

## Rassegna del 03/05/2019

\*\*\*

<b>Italia Oggi</b>	<b>12</b> Amazon fa i soldi con la sua nuvola (cloud) - Amazon fa i soldi grazie alla sua nuvola	<i>Galli Giovanni</i>	<b>1</b>
<b>Giornale</b>	<b>37</b> Alta definizione - Apple e la sicurezza moltiplicata per cinque	<i>Lombardo Marco</i>	<b>2</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>15</b> Intervista a Fabrizio Viola - Viola: «Depobank cresce nel fintech Alle Pmi crediti per 6 miliardi» - «Depobank cresce nel fintech Alle Pmi crediti per 6 miliardi» - «Depobank cresce nel fintech, alle Pmi crediti per 6 miliardi»	<i>Graziani Alessandro</i>	<b>4</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>27</b> In palio dalle Camere di commercio i voucher per la digitalizzazione	<i>Sacrestano Alessandro</i>	<b>6</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>27</b> Spazio professionisti - La Toscana punta sui professionisti 4.0	...	<b>7</b>
<b>Corriere della Sera</b>	<b>29</b> La Lente - Industria 4.0, «competence center» a Torino e Bologna	<i>Ri. Que.</i>	<b>8</b>
<b>Mf</b>	<b>11</b> ProsiebenSat.1 lavora allo scorporo dell'e-commerce - Mediaset-Prosieben con spin-off	<i>Montanari Andrea</i>	<b>9</b>
<b>MF Fashion</b>	<b>2</b> Zalando, clienti attivi in crescita del 14% nel 2019	<i>Camurati Federica</i>	<b>10</b>
<b>Corriere della Sera</b>	<b>23</b> Facebook, addio al blu e più gruppi	<i>Pennisi Martina</i>	<b>11</b>
<b>Corriere della Sera</b>	<b>23</b> Intervista a Stan Chudnovsky - «Così uniremo tutte le app per comunicare»	<i>M. Pen.</i>	<b>13</b>
<b>Giornale</b>	<b>36</b> Intervista a Alessandro Curioni - Alta definizione - «Così gli Stati ci spiano: è come essere nel mirino di un missile»	<i>MLomb</i>	<b>14</b>
<b>Repubblica</b>	<b>14</b> Mosca avrà un "Internet sovrano"	<i>Castelletti Rosalba</i>	<b>16</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>21</b> 5G, così gli Usa hanno ceduto alla Cina il business delle reti	<i>Salvioli Luca</i>	<b>17</b>
<b>Repubblica</b>	<b>25</b> Huawei, dietro i dipendenti è lo Stato il vero padrone	<i>Santelli Filippo</i>	<b>18</b>
<b>Tempo</b>	<b>5</b> Veleni in Piazza - L'esilio dorato in Tunisia degli ambasciatori a riposo	<i>Ferroni Gianfranco</i>	<b>19</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>17</b> Tra Open Fiber e Fastweb accordo nella fibra ottica - Fastweb, rete al raddoppio e la fibra cede il passo al 5G	<i>Biondi Andrea</i>	<b>21</b>
<b>Corriere del Trentino</b>	<b>11</b> Fastweb, l'onda «5G» parte da Bolzano	...	<b>23</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>17</b> Tim-Open Fiber: perde quota l'ipotesi di una intesa limitata	<i>Olivieri Antonella</i>	<b>25</b>
<b>ESTERA</b>			
<b>Financial Times</b>	<b>12</b> La ricerca urgente di Facebook è trovare nuove strade per fare soldi	<i>Waters Richard</i>	<b>26</b>

CRESCITA DEL 42%

## Amazon fa i soldi con la sua nuvola (cloud)

Galli a pag. 12

Questa attività della società americana è cresciuta del 42%

# Amazon fa i soldi grazie alla sua nuvola

DI GIOVANNI GALLI

Le Figaro.

**A**mazon fatica a dinamizzare la sua attività in magazzino. E la crescita del gigante dell'e-commerce continua ad essere trainata dalla nuvola (cloud) per lo stoccaggio dei dati, dalla pubblicità online e dagli abbonamenti di tipo Prime.

**Nel primo trimestre 2019 la cifra d'affari** è stata di 39,7 miliardi di dollari (35,5 miliardi di euro), secondo quanto ha riportato *Le Figaro*. Queste cifre extra large nascondono la grande trasformazione di Amazon verso i servizi, sempre più trainanti per la crescita della cifra d'affari. Il suo fatturato derivante dalle vendite online cresce del 12%, la sua entità dedicata alla conservazione dei dati sulla nuvola, nel cloud, attraverso la società Amazon Web Services (Aws) è esplosa del 42% e realizza la metà del risultato operativo di Amazon nel trimestre, secondo quanto ha riportato

**Amazon Web Services si piazza come il più grande portatore di guadagni** all'azienda di commercio elettronico statunitense, con sede a Seattle, fondata da **Jeff Bezos**. Anche la pubblicità online sta dimostrando tutta la sua importanza e a breve termine sta diventando sempre più importante per la crescita di Amazon, secondo quanto ha detto a *Le Figaro*, Monica Peart, analista presso eMarket.

**Amazon, che nell'estate 2017, aveva sborsato 14 miliardi di dollari (12,5 miliardi di euro)** per conquistarsi Whole Food, la catena americana dei supermercati premium, sta faticando a rendere dinamica la sua attività nel commercio fisico. Malgrado le aperture di punti vendita (Amazon Book, 4Stars, Amazon Go o Whole Food, che Amazon cerca di rilanciare) la cifra d'affari globale del ramo magazzini stagna nel trimestre (+1%), secondo quanto ha riportato *Le Figaro*. La potenza di fuoco del colosso dell'e-commerce non l'ha premunito contro le difficoltà del settore che incontrano anche i suoi concorrenti: consumi atoni, aumento dell'importanza del commercio elettronico.

© Riproduzione riservata



Jeff Bezos



ALTA DEFINIZIONE

# Apple e la sicurezza moltiplicata per cinque

*Web, foto, messaggi, mappe e pagamenti: quel che c'è da sapere su iPhone e iPad. Con qualche consiglio*

CASSAFORTE

I dati sensibili restano sui dispositivi: sul server siamo dei codici casuali

Marco Lombardo

■ Quante volte Tim Cook che ha detto che per Apple la privacy viene prima di tutto? Anzi: «La privacy è un diritto umano fondamentale», il che fa venir voglia di controllare. Insomma: la Mela insegna che la sicurezza fa parte del prodotto e d'altronde per questo iOs è un sistema chiuso, per questo i dispositivi non hanno mai avuto porte di accesso esterne: tutto quello che c'è di importante resta sugli iPhone e gli iPad, difeso dal riconoscimento facciale o dall'impronta digitale. È al suo proprietario, e solo a lui, che resta la scelta di cosa tenere per sé. Ovviamente stando attenti ad avere delle chiavi impenetrabili da custodire. Ma poi: è davvero così? Serviva un controllo: lo abbiamo fatto e questo è il risultato (con qualche consiglio).

**1) SAFARI** Il browser di navigazione prevede una serie di autorizzazioni dalle impostazioni, con la privacy inserita di serie. Il presupposto è che ogni ricerca in rete è di solito tracciata e localizzata, e non sono solo i famosi (e famigerati) cookies a spiarcì, anche perché non tutti hanno questa intenzione. E allora serve diventare consapevoli: Safari prevede la navigazione privata cominciando dalla ricerca direttamente nella barra degli indirizzi, e in questo caso i dati richiesti al motore di ricerca vengono minimizzati e soprattutto non localizzati. E poi: per evitare che le aziende curiosino sulla vostra navigazio-

ne, assicuratevi che nelle impostazioni di Safari alla voce "privacy e sicurezza" sia attiva la voce «blocca tracciamento cross-site» (di solito lo è di default). Infine, tra i motori di ricerca, Apple ha inserito DuckDuckGo, nato proprio per difendere la sicurezza (lo si può scegliere di default sempre dalle impostazioni di Safari).

**2) FOTO** «Le informazioni riguardo alle immagini personali sono un valore assoluto» fanno sapere da Cupertino. E allora: il dove, il chi e il quando che fanno parte di un semplice clic, rimangono dentro il vostro iPhone o iPad. Il processore neurale, grazie al machine learning, combina 100 miliardi di calcoli a foto e quello che risulta non ha bisogno di uscire dal vostro apparecchio. Ma il cloud? (chiedete voi) Ogni immagine viene protetta in forma anonima da una serie di codici che rendono impossibile perfino a Apple l'abbinamento al vostro profilo. Insomma: se condividete aspetti della vostra vita sui social o altro, è una vostra scelta.

**3) MESSAGGI** La crittografia end-to-end consente solo a chi invia e a chi riceve di leggere ciò che è scritto. Persino un tecnico della Mela vedrà il messaggio tradotto in codici casuali e irriconoscibili. Assicuratevi però che ciò che scrivete sia nella nuvoletta blu: quella verde è un sms. Anche le chiamate video in Face Time non sono intercettabili.

