

IL CAPO DI VALUE PARTNERS RILEVA DA NOKIA SIEMENS NETWORKS LA DIVISIONE RADIO ACCESS

Rossi Cairo, perché punto sul mobile

La strategia è aumentare le aree di specializzazione dove ci sono vantaggi competitivi internazionali. Il passaggio alle reti mobili 4G? Non investire in questo settore è come non investire più nel futuro

DI ALESSANDRO CAROLLO

Dal 15 maggio le attività italiane della divisione Radio Access di Nokia Siemens Networks Italia passeranno a Value Team, società di consulenza e servizi IT del gruppo Value Partners fondato da Giorgio Rossi Cairo. La divisione Radio Access impiega 183 persone che si occupano soprattutto di Ricerca e Sviluppo e Product management per piattaforme radio mobili, soprattutto su tecnologia Gsm e Umts 3G. Le due società hanno firmato inoltre un accordo di collaborazione a lungo termine che vede Value Team tra i partner privilegiati di Nokia Siemens Networks per lo sviluppo di nuove tecnologie nelle reti radio mobili. Rossi Cairo ha spiegato a *MF-Milano Finanza* il senso dell'operazione e la prevedibile evoluzione dell'IT italiano.

Domanda. Cosa l'ha convinta a realizzare questa operazione?

Risposta. Value Team e Nokia Siemens Networks si conoscono bene, lavorando insieme da anni. Le competenze dei 183 professionisti della divisione Radio Access, al servizio di oltre 140 operatori nel mondo, ci consentiranno di divenire un centro di eccellenza nello sviluppo di nuovi standard di telefonia mobile.

D. Come cambierà la sua società dopo questa operazione, in uno scenario sempre più competitivo e in via di consolidamento?

R. L'operazione è in linea con la nostra strategia: puntare ad aree di specializzazione dove possiamo sviluppare competenze distintive che ci consentano un vantaggio competitivo a livello internazionale. Abbiamo una competenza riconosciuta nei Business support

system (Crm, billing) e oggi rafforziamo i sistemi di gestione di rete, oltre che la divisione Embedded systems, attiva nei sistemi per la difesa e negli apparati Machine to machine.

D. Lei è uno dei migliori consulenti di strategia italiani. Il suo dna è diverso dagli altri imprenditori dell'IT. È ipotizzabile una ripresa del mercato italiano?

R. Il settore subisce la crisi. Alcuni investimenti sono stati rinviati. E, per me cosa più grave, c'è una forte e indifferenziata tensione sui prezzi unitari, con il rischio di non premiare la qualità, l'affidabilità e il livello di servizio. L'efficienza del sistema andrebbe cercata da una parte individuando capifila responsabili della razionalizzazione dell'indotto, dall'altra tendendo verso forme di contratto a progetto rispetto alle tariffe giorno/uomo attuali. Quanto alla ripresa, il 2010 sconta le decisioni prese nella seconda metà dell'anno scorso. Gli investimenti, anche nell'IT, ripartiranno solo nel 2011. Ripresa permettendo.

D. Chi è più renitente a tornare a investire in tecnologia, la grande industria, quella media o la pubblica amministrazione?

R. La grande impresa italiana ha fatto investimenti paragonabili a quelli dei competitor europei. Il gap principale è nella Pa, dove la situazione è a macchia di leopardo: i servizi telematici dell'Agenzia delle entrate e la Posta elettronica certificata funzionano bene, mentre Giustizia e Sanità sono molto indietro. Certo, l'approccio non dovrebbe essere l'informatizzazione dell'attuale burocrazia, ma di sburocrazizzare i processi, semplificando e responsabilizzando.

Mi pare che i tentativi di Brunetta vadano in questo senso.

D. Esistono ancora talenti veri nel suo settore, o sono tutti emigrati a Silicon Valley? Esiste ancora una scuola italiana dell'IT?

R. Abbiamo perso il treno dell'hardware di frontiera. Tuttavia nella system integration l'Italia non è seconda a nessuno. La stessa Value Team è una delle poche aziende che sviluppa prodotti specialistici per Security, sistemi di pagamento e gestione documentale.

D. La struttura rilevata è molto attiva nelle comunicazioni mobili. Che sembrano saturarsi per il crescente volume di dati. Occorre accelerare il passaggio alle reti Lte? L'Italia può permettersi il 4G, data la congiuntura e le difficoltà di accesso al credito?

R. L'Italia vanta uno storico primato nelle comunicazioni mobili e nelle reti ottiche. Non investire più in questo settore equivale a non investire più nel nostro futuro. L'operazione da noi conclusa è fatta per essere attori primari nelle nuove tecnologie trasmissive.

D. Misteriosamente, il wi-max sembra scomparso dai programmi di operatori e costruttori di dispositivi. Perché?

R. La diffusione di questa tecnologia è rallentata dalla difficoltà finanziaria degli operatori, nati nel 2009. Detto questo, la validità del wi-max per ridurre il digital divide mi sembra fuori discussione.

D. Che prospettive apre il progetto di Vodafone, Fastweb e Wind di accelerare la costruzione di una rete fissa di nuova generazione?

R. Ha avuto l'effetto che si proponeva: rilanciare l'evoluzione della rete. Credo che un paese con risorse limitate non possa permettersi duplicazioni di reti, ma debba mettere intorno a un tavolo tutti i soggetti interessati. A cominciare dall'incumbent. (riproduzione riservata)



Giorgio Rossi Cairo