

## Rassegna del 08/03/2019

\*\*\*

<b>Stampa</b>	<b>27</b>	Vendite al dettaglio Mini rimbalzo a gennaio con Internet e discount	...	<b>1</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>12</b>	In breve - Bene solo discount ed e-commerce	...	<b>2</b>
<b>Repubblica Venerdì</b>	<b>46</b>	Ordinate e vi sarà dato. Online	<i>Fedeli Damiano</i>	<b>3</b>
<b>Mf</b>	<b>10</b>	Philadelphia obbliga ad accettare i pagamenti cash	...	<b>7</b>
<b>Mf</b>	<b>8</b>	In Germania Raisin (fintech) compra la banca Mhb - Ora il fintech compra una banca	<i>Bertolino Francesco</i>	<b>8</b>
<b>Corriere della Sera</b>	<b>25</b>	Visti da lontano - Zuckerberg svolta e torna alla privacy	<i>Gaggi Massimo</i>	<b>9</b>
<b>Mf</b>	<b>11</b>	Facebook copia il modello cinese - Facebook diventa una super-app	<i>Bertolino Francesco</i>	<b>10</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>22</b>	Intervista a Margarete Schramböck - «L'Europa non può più essere naïf, deve proteggere la propria industria»	<i>Geroni Attilio</i>	<b>11</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>17</b>	Klecha & Co nella corsa digitale	<i>Battanta Luca</i>	<b>13</b>
<b>Italia Oggi</b>	<b>15</b>	Tbwa, talenti e dati per innovare	<i>Secchi Andrea</i>	<b>14</b>
<b>Corriere della Sera</b>	<b>27</b>	Divieto all'acquisto di telefonini, Huawei fa causa agli Stati Uniti	<i>Sarcina Giuseppe</i>	<b>16</b>
<b>Repubblica</b>	<b>14</b>	Sul dossier Huawei Pechino fa causa agli Stati Uniti	<i>Rampini Federico</i>	<b>17</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>21</b>	Huawei cita in giudizio gli Usa per il bando ai propri prodotti	<i>Barlaam Riccardo</i>	<b>18</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>21</b>	Vodafone Uk teme un addio costoso	<i>Biondi Andrea</i>	<b>20</b>
<b>Stampa</b>	<b>27</b>	Tim, a Vivendi arriva la risposta dei sindaci Stab sulla rete unica	...	<b>21</b>
<b>Stampa</b>	<b>14</b>	Roma a Washington: dovete spiegare i rischi del 5G cinese - Roma chiede chiarimenti a Washington: spieghi i rischi di acquistare il 5G cinese	<i>Mastrolilli Paolo</i>	<b>22</b>

## Vendite al dettaglio Mini rimbalzo a gennaio con internet e discount

Boom del commercio on line (+13,3%). Crescita della grande distribuzione (2,8%) trascinata dai discount. Calo delle vendite per i piccoli esercenti (-0,8%) con una perdita stimata, almeno secondo Confesercenti, di circa 40 milioni. La somma di queste tendenze, fotografate dall'Istat, però ha portato ad un incremento di mezzo punto percentuale in valore delle vendite al dettaglio a gennaio, con una crescita in volume dello 0,6% su base mensile e dell'1,5% su base annua trascinata dalla crescita dei beni alimentari (+1% in valore e +1,1% in volume), mentre si registra una dinamica più moderata per quelli non alimentari. Il mini-rimbalzo delle vendite è «sicuramente un segnale positivo» ma Claudio Gradare, presidente di Federdistribuzione, invita alla cautela: «Occorre attendere ciò che accadrà nei prossimi mesi per capire se questa indicazione potrà consolidarsi nell'avvio di una dinamica migliore dei consumi». Ma per Confcommercio e Confesercenti la «situazione delle piccole imprese è quasi al collasso» e serve «una poderosa inversione di tendenza».

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



**IN BREVE****CONFCOMMERCIO****Bene solo discount ed e-commerce**

La leggera ripresa delle vendite al dettaglio a gennaio registrata dall'Istat, con un aumento congiunturale dello 0,5% in valore e dello 0,6% in volume, «testimonia la capacità e voglia di reagire delle famiglie italiane - commenta l'Ufficio Studi Confcommercio sugli ultimi dati Istat -. I consumi tengono ma le crescite apprezzabili sono confinate all'e-commerce e ai discount mentre proseguono le difficoltà delle piccole superfici di vendita».



# ORDINATE E VI SARÀ DATO. ONLINE

Testo e foto di  
**Damiano Fedeli**

La chiamano la Amazon degli **articoli religiosi**. Ma il suo quartier generale è a Reggio Emilia e non nella Silicon Valley. Ci siamo andati. Tra una prece a Padre Pio e una a Bezos

**R**EGGIO EMILIA. Entri e ti accoglie il pantheon della Silicon Valley: Bill Gates, Steve Jobs, Mark Zuckerberg, Jeff Bezos. Dietro le gigantografie sorridenti si estende un magazzino di cinquemila metri quadrati: migliaia e migliaia di santini, icone, rosari, statuette, madonne di Lourdes, paramenti, calici, vino da messa, ostie da consacrare. La Amazon degli articoli religiosi è italiana e ha il suo quartiere generale a Reggio Emilia, in questo capannone a pochi minuti dalla stazione dell'Alta velocità e dal ponte sulla A1, le eteree architetture di Calatrava. Qui ha sede Holyart, una società che in pochi anni si è affermata come leader mondiale nella vendita online di oggetti sacri. Un magazzino di 40 mila articoli, un fatturato che dalla nascita nel 2007 è sempre cresciuto a doppia cifra, fino ad arrivare ai sei milioni di euro dello scorso anno.