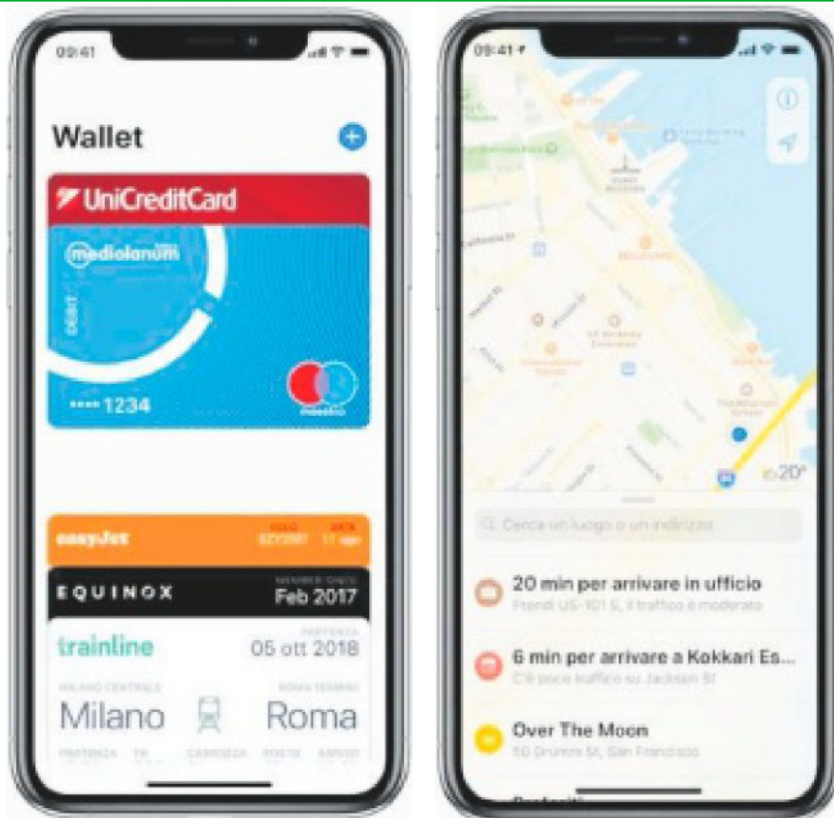
**4) MAPPE** Quello che vedete voi non è quello che vede Apple: i dati sensibili restano nell'iPhone. Perfino casa vostra - che sullo smartphone appare nel punto esatto - sui server è un puntino casuale in un'area molto più ampia. La lo-

calizzazione avviene solo durante il tragitto per poter dare la direzione giusta, ma il sistema riconosce una persona che ha richiesto un percorso, non il suo nome. Che è tradotto in una stringa casuale di numeri e lettere che cambia ogni volta. Per scomparire per sempre all'arrivo.

**5) APPLE PAY** Pagare o non pagare con lo smartphone? Ecco: sappiate che usando la carta di credito fisica i vostri dati finiscono in mano a broker che li girano ai centri di raccolta che valutano le vostre abitudini. Con Apple Pay il numero della carta di credito è visibile solo a voi, mentre il server riconosce solo un codice specifico relativo al device e cambia ogni volta il numero di sicurezza di tre (o quattro cifre) che non corrisponde a quello sulla carta. Insomma: Apple non sa né cosa comprate, né dove.

Riassumendo: come comanda Tim Cook, la promessa è sicurezza, trasparenza, riduzione al minimo della raccolta dati personali, garanzia che quelli sensibili restino sul device, dissociazione tra dati e persona. E anche se i pericoli della Rete sono sempre in agguato, lo scudo sembra quello dei supereroi.





## NIENTE IDENTITÀ, NÉ LOCALIZZAZIONE

Nella foto sopra il «wallet» di iPhone con biglietti e carte di credito: ogni pagamento viene tradotto in codici irrinconoscibili che non fanno risultare neppure la merce acquistata.

Sotto la schermata della mappa: anche la localizzazione viene abbinata a una stringa di numeri che non svelano il nome dell'utente

**BANCHE**

**Viola:  
«Depobank  
cresce  
nel fintech  
Alle Pmi  
crediti per  
6 miliardi»**

**Graziani** — a pag. 15

**Intervista a Viola**

**«Depobank  
cresce nel fintech  
Alle Pmi crediti  
per 6 miliardi»**

**«La nuova Depobank punta su  
fintech e Pmi: l'obiettivo è  
raggiungere prestiti per 6  
miliardi entro il 2023». Lo dice il  
presidente Fabrizio Viola.**

— Servizio a pagina 15

# «Depobank cresce nel fintech, alle Pmi crediti per 6 miliardi»

**GLI OBIETTIVI REDDITUALI E IL TEAM**

Nel nuovo piano al 2023  
previsti utili per 110 milioni.  
Già rafforzato il team dei  
manager con 3 nuovi ingressi

**IL RITORNO DEL BANCHIERE**

L'ambizione è di creare anche  
in Italia la prima vera fintech  
multispecialist: prestiti,  
custody, pagamenti

**INTERVISTA****FABRIZIO VIOLA**

**In arrivo un'acquisizione  
all'estero nel fintech, sarà  
perno del nuovo «lending»**

**Nuova strategia dopo la  
scissione da Nexi, i fondi  
puntano sull'Ipo fra tre anni**

**Alessandro Graziani**

«**Una nuova Depobank  
punta sul fintech. Ab-  
biamo effettuato una  
selezione che ha  
coinvolto circa 200 start-up euro-  
pee, con l'obiettivo di acquisire una  
società fintech che abbia già svilup-  
pato un'efficace piattaforma di ori-**

**gination, underwriting e monito-  
raggio del credito». Depobank entra  
nel mercato del credito? «Sì, nel  
nuovo piano industriale al 2023 ap-  
provato da poche settimane abbia-  
mo deciso di entrare anche nel mer-  
cato del credito delle Pmi. E l'obiet-  
tivo è di raggiungere un volume di  
prestiti di 6 miliardi entro il 2023».**  
Il banchiere Fabrizio Viola - con un  
passato in Bpm, Bper, Mps e Popola-  
re di Vicenza - ha accettato di rimet-  
tersi in gioco. L'esperienza della  
banca tradizionale gli servirà anco-  
ra, ma la sfida della nuova Depobank  
si giocherà soprattutto sull'innova-  
zione. La banca nasce a metà 2018  
dalla scissione delle attività bancarie  
di Nexi, da poco quotata con succes-  
so in Borsa. L'azionariato è ovvia-  
mente lo stesso della Nexi pre-Ipo e  
vede il 91% del capitale in mano a  
Equinova Uk Holding (dei fondi  
Advent International, Bain Capital e

Clessidra) mentre il restante 9% fa  
capo a banche italiane tra cui Ban-  
coBpm, CreVal, Popolare Sondrio e  
Ubi Banca. «Partiamo già da una re-  
altà importante, che ha posizioni di  
rilievo nei business in cui opera -  
spiega Viola - Depobank è la più  
grande banca depositaria italiana e  
uno dei principali intermediari nel  
mercato dei pagamenti interbanca-  
ri». Attualmente è banca depositaria  
per 65 miliardi di asset, e fund admi-  
nistrator per 50 miliardi di fondi



d'investimento e fondi pensione, è global custodian per 122 miliardi di asset di banche. «Nel settore dei pagamenti interbancari gestisce quasi 600 milioni di operazioni di incasso e pagamento per più di 120 banche clienti - aggiunge il banchiere - e tratta circa 14 milioni di pensioni Inps come ente collettore per il pagamento». La crescita di Depobank nel business tradizionale è affidata anche a partnership attraverso le quali allargare la gamma di prodotti e servizi offerti. «Un esempio - spiega Viola - è stato l'accordo stipulato con BNY Mellon alla fine dell'anno scorso nel settore dei servizi di global custody». Ma è evidente che l'attesa principale è sui nuovi segmenti di attività in cui la banca intende entrare. Il nuovo piano industriale prevede infatti anche «il lancio di una nuova piattaforma di specialized lending rivolta alle piccole e medie imprese, caratterizzata da un elevato livello tecnologico e di digitalizzazione a supporto sia dell'attività di origination che di underwriting del credito. Le imprese clienti potranno beneficiare non solo dei vantaggi portati dall'innovazione - spiega l'amministratore delegato di Depobank - ma anche di un servizio altamente specializzato offerto da una rete di senior bankers di esperienza in grado di presidiare i territori più industrializzati del nostro Paese».

«L'ambizione è di creare la prima vera fintech multispecialist italiana - spiega Viola - aggiungendo alle attività tradizionali quella del lending organizzato con una nuova piattaforma che faccia ampio ricorso all'intelligenza artificiale». Per

farlo, Depobank si sta rafforzando con innesti manageriali dall'esterno. È di ieri l'annuncio della nomina di Massimiliano Mastalia nel ruolo di Chief commercial officer, di Massimo Lucchini come responsabile del restructuring e di Paolo Testi come vice dg e chief lending officer. Fatta la squadra, parte l'avventura della nuova Depobank. Tra i business che Viola intende sviluppare c'è quello del factoring, che in Italia genera un volume di 220 miliardi in un contesto competitivo che vede le banche medio grandi perdere quote di mercato a favore di società indipendenti e più focalizzate sul business come Ifis, Farmafactoring e Banca Sistema. In aggiunta al nuovo credito alle Pmi di cui abbiamo già parlato vi è il business della ristrutturazione degli Utp (Unlikely to Pay) che anche Viola intende sviluppare, ma con un approccio selettivo.

Il percorso della nuova Depobank, come già avvenuto per i "cugini" di Nexi, porterà inevitabilmente alla quotazione in Borsa della società in coerenza con la strategia dei fondi di private equity azionisti. Quando? L'orizzonte prevedibile dell'Ipo è nei prossimi 3-4 anni. Prima Depobank dovrà crescere e far vedere di poter realizzare gli ambiziosi target del nuovo piano industriale che punta a raggiungere 6 miliardi di produzione creditizia, principalmente nel settore del factoring e dello specialized lending, 100 miliardi di asset di banca depositaria, 160 miliardi di asset in global custody e circa 110 milioni di utile netto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**I banchiere.** Fabrizio Viola è il ceo di Depobank, nata dalla scissione di Nexi

# In palio dalle Camere di commercio i voucher per la digitalizzazione

## INDUSTRIA 4.0

**Incentivi per acquistare consulenza per tecnologie e servizi innovativi**

**Tetto di 10mila euro  
Scadenze diverse  
fissate dagli enti territoriali**

**Alessandro Sacrestano**

Da Nord a Sud si moltiplicano le iniziative poste in essere dalle Camere di commercio per sostenere i programmi di investimento per la digitalizzazione delle imprese, nell'ambito dei cosiddetti «Pid» (Punti impresa digitale).

I Pid sono strutture di servizio localizzate presso le Camere di commercio, dedicate alla diffusione della cultura e della pratica del digitale nelle Mpmi (Micro piccole medie imprese) di tutti i settori economici. Per il conseguimento di questi obiettivi, i Pid hanno reso disponibili per le imprese dei voucher digitali per l'acquisto di servizi di consulenza, formazione e tecnologie in ambito 4.0.

Ogni Camera di commercio si occupa in proprio di predisporre i propri bandi, con cadenza e fondi variabili; requisito comune è che possono accedere ai fondi le imprese singole ed anche i gruppi di imprese che partecipano a un progetto aggregato, finalizzato all'introduzione di tecnologie in ambito "Industria 4.0". Per scoprire se la propria Camera di commercio ha già rilasciato il bando, sarà necessario verificare al sito internet ([www.puntoimpresadigitale.camcom.it](http://www.puntoimpresadigitale.camcom.it)), dove è pubblicata pure la data di scadenza.

