla riduzione del digital divide che durante il lockdown ha isolato 13 milioni di cittadini. L'impegno del Governo sarà indispensabile per indirizzare le risorse del Recovery Fund per digitalizzazione e formazione. Questa – conclude Vitale – potrebbe essere l'occasione per una riforma organica degli ammortizzatori sociali e delle politiche attive al fine di tutelare i lavoratori della filiera tlc, soprattutto dei customer care».

La fibra spiegata agli studenti

Smart working, cloud computing, big data, e-health, entertainment, robotica e intelligenza artificiale sono solo alcuni dei servizi innovativi per imprese e cittadini che arriveranno o aumenteranno con la progressiva digitalizzazione del Paese attraverso un'infrastruttura FttH (fibra fino alla casa). Lo ha spiegato Elisabetta Ripa, amministratrice delegata di Open Fiber, partecipando al ciclo "Leader for Talent" organizzato dalla Luiss Business School. «Open Fiber – ha proseguito Ripa – sta realizzando una grande infrastruttura in fibra ottica indispensabile per guidare il Paese nella rivoluzione digitale. Oggi più che mai abbiamo visto quanto le tecnologie stiano ridisegnando nuove modalità di approccio allo studio e quanto una connessione in banda ultra larga possa fare la differenza per la ricerca e la didattica a distanza». Per Paolo Boccardelli, direttore della Luiss Business School, la priorità della scuola da lui guidata «è mettere in campo forze, competenze e spirito di innovazione per contribuire alla formazione di una classe dirigente del Paese capace di affrontare con professionalità e resilienza sfide diverse, complesse e improvvise. Quello della rivoluzione digitale è un processo trasversale ad ogni settore, vero elemento dirompente capace di influenzare strategie e processi, e stimolare nuove risposte alle crisi. Offrire ai nostri studenti la possibilità di dialogare con un protagonista in prima linea nella trasformazione dei mercati e della società è motivo per noi di orgoglio e soddisfazione».

«Cresceremo nell'Internet of Things e nei mini data center, no ad acquisizioni di Towerco»

Inwit conta già 22mila torri distribuite in tutta Italia, per lo sviluppo del 5G sono necessarie altre infrastrutture?

Il 5G sta arrivando, e ci vede certamente impegnati con le nostre torri. Da un punto di vista finanziario e industriale, d'altronde, siamo un'azienda che punta alla crescita organica, a differenza di molte altre del settore che privilegiano la crescita inorganica. Prevediamo per noi un futuro impegnativo con un piano a sei anni molto sfidante. Nella nostra strategia sono previste 3mila nuove torri in otto anni e circa duemila nell'arco di piano.

Pensate che con le vostre torri potete contribuire anche alla chiusura del digital divide?

In Italia facciamo da apripista per lo sviluppo massivo del 5G con le nostre 22mila torri che provengono da 25 anni di esperienza dei due operatori principali, Tim e Vodafone. Inoltre noi crediamo di essere, in Italia ma anche in Europa, i campioni delle small cells, le piccole antenne dedicate. In più ci sono nel nostro Paese gli operatori Fwa (soprattutto Eolo, Linkem, Fastweb e Open Fiber) che chiedono ospitalità nelle nostre torri. Fwa che, per inciso, è una peculiarità tutta italiana. In generale tutti gli operatori chiedono ospitalità sulle nostre torri per chiudere il digital divide.

E per le aree a fallimento di mercato avete progetti e soluzioni ad hoc?

Nell'ambito delle discussioni sul recovery plan, abbiamo proposto al Governo delle soluzioni. Si tratta di un piano di torri "smart" che potrebbero essere installate velocemente e potrebbero dunque, servire dappertutto, non solo nelle aree bianche e bianchissime, a coprire il digital divide. Sono soluzioni multi-operatore che consentono di velocizzare l'iter di realizzazione dell'infrastruttura.

Dal punto di vista finanziario, al 2023, una volta remunerati gli azionisti ed effettuati gli investimenti annunciati nel piano, vi resta un "tesoretto" da un miliardo, come intendete sfruttarlo?

Effettivamente abbiamo un livello di indebitamento con una leva pari a 5,5x; in 3 anni contiamo abbassarla parecchio con l'effetto di avere una disponibilità di un miliardo di euro, dopo aver destinato 900 milioni alla remunerazione dei nostri azionisti e aver effettuato 600 milioni di investimenti. Allora, al 2023, proporremo delle ipotesi al nostro consiglio di amministrazione.

Vagiate nel frattempo acquisizioni?

Noi non siamo interessati alle Towerco in Italia, potremo fare solo qualche acquisizione puntuale, nell'ordine di 40-50 torri, cioè qualche piccolo operatore. Siamo, invece, interessati a crescere a livello inorganico ampliando il nostro raggio di azione a business adiacenti. Parlo, innanzitutto, dell'Internet of things (IoT), dei mini data center, da posizionare sotto le torri, e dei droni.

A proposito di droni, Ericsson e Vodafone hanno recentemente stretto un accordo per lo sviluppo di questa tecnologia. Pensate a qualcosa di simile?

Abbiamo testato i droni visto che c'è ampia richiesta di questi servizi. Puntiamo in particolare ai droni a guida autonoma, senza la presenza del pilota, con intelligenza artificiale embedded, decollo e atterraggio autonomi, più piccoli rispetto a quelli previsti nell'accordo tra Ericsson e Vodafone. Abbiamo fatto degli use case, ad esempio nella sorveglianza e nell'analisi del traffico. Avendo una torre ogni tre chilometri, è possibile utilizzare la tecnologia anche per missioni critiche. I droni, peraltro, sono molto versatili, possono compiere missioni su frane, allagamenti, infrastrutture critiche, traffico sulle



↑ Una torre Inwit

autostrade. Questi sono ambiti per operazioni inorganiche, ma siamo molto lontani dall'impegnare il miliardo di euro che sarà disponibile al 2023, si tratta di operazioni da qualche milione di euro. A questo proposito abbiamo individuato già delle start up italiane.

E oltre ai droni?

Pensiamo ai mini data center, complementari ai droni, grazie ai quali si potrà fare download dei contenuti.

Avete già delle collaborazioni in corso sul fronte dei droni?

Stiamo discutendo con alcune realtà con le quali c'è la necessità di un confronto a monte. In generale pensiamo, una volta avviata l'attività, a collaborazioni anche con soggetti istituzionali.

Tirando le somme, state quindi ampliando la vostra mission e il vostro business?

Sì, vogliamo allargare il business,

passando dall'essere un operatore di real estate puro a un digital real estate, e facendo, dunque, tutto ciò che serve per raggiungere questo obiettivo.

Il vostro competitor, Cellnex, sta adottando invece un sistema molto diverso, puntando allo shopping di torri in tutta Europa.

Cellnex ha adottato un modello differente. Noi abbiamo scelto di essere i più bravi su crescita organica e sinergie in Italia, per poi sviluppare delle best practice da, in un secondo momento, esportare eventualmente all'estero. I nostri concorrenti stanno compiendo la strada inversa.

In definitiva, quindi, pensate nel vostro orizzonte anche ad allargare il vostro raggio d'azione fuori dai confini dell'Italia?

Su questo e altri temi, come già detto, ci confronteremo a fine piano, nel 2023, al tavolo del cda. ■