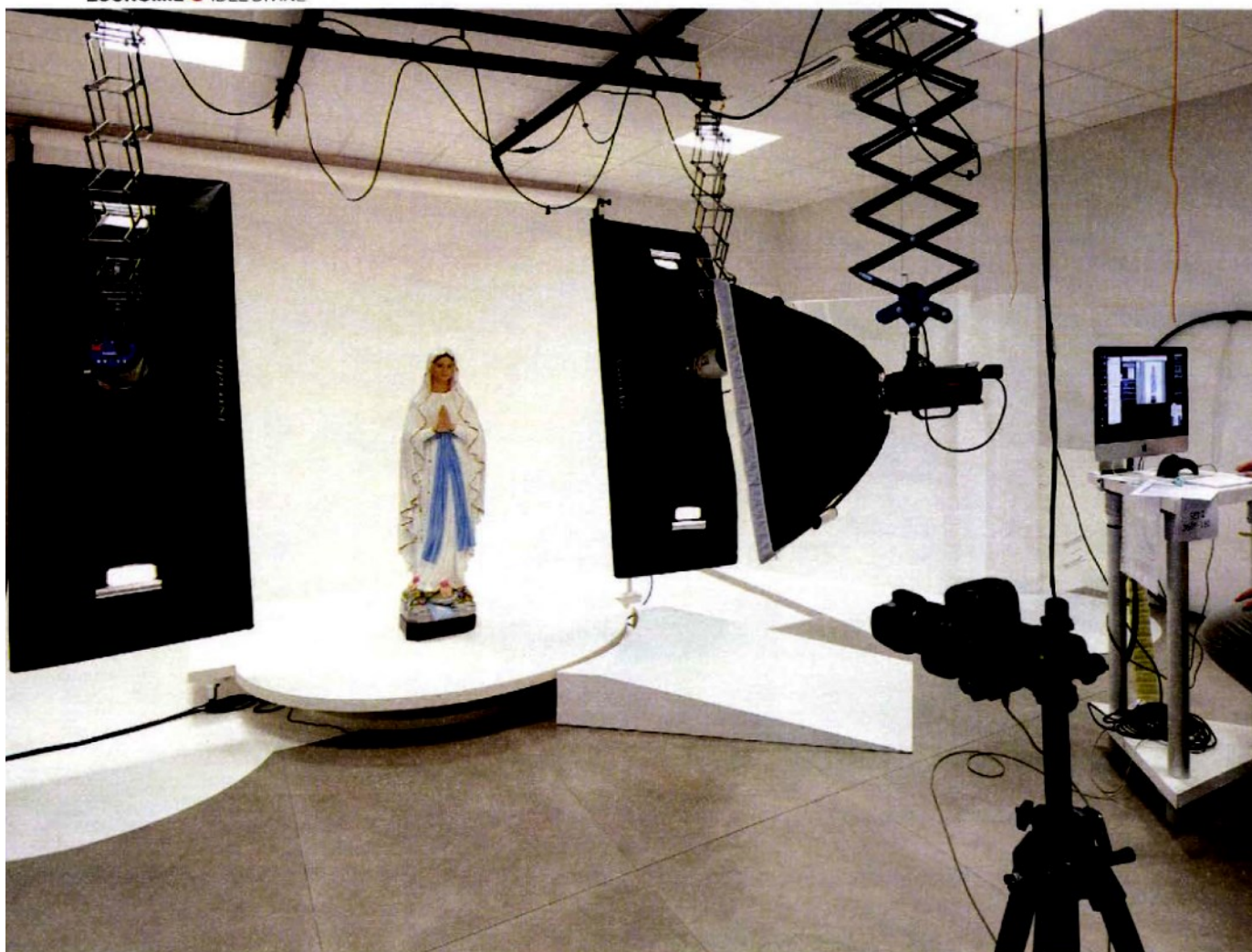


A gestirlo non sono frati o suore ma una srl fondata da due soci emiliani: Stefano Zanni e Gabriele Guatteri. «Le foto al piano terra? Non bisogna stupirsi. Quelli sono i nostri guru. Anche se vendiamo articoli religiosi, bisogna stare nel mondo. Le immagini di Padre Pio, papa Wojtyla, Madre Teresa, don Bosco sono dove meritano: al piano di sopra» sorride Zanni, che è anche l'amministratore delegato della società. «Siamo nati per scom-

**1** IL MAGAZZINO IN STILE AMAZON DA CINQUEMILA METRI QUADRI CHE CONTIENE OLTRE 40 MILA ARTICOLI RELIGIOSI. ENTRO GIUGNO, CON LA COSTRUZIONE DEL SECONDO PIANO, VERRÀ QUASI RADDOPPIATO **2** GLI UFFICI DELLA HOLYART, LEADER MONDIALE NELLA VENDITA ONLINE DI ARTICOLI RELIGIOSI **3** CALICI DA MESSA **4** UN GESÙ PRONTO PER ESSERE SPEDITO

messa. Gabriele aveva un negozio fotografico con un reparto di articoli religiosi, qui nel Reggiano. Quando cessò l'attività, mi chiese che cosa fare delle cose nel

magazzino. Allora lavoravo nella consulenza d'impresa e insegnavo alla Profingest, la business school fondata da Romano Prodi a Bologna. "Vendiamole su internet", gli dissi. Scelta naturale oggi, molto meno scontata allora. «In Italia non c'era ancora Amazon e sapevamo poco di e-commerce: ci siamo fatti fare il sito e abbiamo cominciato». L'avvio ricorda la mitologia delle start up californiane. «Siamo partiti in due garage a Sas-



suolo, lavorando fuori orario, di notte. Volevamo arrivare a 100 mila euro in tre anni e poi chiudere. Invece ci siamo innamorati di quest'idea e abbiamo continuato. Dopo tanti cambi di sede, siamo qui dal 2017. E continuiamo a ingrandirci: entro giugno completeremo un secondo piano, arrivando a ottomila metri quadri».

Entrando a Holyart non si respira l'odore di sagrestia che uno si aspetterebbe, ma non si è neanche in un anonimo deposito. Al contrario, gli interni hanno un design colorato, creato da uno studio famoso, l'Mpa Architects di Modena. Uno schermo all'ingresso mostra in tempo reale su un planisfero gli acquisti sul sito. «Vede? Qualcuno in Francia ha appena comprato un'icona russa. L'anno scorso abbiamo mandato 70 mila pacchi

in 110 Paesi», spiega Zanni. I ritmi di crescita sono effervescenti. «Nel 2018 siamo arrivati a sei milioni di fatturato, 37 per cento in più rispetto all'anno precedente. L'obiettivo è di fare otto milioni quest'anno e dieci entro il 2020».

Vista dall'alto sembra davvero una piccola Amazon. «Inseriamo dai tre ai quattrocento prodotti nuovi al mese. Quest'anno vogliamo arrivare a un totale di 50 mila». Ogni articolo viene fotografa-

**CROCIFFISSI, STATUINE, STOLE DI OGNI TIPO, MITRE, MADONNE: SI TROVA DI TUTTO**

to da Guatteri, l'altro fondatore, nello studio professionale interno. Sugli scaffali, migliaia di oggetti fra il devozionale, l'artistico e il decisa-

mente kitsch. «Abbiamo vari tipi di prodotti. Icone, immaginette, statue di ogni dimensione, rosari, ma anche gioielli a tema religioso» racconta Zanni. «Il nucleo centrale sono gli accessori liturgici per parrocchie e conventi: amboni, piccoli altari, tabernacoli, calici e ostensori, ceri e candele. E poi i paramenti da messa. E, ancora, gli articoli per vescovi: anelli episcopali, mitre e bastoni pastorali». Altri settori sono quello del Natale, con diecimila articoli per il presepe, e quello degli eventi particolari come beatificazioni o giubilei. «Infine abbiamo le piccole produzioni dei monasteri. Marmellate e miele, birra e liquori, cosmetici e rimedi naturali».

Sugli scaffali il *made in China* non manca. «Ma più della metà dei nostri



- [1] LO STUDIO DOVE VENGONO FOTOGRAFATI GLI OGGETTI PER IL CATALOGO ONLINE
- [2] AL PIANO TERRA CAMPEGGIANO GIGANTOGRAFIE DEI GURU DELLA SILICON VALLEY (BILL GATES, STEVE JOBS, MARK ZUCKERBERG E JEFF BEZOS)
- [3] NEL MAGAZZINO CI SONO ANCHE STATUE A GRANDEZZA NATURALE
- [4] SCATOLONI DI VINO DA MESSA
- [5] FRA I PRODOTTI CI SONO LE PRODUZIONI DEI MONASTERI, COME LIQUORI, BIRRE, MIELE, MARMELLATA E COSMETICI

duecento fornitori sono artigiani italiani, i migliori. Con le specializzazioni: i presepi dalla Valgardena o, ovviamente, da Napoli. I rosari da Loreto. L'oreficeria liturgica da Lombardia e Veneto. Abbiamo viaggiato per tutta Italia per conoscerli e farci conoscere». Sugli scaffali regna un apparente disordine. «Noi facciamo come Amazon: i prodotti sono collocati in modo casuale. Questo velocizza il loro ritrovamento, contrariamente a quello che si potrebbe credere. È un software a guidare gli operatori: se andasse in tilt, ci metteremmo mesi a ritrovare le cose». Holyart ha studiato bene il colosso mondiale dell'e-commerce: «Sia-

mo andati due volte a Piacenza a osservare il modello del centro per l'Italia. Ci accomuna la varietà dei prodotti: noi abbiamo dalla fragile palla in vetro di Murano alle statue in marmo pesanti un quintale».