In linea di massima, tutti i bandi prevedono contributi fino a 10mila euro, sotto forma di voucher digitali, per l'acquisto di beni, servizi di consulenza e formazione per le nuove com-

petenze e tecnologie digitali. Possono beneficiare delle agevolazioni, le microimprese, le piccole imprese e le medie imprese aventi sede legale o unità locali - almeno al momento della liquidazione - nella circoscrizione territoriale della Camera di commercio competente. Le imprese devono essere attive, in regola con l'iscrizione al Registro delle imprese e con il pagamento del diritto annuale.

Gli ambiti tecnologici ricompresi nel bando sono: soluzioni per la manifattura avanzata, manifattura additiva, soluzioni tecnologiche per la navigazione immersiva, interattiva e partecipativa nell'ambiente reale (realtà aumentata, realtà virtuale e ricostruzioni 3D), simulazione, integrazione verticale e orizzontale, Industrial internet e Internet of things.

Ancora tra gli ambiti ci sono: cloud, cybersicurezza e business continuity, big data e analytics, soluzioni tecnologiche digitali di filiera finalizzate all'ottimizzazione della gestione della supply chain e della gestione delle relazioni con i diversi attori (ad esempio, sistemi che abilitano soluzioni di drop shipping, di "azzeramento di magazzino" e di "just in time").

Ci sono poi software, piattaforme e applicazioni digitali per la gestione e il coordinamento della logistica con elevate caratteristiche di integrazione delle attività di servizio, incluse attività connesse a sistemi informativi e gestionali. Infine, vanno ricordati i sistemi di e-commerce, i sistemi di pagamento mobile e via Internet, la fatturazione elettronica, i sistemi Edi (electronic data interchange), la geolocalizzazione, i sistemi informativi e gestionali, le tecnologie per l'in store customer experience, Rfid, barcode, sistemi di tracking e system integration applicata all'automazione dei processi. La valutazione avviene su criteri di sportello; sarà, quindi, opportuno verificare con largo anticipo la scadenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## IN SINTESI

### I bandi

I punti impresa digitale (Pid) localizzati presso le Camere di commercio rendono disponibili per le imprese voucher digitali per l'acquisto di servizi di consulenza, formazione, e tecnologie in ambito 4.0. Ogni Camera di commercio si occupa di predisporre il proprio bando, con caratteristiche variabili, come i fondi e i requisiti di accesso. In linea generale, si tratta di contributi fino a 10mila euro. Tra gli ambiti ricompresi nei bandi ci sono: manifattura additiva, Internet delle cose, big data, software per la gestione della logistica



## SPAZIO PROFESSIONISTI

# LA TOSCANA PUNTA

## SUI PROFESSIONISTI 4.0

### IL BANDO

La Toscana ha lanciato un bando da 1,5 milioni per Mpmi e liberi professionisti, con riserva di risorse del 10% per imprese di nuova costituzione e start up innovative. Contributi in conto capitale, maggiorazione del 10% per le imprese del Parco agricolo della Piana. In linea con la strategia di Smart Specialisation in Toscana, saranno finanziati progetti di innovazione legati alle seguenti priorità tecnologiche: Ict e Fotonica, Fabbrica intelligente, Chimica e nanotecnologia. L'obiettivo perseguito dalla Regione è quello di costituire una Piattaforma regionale di sostegno a imprese e liberi professionisti, in attuazione della strategia regionale su Industria 4.0 e di raccordare le azioni dei singoli componenti finalizzate a: promuovere il sostegno a imprese a spiccato carattere tecnologico, inserire nuove tecnologie digitali nelle imprese ed esaminare gli impatti sull'organizzazione del lavoro.

a cura di **Confprofessioni**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

#### PROGRAMMA

PORFESR 2014-2020

#### TITOLO

Bando per il sostegno all'acquisizione di servizi audit 4.0

#### ISTITUZIONE RESPONSABILE

Regione Toscana e Sviluppo Toscana S.p.A.

#### SCADENZA

La domanda può essere redatta a partire dalle ore 9 del 3 aprile 2018

#### DOTAZIONE FINANZIARIA

1.500.000 € (il 10% della dotazione è destinata a imprese di nuova costituzione e start up innovative)

#### DIMENSIONE CONTRIBUTO

Investimenti ammissibili:

- Micro impresa: tra 5.000 e 7.500 con agevolazione del 60%
- Piccola impresa: tra 5.000 e 12.500 con agevolazione del 50%
- Media impresa: tra 5.000 e 20.000 con agevolazione del 40%

#### BENEFICIARI

Possono presentare domanda in risposta al bando:

- a) MPMI, compresi i liberi professionisti, in forma singola o associata (ATS, ATI, Rete-Contratto); le Reti Contratto e le ATS/ATI sono ammissibili solo se costituite da almeno 3 micro, piccole e medie imprese.

b) Reti di imprese con personalità giuridica (Rete-Soggetto), Consorzi, società consortili. Le Reti Soggetto, i Consorzi, le società consortili sono ammissibili se in possesso dei requisiti previsti dal bando al paragrafo 2.2 e solo se costituite da almeno tre micro, piccole e medie imprese con sede legale o unità locale all'interno del territorio regionale

#### DURATA

sei mesi a partire dalla data di pubblicazione sul BURT del provvedimento di concessione dell'agevolazione

#### SPESE AMMISSIBILI

- Consulenze in materia di innovazione
- I servizi devono essere documentati da contratti e/o di lettere d'incarico e fatture quietanzate, indicanti l'oggetto e l'importo della prestazione, che devono essere allegate alla domanda di erogazione
- Contratti e costi sono ammissibili se stipulati, fatturati e pagati dal giorno successivo alla data di presentazione della domanda

#### CONTATTI

supportobandoinnovazione@sviluppo.toscana.it



La Lente

## Industria 4.0, «competence center» a Torino e Bologna

**E** sei: tanti sono i «competence center» a cui il ministero dello Sviluppo economico ha dato il via libera con tanto di decreto di affidamento dei fondi. Dopo Milano e Genova, martedì scorso è stata la volta dei finanziamenti per il Cim 4.0 guidato dal Politecnico di Torino (si concentrerà sulle tecnologie additive); per il BI-Rex dell'università di Bologna (su big data e Internet delle cose); per Artes 4.0 dell'ateneo di Pisa sulla robotica e infine per Smact 4.0, il competence center del Nordest guidato dall'università di Padova. A questo punto mancano all'appello soltanto i centri di competenza di Napoli (il più generalista, realizzato con la collaborazione di diverse università, compresa quella di Bari) e infine quello di Roma (sulle tecnologie per la cibernsecurity). Complessivamente sui *competence center* sono stati mobilitati 73 milioni in tre anni per la fase di start up. Poi dovranno stare in piedi da soli, grazie alle entrate derivanti dalla consulenza alle imprese (d'altra parte al momento i centri per la diffusione delle competenze 4.0 non sembrano essere una priorità per il Mise, difficile aspettarsi la mobilitazione di altri fondi pubblici su questo dossier). Resta il fatto che attraverso i *competence center* arriveranno nel nostro Paese i fondi dei programmi europei Horizon e Digital Europe. A oggi coinvolti 75 atenei e 400 imprese.

**Ri. Que.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



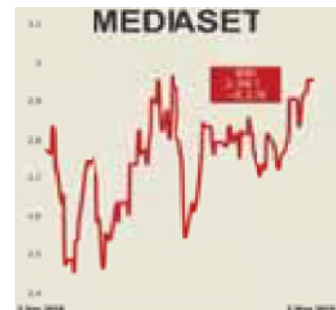
**NOZZE MEDIASET****ProSiebenSat.1  
lavora allo  
scorporo  
dell'e-commerce***(Montanari a pagina 11)***L'OPERAZIONE SI PUÒ FARE SE IL GRUPPO TEDESCO SCORPORA IL BUSINESS DELL'E-COMMERCE****Mediaset-ProSieben con spin-off***È questa una delle opzioni che si sta valutando sull'asse Italia-Germania per poter definire il merger. L'asset in questione ha un giro d'affari di 831 milioni e un ebitda di 103 ed è in crescita***DI ANDREA MONTANARI**

**I** comitati tecnici di Mediaset continuano a lavorare per definire il progetto di creazione di un polo europeo della televisive generalista free-to-air. E anche in seno alla holding Fininvest si segue con particolare attenzione il dossier che, a onor del vero, non è ancora divenuto realtà, al punto che non è arrivato sul tavolo del cda del network televisivo di Cologno Monzese. L'indiziato principale per l'operazione, un merger of equals, è e resta ProSiebenSat.1. Anche se nelle settimane scorse il manager del network tedesco, presente in 13 mercati europei, ha dichiarato che non ci sono opzioni in tal senso. Una linea di pensiero mantenuta anche dal cfo del Biscione, Marco Giordani, che lo scorso 18 aprile, nel corso dell'assemblea dei soci della tv controllata dalla famiglia Berlusconi ha dichiarato: «Vogliamo crescere, stiamo valutando dove e come ma non ci sono al momento progetti di espansione in Germania». Nonostante ciò, e nonostante il fattore esogeno legato alle condizioni di salute di Silvio Berlusconi, il cantiere è aperto. E la deadline è fissata: il 29 luglio si riunirà il cda di Mediaset che approverà i conti del primo semestre dell'anno e che, in caso di una mancata definizione dell'affare, procederà alla distribuzione di quel dividendo congelato al momento dell'ok al bilancio 2018, proprio per destinare risorse all'aggre-

gazione internazionale.

Come uscire, quindi, da questa impasse? Una soluzione, secondo quanto appreso da *MF-Milano Finanza* da fonti finanziarie internazionali, è quella dello spin-off dell'attività di e-commerce. Un business in forte crescita e nel quale la public company tedesca sta investendo importanti risorse, che alla fine dello scorso anno aveva garantito ricavi per 831 milioni, a fronte di un giro d'affari consolidato di 4 miliardi, e un ebitda di 103 milioni su un dato di gruppo di 1,01 miliardi. Scorporando questa attività, che nulla di fatto ha a che fare con la televisione e la produzione di contenuti, si permetterebbe ai due network di essere valutati alla stessa maniera. Anche se, ovviamente, con la scissione dell'e-commerce cambierebbero i valori in campo per conto del broadcaster tedesco. Ma con ogni probabilità faciliterà la definizione dell'affare sull'asse Italia-Germania.

