

Aziende & Mercati

NEW BUSINESS, STRATEGIE, FINANZA

www.corrierecomunicazioni.it

Eni prima nella
finanza online

È Eni la migliore società
nella comunicazione finan-
ziaria online secondo H&H
Webranking 2008 Italia
Top80. Seguono UniCredit
e Telecom Italia.

AGENDA

IT e risorse umane

Politiche a confronto

Come sono gestite le risorse umane dalle imprese IT? Quali sono i valori retributivi delle figure contrattuali tipiche? Quali le retribuzioni sul mercato? L'indagine Retributiva Assintel 2008 (corso Venezia 49) presenta un quadro della gestione del personale nelle aziende IT.

CONFERENZA, MILANO, 25 NOVEMBRE

Sicurezza e PA

Gestire dati geografici

La gestione dei dati geografici nazionali al centro del seminario "I metadati e l'infrastruttura italiana dei dati territoriali" (Dipartimento della Protezione Civile, via Vitorchiano, 2) cui partecipano esponenti della PA e delle università. La gestione dei metadati partendo dalle nuove direttive europee.

SEMINARIO, 27 NOVEMBRE, ROMA

Il futuro open source

L'impatto sull'IT

Quali saranno gli impatti dell'open source su innovazione, IT governance, politiche pubbliche, percorsi di carriera? I temi sono al centro dell'Open World Forum (Maison de la Chimie, 28 rue Saint Dominique), occasione di raccolta dei maggiori esperti internazionali sul tema e degli operatori IT.

FORUM, PRIMO E 2 DICEMBRE, PARIGI

Mobile marketing

Verso quale scenario

Si svolge presso l'Aula Carlo de Carli del Politecnico di Milano (Campus Bovisa, via Durando 10) il convegno di presentazione dei risultati della ricerca 2008 dell'Osservatorio "Mobile Marketing & Service" promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano.

CONVEGNO, 11 DICEMBRE, MILANO

Fastweb, la PA vola nello spazio

Gli enti pubblici beneficeranno per primi delle applicazioni frutto dell'accordo con Eutelsat

MILAFIORDALISI

Fastweb amplia gli orizzonti del proprio business. E per la prima volta estende i "confini" del broadband "tradizionale", superando il concetto di network fisso, per portare la propria offerta su tutto il territorio nazionale. Il "New Deal" sarà possibile grazie all'accordo appena siglato con Eutelsat (attraverso la controllata Skylogic) che consentirà a Fastweb di fare leva sul collegamento satellitare e, in particolare, sul servizio Tooway. "L'accordo ha soprattutto una valenza industriale - spiega **Andrea Gombac, responsabile presales di Fastweb** -. Ci consente di estendere la copertura dei servizi a banda larga ad alta velocità in tutta Italia grazie al collegamento satellitare. Ed è la tecnologia a rappresentare l'elemento strategico dell'accordo".

In dettaglio in cosa consiste la nuova offerta?

Tooway permette connessioni wireless a Internet, in modalità bidirezionale, a 2 Mbps in downlink e 384 kbps in uplink utilizzando la costellazione di satelliti Hotbird. Inoltre, a partire dal 2010, quando verrà messo in orbita il satellite Ka-Sat interamente dedicato a Internet, la velocità del collegamento verrà ulteriormente incrementata. L'estensione



ANDREA GOMBAC, responsabile presales di Fastweb

della capacità trasmissiva consentirà di superare non solo il digital divide di prima generazione - ovvero la disponibilità di almeno 640kbps di banda per l'accesso a Internet - ma anche quella di seconda generazione, ovvero la disponibilità di servizi con capacità di 20Mbps, che oggi riguarda il 39% della popolazione italiana. L'altro elemento fondamentale è che

mentazione della banda larga via satellite. Fastweb collabora da molti anni con il mondo della Pubblica Amministrazione, grazie anche alla convenzione Consip ed al contratto per il Sistema Pubblico di Connettività (SpC) del Cnipa.

Qual è il valore aggiunto della vostra offerta rispetto a quella dei concorrenti?

Gombac: «Si supera il digital divide di prima generazione e dal 2010 servizi a 20Mbps oggi disponibili solo per il 39% degli italiani»

Fastweb definirà in piena autonomia la strategia commerciale, la politica tariffaria e soprattutto lo sviluppo di tutti i servizi a valore aggiunto. Le fasi di progettazione e di implementazione delle nuove soluzioni satellitari saranno gestite direttamente da Fastweb e i servizi saranno integrati nell'offerta.

Da dove si parte con i servizi? Avete stabilito una roadmap?

