

Telefoni, la rete va in pezzi

Intervista a Paolo Bertoluzzo di Guido Fontanelli

Ha investito in Italia oltre 13 miliardi di euro negli ultimi 5 anni e nel 2009 sborserà un altro miliardo: nessun altro gruppo estero ha speso di più. Per la Vodafone, multinazionale inglese della telefonia guidata a Londra da Vittorio Colao, l'Italia è un mercato importante: qui è da tempo il secondo operatore dopo la Telecom. Ma è costretta a mordere il freno, in particolare nel mercato della rete fissa dove è entrata grazie all'acquisto della Tele2 e dove i suoi programmi sono rallentati da un'infrastruttura ormai inadeguata. Come denuncia in questa intervista Paolo Bertoluzzo, amministratore delegato della Vodafone italiana.

Che cosa cambia con il blocco degli 800 milioni stanziati dal governo per lo sviluppo della banda larga?

Siamo stati i primi più di due anni fa a porre il problema del digital divide, cioè la mancata copertura di alcune aree del Paese da parte dei servizi di internet veloce, un gap cui sono destinati questi 800 milioni. E un problema serio: mi rendo conto che oggi il governo debba fare fronte a diverse esigenze, ma sono sereno sul fatto che sia la maggioranza sia l'opposizione sono consapevoli che questo è un investimento prioritario. Noi comunque andiamo avanti con i nostri investimenti, che non dipendono dal piano del governo e che contribuiscono a ridurre il digital divide: con la banda larga mobile abbiamo coperto quest'anno un comune al mese, dal Piemonte alla Basilicata, non raggiunto dall'Adsl.

Quanto investite sulla banda larga?

Su un totale di 1 miliardo di investimenti in Italia, circa un terzo è destinato allo sviluppo della banda larga.

La domanda di servizi internet sempre più ricchi e pesanti continua a crescere: ma la rete telefonica ce la fa a reggere tutto questo traffico?

La rete telefonica ha 100 anni di età ed è nata per la voce. Oggi, grazie allo sviluppo tecnologico, fa anche da banda larga, trasportando fino a 20 megabit al secondo in alcune città. Ma è evidente che più si spinge, più la rete fa fatica. E se la qualità del filo di rame è scarsa o le distanze sono lunghe, la performance si riduce. Pensi che un quarto dei clienti dei concorrenti della Telecom collegati all'Adsl lamenta un guasto all'anno. E per di più gli interventi per sistemare i guasti avvengono in ritardo. I nostri problemi sono dovuti all'invecchiamento della rete Telecom. Ed è inaccettabile che in alcune pubblicità la Telecom faccia riferimento alla scarsa qualità del servizio dei concorrenti, quando in realtà la responsabilità è sua.

La Telecom sostiene di avere aumentato gli investimenti nella rete...

La Telecom fa moltissimi investimenti, ma quelli in Italia sono in calo. Non solo: i concorrenti della Telecom pagano per l'accesso alla rete una tariffa che è stata aumentata dall'Autorità delle comunicazioni anche per finanziare i nuovi investimenti, che però non sono cresciuti. Così ci troviamo a pagare di più per un servizio che non è migliorato.

Ci vuole una nuova rete in fibra ottica, dunque. Ma chi paga?

Intanto bisogna ricordare che mantenere una rete in rame costa in 10 anni quanto fare una nuova in fibra nelle principali città, visto che ha costi di mantenimento molto inferiori. La soluzione è costruire la rete del futuro tutti insieme, noi operatori alternativi insieme alla Telecom e ad altri investitori pubblici come la Cassa depositi e prestiti. La strada da seguire è già tracciata: come suggerisce anche l'Autorità per le comunicazioni, bisogna creare una società indipendente, aperta a tutti, alla quale la Telecom partecipi da protagonista insieme agli altri. Altrimenti si rischia una rimopolizzazione della rete fissa, dove la Telecom ha ancora il 75 per cento dell'accesso e potrebbe impedire ai concorrenti l'utilizzo dei nuovi tratti di fibra ottica.

Ma voi siete soprattutto una società di telefonia mobile: perchè vi interessano così tanto i problemi della rete fissa?

Per tre motivi. Perché la telefonia fissa è la nostra prima fonte di crescita: i ricavi in questo semestre sono saliti di oltre il 20 per cento. Perché è un'area che porta innovazione: la Vodafone Station per le famiglie e la Vodafone Rete unica per le aziende sono prodotti creati in Italia e poi esportati in altri mercati dove opera il gruppo Vodafone. E infine perché è un'area di grandi investimenti e di nuova occupazione: dopo l'acquisizione della Tele2, in due anni abbiamo creato 3 mila posti di lavoro diretti e indiretti.

La rete mobile non può sostituire quella fissa?

No: anche se con le chiavette sulla nostra rete oggi si naviga fino a 14,4 megabit al secondo e presto a 28,8, la banda larga mobile ha un utilizzo differente rispetto alla banda larga fissa. E la capacità dipende dal numero di utenti collegati contemporaneamente.

La crisi ha colpito il mercato della telefonia mobile, che è in calo del 2-3 per cento: voi come state andando?

In settembre il fatturato della Vodafone Italia è cresciuto del 2,3 per cento grazie alla performance della banda larga sia mobile sia fissa, mentre i ricavi del mobile tradizionale sono rimasti stabili. Va sottolineato che il mercato del mobile è molto competitivo: la Tim ha una quota di mercato che sta scendendo sotto il 40 per cento, con noi che siamo oltre 35. E ogni anno 4-5 milioni di clienti cambiano operatore, mentre nel fisso lo fanno solo 400-500 mila persone.

Che cosa rappresenta per voi il lancio di Vodafone 360? Un'invasione nel campo dell'iPhone della Apple?

No, noi siamo operatori e abbiamo sviluppato un sistema aperto, loro sono costruttori e sviluppano sistemi che girano solo sui loro telefoni. Con Vodafone 360 abbiamo creato la più avanzata forma di integrazione tra comunicazione mobile e internet a livello mondiale. Si tratta di una piattaforma funzionante con i più diffusi sistemi operativi (tranne quello della Apple) e

aperta a chiunque voglia sviluppare nuove applicazioni. Il nostro Appstore a tre giorni dal lancio ne ha già raccolte 1.500. La cosa interessante è che le applicazioni si possono addebitare sul conto telefonico, evitando così di usare la carta di credito.

Tutto bellissimo, ma poi il cliente italiano ha l'impressione di pagare troppo il collegamento al web...

Ciascuno di noi vorrebbe spendere di meno, è naturale. Ma l'Italia è uno dei paesi più competitivi, più innovativi e meno cari, come testimoniano le indagini delle authority e come ho scoperto io stesso: nel mondo Vodafone, l'Italia è uno dei mercati dove il cliente paga di meno.