Comunque, sfumata l'opzione della tv francese Tf1 ed escludendo un coinvolgimento dell'inglese Itv, ProSiebenSat.1 resta, per il mercato e per gli analisti, l'unica soluzione industriale percorribile per arrivare a un matrimonio con Mediaset. Anche perché le due società oggi hanno la stessa capitalizzazione: il gruppo tedesco vale 3,42 miliardi, il Biscione 3,496 miliardi. Una buona base di partenza in termini di valutazione e multipli di mercato. (riproduzione riservata)



Finanza

# ZALANDO, CLIENTI ATTIVI IN CRESCITA DEL 14% NEL 2019

**L'e-tailer tedesco, nei primi tre mesi dell'esercizio in corso, ha ampliato il suo bacino di utenza**

**Z**alando conquista nuovi clienti e accresce il fatturato nel primo trimestre del 2019. La piattaforma e-commerce berlinese dedicata ai prodotti moda e lifestyle ha ampliato con successo il proprio bacino di utenza, raggiungendo i 27,2 milioni di consumatori, il 14,1% in più rispetto ai primi tre mesi dell'esercizio precedente, mentre il traffico sul sito ha raggiunto i 924 milioni di utenti (+29,5%). «La nostra chiara focalizzazione sul cliente ha dato i suoi frutti nel primo trimestre, dal momento che abbiamo messo a segno ulteriori progressi per costruire il punto di partenza della moda in



Un adv di Zalando

Europa», ha commentato il co-CEO **Rubin Ritter**. Questo sviluppo sarà inoltre rafforzato attraverso il potenziamento del servizio **Zalando Plus**, disponibile per tutti i clienti tedeschi dell'e-tailer, mentre in Svizzera è pronto per il debutto un progetto che arriverà entro i prossimi 12 mesi anche in Francia e in Italia. Nel frattempo, la società ha assistito a un incremento del 15,2% anno su anno dei ricavi, che hanno sfiorato quota 1,38 miliardi di euro. L'ebit rettificato è salito a 6,4 milioni con un margine dello 0,5%. Ciononostante la perdita netta è salita a 17,6 milioni di euro dai 15,1 milioni dello scorso primo trimestre 2018. «Siamo soddisfatti dei risultati finanziari del primo trimestre, che mostrano una forte focalizzazione sulla crescita e sono in linea con le nostre guidance annuali», ha tuttavia commentato il direttore finanziario **David Schröder**, confermando l'outlook del gruppo per l'intero anno, che prevede una lieve crescita del fatturato, un ebit rettificato tra 175 e 225 milioni di euro e investimenti per il valore di circa 300 milioni di euro. (riproduzione riservata)

**Federica Camurati**



# Facebook, addio al blu e più gruppi

## Al meeting degli sviluppatori Zuckerberg annuncia le novità La scelta del colore bianco, sarà più facile trovare utenti che hanno i nostri interessi

dalla nostra inviata  
**Martina Pennisi**

**SAN JOSE (STATI UNITI)** C'è il sole a San Jose, in California, e un pungente venticello che Mark Zuckerberg si augura sia favorevole al cambiamento di Facebook. Per due giorni, il 34enne fondatore di Menlo Park ha provato a scacciare le nuvole di pressioni e sanzioni delle autorità. In arrivo c'è quella da 3-5 miliardi di dollari della Federal Trade Commission americana.

Dal palco della conferenza degli sviluppatori, Zuckerberg ci ha (nervosamente) scherzato sopra: «Non abbiamo la migliore reputazione sulla privacy, al momento». E poi ha sentenziato: «Il futuro è nel privato». Cosa questo comporterà concretamente per le piattaforme — Facebook, Instagram, WhatsApp e Messenger — usate ogni mese da 2,7 miliardi di persone lo capiremo nell'arco dei prossimi cinque anni. Per ora, ci si può affidare agli indizi disseminati nel corso della due giorni. Innanzitutto, il social network abbandona l'iconica barra blu che lo ha caratterizzato fin dalla sua nascita, nel 2004, e si tinge di bianco.

L'altra novità è stata battezzata da Fidji Simo, nuova capa delle app. L'estrosa 33enne francese, figlia di un pescatore spagnolo e di una impre-

ditrice italiana, ha detto che «ovunque ci siano degli amici, dovrebbero esserci dei Gruppi». Tradotto: Facebook ha infilato i Gruppi, e i consigli per trovarne di affini ai propri interessi, praticamente ovunque per provare a risvegliare i suoi utenti (negli Usa, a fine 2018 la percentuale di quanti hanno aggiornato lo status o pubblicato un commento è scesa al 23 per cento dal 32 dell'anno prima) ricordando loro che possono parlare di ciò che li stimola in contesti circoscritti.

Usati da 400 milioni di persone, i Gruppi diventano nella barra in alto un'alternativa al News feed, con la sezione video Watch — che in Italia avrebbe bisogno di un investimento degno di questo nome — e il mercatino Marketplace, lanciato negli States a un embrionale inseguimento di Amazon con i pagamenti e la gestione delle spedizioni. Anche su Instagram, in patria, si possono fare acquisti, mentre WhatsApp in India continua a testare gli scambi di denaro, con l'obiettivo di portarli nel resto del mondo. Fuori da Europa e Usa, sono 19 i Paesi in cui Facebook la butta sul «romanticismo» con l'anti-Tinder Dating e la nuova funzione Secret crush per dichiararsi nella cerchia degli amici.

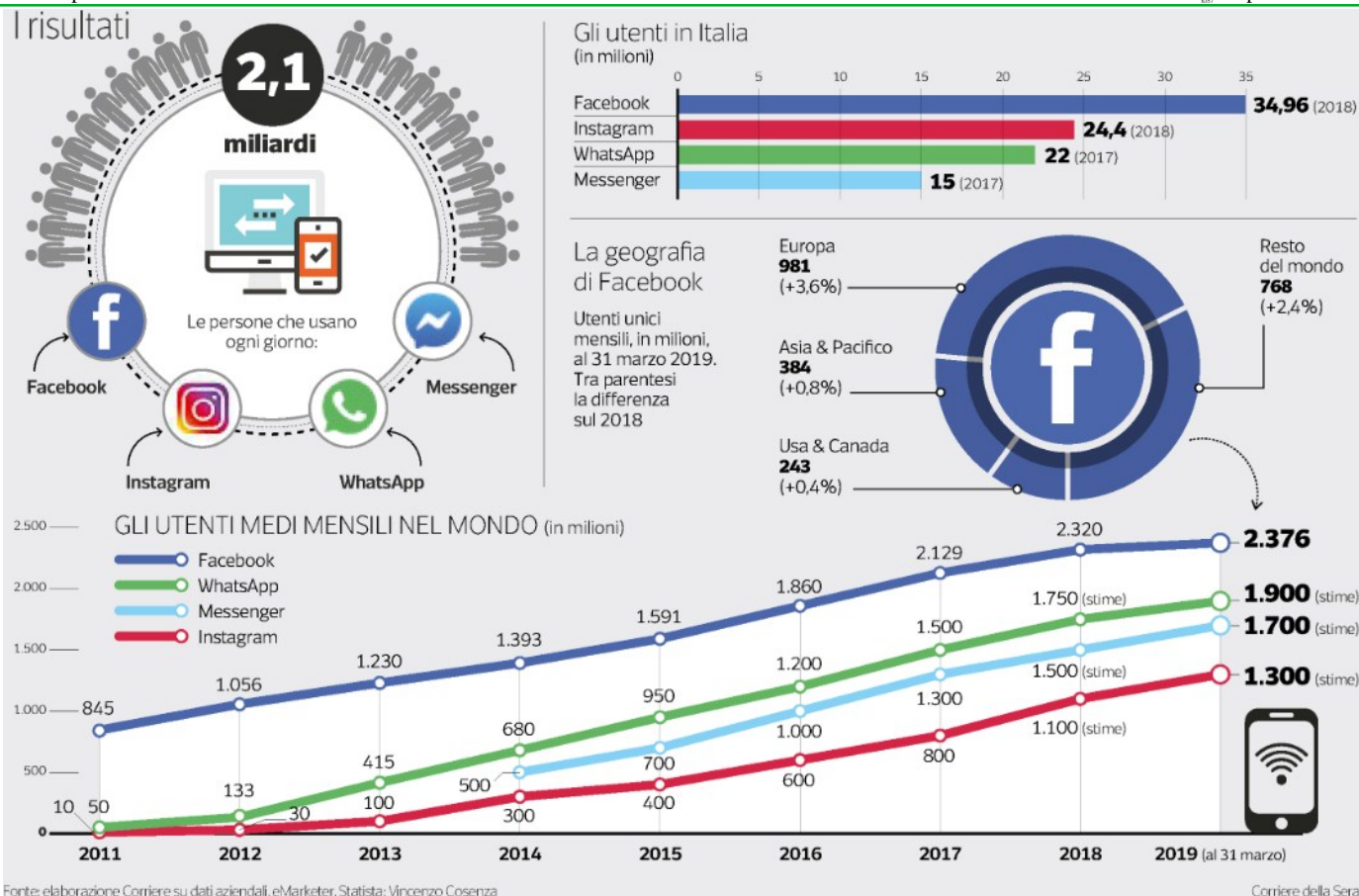
Tornando ai Gruppi, ammesso che la strategia funzio-

ni, il rischio è di confinare le persone sempre negli stessi spazi e argomenti. La cosiddetta *filter bubble*, di cui il colosso non sembra preoccuparsi. È più reattivo, invece, se si parla di violazione delle policy: «Stiamo lavorando sodo per rimuovere i Gruppi nati per compiere attività dannose e assicureremo che i nostri servizi di raccomandazione e scoperta non evidenzino quelli in cui le persone condividono disinformazione o contenuti dannosi». Nuova veste e strategia, soliti problemi, insomma.

