

UN NUOVO MERCATO PER LA BANDA LARGA

di Arturo Artom
Presidente Netsystem

Sono sempre stato convinto che innovare volesse dire, per un imprenditore, riuscire a dare una risposta alle nuove esigenze dei consumatori a condizioni accessibili a tutti, sia in termini di costo che di semplicità ed efficacia.

Il grande tema con cui ci stiamo misurando in questi anni è il cosiddetto digital divide. È la linea, la barriera, che divide chi è avanti e chi no, chi può godere del vantaggio competitivo delle nuove tecnologie e chi rischia di restare indietro. Contrariamente a quanto molti pensano, il digital divide non è l'ennesimo solco che separa il Nord ricco del mondo dal Sud svantaggiato. È un solco che attraversa e segna anche i territori più avanzati dal punto di vista economico. Cosa vuol dire oggi in Italia e in Europa digital divide?

Internet non è più la stessa cosa di due-tre anni fa, quando, almeno in Europa, si era ancora nella fase della curiosità e nella dimensione del tempo libero. Internet è ormai entrata nella fase della piena utilizzazione nel lavoro, nello studio, nella vita sociale. E per essere utilizzata appieno in questa dimensione richiede un salto di qualità nell'efficienza del servizio. C'è una differenza sostanziale tra l'utilizzo di Internet con la normale connessione a 56k e la connessione a banda larga, da 250k in su: la stessa differenza che c'è tra andare in bicicletta e in automobile.

È qui, quando si passa da Internet prima maniera alla banda larga, che si pone il grande tema del digital divide. Oggi in Italia, su un totale di 8.100 comuni, poco più di 1.300 sono raggiunti dalla banda larga: sette-otto grandi città hanno la fibra ottica, in tutti gli altri c'è l'Adsl, la tecnologia che ha fatto passi da gigante negli ultimi anni e che si sta imponendo in tutto il mondo come lo standard per Internet veloce sul mercato consumer. Il problema è che l'Adsl non arriva – e non arriverà mai – dappertutto.

In Italia i piccoli comuni, quelli sotto i 5.000 abitanti, sono penalizzati allo stesso modo, indipendentemente dall'area geografica: l'Adsl non li raggiunge (non parliamo della fibra). Su un totale di 5.827 comuni italiani sotto i 5.000 abitanti solo 100 sono raggiunti dall'Adsl terrestre. Qui c'è un problema che riguarda tutta l'Italia: i piccoli comuni sono penalizzati, subiscono il digital divide, al Nord, al Centro e al Sud. Noi come Netsystem abbiamo fatto studiare

il problema da un centro di ricerche specializzato, e dallo studio risulta che al Paese, all'azienda Italia, questa penalizzazione costa qualcosa come mezzo punto percentuale del Pil, tenuto conto ovviamente di tutto l'indotto, qualcosa come 5 miliardi di euro.

Netsystem si è posta fin dall'inizio come mission aziendale l'abbattimento del digital divide nei piccoli comuni d'Italia e d'Europa. Abbiamo "inventato" l'Adsl via satellite, una tecnologia semplice e accessibile a tutti che porta Internet veloce dove la connessione terrestre non arriva e – soprattutto – offre un servizio dal costo sostanzialmente allineato a quello delle altre offerte Adsl. Sfruttiamo l'infrastruttura già esistente, il normale filo del telefono e la parabola della Tv satellitare, e utilizziamo il satellite in modo intelligente, vale a dire solo quando serve veramente, in ricezione.

Credo di poter dire che abbiamo innovato. Il cliente tagliato fuori dalla connessione terrestre chiedeva una cosa molto semplice: l'accesso alla banda larga alle stesse condizioni di costo e di funzionalità rispetto a quelle accessibili dai suoi colleghi, amici, parenti, compagni di scuola, raggiunti nelle proprie abitazioni dall'Adsl terrestre. Con l'Adsl via satellite gli abbiamo dato la risposta che cercava.

Il mercato ci ha premiato: in meno di due anni abbiamo raggiunto i 65.000 clienti fra Italia ed estero, oltre ai numerosi contratti di fornitura *wholesale* nei confronti di altri operatori di telecomunicazioni che aspiravano a una copertura totale del territorio. Il più importante di questi contratti lo abbiamo chiuso alla fine del 2002 con Telecom Italia, che ha scelto la tecnologia Netsystem per coprire il 100% del territorio italiano con la sua offerta Adsl e che proprio in questi giorni ha lanciato Alice Sat. Forti di questo successo adesso stiamo esplorando l'Europa con l'obiettivo di chiudere nei prossimi mesi altri importanti contratti di fornitura.

Crediamo di aver fatto la nostra parte, sviluppando una tecnologia innovativa che abbatte il digital divide a costi accettati dal mercato di massa. Non solo: abbiamo creduto nella nostra offerta e abbiamo aperto un nuovo mercato, che prima semplicemente non esisteva. Oggi abbiamo la soddisfazione di veder entrare su questo mercato, in Italia, per la prima volta la concorrenza. Proprio nelle scorse settimane infatti Eutelsat e Tiscali hanno annunciato un servizio molto simile a quello offerto da due anni da Netsystem, che ha come partner strategico, societario e industriale, SES Astra. Insomma, i due grandi gruppi europei del satellite puntano sulle applicazioni di nuova generazione in Italia, a dimostrare che il nostro Paese non è all'avanguardia solo nella moda e nel design.