Quello che stupisce è che Holyart abbia successo vendendo per un pubblico, quello dei sacerdoti e dei credenti, spesso non giovanissimo e poco avvezzo agli acquisti online. «Ormai anche in questo settore si esigono prodotti di ogni tipo, disponibili sempre e ovunque. Dove lo trovi se non qui un magazzino con duecento tipi di stole disponibili immediatamente? Comunque per i clienti meno

tecnologici abbiamo un'assistenza telefonica che li segue passo passo». I dipendenti sono una trentina, venti a tempo indeterminato. In periodi come il Natale si arriva a qua-

**«SUGLI SCAFFALI NON MANCA IL MADE IN CHINA MA LA MAGGIOR PARTE DEGLI OGGETTI SONO MADE IN ITALY»**

ranta addetti. S'incontrano tutte facce giovani. Come li selezionate, nelle parrocchie? «No, non chiediamo certo se uno va a messa. L'importante è non essere pregiudizialmente contro la religione. La nostra azienda vuole anche essere multiculturale: se devi vendere al mondo, il mondo deve far parte di te. Ci sono ragazzi da Francia, Germania, Polonia, Turchia, India, Ghana, Kenya, ma anche dagli Usa e dal Sudamerica». Il call center, con i suoi operatori madrelingua, copre sei lingue. Per i lavoratori ci sono una cucina con la cantinetta dei vini e una sala relax con il calcio balilla. «Organizziamo pranzi, feste e aperitivi tutti insieme. Qui non si lavora il sabato e la domenica. Diamo un premio di mille euro alle donne che vanno in maternità e le mamme possono avere orari flessibili. Incoraggiamo i nostri lavoratori a fare i loro acquisti o la spesa online e a farsi consegnare gli oggetti qui, così studiamo le confezioni e i servizi degli altri. Di aziende ne ho viste tante, ma da noi il clima fa la differenza». E i clienti si affezionano. «Lei non sa quanti messaggi di ringraziamento riceviamo con scritto "Pregherò per voi"».

**Damiano Fedeli**



## Philadelphia obbliga ad accettare i pagamenti cash

**P**hiladelphia sarà la prima grande città statunitense a obbligare i negozi ad accettare i pagamenti in contanti, mettendosi al centro del dibattito tra innovazione e diritto per tutti i cittadini di accedere al mercato. La norma verrà applicata a partire da luglio. Quello di Philadelphia non è un caso isolato: un consigliere comunale della città di New York ha presentato una proposta simile e il parlamento statale del New Jersey ha recentemente approvato un progetto di legge per vietare i negozi cashless. Il Massachusetts

è andato oltre, diventando il primo Stato a richiedere a tutti i negozianti di accettare i contanti. Molti commercianti stanno scegliendo di accettare solo i pagamenti digitali per una maggiore sicurezza e velocità, non dovendo gestire migliaia di dollari in contanti ed evitando perdite di tempo per consegnare il resto ai clienti. C'è tuttavia chi si preoccupa per chi, spesso poveri, anziani o immigrati, non ha carte di credito o di debito, senza contare che molti consumatori preferiscono pagare in contanti per una questione di privacy, non volendo lasciare traccia di spostamenti e acquisti. Non tutti, quindi, pensano che una cashless society sia sinonimo di progresso.



**SVOLTA DIGITALE**

# In Germania Raisin (fintech) compra la banca Mhb

(Bertolino a pagina 8)

LA TEDESCA RAISIN HA ACQUISITO MHB BANK, PICCOLO ISTITUTO CON SEDE A FRANCOFORTE

## Ora il fintech compra una banca

La piattaforma permette di scegliere fra i conti di deposito di 66 istituti partner e ha 165 mila utenti. Dal 2012 la società ha raccolto circa 170 milioni da numerosi investitori, fra cui Paypal

DI FRANCESCO BERTOLINO

**L**eri i sismografi finanziari hanno registrato una piccola scossa, forse preludio a un terremoto. Per la prima volta una società fintech ha comprato una banca. Mentre i colossi del credito moltiplicano gli investimenti in start-up finanziarie per non perdere il treno dell'innovazione, la fintech tedesca Raisin ha acquisito Mhb Bank, piccolo istituto con sede a Francoforte. L'operazione è di modesta entità ma è un'ulteriore, significativa dimostrazione della rivoluzione in atto nel mondo finanziario. Raisin è una sorta di aggregatore di conti di deposito: gli utenti iscritti alla piattaforma possono confrontare le offerte di 66 banche partner (fra cui quattro italiane: Banca Farmafactoring, Banca Progetto, Banca Sistema e Vivibanca). Una volta scelto un prodotto, Raisin provvede automaticamente a trasferire i fondi al conto deposito selezionato e per il periodo di tempo stabilito dal contratto. Dal 2018 i clienti tedeschi hanno anche la possibilità di investire in Etf tramite la piattaforma. Fondata a Berlino nel 2012 la fintech tedesca conta oggi più di 165 mila clienti in 31 Paesi europei e ha intermediato depositi per oltre 11 miliardi di euro. Per gli

utenti il servizio è gratuito. Sono le banche partner a pagare una commissione a Raisin per mantenere un posto nella sua vetrina paneuropea, con un sistema che sovverte il tradizionale rapporto banca-cliente.

**Non è più il cliente** a pagare la banca per avere un servizio, ma è la banca a pagare per avere l'opportunità di raggiungere il cliente. Una logica che sembra piacere anche agli investitori. In cinque round di finanziamento Raisin ha raccolto circa 170 milioni da diversi investitori tra cui anche l'antesignana delle fintech, Paypal. Nell'ultimo round, concluso a fine febbraio, sono arrivati 100 milioni di capitale fresco, utilizzati in parte (in quale non è stato rivelato) per l'acquisto di Mhb Bank. L'istituto di Francoforte, fondato nel 1973, era dal 2005 di proprietà del fondo di private equity americano Lone Star e già da qualche tempo metteva a disposizione di Raisin i suoi servizi bancari (identificazione dei clienti, gestione dei conti e delle transazioni). Ora, però, la fintech ha deciso di mettersi in proprio e di acquisire, tramite Mhb, la licenza bancaria tedesca. Per questo motivo l'operazione dovrà essere autorizzata dalla Consob tedesca (Bafin) e dalla Banca Centrale Eu-

ropea. «Assieme a Mhb», ha sottolineato il fondatore e amministratore delegato Tamaz Georgadze, «possiamo continuare a sviluppare e a integrare senza soluzione di continuità i servizi offerti ai clienti, alle banche e ai distributori partner». L'obiettivo è rendere il concetto di «deposito come servizio uno standard di mercato per le banche in Europa». La chiave del successo delle fintech risiede nella capacità di concentrare le risorse su un unico servizio, offerto su scala europea (se non globale) ricorrendo a società terze per i servizi accessori in una logica di revenue sharing. Grazie all'agile struttura dei costi e alla vocazione transnazionale queste piattaforme stanno esercitando una forte pressione competitiva sulle istituzioni finanziarie tradizionali, spingendo le banche ad imitarne o acquisirne i servizi. Mai prima d'ora però era accaduto il contrario: cioè che una fintech acquisisse una banca. (riproduzione riservata)