Tra qualche anno (auspica Zuckerberg) la maggior parte degli scambi sarà destinata a non restare indelebile in Rete — come già accade nelle Storie usate da 500 milioni di persone —, sarà criptata e avverrà nelle tre finestre di messaggistica, destinate a essere unificate. Menlo Park potrà così disinteressarsi del contenuto di quanto viene pubblicato; un vantaggio in termini di alleggerimento di responsabilità e una sfida per la tutela della sicurezza e della salubrità dei contesti. E potrà concentrarsi sui comportamenti illeciti in fase di creazione e uso degli account e disincentivare la viralità dei post, che tanto male ha fatto al social. Instagram, su cui condivisioni e rimbalzi sono complicati, è sempre stata più riparata. Si riparte anche da qui.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





## Stan Chudnovsky, l'ingegnere che guida Messenger

# «Così uniremo tutte le app per comunicare»

**C**lasse 1970, nato e cresciuto in Russia: Stan Chudnovsky è uno dei volti più importanti di Facebook. Da un anno è a capo di Messenger.

**State lavorando all'unificazione di Messenger, WhatsApp e Instagram, quanto ci vorrà?**

«Anni. Abbiamo bisogno di tempo per capire cosa stiamo costruendo. Almeno fino a dicembre ci dedicheremo alle consultazioni con governi, i loro rappresentanti e i difensori di sicurezza, privacy e crittografia. Poi avremo le idee più chiare».

**Come funzionerà?**

«Come l'invio degli sms fra numeri di diversi operatori: avviene senza che ci si debba pensare. Basterà digitare il nome di una persona per contattarla su Messenger, WhatsApp o Instagram Direct partendo da una qualsiasi delle tre».

**Si potrà partire anche dal numero di telefono?**

«Sì, se è associato ad almeno una delle app. Chi verrà contattato potrà poi decidere se continuare la conversazione o bloccarla».

**Quali dati saranno condivisi fra le app?**

«È più utile chiedersi quali siano le regole per la condivisione dei dati e capire come ci possiamo adattare».

**Come farete soldi?**

«Se ci saranno le persone e ci saranno le aziende, ci saranno molte opportunità di monetizzazione a cui magari non stiamo ancora pensando».

**M. Pen.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Manager**  
Stan Chudnovsky  
lavora  
a Facebook



ALTA DEFINIZIONE

# DIFENDIAMO LA PRIVACY

L'INTERVISTA Alessandro Curioni

## «Così gli Stati ci spiano: è come essere nel mirino di un missile»

*Nascono per combattere il crimine, ma diventano virus o malware: «E chi sa usare quei programmi può fare vittime»*

■ Le parole chiave erano due: Muddizza e Gattuso. L'attacco arrivava dalla Calabria e per attirarci nella trappola serve l'immagine di qualcuno da cui non intendiamo difenderci. È la chiave del caso Exodus, rivelato lo scorso marzo dalla società no profit *Security Without Borders* che ha messo in luce alcuni aspetti preoccupanti. In primis la distribuzione del malware sui telefoni di un migliaio di italiani attraverso alcune app di Google Play: «Intendiamoci: lo store del motore di ricerca è stato complice inconsapevole dei creatori del virus - spiega Alessandro Curioni, esperto di sicurezza informatica e presidente Di.Gi. International -: secondo quanto hanno dichiarato i rappresentanti delle società coinvolte, Esurv ed Stm, sarebbe stato caricato per effettuare dei test. E questo è il problema».

**Insomma: stiamo parlando di strumenti utilizzati dai governi e dalle forze dell'ordine che finiscono per spiare noi tutti.**

«Il punto di partenza è che gli smartphone rendono di fatto "incomplete" le semplici intercettazioni telefoniche grazie alla pluralità di strumenti di comunicazione che mettono a disposizione: chat, sms, internet... Quindi per combattere il crimine servono altri strumenti».

**Ma è giusto che venga controllato**

**anche chi non c'entra?**

«Partiamo da qui: un operatore come Google Play può realisticamente controllare i quasi 4 milioni di app che distribuisce?».

**Impossibile, in effetti.**

«Ovvio: si tratta di un'operazione complessa, costosa e, in caso di malware non ancora censiti, sostanzialmente impossibile. E questo è un problema non banale con i quali uno stato deve fare i conti. E il nostro probabilmente non ha pienamente compreso quali sono».

**Per esempio?**

«Prenda il caso Hacking Team del 2015: un devastante attacco aveva compromesso la riservatezza di tutti i dati della società milanese, specializzata in sistemi di intrusione e sorveglianza informatica».

**Informazioni più che sensibili.**

«Già. Emerse l'esistenza di vulnerabilità sconosciute di alcuni software molto diffusi (per esempio Adobe Flash) e trattative per la vendita del suo prodotto di punta a Paesi sotto embargo come il Sudan. Questi strumenti sono esattamente analoghi a delle armi, perché potenzialmente possono fare delle vittime».

**Addirittura?**

«Un malware ha due componenti principali: il vettore e il carico attivo, tecnicamente il "payload". Nel mon-

do reale si tratta di oggetti paragonabili ai missili intelligenti: un *cruise* per esempio può trasportare una testata nucleare, convenzionale o chimica indifferentemente, con effetti profondamente diversi. Si può facilmente comprendere che la vera forza di questo tipo di armi non è il payload, ma quello che lo trasporta. Se capace di eludere le difese nemiche».

**Lo sta paragonando a un congegno di distruzione di massa.**

«Potenzialmente sì. Quando si parla di nuovi malware, il riferimento è a una specifica parte. Un vettore totalmente nuovo potrebbe quindi trasportare qualsiasi tipo di carico attivo. Nelle mani sbagliate potrebbe essere utilizzato, per esempio, per portare all'interno di una rete ospedaliera un software capace di distruggere o manipolare tutti i dati presenti. Una terapia sbagliata su un paziente potrebbe ucciderlo».

**Come possiamo difenderci?**



«Affrontando il problema seriamente. È difficile comprendere una opportuna e specifica regolamentazione non sia presente nell'agenda di governo. Nel caso Exodus, poi, il corpo di Polizia avrebbe pagato alle società che lo avevano creato 307.439,90 euro, una somma decisamente a buon mercato. Per tornare all'esempio dei missili Cruise: ognuno di essi aveva un costo stimato tra i 700 mila e un milione di dollari. Nel caso di un malware, ogni sua copia costa esattamente 0 dollari...».

**I governi però non sembrano pre-**

**occupati.**

«Dovrebbero. Anzi, devono. E se qualcuno dovesse chiedersi cosa c'entrano i rapporti tra stati con i virus informatici, il buon esempio è proprio il caso Hacking Team e la sua conclusione: dopo due anni di indagini la Procura di Milano era riuscita a rintracciare un cittadino americano di origine iraniana, tale Fariborz Davachi, residente nel Tennessee a Nashville. E a collegarlo a dei sistemi informatici coinvolti nell'attacco all'azienda milanese. Però...».

**Però?**

«L'FBI ha sequestrato i computer del sospettato, ma non li ha mai consegnati ai magistrati italiani: secondo il Dipartimento di Stato non contenevano notizie utili per le indagini. Fine della pista, delle indagini e inevitabile archiviazione. Perché gli Usa non hanno voluto consegnare all'Italia degli "innocui" computer di un oscuro venditore di auto di Nashville?».

**Già, perché?**

«È una domanda che dobbiamo farci tutti. E deve farsi soprattutto chi deve difenderci».

**MLomb**

## IL CASO EXODUS

Milioni di smartphone infettati da un semplice test

## LA MINACCIA

Se un software ingannasse i sistemi di un ospedale...

## IMPOSSIBILE

Può Google controllare 4 milioni di applicazioni?

## LA SOLUZIONE

I governi dovrebbero mettere regole E invece...

# 4 milioni

Sono più o meno le applicazioni presenti su Google Play, lo store dei programmi sviluppati per gli smartphone che montano il sistema operativo Android. Un numero impossibile da censire e controllare.

# 307 mila

È il costo di quanto pagato dalla polizia ai creatori del programma Exodus: lo scopo del software era di essere utilizzato contro il crimine, ma è finito per diventare un'arma per spiare milioni di device.

# 0

Quanto costa una copia di un malware: una volta creato il programma spia può replicarsi all'infinito. Una minaccia oggi paragonabile a un missile con testata nucleare. Che però costa 1 milione di dollari.



La firma del leader del Cremlino

# Mosca avrà un "Internet sovrano"

Putin approva la legge. Gli oppositori: "Rischi di censura online". Il progetto costerà 400 milioni di euro

**Il governo vuole staccare il web russo dalla Rete globale per difenderlo dagli attacchi cibernetici**

La Russia si prepara a lanciare un "Internet sovrano". Vladimir Putin ha firmato la contestata legge sulla cosiddetta "RuNet" (Russian Network, Rete Russa) che consentirà al Cremlino di isolare l'infrastruttura dell'Internet russo da quella mondiale. La motivazione ufficiale del governo è «garantire un funzionamento sostenibile e sicuro» della Rete della Federazione: proteggerla da eventuali attacchi cibernetici e assicurarne la sopravvivenza in caso d'impossibilità di connessione ai server stranieri. Ma secondo attivisti e oppositori, la legge sarebbe solo volta a creare una sorta di Grande Muraglia sul modello cinese. In caso di attacco, l'authority russa per le telecomunicazioni Roskomnadzor potrà filtrare il traffico online. Il timore è che le misure possano servire a oscurare ogni forma di dissenso online o le informazioni

scomode. Di fatto Roskomnadzor potrà applicare più facilmente il blocco dell'applicazione di messaggistica istantanea Telegram, la rimozione dei siti nella sua lista nera o il bando dei servizi che consentono di navigare online anonimamente e dunque di aggirare i controlli, come le Reti di comunicazioni private (Vpn). Misure finora attuate con scarso successo. Poche settimane fa è stata anche approvata la cosiddetta "legge sulle fake news", altro contestato provvedimento che consente di bloccare i siti che non rimuovono i contenuti giudicati falsi. L'implementazione della "Legge sulla RuNet" richiederà almeno 30 miliardi di rubli (circa 400 milioni di euro). Una cifra destinata ad aumentare, secondo gli analisti. Il primo test del nuovo sistema è stato già posticipato perché gli stessi legislatori temono lo scompiglio che potrebbe creare. Gli osservatori più scettici dicono che il governo si è prefisso un obiettivo impossibile che finirà col peggiorare la vita dei cittadini senza aumentarne la sicurezza.

