

ASTWEB STA POSANDO 1600 CHILOMETRI DI CAVI NELL'AREA MILANESE E ALTRETTANTI NELL'AREA CIRCOSTANTE

Milano supercablata

Sylicon Valley sbarca in Val Padana

di ANDREA DI STEFANO

NEL MONDO della telefonia e dell'hi-tech le rivoluzioni si sprecano: non si tratta solo di aggressive politiche di marketing ma di un esplosivo mix di liberalizzazione, prodotta dalla fine dei monopoli e delle tradizionali aziende nazionali, e dal susseguirsi di novità tecnologiche quasi tutte scandite dal marchio Internet.

Ma quello che sta accadendo a Milano in questi mesi è forse l'unica vera grande rivoluzione della nuova era: la posa dei cavi in fibra ottica attraverso i quali veicolare tutta la telefonia tradizionale e i nuovi servizi legati alla Web. Tutto in linguaggio Ip (Internet protocol), offrendo la banda più ampia e qualitativamente migliore sul mercato mondiale.

La mente dell'operazione sfida che sta attirando l'interesse e l'attenzione di tutta Europa è quella di Silvio Scaglia, già artefice del successo di Omnitel e oggi alfiere, insieme a Francesco Micheli e all'Acm (l'Azienda energetica milanese), di Fast Web e Biscom.

L'obiettivo dichiarato di Scaglia e del suo team è quello di trasformare Milano e l'area padana (ma i confini saranno destinati ad allargarsi ad altissima velocità) nella vera Silicon Valley europea, almeno al pari di Stoccolma (c

guardacaso proprio in questi giorni Fast Web ha siglato un accordo strategico con la B2 che opera da tempo nell'area della capitale svedese).

L'aspetto rivoluzionario della sfida di Scaglia e amici è riassunto rapidamente: possibilità di accesso a Internet ventiquattrore su ventiquattro, senza alcun limite temporale, con caratteristiche video: cioè con una qualità dell'immagine e del suono elevatissime e con velocità istantanea. Il confronto con l'Adsl (definito in Italia un po' frettolosamente il turbo Internet) è esemplificativo: la velocità garantita è superiore ai 100 megabit al secondo, contro i 640 kilobit dell'offerta Adsl presente sul mercato, in andata ritorno (mentre quella del Dsl è solo in andata). Inoltre il cavo garantisce la videotelefonata totale e il video-on-demand di alta qualità che non sono invece possibili con il sistema di compattazione del doppino di rame.

Il listino commerciale che diventerà operativo dal prossimo marzo rappresenta un'ulteriore spinta verso la competitività: per le grandi aziende il costo mensile per utilizzatore sarà decrescente da 57 a 46

mila lire al mese più Iva secondo scaglioni di numero di postazioni collegate, da un minimo di 100 a oltre 800.

La tariffazione per le telefonate sarà la più bassa presente sul mercato, ovviamente per quelle chiamate indirizzate fuori dalla rete Fast Web perché per quelle interne non c'è alcun costo aggiuntivo. Questo determina enormi risparmi economici, oltre che rilevanti vantaggi competi-

ti, soprattutto per le aziende distribuite sul territorio: a Fast Web hanno effettuato alcuni calcoli teorici sul modello di un istituto di credito con una sede centrale e tre filiali presenti nella città di Milano per un totale di 400 utilizzatori. Mediamente i costi fissi ammontano a circa 400 milioni l'anno ai quali si aggiungono circa 250 milioni per il traffico. Con la soluzione Fast Web i costi fissi sono di 274 milioni e le comunicazioni verso altri operatori passano a circa 160 milioni, con un risparmio annuo del 35 per cento complessivo e con una dinamica progressiva di risparmi con il crescere delle dimensioni territoriali interessate.

Fast Web, che ha posato sinora 600 chilometri di cavi per infrastrutture 200dica-vi già posati e collegati, punta ad arrivare a 1600 chilometri nella zona metropolitana milanese e ad altri 1600 nell'area padana: sono in corso trattative con la Milano-Serravalle per connettersi alla rete in fibra ottica delle tangenziali e lungo la dorsale dell'autostrada Milano-Genova. Colloqui che lasciano ipotizzare un immediato sviluppo del progetto verso il capoluogo ligure, polo hi-tech in fase di espansione e terminale di grande importanza per l'area padana, soprattutto dopo la ripresa dei traffici nel porto.

I rapporti tra Aem e Amga di Genova sono storicamente

molto buoni e le ipotesi di una collaborazione sempre più stretta hanno fatto correre negli ultimi tempi le quotazioni dell'azienda genovese.

Ovviamente Mctroweb, la società controllata dall'Aem al 67 per cento e il restante 33 per cento da Fast Web, che si occupa della posa materiale dei cavi, ha diversi concorrenti, dai colossi Albacom, Infostada e Wind ad una delle prime realtà sbarcate sul mercato italiano con l'obiettivo della cablatura come l'inglese Colt. Ma non è questa competizione a impensierire il gruppo di Scaglia e amici che è impegnatissimo anche nel costruire i contenuti che dovranno essere veicolati nell'offerta

ad alta velocità: è già stato siglato l'accordo con la Rai per la creazione del primo video portale, e nelle prossime settimane seguiranno a pioggia iniziative in tutti i settori.

Perché, dopo le aziende di grandi dimensioni, Fast Web punterà alle piccole e medie imprese e agli small office, le realtà professionali molto presenti nell'area del capoluogo lombardo.

Dall'inizio dell'autunno partirà poi l'offerta residenziale e a quel punto anche la

sforza sulla posa dei cavi sarà giunta ad uno dei punti di non ritorno: per affrontare tutta la gamma di richieste sono state messe a punto due modalità fondanti per raggiungere i clienti finali. La posa del cavo, utilizzando anche la microtrincea con una profondità di soli 12 centimetri per coprire gli ultimi tratti dalla centrale, oppure ponti radio a larga banda che, ovviamente, per garantire la qualità dovranno restare entro il raggio di un chilometro.