**Visti da lontano**
di **Massimo Gaggi**

## Zuckerberg svolta e torna alla privacy

**C**ontrordine ragazzi. La *privacy* torna di moda, parola di Mark Zuckerberg. Il quale una decina d'anni fa aveva tentato di smantellarla in quanto ostacolo formidabile al business che Facebook stava cominciando a costruire: la massiccia raccolta di dati personali da elaborare, impacchettare e rivendere. Una macchina pubblicitaria intelligente, costruita con le informazioni sulle nostre vite. Per convincerci che la tendenza a difendere gli spazi privati, il diritto alla riservatezza, era roba d'altri tempi, brontolii di dinosauri che rifiutavano di accettare il nuovo che avanza, Zuckerberg aveva perfino aperto finestre sulla sua vita privata, promettendo di mettersi in piazza. Ci ripensò ben presto, passando a forme di *iperprivacy* anche nel mondo fisico: andò a vivere in una grande villa ben protetta e, per isolarsi meglio, acquistò anche le case circostanti. Ma la battaglia per smantellare la *privacy* in rete, per fare di Facebook una piazza senza barriere, continuò. Con enorme successo fino a quando il moltiplicarsi dei casi di bullismo digitale e, poi, gli scandali politici a raffica, non hanno costretto Zuckerberg a passare gran parte del suo tempo a scusarsi e a promettere di ridisegnare il sistema. Ci siamo: d'ora in poi, annuncia il fondatore di Facebook, il focus del gruppo si sposterà dalla piazza digitale al salotto di casa, cioè alle comunicazioni private tra due o poche persone, integrando WhatsApp, Instagram e Messenger. Quella di Zuckerberg è una svolta epocale che avrà ripercussioni politiche e sociali in tutto il mondo, visto che il gruppo ha ormai 2,7 miliardi di utenti e che in molti Paesi Facebook è sinonimo di Internet. Lui riconosce che è il contrario di quello che ha fatto fin qui, ma spiega che è questo che la gente vuole: comunicazioni private, protette, rese sicure con sistemi di crittografia. E il grande affare dei dati personali da raccogliere e vendere? Rimarrà e a fianco ne crescerà un altro: Zuckerberg cambia rotta per seguire le scelte degli utenti, ma anche per motivi di business. Basta guardare alla Cina dove Tencent, una specie di Facebook, ha trasformato WeChat, il suo Messenger, in un sistema privato e criptato attraverso il quale la gente paga quasi tutto, anche un caffè, e gestisce molti servizi personali essenziali. In più Facebook sta anche pensando di emettere la sua criptovaluta: un Bitcoin per miliardi di utenti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## Facebook copia il modello cinese

Zuckerberg annuncia la svolta: il social diventerà una super-app

**Bertolino  
a pagina 11**

ZUCKERBERG ANNUNCIA LA SVOLTA: PIÙ PRIVACY, MA ANCHE E-COMMERCE E PAGAMENTI

# Facebook diventa una super-app

*Il fondatore sposa la crittografia e apre all'integrazione fra le messaggistiche di Instagram, WhatsApp e Messenger  
Wall Street teme per i ricavi e non apprezza il piano*

DI FRANCESCO BERTOLINO

**P**er Facebook *private is the new social*. Il *Wall Street Journal* sintetizza così la svolta verso la privacy annunciata da Mark Zuckerberg per il social network più popolare al mondo (oltre 2 miliardi di utenti). In un post il fondatore ha rivelato l'intenzione di proteggere con la crittografia i messaggi scambiati su Instagram e Messenger (come già accade per WhatsApp), proteggendoli da intrusioni di terzi (governi compresi?) e, chissà, un domani anche di Facebook stesso. Si tratterebbe di una rivoluzione copernicana per il social network, che ha costruito la sua fortuna proprio sull'utilizzo dei dati personali a fini di pubblicità mirata e che per la sua gestione della privacy è stato coinvolto in una lunga serie di scandali. Abbandonata (almeno in parte) l'attività di accumulo di informazioni sugli utenti, Facebook dovrebbe trovare, con urgenza, nuove fonti di ricavi, altrettanto ricche. Il problema non è sfuggito a Wall Street che ha accolto la nuova Facebook con un -2,8%. Un'impresa non facile, ma nel post-Zuckerberg ha dato qualche indizio su come potrebbe essere realizzata. Facebook potrebbe espandersi nell'e-commerce e nei servizi di pagamento, guadagnando sulle commissioni

e, perché no, immagazzinando anche dati sulle abitudini di consumo degli utenti. Facebook farebbe così lo stesso percorso del cinese WeChat, trasformatosi da «semplice» social network in una super-app che offre in un'unica piattaforma servizi di ogni tipo (compresa la prenotazione di visite mediche). Zuckerberg ha anche confermato le voci, da tempo in circolazione, sulla futura unione delle messaggistiche di Instagram, WhatsApp e Messenger cosicché gli utenti possano comunicare da un social network all'altro. La mossa presenterebbe però anche un duplice vantaggio per Facebook. Da un lato, renderebbe a Menlo Park più facile combinare i dati raccolti per profilare con ancora maggior precisione gli utenti. Dall'altro, renderebbe più difficile per le autorità antitrust mondiali procedere allo spezzatino delle componenti di Facebook, un'ipotesi adombrata negli Stati Uniti dopo che le elezioni presidenziali del 2016 hanno dimostrato la potenza comunicativa e la pervasività del social network. (riproduzione riservata)



# «L'Europa non può più essere naïf, deve proteggere la propria industria»

**INTERVISTA**

**MARGARETE SCHRAMBÖCK**

**Il ministro austriaco dell'Economia d'accordo con Francia e Germania**

**Regole Antitrust da rivedere «Pensate per un mondo che non esiste più»**

**Attilio Geroni**

*Dal nostro inviato*

VIENNA

Europa non deve essere naïf quando si tratta di difendere i propri campioni nazionali da incursioni "esterne", come quelle cinesi. Parola del ministro austriaco dell'Economia e della Digitalizzazione Margarete Schramböck, 49 anni, ex Ceo di Telekom Austria 1, in quota al Partito popolare del cancelliere Sebastian Kurz. Il suo è uno dei primi ministeri in Europa, se non il primo, ad assumere direttamente la responsabilità della cosiddetta Industria 4.0 e di tutto ciò che è digitale nei processi produttivi e nei servizi.

Come la Germania, e l'Italia, l'Austria è un Paese a forte vocazione manifatturiera e il ministro ritiene che l'innovazione sia un formidabile strumento per re-industrializzare l'Europa, ovviamente in settori hi-tech. Che vanno aiutati e protetti. Quindi, bene sia il nuovo meccanismo Ue di controllo degli investimenti diretti esteri (Ide) da parte di Paesi terzi, sia l'iniziativa franco-tedesca di una nuova politica industriale e di revisione delle regole dell'Antitrust.

**In Europa, ormai più di un governo sottolinea la necessità di proteggere le proprie imprese strategiche dalle acquisizioni di aziende pubbliche, pesantemente sovvenzionate dallo Stato come nel caso della Cina. In Germania, l'acquisizione del produttore di robot per l'industria, Kuka, da parte di Midea, colosso cinese degli elettrodomestici, è stato uno shock nazionale. Qual è la posizione del governo austriaco?**

Kuka è stato un campanello d'allarme e secondo me l'Europa non può essere naïf su quanto sta accadendo. Siamo perciò soddisfatti di essere riusciti ad

accordarci, durante il semestre austriaco di presidenza Ue del Consiglio Ue, su un meccanismo di monitoraggio degli Ide originati dai Paesi extra-Ue. Sfortunatamente, alla fine, l'Italia si è mostrata contraria e mi ricordo che abbiamo avuto parecchie discussioni in merito. È interessante perché l'Italia era stata tra gli Stati membri che originariamente avevano chiesto l'istituzione di questo meccanismo di controllo. In Austria abbiamo già una legge che protegge le nostre infrastrutture. Se un investitore straniero acquisisce più del 25% di una nostra infrastruttura strategicamente importante, il mio ministero deve esserne informato. La Germania ha di recente rafforzato la propria legge e anche noi stiamo pensando a un emendamento per quanto riguarda le società hi-tech.

**Quindi l'Europa si arrocca?**

Ciò non vuol dire necessariamente che respingeremo qualsiasi tentativo di acquisizione. Vogliamo sapere quali sono gli investimenti diretti in Austria. E questo meccanismo di monitoraggio europeo degli Ide ci permette di controllare che cosa sta accadendo, quali sono le tendenze e avere di conseguenza un quadro d'insieme. Tutto ciò è indispensabile perché un'azienda può essere acquisita in Italia, un'altra in Germania e nessuno sa che cosa sta realmente accadendo su scala europea. Sono quindi soddisfatta per aver raggiunto un accordo europeo durante il semestre austriaco e il cui iter legislativo si concluderà il 13 marzo.