— Rosalba Castelletti

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**IL CASO HUAWEI****IL CONTROLLO DELLA RIVOLUZIONE DIGITALE**

# 5G, così gli Usa hanno ceduto alla Cina il business delle reti

Huawei oggi è l'azienda meglio posizionata sul 5G al mondo. Che non è solo l'evoluzione del 4G, visto che la nuova tecnologia di rete andrà oltre gli smartphone e avrà applicazioni nell'industria, nei servizi, nel pubblico, nella sanità, nell'agricoltura. Secondo la Gsma Association da qui al 2034 il 5G sarà responsabile della crescita del 5,3% del pil mondiale. Essere protagonisti industriali di questo salto tecnologico è evidentemente strategico. Huawei lo ha capito per tempo. L'azienda cinese è relativamente giovane, è nata soltanto nel 1987 per mano del fondatore Ren Zhengfei, presidente ancora oggi e padre di Meng Wanzhou, la cfo arrestata in Canada all'inizio di dicembre su richiesta degli Stati Uniti, una delle principali ragioni di tensioni tra Stati Uniti e Cina.

Sulle tecnologie di rete è cresciuta molto in fretta. Già nel 2012 era leader globale. Sugli smartphone è andata se possibile più veloce: è ormai vicina al sorpasso su Apple e punta Samsung. E la corsa continua con una forte spinta negli investimenti: l'anno scorso Huawei ha speso 15,3 miliardi di dollari. Più del doppio di quanto investiva 5 anni fa; solo Amazon ha fatto meglio come crescita, secondo l'ultima ricerca di Bloomberg che considera i 10 leader mondiali in quanto a spesa per R&D. Nella graduatoria complessiva si trova a un passo da Samsung, numero 3 globale, e a salire Alphabet e il leader Amazon con 28,8 miliardi di dollari. Apple, per fare un esempio, è "soltanto" al settimo posto con 14,2 miliardi.

Secondo i dati di Dell'Oro Group, relativi ai primi 9 mesi del 2018, i leader nel 5G sono Huawei, Nokia, Ericsson, Cisco e Zte: insieme rappresentano il 75% del mercato globale con Huawei che ne vale da sola il 30%. Due aziende cinesi, Huawei e Zte, due europee, Ericsson e Nokia, e solo una americana, Cisco. Che però è attiva solamente nella vendita di switch e router, attrezzature di base per le reti, ma non nelle antenne radio che consentono alle

celle di connettersi ai device mobili e dove la svedese Ericsson è leader. In pratica, gli Stati Uniti non hanno grandi protagonisti industriali che coprano l'intera offerta

della tecnologia più strategica del prossimo decennio. Oggi nel Paese i provider principali di tecnologie di rete sono le europee Nokia ed Ericsson. Huawei come noto è stata bandita per la realizzazione del 5G, ma anche a vedere le tecnologie precedenti nel Nord America è assente. Mentre la coreana Samsung si è aggiudicata alcuni contratti.

Come hanno fatto gli Stati Uniti, il Paese della Silicon Valley dove sono nate Microsoft, Apple, Google e tutte le principali aziende che fanno correre i dati sulle reti, a perdersi il business delle infrastrutture? Non è sempre stato così, in effetti. Agli albori della rivoluzione digitale, quando Huawei muoveva i primi passi, un'azienda come AT&T, che subentrava alla Bell System company, era una fucina di innovazione. Il monopolio fu poi smembrato dall'antitrust in tre aziende: Lucent, Ncr e At&t. C'era poi Motorola, che vinse la gara con i Bell's Lab per la prima chiamata con cellulare nella storia: la fece Marty Cooper di Motorola al suo rivale che lavorava sullo stesso progetto alla Bell.

Il Telecommunications Act del 1996 viene considerato un atto chiave nella perdita di leadership: entrarono nuovi competitor e molte aziende fecero fatica. Inoltre fu in quell'occasione che gli Stati Uniti decisero di sviluppare una loro tecnologia di rete, mentre l'Europa aveva scelto il Gsm che divenne poi standard globale. E così gli Stati Uniti rimasero al palo. Lucent fu comprata dalla francese Alcatel nel 2006. Nokia Siemens Network comprò la divisione reti di Motorola nel 2011, per poi comprarsi Alcatel-Lucent nel 2015. Mentre Huawei lavorava nei laboratori ai primi chip per il 5G, gettando le basi per la leadership globale.

—Luca Salvio

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le aziende leader della nuova tecnologia sono cinesi ed europee, solo una è americana



# Huawei, dietro i dipendenti è lo Stato il vero padrone

**Il colosso cinese ufficialmente è nelle mani del sindacato ma il cda è nominato da azioni "fantasma"**

FILIPPO SANTELLI

**I**n una stanzetta del mega campus di Shenzhen, sotto una teca di vetro, Huawei conserva una decina di volumi rilegati in blu. All'interno ci sono nomi e cognomi di tutti i dipendenti, in totale sono 96.768, che controllano azioni della società. Per il colosso tecnologico cinese quei mitici libroni sono una prova inconfutabile. Huawei è di proprietà dei lavoratori. Quindi non è in alcun modo controllata dallo Stato cinese, cioè dal Partito comunista. E a differenza di quanto dicono gli Stati Uniti i suoi apparecchi per le reti telefoniche non sono un cavallo di Troia degli 007 di Xi Jinping. Ma se questo è il tentativo di tranquillizzare il mondo, a Shenzhen dovranno sforzarsi di più. Di chi è davvero Huawei? Con la domanda da un milione di router si sono misurati anche due ricercatori, Christopher Balding e Donald Clarke, uscendone con un verdetto assai più preoccupante. Dalle poche informazioni pubbliche disponibili risulta che Huawei è controllata al 100% dalla scatola Huawei Investment & Holding. Che a sua volta è posseduta all'1% e spiccioli dal fondatore Ren Zhengfei, 74enne ex ingegnere dell'esercito, e per il restante 98 da un'entità chiamata "comitato sindacale". In un Paese dove il sindacato è cosa di Partito, questo fa ipotizzare che sia lo Stato a comandare. Di certo, le azioni in mano ai dipendenti non garantiscono il controllo, al

massimo una fettina degli utili. Visto il momento, Huawei ha pensato bene di chiarire subito. Il problema è che in un'ora e mezza di conferenza stampa le acque si sono solo intorbidite. Il famoso comitato sindacale è davvero titolare delle azioni, perché è una delle poche entità che in Cina hanno questa facoltà. Ma non si occupa di affari, dicono, solo di organizzare tornei di basket e ping-pong. Invece le "azioni fantasma" dei lavoratori danno loro diritto a eleggere l'assemblea dei rappresentanti, che a sua volta nomina i componenti del board. Anche se i titoli non sono proprio del lavoratore: quando lascia, tornano all'azienda. Chiaro? No. E non lo diventerà, visto che a differenza di altre aziende cinesi Huawei non vuole quotarsi, passo che richiederebbe di scoperchiare le sue scatole cinesi. Anzi, ha sempre citato la libertà dai listini come uno dei segreti del successo. Il fatto è che adesso l'opacità della struttura (e del capitalismo di Stato cinese) rischia di diventare zavorra. Vero, Huawei sta vincendo la battaglia industrial-diplomatica contro Washington. La prova di spionaggio non c'è, mentre c'è il primato nella tecnologia 5G: i governi europei non vogliono bandirla. La battaglia però non è finita. Tre giorni fa Bloomberg ha rivelato che Vodafone scovò una "backdoor", una porta sul retro nei dispositivi distribuiti in Italia tra il 2009 e il 2011, poi chiusa. Mentre ieri la premier inglese Theresa May ha silurato il ministro della Difesa Williamson, accusato di aver spifferato alla stampa che i cinesi sarebbero stati ammessi nella rete 5G di Sua Maestà. Alle cancellerie d'Europa, boss Ren in persona promette trasparenza. Ma dentro le scatole di Shenzhen non è facile vederci chiaro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Weleni in Piazza

Tunisi meta preferita dalle feluche in pensione. Per il fisco (molto) amico

## L'esilio dorato in Tunisia degli ambasciatori a riposo

di **Gianfranco Ferroni**

### Campidoglio, i tedeschi temono i furti

Festa in Campidoglio per i tedeschi: in Protomoteca è stato celebrato l'Istituto Archeologico Germanico. Nutrita la pattuglia di storici dell'arte e studiosi dell'antichità, italiani e tedeschi. C'è Maria Rosaria Barbera, direttore del parco archeologico di Ostia Antica, con alle spalle con uno zainetto con la scritta «I love Ostia», e che poche ore prima aveva dichiarato che «almeno con le piogge quest'inverno Ostia non si è allegata». Ma un cartello, apposto dalla direzione dell'istituto tedesco, ha fatto tremare gli invitati, declinando «ogni forma di responsabilità per il guardaroba». L'assessore alla crescita culturale del comune di Roma, Luca Bergamo, ha visto il testo, ma non si è affatto stupito.

\*\*\*

### Mieli l'infaticabile

Non conosce la fatica, Paolo Mieli. Si presenta all'alba a radio Radicale per condurre la seguitissima rassegna stampa un tempo dominata dallo scomparso Massimo Bordin, e delizia gli ascoltatori con letture di rara fattura, come quella dedicata ai Quaderni Piacentini e al suo storico direttore Piergiorgio Bellocchio (non a caso, di Piacenza). Mieli la mattina è più rilassato, amabile, rispetto alle tradizionali apparizioni televisive: forse è merito della radio, che aiuta a svelare il lato più umano di ognuno di noi. Fatto sta che Mieli anche in vacanza lavora: come a Capo Vaticano, dove rimarrà una settimana per onorare la memoria dello scrittore Giuseppe Berto. Pure in Calabria, però, Mieli si farà sentire.

\*\*\*

### Tomacelli per Tardelli

Folla delle grandi occasioni, ieri sera a via Tomacelli: al primo piano di Red ci sono Marco Tardelli e Myrta Merlino, chiamati a presentare il libro «Le parole che mancano al cuore» di Fabio Canino. «Spalti gremiti in ogni ordine di posti», avrebbe detto Sandro Ciotti in una delle sue indimenticabili radiocronache.