Le prime applicazioni del servizio satellitare saranno nell'ambito della pubblica amministrazione. Sia gli enti locali, sia le istituzioni centrali sono chiaramente molto sensibili al tema della riduzione del digital divide e vedono con molto favore l'imple-

mento di questo accordo più interessante per Fastweb è l'assoluta autonomia decisionale. Infatti, a differenza dei nostri concorrenti, abbiamo la possibilità di integrare i servizi e le soluzioni satellitari alla nostra offerta convergente fisso-mobile. La tecnologia alla base del servizio Tooway, pensata specificamente per Internet e per le connessioni dati a banda larga, rappresenta un'assoluta innovazione nel panorama dei servizi satellitari dando la possibilità di offrire un servizio a banda larga economicamente vantaggioso al cliente finale.

Lo zoccolo duro rappresentato da quelle categorie di utenti, i cosiddetti analfabeti informatici, che secondo molti analisti non diventeranno mai utenti Internet, non vi spaventa? C'è davvero spazio per il business?

Sicuramente da questo punto di vista l'Italia rischia di restare indietro rispetto al resto d'Europa. La vera rivoluzione non è soltanto quella di superare il digital divide infrastrutturale ed estendere l'accesso alla banda larga. La rivoluzione sarà di diffondere l'utilizzo delle nuove tecnologie nelle abitazioni. Infatti, attualmente solo il 50% delle famiglie italiane dispone di un computer a casa e questo rappresenta un vero impedimento allo sviluppo. Per superare questo problema Fastweb ora offre l'acquisto di computer alle famiglie a prezzi veramente interessanti.

Il servizio è già stato lanciato da Swisscom. Con quali differenze rispetto all'Italia?

Swisscom, che come incumbent ha l'obbligo di raggiungere il 100% della popolazione, ha un accordo simile con Eutelsat per raggiungere le zone più remote della Svizzera non coperte da altre tecnologie come l'Adsl o le reti di terza generazione.

OUTSOURCING

La ricetta T-Systems dedicata ai business esteri delle aziende

Strategie ad hoc per internazionalizzare con l'Ict

Gli effetti della crisi finanziaria sul mercato IT si faranno sentire eccome. La sensazione generalizzata degli analisti è che tutti i vendor di tecnologia, chi più chi meno, soffriranno il rallentamento degli investimenti da parte delle aziende e della spesa dei consumatori. I fornitori di servizi (IT e telco), in particolare, dovranno fare i conti con clienti che rimandano le decisioni e che tendono a rinegoziare i prezzi. Nonostante il periodo di vacche magre, T-Systems (Deutsche Telekom) ha incrementato del 3,2%, per complessivi 1,2 miliardi di euro il business generato fuori dalla Germania nei primi sei mesi del 2008. E il fatto non è trascurabile. Uno dei terreni dove la società ha sviluppato maggiormente la propria offerta di servizi e soluzioni è quello dell'internazionalizzazione. Nel porsi cioè al fianco delle aziende che spostano il baricentro delle loro attività all'estero. **Michael Bicsik,**

Tic Services & Solutions manager di T-Systems International, spiega come le tecnologie possono essere una risorsa necessaria e strategica.

Qual è il vostro ruolo nel processo di internazionalizzazione delle aziende?

È duplice: da un lato ci rivolgiamo alle multinazionali per far fronte alle loro esigenze di internazionalizzazione, dall'altro siamo vicini alla media impresa assicurando presenza locale, disponibilità di asset tangibili e soluzioni integrate end-to-end per ridurre la complessità.

Ricorrere a un outsourcer provider non è "pericoloso" per le aziende?

Affidarsi ad un partner tecnologico dovrebbe essere considerata un'opportunità per raggiungere obiettivi di business strategici. Nella valutazione di una partnership è importante considerarne la valenza strategica, unitamente a benefici di costo e qualità del servizio.

Come si misura il Roi di un investimento in un processo di internazionalizzazione?

Il concetto di Roi non si applica tout court ai servizi Ict: bisogna considerare il più complesso scenario decisionale che ha impatto sulla visione globale dell'azienda a livello organizzativo e sui piani operativi di business. T-Systems consente di superare l'onere dell'investimento iniziale con un'offerta integrata di servizi ed eliminando qualsiasi spesa aggiuntiva in hardware o software.

Ci sono differenze nella propensione a investire in un outsourcer provider fra le medie aziende dei principali Paesi europei?

In un'ottica europea le medie imprese appartenenti allo stesso segmento di mercato condividono esigenze analoghe. La differenza piuttosto sta nella quantità di imprese che investono.

Gianni Rusconi