**Francia e Germania hanno presentato un'iniziativa comune per una nuova politica industriale europea e un profondo ripensamento delle regole Ue sulla concorrenza. Qual è il suo parere?**

Sempre durante il Consiglio Ue sulla Concorrenza, la presidenza di turno austriaca aveva lanciato un position paper per una nuova politica industriale. Eravamo quindi già su questa lunghezza d'onda. Ed era molto simile alla proposta franco-tedesca. Ci eravamo concentrati soprattutto sulle industrie hi-tech perché, e questo lo so per esperienza personale come manager d'azienda, negli anni ho visto molte imprese hi-tech francesi, e anche tedesche, sparire dal mercato. Dobbiamo perciò trovare una soluzione per l'Europa che sostenga l'industria, perché l'industria è un pre-requisito per la creazione di ricchezza e posti di la-

voro; perché il suo contributo all'economia, il 20% nel caso dell'Austria, assieme alle Pmi, alle start-up e ai servizi è il mix ideale per una crescita durevole. E sono felice che finalmente all'interno dell'Unione europea il clima sia cambiato: da un'economia prevalentemente orientata ai servizi a un modello più bilanciato. È un po' come tornare alle proprie radici. Per questo sono rimasta negativamente sorpresa dalla decisione dell'antitrust europeo di bocciare la fusione tra Alstom e Siemens. Siamo in un clima di dura competizione con la Cina, con gli Stati Uniti e le regole Antitrust dell'Unione non prendono in considerazione questa competizione globale. Nel frattempo, da quando per la prima volta abbiamo parlato di competizione nel Mercato Unico, il mondo è cambiato; l'industria è cambiata, i modelli di business sono cambiati. Dobbiamo modernizzarci e adattarci alla situazione attuale. Perciò sono d'accordo con la posizione espressa da Francia e Germania.

**L'industria europea però non può pensare di crescere soltanto attraverso meccanismi di protezione.**

Certamente no. Credo che più innovazione, più digitalizzazione, più intelligenza artificiale, più robotica avremo nelle nostre imprese, meno importante sarà il costo del lavoro e più facile sarà creare occupazione, in un certo senso reindustrializzare. Le faccio un esempio. Infineon, il produttore tedesco di semiconduttori, ha da poco deciso di investire 1,6 miliardi in Carinzia per realizzare un impianto produttivo a Villach. Non solo un centro di ricerca e sviluppo, ma una vera e propria fabbrica. Non succedeva da anni in Europa. E per la produzione non è stata scelta la Cina, ma una sede produttiva europea, tra le montagne e i laghi di una regione austriaca. Ciò dimostra che è possibile riportare in loco personale qualificato e competente, a patto che si investa parecchio in riconversione e formazione professionale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





**Scudo Ue.** Il ministro dell'Economia Margarete Schramböck

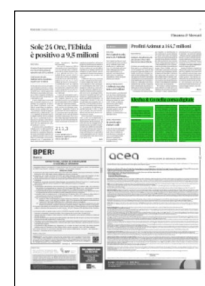
# Klecha & Co nella corsa digitale

## FINTECH

**Klecha: siamo un ponte tra chi produce software e chi sviluppa tecnologia**

**Luca Battanta**

Rinunciare alla carriera in una banca d'affari come Lazard per aprire la propria banca d'investimenti è già un atto di coraggio. Farlo nel pieno di una crisi finanziaria globale come quella del 2008, scegliendo addirittura l'Italia come base operativa, diventa quasi temerario: ecco Stephane Klecha, l'ex banchiere della «maison Lazard» che ormai 10 anni fa ha scelto di investire sull'Italia. Klecha ha co-fondato a Milano con Fabiola Pellegrini, bocconiana ex Idea capital, la sua «boutique», la «Klecha & Co», vincendo finora la sua scommessa contro la crisi dell'azienda-Italia: al suo attivo ha infatti più di 50 operazioni nel campo del merger & acquisition, focalizzando l'attenzione sulle Pmi e in particolare quelle che si occupano trasversalmente di tecnologia. Questo grazie a un team dispiegato su quattro diverse sedi, New York, Londra, Parigi e naturalmente Milano, composto da 15 persone e quasi la metà donne. «Il nostro obiettivo – spiega Klecha – è puntare sul mercato del futuro creando un ponte tra chi produce software e chi sviluppa tecnologia». Una specializzazione che ora sta utilizzando nelle nuove frontiere del mercato, il Fintech e il Regtech (tecnologie per la compliance regolatoria): «A mio avviso – aggiunge – l'Italia offre grandi opportunità di investimento e crescita nella finanza digitale e nelle tecnologie applicate alla regolazione finanziaria. La complessità e la continua evoluzione delle regole nazionali e internazionali imposte alle banche, alle assicurazioni e ad altri intermediari, offrono grandi possibilità di crescita come advisor nell'ambito di operazione di M&A della digitalizzazione degli incumbent, delle soluzioni fintech di wealth management e sui pagamenti. Le imprese infatti hanno bisogno di sistemi digitali per essere al passo con le regole quali GDPR, PSD2 e MIFID2 e coglierne le opportunità di business».



*Il capo Emea Topçuoglu: le agenzie devono adattarsi al cambiamento dei consumatori*

# Tbwa, talenti e dati per innovare

## In Italia 2018 a +24%. La crisi? Noi facciamo il nostro lavoro

DI ANDREA SECCHI

**C'**è un percorso che Tbwa, il network di agenzie di pubblicità del gruppo Omnicom, ha cominciato 4/5 anni fa: un percorso fatto di ricerca di talenti, di integrazione all'interno e apertura all'esterno con nuove collaborazioni, di utilizzo dei dati per andare incontro alle aspettative dei clienti e al comportamento dei consumatori che cambiano velocemente. Tbwa, ormai, «ha preso velocità» su tutto questo: «Ovunque nel mondo abbiamo lavorato con lo stesso spirito, e grazie a ciò oggi siamo al punto di essere stati nominati advertiser dell'anno da *AdWeek* e siamo l'azienda più innovativa secondo *Fast Company*». L'assicurazione è del nuovo presidente Emea di Tbwa, **Cem Topçuoglu**, che già da quattro anni aveva la responsabilità di Europa orientale, Medio Oriente e Africa e da sei mesi ha aggiunto tra gli altri anche Italia, Spagna, Finlandia, Irlanda e Svezia. «Ora non ci resta che continuare a essere riconosciuti come i più innovativi a livello mondiale e per questo dobbiamo essere un'agenzia 'always in beta', in continuo sviluppo come i software, in divenire».

**Il primo passo nel percorso** di Tbwa, che si definisce un «collettivo creativo», ha riguardato il reclutamento di nuovi talenti, con la scelta di anda-

re a cercarli anche in bacini differenti da quelli classici delle agenzie. «Siamo un business fatto di persone che devono avere competenze e interessi trasversali e poi conoscenze molto specifiche, le chiamiamo 'T shaped' (con la forma a T, ndr). Poi in agenzia acquisiranno gli skill necessari».

Topçuoglu parla di un'apertura radicale del gruppo, sia appunto nella ricerca di talenti sia nelle collaborazioni all'esterno: «Le agenzie di oggi devono agire velocemente, reagire ed essere proattive sui clienti, mettersi nelle condizioni di anticipare le loro esigenze e così di cogliere le opportunità anche senza aspettare la loro chiamata». Accade anche, infatti, che le agenzie si focalizzino sulle loro idee creative, che poi però non sono allineate con gli obiettivi dei clienti. «Lavorare con Ikea», continua il presidente Emea, «significa per esempio tener presente che la loro currency è portare i clienti in negozio. Perciò devi avere non solo idee creative ma che lavorino in questo senso».

