

TELECOMUNICAZIONI

TRE APPROCCI DIVERSI PER LE TLC AZIENDALI

I carrier diversificano strategie e proposte. Parlano i responsabili di Cubecom, Atlanet e Global Crossing.

«I servizi di Tlc evolvono verso nuove soluzioni, grazie a tecnologie all'avanguardia, come quelle per le IP VPN e per la convergenza voce-dati, e nuove regole di mercato, in particolare l'apertura dell'ultimo miglio. Ma non sempre i clienti sono disponibili a lasciare la strada vecchia per la nuova. Così, le strategie dei carrier si diversificano: c'è chi vuole fare da apripista e chi, invece, sceglie un approccio più prudente, guardando ai ritorni a breve termine.

Fra questi ultimi c'è Cubecom, costituita a Genova all'inizio del 2000 con un finanziamento del fondo Kiwi e di altri azionisti. La società è in crescita: i 15 miliardi di lire di fatturato del 2000 sono aumentati quest'anno del 25%. I punti forza? «Focalizzazione sui servizi dati per le aziende, grande flessibilità, velocità operativa e un customer service che risolve davvero i problemi», dice l'amministratore delegato Michele Zunino, che aggiunge: «Abbiamo una rete tradizionale, un aggettivo che in passato si diceva con disprezzo, ma che oggi vuol dire "certezza". Gli apparati sono di Marconi e ci consentiranno, in futuro, di offrire servizi innovativi, ma per ora ci concentriamo su ATM, Frame Relay e accessi Internet in linea dedicata».

Secondo Zunino i tempi non sono maturi per le IP VPN: «il mercato percepisce che sono legate a Internet, anche se non è vero», commenta. Analogo approccio all'integrazione voce-dati: «se le interurbane costano poche lire, quanto ci vuole per ammortizzare un apparato? Penso che sia una direzione giusta, ma i costi delle tecnologie sono ancora troppo alti». Lapidario anche il giudizio sull'«unbundling»: «non ci sono gli "economics", a queste condizioni non lo useremo».

Opposto l'approccio di Atlanet, che ha alle spalle colossi come Fiat, Acea e Telefonica. Il carrier ha un'offerta completa di servizi voce e dati, sia consumer sia business, ed è in prima linea



nella corsa all'«unbundling».

«Siamo uno dei principali operatori come numero di siti richiesti - fa sapere il direttore marketing Massimiliano Pianigiani -. L'obiettivo è attivare 500 siti in 38 città entro il 2002». Grazie all'«unbundling» Atlanet può ora offrire la connettività DSL con velocità garantita, fino a un massimo di 512 Kbps. Recente è anche il lancio di Megarete IP, servizio di IP VPN destinato alle aziende multisede e realizzato con tecnologia Cisco. «È una soluzione flessibile, veloce e sicura - dice Pianigiani - e tutto il mercato andrà in questa direzione». Atlanet offre varie tipologie di accesso alla VPN da rete fissa, cui in futuro si aggiungerà la modalità GPRS. Il carrier, inoltre, ha annunciato un accordo con Cisco per rendere possibile il trasporto della voce sulla propria rete IP. Ciò significa che chi sceglierà il servizio di IP VPN potrà utilizzare gli stessi collegamenti anche per la fonia. Ancora diversa, infine, la posizione di Global Crossing, carrier che, a differenza dei precedenti, ha nella presenza internazionale e nella rete in fibra proprietaria gli elementi di differenziazione. Si rivolge, pertanto, alle multinazionali e agli uffici locali, anche piccoli, di società con una presenza in diversi Paesi. La parte più consistente del business, tuttavia, è attualmente costituita dall'attività carrier's carrier. A ottobre Global Crossing ha annunciato un articolato servizio di IP VPN, con diverse opzioni di velocità e qualità. «Puntiamo molto su questo servizio - ha dichiarato Stefano Falconi, direttore commerciale per l'Italia -. Oltre a offrire maggiori performance, costa circa un terzo in meno di ATM e il 20% in meno del Frame Relay».

Da sinistra: Stefano Falconi, direttore commerciale per l'Italia di Global Crossing; Massimiliano Pianigiani, direttore marketing di Atlanet; Michele Zunino, amministratore delegato di Cubecom.