

La porterà una società varesina che, con mille ripetitori, ha puntato sul sistema wireless

La banda larga anche nei paesini

Eolo copre già la metà dei comuni (4.354 su 8.057)

DI PIERPAOLO ALBRICCI

È l'eterna storia di **Davide** contro **Golia** che si ripete, questa volta in chiave mitologica: Eolo batte Telecom. La rete wireless veloce più estesa d'Italia, che corre nell'etere grazie ai ripetitori radio, ha sconfitto per 4-1 il gigante delle telecomunicazioni nelle prime cinque gare di appalto indette dal ministero dello Sviluppo economico per assicurare che Internet arrivi entro il 2015 sul 99 per cento del territorio nazionale, come l'Unione europea ha ingiunto all'Italia al fine di superare il digital divide, cioè l'esclusione dalla Rete che penalizza i cittadini residenti in zone disagiate.

Eolo, marchio di proprietà della Ngi Spa di Busto Arsizio (Varese), già leader per copertura capillare in



Luca Spada

stata la mia migliore alleata». Oggi Eolo può contare su mille ripetitori, 150 dei quali appartengono a Ngi. E così che anche gli otto alberghi al Passo dello Stelvio, a quasi tremila metri di quota, possono disporre di Internet a banda larga.

La scelta di battezzare la sua creatura con il nome del dio del vento, Eolo, è legata appunto al trasporto di miliardi di byte nell'etere in un soffio, senza bisogno dei doppioli che la concorrenza è ancora costretta a portare dentro ogni singola casa. Eolo copre già più della metà dei Comuni (4.354 su 8.057) in 59 province di 12 regioni e cresce al ritmo di 1.250 nuovi abbonati a settimana.

Oggi la società varesina Ngi ha 200 dipendenti. Due anni fa erano un quarto e si accinge a selezionarne altri trenta. A fine anno si calcola che il fatturato possa aumentare di 26% sull'anno precedente

Lombardia, Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli, Piemonte e Val d'Aosta, si è aggiudicato le commesse governative per portare la banda larga anche nelle ultime zone rimaste in digital divide in Liguria, Emilia Romagna, Marche e Umbria.

«Un investimento da 35 milioni di euro, finanziato per circa 20 dallo Stato», commenta **Luca Spada**, presidente, amministratore delegato e maggior azionista della più grande rete privata wireless a banda ultra larga esistente al mondo (l'unica più ampia si trova nelle Filippine, però è stata costruita con fondi pubblici ed è controllata dal governo). Telecom ha vinto gli appalti soltanto in Lazio e Campania (in quest'ultima regione tuttavia Ngi non ha partecipato alla gara). Ora sono attesi i bandi per Veneto, Toscana e Sicilia, che rappresentano nuove opportunità di espansione per l'azienda lombarda. Seguiranno Abruzzo, Basilicata, Molise e Sardegna.

Il successo di Eolo premia la tenacia di Spada, quarantenne di Angera, sul lago Maggiore, che otto anni fa s'è messo in testa di collegare al Web, senza bisogno dei fili, le località più remote del Belpaese. Per farlo, non ha esitato a scalare le vette alpine equipaggiato da rocciatore e a lavorare con la chiave da 13 appeso ai tralicci dall'alba fino a notte inoltrata («la pila frontale attaccata al casco è

momento, abbiamo potuto navigare in Internet con la banda larga, a 20 Mb al secondo». Il passo successivo è stato collegare alla sua rete wireless gli altri abitanti di via Verdi. Dopodiché ha esteso il servizio a tutta Morosolo e ai paesi del circondario: Casciago, Luvinata, Comerio, Barasso, Cocquio Trevisago. Nel giro di sei mesi, aveva già messo insieme mille clienti. «Ho capito che poteva diventare un bel business».

Oggi Ballerio è socio di Spada al 45 per cento in Eolo. Insieme, due anni fa, hanno investito 50 milioni di euro per farsi ridare da British Telecom il 51 per cento di Ngi, che Spada aveva ceduto agli inglesi nel 2000 in cambio di banda larga e infrastrutture per una piattaforma di giochi online (Ngi è acronimo di Net

gamers Italia).

Spada è uno dei pionieri italiani del Web. Studente di ingegneria delle telecomunicazioni al Politecnico di Milano, nel 1993 decise di girare per tre mesi negli Stati Uniti con un biglietto aperto della Delta airlines per vedere come funzio-

Con la rete wireless veloce, Eolo assicura la banda larga da 20mb alle utenze domestiche. A fine anno saliranno a 30. L'obiettivo è 150 entro tre anni. Per le aziende sono già ora sono possibili i 400Mb

navano i primi Internet provider. Al ritorno, si fece prestare 10 milioni di lire dal padre **Mario**, un imprenditore, oggi in pensione, che aveva portato al successo la Polifix (polveri plastiche) di Riese Pio X, nel Trevigiano.