Poi ci sono i dati, quelli dei brand clienti, di terze parti e quelli prodotti internamente da Tbwa. Nel gruppo c'è un network di 260 persone chiamato Backslash (dal simbolo nel marchio di Tbwa la barra al contrario, \, adottato per aggiungere i nomi delle agenzie via via aggregate) che produce contenuti su come va il mondo

ad uso dei creativi del gruppo ma pubblicati ogni tanto anche su Instagram.

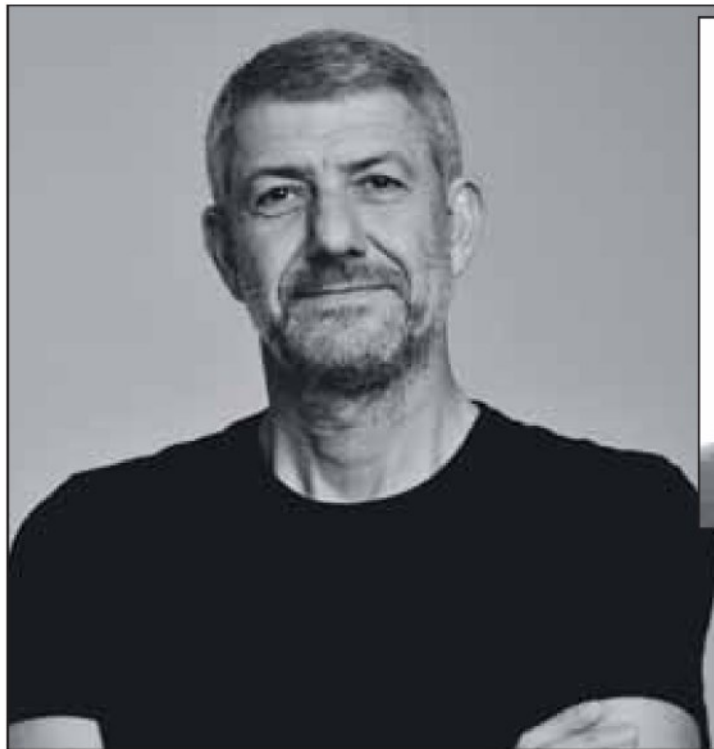
**E l'Italia in tutto ciò?**

«L'Italia è pronta», dice Topçuoglu. «Qui capisco i loro clienti meglio di molti altri mercati». Nel 2018, ha spiegato **Marco Fanfani**, group country manager e ceo di Tbwa Italia, «l'agenzia è cresciuta nel paese del 24% sul 2017 e del 47% sul 2016. Merito sia dei nuovi clienti come ePrice, Wind, Telepass, che di quelli già esistenti: Eni per il digital, per esempio, con una quota del 35% del fatturato che proviene dal digital, del 40% dall'advertising tradizionale e del 25% da Integer (retail marketing ed eventi, ndr)». Poi ci sono i nuovi clienti a livello internazionale che pure hanno un impatto locale, l'ultimo dei quali è Pfizer Multicentrum.

E la crisi di cui si parla per quest'anno? «Poco importa», risponde Topçuoglu. «L'Italia ha piccoli problemi rispetto ad altri paesi di cui ho la responsabilità. È come nel golf, in cui si sono gli handicap (assegnati a ogni giocatore dilettante in modo da competere equamente con i più esperti, ndr): il Sud Africa ne ha 10, la Turchia 15... Io dico: dimenticate queste cose e focalizzatevi sul business. Non possiamo cambiare il nostro ambiente ma dobbiamo fare bene il nostro lavoro».

—© Riproduzione riservata—





**A sinistra, Cem Topçuoğlu  
e, in alto, Marco Fanfani**

# Divieto all'acquisto di telefonini, Huawei fa causa agli Stati Uniti

## Il gruppo cinese: legge incostituzionale e danneggia gli americani

### Commercio

di **Giuseppe Sarcina**

DAL NOSTRO CORRISPONDENTE

**WASHINGTON** Lo scontro tra Cina e Stati Uniti finisce in tribunale. Huawei, il grande gruppo delle telecomunicazioni, ha presentato una denuncia alla Corte di Plano, in Texas, dove ha sede la sua filiale americana. Il ricorso chiede ai giudici di dichiarare incostituzionale la legge *National Defense authorization act* che vieta al governo Usa e ai suoi fornitori di acquistare ogni tipo di equipaggiamento da Huawei.

La norma è stata varata nell'agosto scorso e predispone uno scudo giuridico per proteggere le istituzioni americane da possibili intrusioni o atti di spionaggio cinese, usando i servizi, i telefonini o altri dispositivi di Huawei.

Guo Ping, presidente di turno dell'azienda, ha spiegato in una nota: «Il Congresso americano ha ripetutamente fallito nel tentativo di esibire le prove per giustificare le restrizioni imposte ai nostri prodotti. Siamo stati costretti a prendere questa iniziativa, per noi è l'ultima spiaggia. Il divieto non solo è illegale, ma impedisce a Huawei di impegnarsi in una corretta concorrenza sul mercato, danneggiando, in ultima istanza, i consumatori americani».

Lu Kang, portavoce del ministro degli Esteri cinese, ha detto di non sapere se anche il

governo di Pechino ricorrerà alla magistratura, aggiungendo che la mossa di Huawei «è totalmente ragionevole e comprensibile». Secondo alcuni esperti consultati dall'agenzia Reuters, il ricorso sarà probabilmente respinto dai giudici texani. «Il Congresso ha un'ampia autorità per proteggere i cittadini da ciò che viene percepito come una minaccia», osserva Franklin Turner, avvocato dello studio McCarter & English. Nel novembre scorso, però, una corte federale ha rigettato un'analogo istanza presentata dalla Kaspersky Lab, società russa specializzata in *cybersecurity*.

L'offensiva giudiziaria di Huawei negli Stati Uniti si affianca a quella già avviata in Canada, dopo l'arresto nel dicembre scorso di Sabrina Meng Wanzhou, direttrice finanziaria e figlia del fondatore della grande azienda. Meng contesta la legittimità delle procedure che hanno portato al suo fermo. La prossima udienza è fissata proprio per oggi. La manager attende agli arresti domiciliari. Se i giudici le daranno torto, scatterà l'extradizione verso gli Stati Uniti, dove rischia fino a 30 anni di carcere per aver violato il divieto di concludere affari con l'Iran. Tutto ciò, naturalmente, complica ancora le relazioni tra Pechino e Washington. I due governi stanno trattando per chiudere un accordo cruciale sul commercio. L'ultima parola toccherà ai presidenti Donald Trump e Xi Jinping nel vertice di Mar-a-Lago del prossima 27 marzo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### Il caso

● L'offensiva giudiziaria di Huawei negli Usa si affianca a quella già avviata in Canada, dopo l'arresto a dicembre di Sabrina Meng Wanzhou, direttrice finanziaria e figlia del fondatore



Vertici Guo Ping, presidente di turno di Huawei





## IL CASO

La guerra commerciale

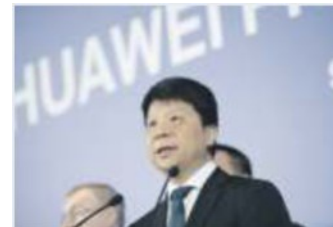
## Sul dossier Huawei Pechino fa causa agli Stati Uniti