\*\*\*

### Il Berlinguer conservato

Nel Conservatorio di Santa Cecilia, nella romana via dei Greci, ieri sera c'era l'ex ministro Luigi Berlinguer. Era andato a vedere la mostra di Corrado Veneziano, dedicata a Leonardo da Vinci.

\*\*\*

### Petruccioli sul bus

Una volta poteva avere a disposizione l'auto di servizio, per esempio quando ha ricoperto la carica di presidente della Rai: ora Claudio Petruccioli, classe 1941, lo potete vedere su un autobus, quelli dell'Atac. I tempi cambiano.

\*\*\*

### Tunisi, dove vanno gli ambasciatori in pensione

A Tunisi si è svolto il vertice intergovernativo tra Italia e Tunisia. La missione ha avuto come obiettivo anche l'approfondimento delle opportunità di business, grazie alla partecipazione di 48 aziende, 5 associazioni imprenditoriali e 4 banche per un totale di 114 delegati imprenditoriali e istituzionali. Ma il premier Giuseppe Conte sa che in Tunisia ci sono tanti ambasciatori italiani in pensione? È quella la meta privilegiata delle feluche, anche grazie al trattamento fiscale particolarmente favorevole: è tassato solo il 20% della pensione italiana lorda. E gli assegni mensili di chi lavorato alla Farnesina possono raggiungere cifre molto interessanti: pare siano almeno venti gli ambasciatori che vivono tra Hammamet e Cartagine, in ville lussuose. I domestici costano poco, la vita anche: con pochi euro si può mangiare nei migliori ristoranti, e il pesce è di qualità straordinaria. Anche se, quando ci sono problemi di salute, la soluzione adottata da tutti è quella di prendere il primo volo aereo disponibile per Roma o per Milano.

\*\*\*

### Conte pressing in Cina sul 5G

A margine della visita del premier Giuseppe Conte a Pechino, il tema della sicurezza delle reti e del 5G in particolare è stato oggetto di un incontro. Il presidente del consiglio, ha avuto modo di contattare i vertici di Zte, guidati dal chairman e direttore esecutivo mondiale Zixue Li:



Zte conta in Italia 600 dipendenti, sta sperimentando il 5G sull'asse Prato-L'Aquila e sta per inaugurare a Roma il primo centro per la sicurezza cibernetica in Italia. L'obiettivo di Conte, dicono dalla Cina, era quello di avere livelli di sicurezza elevati e la massima trasparenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**TELECOMUNICAZIONI****Tra Open Fiber e Fastweb  
accordo nella fibra ottica**

Accordo tra Open Fiber e Fastweb: l'operatore telefonico potrà utilizzare le connessioni in fibra fino alla casa realizzate da OF nelle aree non coperte. Fastweb, a sua volta, si potrà avvalere delle infrastrutture di OF su tutto il territorio nazionale e in particolare in 80 città. — a pagina 17

# Fastweb, rete al raddoppio e la fibra cede il passo al 5G

**TLC**

**Dote di 3 miliardi in 5 anni  
Intesa con Open Fiber  
per l'uso dell'infrastruttura**

**Calcagno: «Sul piano torri  
Tim-Vodafone siamo pronti  
in caso di faro Antitrust»**

**Andrea Biondi**

Accordo con Open Fiber che comprende anche l'accesso reciproco alle rispettive infrastrutture di rete. E annuncio di un piano da 3 miliardi in 5 anni che ha come obiettivo quello di raddoppiare la copertura della propria rete a banda ultralarga. A fare la parte del leone in questa strategia di Fastweb saranno le frequenze per il 5G. Più che puntare sulla fibra fino a casa (Fth) la telco scommette quindi sul fixed wireless access (Fwa) con gli ultimi 250-500 metri fino a casa coperti con frequenze e non con fibra o rame (in caso di Fttc).

Non è un cambio di passo il percorso indicato ieri dall'ad di Fastweb, Alberto Calcagno. Un annuncio in contemporanea con la diffusione dei dati di un primo trimestre chiuso con ricavi a 514 milioni (+4,5%) frutto di 475 milioni nel fisso (+4%) e 39 nel mobile (+13%); Ebitda a 157 milioni (+5%); clienti a quota 2,575 milioni (+4%); clienti nel mobile a 1,517 milioni (+28%). «Si tratta del 23esimo trimestre consecutivo di crescita per numero di clienti ed Ebitda» recita il comunicato della controllata di Swisscom. Tutti risultati, ha detto Cal-

cagno, che «ci fanno sperare in un 2019 oltre le aspettative».

In questo quadro Fastweb ha deciso di dare priorità agli investimenti in Fwa convinta del fatto che si tratti di «una tecnologia rivoluzionaria» in grado di «coniugare le performance della fibra, e quindi velocità di download di 1 Giga con la flessibilità e velocità di realizzazione del mobile». Quindi una tecnologia – qui sta la scommessa di Fastweb – che può essere considerata sostitutiva della fibra laddove serve garantendo «tempi di copertura più veloci e maggiore efficacia negli investimenti».

Le frequenze acquisite da Tiscali e il blocco a 26 GHz fatto proprio a valle dell'asta del Mise rappresentano la base per un piano che entro il 2024 prevede il raddoppio della propria rete proprietaria per andare a coprire il 60% di famiglie e imprese dall'attuale 30%. Tradotto in numeri: dagli attuali 8 milioni di collegamenti (di cui 4 con tecnologia Fth e 4 in Fttc) a 16 milioni. A questo si unisce la parte wholesale e per la quale proprio ieri è stato annunciato – altra notizia – l'accordo con Open Fiber. L'intesa, come ha dichiarato il ceo di Of Elisabetta Ripa, «amplia ulteriormente il portafoglio di partnership commerciali di Open Fiber».

L'importanza dell'accordo è sicuramente duplice. Per Fastweb si aggiunge un'alternativa a Tim (in 80 città) laddove non è presente con la propria rete. Ma a essere particolarmente rilevante è anche il fatto che Open Fiber a sua volta potrà acquistare in wholesale da Fastweb l'uso di infrastrutture in fibra per realizzare la propria rete. Conside-

rando i rapporti burrascosi del passato è un bel cambio di rotta. E quindi il percorso comune di Fastweb e Tim in Flash Fiber? «Sta andando avanti ed esaurirà il suo compito nella copertura delle 29 città che avevamo come obiettivo». Puntando invece sulla rete proprietaria, Tim e Open Fiber «saranno sempre più residuali nella nostra strategia wholesale». Si parte con Bolzano, dove antenne e modem saranno forniti da Samsung. Nelle altre città ci saranno gare ad hoc «cui parteciperanno tutti i fornitori, cinesi e non», precisa Calcagno con chiaro riferimento al tema sicurezza e puntualizzando di servirsi di «vari fornitori».

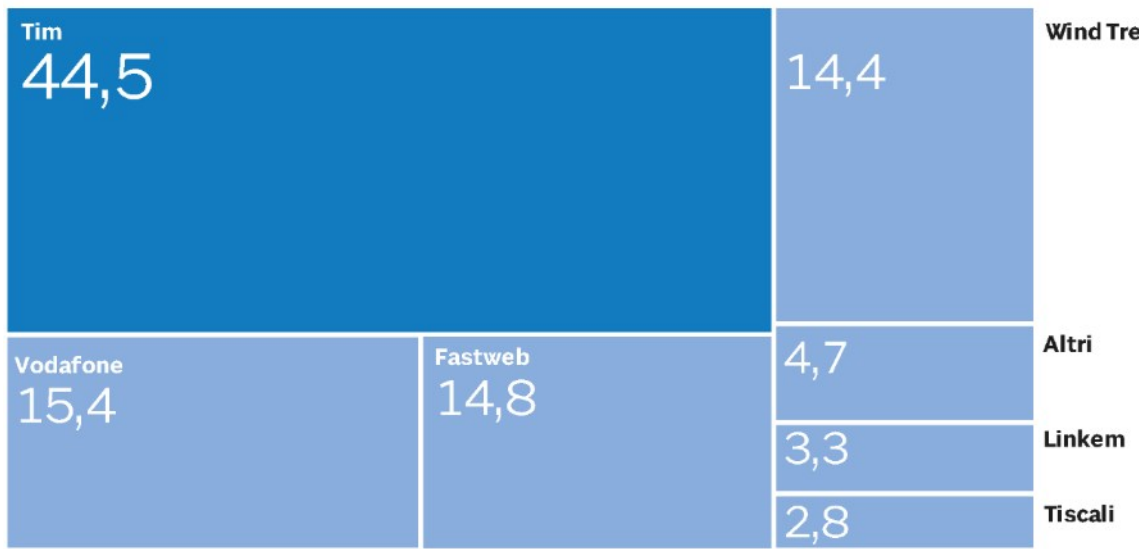
Parlando con *Il Sole 24 Ore* Calcagno commenta anche il progetto Tim-Vodafone sulle torri. «Quando a fare investimenti sono soggetti di questo tipo – precisa Calcagno – il confine fra le sinergie e il blindare a proprio favore risorse scarse è labile. Noi saremo molto attenti sul punto. Ben farà l'Antitrust europea, quando sarà il momento, a esaminare la questione. E in caso di imposizione di "remedies", opzione che crediamo possibile, noi saremo molto interessati a entrare in partita».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



### Gli accessi broadband e ultrabroadband in Italia

Quote di mercato in percentuale



Fonte: AgCom

# Fastweb, l'onda «5G» parte da Bolzano

## Nuove connessioni, la società milanese investe 3 miliardi in 5 anni

### L'attrezzatura: piccole antenne riceventi potenti come la fibra ottica

# 500

metri

La tecnologia servirà a realizzare gli ultimi 250-500 metri della rete e portare in casa il segnale

**BOLZANO** Parte da Bolzano l'investimento di Fastweb nella tecnologia di connessione a 5G, un impegno da 3 miliardi di euro in 5 anni. Ieri l'annuncio da parte dell'amministratore delegato della società milanese Alberto Calcagno.

Con questa tecnologia l'obiettivo è di consentire l'accesso a collegamenti fino a 1 Gigabit al secondo non più solo a 8 milioni, ma a 16 milioni di utenze.