Con quel gruzzolo, invece molto modesto, aprì un suo internet provider, Skylink, che in seguito fuse con I.net, leader italiana nelle connessioni per aziende, quotata in Borsa il 4 aprile 2000. «Facemmo 4 miliardi di euro di valorizzazione soltanto il primo giorno. Per mia fortuna mi ero fatto pagare in azioni. France Télécom, Deutsche Telekom e British Telecom ci corteggiavano notte e di per comprarci. Alla fine en-

trarono gli inglesi con il 33 per cento. Ma la bolla speculativa stava per scoppiare». Oggi Ngi conta 200 dipendenti (due anni fa erano un quarto) e si accinge a selezionarne altri 30. A fine anno raggiungerà un fatturato di 43 milioni di euro, con una crescita del 26 per cento. Spada è arcisicuro che il primato di Eolo non potrà mai essere scalfito dalla fibra ottica.

«**A parte che nessuno sa in quante aree d'Italia** sia presente, si parla di meno dell'1 per cento, il gaio della fibra ottica è che arriva fino alle centrali, le quali rappresentano veri e propri colli di bottiglia, perché, da lì in avanti, l'Adsl viaggerà ancora sui doppioli di rame. E più le abitazioni sono distanti dalla centrale, più decade la qualità del servizio».

Inoltre l'orografia del territorio italiano rende molto onerosa la posa della fibra ottica in modo esteso e quindi le tecnologie di accesso wireless sono complementari e necessarie per portare la banda ultra larga al 99 per cento della popolazione», argomenta l'imprenditore. «Con la rete wireless veloce, invece, già ora Eolo assicura alle utenze domestiche la banda larga di 20 Mb, che a fine anno saliranno a 30. Ma i nostri tecnici sono al lavoro per elevare questo standard a 150 Mb nel prossimo triennio. Per le aziende, invece, arriviamo già ora a fornire i 400 Mb con apparati radio dedicati, senza condivisione, e banda di altissima qualità garantita al 99 per cento».

—© Riproduzione riservata—

IL SINDACATO GIOCA SULLE PAROLE E CHIEDE PRIMA UNA CONTRATTAZIONE

Gli industriali di Treviso offrono sconti sugli acquisti ai dipendenti. La Cisl non ci sta

DI FRANCESCO STAMMATI

Salario integrativo in forma di beni di consumo, premi di produzione che diventano chili di carne, scatolame, pasta e latte. Unindustria Treviso ci sta pensando ma la Cisl storce il naso. Si tratta del «carrello spesa» che, ha spiegato un comunicato degli industriali della Marca, consiste in una serie di prodotti «acquistabili dalle aziende alle condizioni vantaggiose che Unindustria Treviso ha concordato con una società della grande distribuzione». **Antonella Candiotto**, la vicepresidente, ha parlato di «welfare aziendale», segnalando i vantaggi fiscali e contributivi, perché bypassando la forma monetaria, si metterebbe al riparo il lavoratore dalla tassazione di quelle somme. «Bella idea ma, per cortesia, non chiamiamola welfare aziendale», ha risposto con una nota **Franco Lorenzon**, segretario generale Cisl di Treviso e Belluno. Il sindacalista, come riportato dal *Corriere Veneto*, ha definito l'iniziativa confindustriale «intelligente e lodevole ma è una formula a metà strada tra il 'gruppo di acquisto' e il 'marketing associativo'. Il welfare è altra cosa».

Per Lorenzon la parola welfare ha infatti

«un significato e una storia che non possono essere stravolti, con radici non tanto sulle prestazioni offerte quanto sulle relazioni di solidarietà che promuove, soprattutto a favore dei più deboli». Non si può trattare quindi di «un fai da te» finalizzato solo a spendere meno, «ma l'organizzazione dei bisogni dei lavoratori in funzione di un loro maggior benessere individuale e collettivo». Insomma il carrello della spesa degli industriali è un «buon tassello iniziale, ma sia parte di un percorso più ampio da compiere negoziando con le parti sociali». E forse in quest'ultima formula, ossia il richiamo alla necessità di un negoziato, che affonda le radici la scarsità di entusiasmo del cislino.

Perché nel marzo scorso, in un confronto col presidente degli industriali trevigiani, **Alessandro Vardanega**, era parso favorevole alla rinuncia a premi e incentivi in cambio di asili nido, buoni scuola, convenzioni per cure dentistiche e sanitarie. E il suo sindacato, la Cisl, aveva benedetto, col segretario regionale **Franca Porto**, l'accordo del 2012, stipulato a Treviso dalla stessa Unindustria e dai sindacati, e che aveva trasformato propri i premi di produzione in dentiere e occhiali. Insomma, bene il carrello della spesa, ma solo con la firma del sindacato.