Dal nostro corrispondente

FEDERICO RAMPINI, NEW YORK

«Le restrizioni imposte a Huawei sono incostituzionali», l'azienda fa ricorso contro l'embargo Usa e richiede un'ingiunzione permanente che lo annulli. Si apre un nuovo capitolo nella guerra "parallela" tra Washington e Pechino: quella che su altri fronti vede ancora aperto il negoziato commerciale; e che si è arricchita di un capitolo italiano legato alle Nuove Vie della Seta. Il dossier Huawei è della massima importanza poiché riguarda la sfida globale sulle telecom, in particolare la leadership nella tecnologia 5G, la quinta generazione di telefonia mobile. «Il Congresso degli Stati Uniti ha omesso di fornire prove a supporto delle restrizioni sui prodotti Huawei e siamo costretti a intraprendere questa azione legale come estrema soluzione», ha detto Guo Ping, presidente di turno di Huawei. La causa è stata intrapresa in un tribunale distrettuale degli Stati Uniti a Plano, in Texas. Secondo la denuncia, la norma varata dal Congresso non solo impedisce a tutte le agenzie governative statunitensi di acquistare apparecchiature e servizi Huawei, ma vieta anche loro di

stipulare contratti o concedere sovvenzioni o prestiti a terzi che acquistano apparecchiature o servizi Huawei. Questo allarga molto l'impatto dell'embargo, fino a configurarne un'applicazione extra-territoriale. Anche aziende non americane potrebbero finire in una lista nera e perdere accesso alle commesse federali, se hanno a che fare con Huawei. È proprio ciò che vuole l'Amministrazione Trump, peraltro appoggiata da una maggioranza bipartisan. Infatti da tempo Washington fa pressione su tutti gli alleati perché chiudano le porte a Huawei, argomentando che il dominio cinese nella tecnologia 5G è una minaccia per la sicurezza di tutto l'Occidente. Questa campagna però incontra resistenze. Solo il mese scorso almeno sei paesi tra cui degli alleati degli Stati Uniti come l'Arabia Saudita, la Turchia e l'Islanda, hanno siglato contratti con Huawei. Nell'Unione Europea, secondo la Casa Bianca, «c'è comprensione riguardo al problema di sicurezza posto da Huawei, ma ci sono differenze sui modi di affrontarlo». Resta ai massimi la tensione Cina-Canada, sul procedimento di estradizione della direttrice finanziaria di Huawei da Vancouver agli Usa.



Guo Ping, presidente di Huawei



# Huawei cita in giudizio gli Usa per il bando ai propri prodotti

## LA BATTAGLIA LEGALE

**La società denuncia l'incostituzionalità della legge voluta da Trump**

**Usa-Ue, Malmström annuncia: l'agricoltura sarà esclusa dal negoziato**

**Riccardo Barlaam**

*Dal nostro corrispondente*

NEW YORK

«Il divieto contro le nostre apparecchiature per il 5G è anticostituzionale»: Huawei fa causa all'amministrazione Trump. Il ricorso, annunciato, è stato depositato mercoledì al tribunale distrettuale di Plano, Texas, dove il colosso cinese ha la principale sede americana (Huawei vs Usa, procedimento 4:19-cv-00159), e prende di mira una decisione contenuta nel Defense Authorization Act. Decisione con cui l'amministrazione Usa ha posto il divieto all'uso di attrezzature Huawei, o dell'altra cinese Zte, alle agenzie governative, alle amministrazioni locali e alle società come condizione per ricevere gli incentivi federali per le reti superveloci.

La causa costringerà la Casa Bianca a rendere pubbliche le motivazioni che hanno portato a vietare l'accesso della società cinese al mercato Usa. D'altro lato Huawei sarà sottoposta ad analisi approfondite sulle proprie pratiche commerciali e sulle relazioni con il governo cinese.

L'amministrazione Usa sostiene che la società di tlc pone rischi alla sicurezza nazionale perché le sue apparecchiature potrebbero essere utilizzate da hacker governativi cinesi per spiare le società e le agenzie americane. Huawei ha sempre rigettato tutte le accuse. In gioco c'è una partita più grande, che gli Usa non vogliono perdere: il dominio industriale nelle reti 5G.

Huawei è il maggior produttore mondiale di apparecchiature per i network delle reti superveloci che saranno determinanti con il web del futuro: i collegamenti nella guida

autonoma, intelligenza artificiale, internet delle cose.

A fine gennaio l'Fbi ha depositato in un tribunale di Brooklyn la denuncia con 13 capi di imputazione contro Huawei per le presunte violazioni delle sanzioni con l'Iran. Gli Usa accusano Huawei di furto di segreti commerciali e di frode bancaria per violazione delle sanzioni, cospirazione e ostruzione giudiziaria. Huawei e la sua cfo Meng Wanzhou, figlia del fondatore della società Ren Zhengfei, sono accusati di aver mentito alle autorità bancarie per evitare problemi su transazioni per milioni di dollari con l'Iran dal 2008 al 2015.

Sul fronte delle trattative commerciali Stati Uniti-Cina va registrato un deal in arrivo, da 18 miliardi, tra la società petrolifera cinese Sinopec e l'americana Cheniere Energy per la fornitura di gas liquefatto (Lng). Il contratto dovrebbe essere firmato prima dell'accordo tra Stati Uniti e Cina come ulteriore elemento di avvicinamento. Fonti vicine ai negoziati parlano di una fornitura di 1-2 milioni di tonnellate l'anno per un periodo di 20-30 anni.

Una notizia molto importante per l'Europa, per l'industria agroalimentare e i produttori agricoli, è che la commissaria Ue al Commercio, Cecilia Malmström, a Washington con l'omologo americano Robert Lighthizer, ha fatto sapere che l'agricoltura sarà esclusa dai negoziati Usa-Ue: la lobby dei farmer americani spingeva per una maggiore apertura del mercato europeo. Invece il mandato dei prossimi negoziati commerciali riguarderà solo l'industria (le auto tedesche e la filiera dei componentisti italiani).

Il dipartimento di Stato Usa, inoltre, ha appena riportato l'ambasciata Ue a Washington al rango di organizzazione internazionale «con effetto immediato». Lo scorso anno l'ambasciata europea era stata degradata alla stregua di rappresentanza diplomatica bilaterale, equivalente di uno Stato nazionale, in seguito alle tensioni tra Commissione Ue e amministrazione Trump. L'annuncio è coinciso con l'arrivo nella capitale federale del nuovo ambasciatore europeo Stavros Lambrinidis, ex ministro degli Esteri greco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





**A Shenzhen.** Il capo dell'ufficio legale di Huawei, Song Liuping, e il vicepresidente John Suffolk (a sinistra)

# Vodafone Uk teme un addio costoso

**Dall'eventuale rimozione degli apparati cinesi oneri per centinaia di milioni**

## Andrea Biondi

Un addio che – a detta di Vodafone Uk – sarebbe estremamente costoso e allungherebbe i tempi per lo sviluppo delle reti 5G. Proprio nel giorno dell'annuncio dello scontro frontale fra Huawei e Stati Uniti – con la denuncia presentata dal colosso di Shenzhen puntando l'indice contro l'incostruzione della messa al bando dei propri prodotti stabilita da Washington – dal Regno Unito arriva un altisonante alert per mettere in guardia sugli effetti negativi di un "ban" totale di Huawei dai lavori di realizzazione delle reti 5G. In questo caso l'allarme, a differenza di volte precedenti, è circostanziato anche a livello tecnico. E il risultato finale è una minaccia non da poco: il rischio è di dover sopportare costi per centinaia di milioni di sterline.

Bandire Huawei dal mercato 5G del Regno Unito, ha detto Scott Petty, Chief technology officer di Vodafone Uk, parlando con i giornalisti nel corso di un briefing organizzato per illustrare l'avanzamento della rete 5G nel Regno Unito, costringerebbe il colosso britannico delle tlc a rimuovere gli apparati Huawei da circa 6mila dei 18mila siti mobili gestiti nel Regno Unito. E questo perché «la pri-

ma versione di 5G è non *stand alone* e richiede il 4G».