Fastweb non abbandonerà la fibra ottica, ma informa che impiegherà anche la tecnologia wireless. La rete 5G Fwa utilizza le frequenze del 5G per realizzare gli ultimi 250-500 metri della rete e portare alle abitazioni — attrezzate con piccole antenne riceventi sui tetti o sui balconi — connessioni «ultra-performanti» del tutto analoghe a quelle realizzate con la fibra, come dimostrato dalla sperimentazione avviata in collaborazione con Samsung a Milano negli scorsi mesi. A quanto pare, dunque, l'efficacia sarà al livello della fibra ottica, senza però le lungaggini dovute ai tempi di realizzazione.

L'azienda fa sapere che Bolzano sarà la città pilota e la sua copertura verrà realizzata «nei prossimi mesi, per poi proseguire nel resto del territorio».

Per Fastweb si conferma il trend di crescita nell'acquisizione di clienti per i servizi di accesso a banda larga con 92mila nuove unità che portano la base clienti al 31 marzo a 2,575 milioni (+4% rispetto al dato 2018). Nello stesso periodo i ricavi hanno raggiunto 514 milioni di euro, in aumento del 4,5% rispetto ad un an-

no prima.

Grazie al piano di espansione la percentuale di famiglie ed imprese coperte dalla rete proprietaria a banda ultralarga di Fastweb arriverà dall'attuale 30% al 60%. Inoltre, grazie all'accesso alla rete di Telecom Italia al quale si affianca, in seguito all'accordo di condivisione reciproca annunciato ieri, l'accesso alle infrastrutture di Open Fiber, Fastweb sarà in grado di collegare con servizi di connettività iper-performanti anche nelle aree dove non dispone di proprie infrastrutture, per una copertura complessiva con reti a banda ultralarga pari al 90%.

«Fastweb si distingue per la sua capacità di differenziarsi rispetto agli altri operatori cogliendo in anticipo i trend tecnologici. Siamo i primi in Italia e tra i primi in Europa ad aver colto le enormi potenzialità del 5G per la realizzazione di una rete fissa a banda ultralarga» conclude Calcagno.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## Il piano



● Fastweb ha presentato ieri il suo piano d'investimento fino al 2024 che parte da Bolzano

● L'amministratore delegato Alberto Calcagno (foto) afferma: «Siamo i primi in Italia e tra i primi in Europa ad aver colto le enormi potenzialità del 5G per la realizzazione di una rete fissa a banda ultralarga»

### Test

Prima di partire con l'investimento quinquennale, Fastweb ha sperimentato la tecnologia con l'aiuto di Samsung



**L'OPZIONE FLASH FIBER**

# Tim-Open Fiber: perde quota l'ipotesi di una intesa limitata

**F2i formalizza l'offerta  
a Telecom per Persidera:  
sul piatto 240 milioni**

**Antonella Olivieri**

Per Open Fiber l'operazione Fastweb ha una valenza strategica superiore a quella di un puro accordo commerciale. Intanto è il primo accordo stipulato con una compagnia telefonica su base nazionale, coinvolgendo non solo le aree concorrenziali, ma anche le aree "C" e "D", a cosiddetto fallimento di mercato, dove l'operatore infrastrutturale che fa capo a Cdp e Enel si è aggiudicato tutti i bandi pubblici per la costruzione della rete in fibra. Ma inoltre completa il portafoglio clienti wholesale, dopo Vodafone e Wind-Tre, con l'arrivo dell'operatore alternativo che era il principale alleato dell'incumbent Telecom nella rete in fibra da realizzarsi con la formula Ftth (Fiber to the home, fibra fino all'abitazione/ufficio dell'utente). Un rapporto - quello tra Telecom e Fastweb - che aveva dato vita alla società Flash Fiber (80% Telecom e 20% Fastweb), che ora - a stare alle dichiarazioni dell'ad dell'operatore di Swisscom, Alberto Calcagno - sta per esaurire il proprio ruolo con il completamento della cablatrice di 29 città italiane. In prospettiva - anche questo fa parte del nuovo accordo - Fastweb potrà utilizzare parte delle infrastrutture di Open Fiber per lo sviluppo della rete di proprietà e vice-versa.

Ora, l'iniziativa è destinata ad avere riflessi anche sul tavolo aperto tra Telecom e Open Fiber. Il primo è l'ovvio aumento del potere negoziale della società guidata da Elisabetta Ripa, che si accoppia a un incremento del valore del progetto della joint Cdp-Enel dal momento che, come in tutti i contratti di questo tipo, sono previsti minimi garantiti che consentono di proiettare negli anni i previsti flussi di cassa relativi. Il secondo è che l'ipotesi di una collaborazione tra i due gruppi limitata a Flash Fiber può considerarsi virtualmente superata.

Per quanto riguarda Open Fiber il tavolo con Telecom resta finalizzato

a esplorare tutte le possibilità di collaborazione a 360°: sul punto le indicazioni dell'azionista Cdp sono state chiare e l'altro azionista paritetico, Enel, si è adeguato. Non è ancora possibile formulare una stima dei tempi necessari ad arrivare al dunque, al momento in cui cioè il management sottoporrà agli azionisti i pro e i contro delle diverse ipotesi che in teoria spaziano da un puro accordo commerciale, a intese di coinvestimento, a una comproprietà della rete, fino ad arrivare a una fusione tra Telecom e Open Fiber, che hanno già in comune l'azionista Cdp. L'impressione è che Telecom punti ad acquisire Open Fiber per integrarla nel gruppo. C'è attenzione affinché la cosa non si risolva nell'eliminazione della concorrenza, ma una fusione carta contro carta - con gli opportuni presidi di garanzia e regolamentari - potrebbe avere il merito di stabilizzare anche l'assetto dell'ex monopolista che a vent'anni dalla privatizzazione non ha ancora trovato pace.

Da parte pubblica c'è attenzione non solo per la rete fissa, ma anche per la rete mobile, tanto più per le implicazioni dello sviluppo del 5G. Tuttavia su quest'ultimo fronte la posizione al momento è più sfumata. Intanto F2i, il fondo infrastrutturale partecipato (con una quota di minoranza) anche da Cdp, ha formalizzato ieri a Telecom l'offerta vincolante per Persidera, la società che detiene cinque mux (i canali tv per la trasmissione in digitale terrestre), valutandola circa 240 milioni. Al dossier era interessata anche Raiway che però, per questioni regolamentari, avrebbe potuto rilevare non i mux, bensì solo la parte infrastrutturale valutandola qualcosa in meno di 200 milioni. L'offerta - a quanto risulta - è per il 100% e quindi rivolta anche a Gedi, che è azionista di minoranza al 30% ma dispone di una sorta di diritto di veto. Nei prossimi giorni la proposta sarà illustrata anche al gruppo editoriale che ha in carico la partecipazione a un prezzo più elevato di Telecom, per una valorizzazione complessiva di 305 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**INSIDE BUSINESS**
**TECHNOLOGY**

 Richard  
Waters


## Facebook's urgent quest is to find new ways to make money

Mark Zuckerberg's attempt to fix his social network was pitched as a Hollywood movie sequel, it might well be called Facebook II: The social experiment continues.

The Facebook founder laid out his plans for the next act in more detail at his company's annual developer conference this week. After all the mess, it looked like an attempt to forge a new social contract with users.

But it was hard not to feel that what is really beginning is another period of experimentation — and that like the one that preceded it, there is no way of telling exactly where it will lead or what kind of mass online social behaviour it will foster.

Some aspects of the way Facebook is tinkering with its services, though relatively minor, still point to a company that is playing with its users' sensitivities. Take a new feature called Secret Crush for its dating service. This will let people secretly list up to nine of their friends that they'd like to date: if one of those people reciprocates the crush in their own secret list, Facebook steps in to match-make.

Creepy sounding gimmicks for dating apps are nothing new online. But when a network with the scale of Facebook tries this sort of thing, it risks leaving users uncomfortable. How do you feel about Facebook encouraging your friends to secretly pine for you online, even when you haven't signed on to the dating app yourself?

Laying out how it wants to mould the future of online social interaction, Mr Zuckerberg talked about encouraging people to use the network "for good". This included a redesign of the core Facebook app to steer people to spend more of their time communicating in groups, where they are expected to engage in more meaningful interactions.

You might have thought that, after its recent problems with misinformation, Facebook would be wary that what one person sees as a force for "good" might strike others as anything but. Or that making it easier for people to find others like them online and reinforce each other's beliefs is as likely to facilitate division and hate as to promote a new commitment to civic responsibility.

Leaving aside the political need to show a more responsible face, Facebook is pursuing the same goal it always has: mass engagement.

Explaining its new product direction, which includes linking together its messaging networks, Mr Zuckerberg pointed out that messaging apps and Stories —

Five years on, there is still no pay-off in sight from the \$19bn

where user content expires automatically after a period of time — are the fastest-growing parts of its services, along with groups.

It is not clear how much Facebook is merely responding to changing user behaviour with all this, and how much it is leading it. Regardless, the evolving norms of online interaction have important implications for its business, as well as wider society.

Most obvious is the question of how to make money from private communication on encrypted networks. Even if Facebook can't see the content of user messages, it will still have plenty of information about their backgrounds and interests, provided they also use its core social networking services. After connecting all its messaging networks, it will be able to track a user's broader activity and interactions more easily.

Finding new ways to make money has now taken on a new urgency, foremost among them payments and e-commerce. Five years on, there is still no pay-off in sight from the \$19bn WhatsApp acquisition.

There are other business — and political — benefits from the kind of online behaviours it is now nudging users towards. Channelling them into groups, and putting more of the onus on group administrators to police behaviour, could reduce the responsibility (and the costs) for the company of moderating all content across its networks.

Also implicit in everything Mr Zuckerberg has laid out, though, is the assumption that Facebook's existing business model will continue. Despite the bad headlines of the past two years, this shows no sign of losing steam, to judge from unexpectedly strong earnings last week.

The Facebook CEO has always been a master of the pivot. From the time he responded to the rise of Twitter by nudging users to carry out more of their social activity in public, to the deft switch to mobile after the company's IPO, he has shown an ability to take an inchoate user need to socialise online and channel it in new ways.

If he can pull off this latest switch, under the harsh glare left by past failures, it will be his most impressive act yet.

*richard.waters@ft.com*

### WhatsApp buy

La ricerca uregente di Facebook è trovare nuove strade per fare soldi

