



Chi dice Wimax

*Dibattito aperto tra gli analisti
sull'effettiva efficacia
della nuova tecnologia*

Si parla del presente e del futuro delle reti senza fili, dal punto di vista economico e tecnologico, oggi al Wlan Business Forum 2007 (al Crowne Plaza di Milano Linate). Il convegno, organizzato da Wireless, ha nell'edizione 2007 un momento a cavallo tra due ere. Da una parte, ci sono le tecnologie wifi e hiperlan contro il digital divide, che da quest'anno sono vicine alla maturità: la tecnologia è più affidabile, i modelli di business dei progetti sono diventati solidi. Il wireless si è insediato, a tutti gli effetti, come la coda lunga della banda larga. Dall'altra, è alle porte la promessa del WiMax, per il quale al convegno ci si interroga sulle prospettive di mercato.

La grande incognita da chiarire è: il WiMax, così come arriverà in Italia sulla scorta delle aste per le licenze, troverà un proprio senso e spazio rispetto alle tecnologie wireless già ora utilizzate nel digital divide (soprattutto hiperlan e, per la rete di trasporto, micro-onde Sdh)? È convinto di sì Nettare, operatore la cui avventura è emblematica della buona sorte che sta trovando il wireless negli ultimi mesi. È la storia di un operatore che, da regionale, sta per giocare la propria partita a livello nazionale. Ha inoltre avviato una delle prime forme di mercato all'ingrosso di connessioni wireless. «Siamo partiti, con copertura hiperlan là dove manca l'Adsl, dalle province di Pisa e Lucca; poi Pistoia, Livorno, Empoli. A cinque mesi dal lancio abbiamo due mila utenti», dice Francesco Porri, amministratore delegato di Nettare. «Copriamo una quindicina di comuni e supereremo il centinaio entro fine anno, perché stiamo per attivare il servizio anche in Veneto, Friuli, Lazio, Liguria e in Emilia». Investimento: quattro milioni di euro nel 2007-2008. Nettare si rivolge al mercato delle famiglie, direttamente; mentre «altrove abbiamo avviato partnership con operatori locali, che possono offrire a micro imprese le nostre connessioni. Siamo partiti dall'operatore calabrese Vivere». Nelle zone rurali, in pieno digital divide, conta molto (forse più del marketing) il rapporto personale che c'è tra un piccolo operatore e chi gestisce una micro impresa. Nettare sfrutta all'ingrosso questi rapporti creando catene di partnership. Al dettaglio, porta invece banda fino a 6 Mbps (canone 25,95 euro al mese); «contiamo però di prendere una licenza WiMax che, rispetto all'hiperlan, offre una maggiore stabilità e qualità del servizio». Ha qualche dubbio invece Ngi, operatore Adsl che da due mesi offre hiperlan, «già a 500 utenti nel Varesotto», dice

l'amministratore delegato Luca Spada. «Dopo aver visto come funziona bene l'hiperlan non siamo più così certi di partecipare all'asta WiMax. Nelle zone di digital divide l'hiperlan non soffre di interferenze e l'utilità del WiMax è quindi dubbia».

ALESSANDRO LONGO