Quindi un divieto per i lavori futuri andrebbe evidentemente a impattare anche sulla rete esistente. «Se fossimo costretti a rimuovere Huawei dalla rete – ha aggiunto Petty secondo una ricostruzione dell'agenzia Reuters – avremmo bisogno di agire sul 32% delle stazioni base in cui ora utilizziamo apparati Huawei e sostituire quelle tecnologie con tecnologie di altri». E tutto questo costerebbe «centinaia di milioni di sterline e rallenterebbe l'implementazione del 5G». Quindi una decisione che rappresenterebbe una zavorra anche in considerazione del fatto che Huawei è «molto avanti» rispetto ai competitor. Nel briefing con i giornalisti, alla voce del cto si è poi unita anche quella di Helen Lamprell, General Counsel & External Affairs Director di Vodafone UK che ha sottolineato come non vi siano prove che gli apparati Huawei rappresentino una minaccia per la sicurezza.

Insomma una presa di posizione non banale mentre il Governo inglese sta decidendo – lo farà nelle prossime settimane – se seguire o meno l'input nei confronti di Huawei arrivato dagli Usa. Il tutto mentre il mese scorso il capo del National Cyber Security Center britannico, pur non negando l'esistenza di potenziali pericoli, ha comunque affermato come vi siano gli strumenti adatti per scongiurarli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



RIUNIONE DEL COMITATO CONTROLLO E RISCHI

# Tim, a Vivendi arriva la risposta dei sindaci Stallo sulla rete unica

MILANO

I sindaci di Tim, in vista dell'assemblea, rispondono oggi alla lettera con cui, il 24 gennaio scorso, Vivendi aveva denunciato all'organo di controllo interno (con una notifica anche alla Consob) irregolarità nei passaggi che hanno portato alla sostituzione dell'ex ad Amos Genish - «licenziato» dal cda mentre si trovava in Corea per stipulare accordi commerciali - con Luigi Gubitosi. La posizione del collegio sindacale - che oggi sarà pubblicata insieme alla relazione sulla remunerazione - soprattutto se non fosse di totale chiusura ai francesi (come ieri alcune indiscrezioni suggerivano) potrebbe aumentare la suspense in vista dell'assemblea che il 29 marzo dovrà votare sulla revoca di cinque consiglieri

della lista Elliott chiesta da Vivendi. Luigi Gubitosi, nel frattempo, prosegue il suo road show per illustrare il suo piano negli Stati Uniti, mentre ieri a Milano si è riunito per 4 ore il comitato controllo e rischi. A procedere negli acquisti del titolo (ieri scivolato dello 0,67% a 0,56 euro) sarebbe però in larga parte la Cassa depositi e prestiti che punta a raggiungere il 10% entro il 20 marzo, giorno del deposito delle azioni per l'assemblea. Cdp punta alla creazione della rete unica che, a quanto risulta, non avrebbe ancora fatto passi avanti nelle riunioni tecniche. Al punto che allo studio ci sarebbe un semplice coinvestimento tra Flash Fiber (80% Tim, 20% Fastweb) e Open Fiber. **F.SP.** —

BY-NC-ND ALL'UNO DIRITTI RISERVATI



CYBERSICUREZZA

PAOLO MASTROLILLI

Roma a Washington: dovete spiegare i rischi del 5G cinese

P. 14

Incontro all'ambasciata italiana sulla cybersicurezza. Il generale Vestito: siamo all'alba di una nuova era di guerriglia

# Roma chiede chiarimenti a Washington: spieghi i rischi di acquistare il 5G cinese

La preoccupazione è anche quella di trovare un'alternativa sostenibile

L'ambasciatore Varricchio: esplorare nuove collaborazioni con gli Usa

RETROSCENA

PAOLO MASTROLILLI  
INVIATO A WASHINGTON

**S**e gli Stati Uniti vogliono che l'Italia non affidi la costruzione della nuova rete per le comunicazioni 5G ai cinesi di Huawei, dovrebbero fare due cose: primo, chiarire nel dettaglio quali sono i rischi che questa scelta creerebbe dal punto di vista della sicurezza nazionale e internazionale; secondo, suggerire un'alternativa sostenibile dal punto di vista delle leggi del mercato. Senza un chiarimento approfondito sul primo punto, infatti, il secondo diventa indifendibile, in quanto sarebbe difficile spiegare perché il nostro Paese dovrebbe rinunciare alla soluzione più economica, e forse anche tecnologicamente più avanzata.

Sono ragionamenti avvenuti a margine del convegno «Cybersecurity, challenges and opportunities for Italy and the U.S.», organizzato ieri dall'ambasciata italiana a Washington.

Il forum, già avvenuto in una forma simile a Londra,

aveva lo scopo di presentare il nostro sistema Paese nel settore della sicurezza cibernetica, rafforzando dialogo e collaborazione con gli americani. Il sottosegretario alla Difesa Angelo Tofalo, il vice direttore del Dis Roberto Baldoni, il consigliere per la sicurezza e la politica estera del ministro Di Maio Carmine America, il comandante del Joint Command for Cyber Operations Francesco Vestito, il coordinatore della cybersecurity al ministero degli Esteri Francesco Talò, e vari rappresentanti del mondo imprenditoriale e accademico, hanno spiegato le riforme avviate in Italia, a partire dall'adozione del National Cybersecurity Strategic Framework and Action Plan. Con loro si sono confrontati rappresentanti dell'amministrazione Trump, come il vice assistente segretario per la Cyber Policy al dipartimento della Homeland Security, Thomas McDermott, e il collega del dipartimento di Stato Robert Strayer.

L'ambasciatore Armando Varricchio ha introdotto i lavori, sottolineando quanto sia indispensabile «esplorare nuove strade di cooperazione tra Italia e Usa». Carmine America ha aggiunto che l'obiettivo del governo è «rafforzare la collaborazione istituzionale» tra i due Paesi su questo terreno. Tofalo ha ricordato gli incontri avuti già a gennaio con la sottosegretaria alla Difesa Lord e il generale Wilson, chiarendo che «non possiamo permetterci il lusso di restare indietro», e all'azione di protezione dei governi va aggiunta quella delle im-

prese e dei cittadini.

Il quadro più impressionante lo ha presentato il generale Vestito, quando ha detto che «siamo all'alba di una nuova era di guerriglia», come quella lanciata dagli avversari dell'Occidente durante la Guerra Fredda, ma condotta con i nuovi mezzi della tecnologia. Uno scontro «asimmetrico nell'asimmetria», dove gli avversari che possono essere attori statali, ma anche strutture parallele o semplici hacker, mettono in pratica la dottrina dello stratega cinese Sun Tzu, attaccando «i nostri centri di gravità per vincere la guerra senza combatterla».

A questo scopo è necessario diventare molto più rapidi nelle difese, ad esempio aggiornando ogni tre anni i sistemi a disposizione e le persone che li operano. Questo per proteggere tanto lo Stato, da atti di spionaggio o di guerra, quanto le compagnie private, che sono vittime di circa due terzi degli attacchi a scopo criminale e di ricatto.

Baldoni ha toccato anche il punto dell'uso della tecnologia per interferire nei processi democratici, a partire dall'allarme lanciato proprio dai servizi americani in vista delle elezioni europee di maggio.



Tofalo ha sviluppato i temi del convegno incontrando le controparti come McDermott e Strayer, per rafforzare lo scambio di informazioni e tecnologia, e ora proseguirà la missione nella Silicon Valley. La questione però ha un impatto immediato, dopo che il segretario di Stato Pompeo ha avvertito che gli Usa limiteranno le comunicazioni con gli alleati che sceglieranno Huawei. La risposta italiana è che Washington deve andare oltre gli avvisi, spiegando nel dettaglio quali sono i pericoli e quali le alternative. Altrimenti le legge del mercato imporrebbe di scegliere il sistema 5G più avanzato e meno costoso. —

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

## I nodi sul tavolo

### 1

#### Le violazioni

I nuovi mezzi tecnologici permettono violazioni alla sicurezza e tentativi di manipolazione inediti

### 2

#### La difesa

Oltre allo scambio di tecnologia tra alleati serve una risposta rapida a eventuali attacchi

### 3

#### I prossimi rischi

A rischio di cyber attacchi ci sono soprattutto le prossime elezioni europee