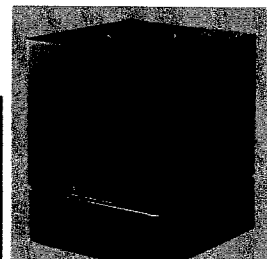


**ECONOMIA**  
 TLC / LA NEW ENTRY


Due modem WiMax Motorola per casa o ufficio. In alto: David Gilo. Sopra il titolo: una antenna per il WiMax in una città americana

# IL WIMAX va in convento

**Un ex monastero in Umbria. E un imprenditore israeliano reduce dalla Silicon Valley. Ecco l'azienda che ha vinto l'asta per la banda larga senza fili**

DI ALESSANDRO LONGO

**D**avid Gilo è un nome che dice ancora poco, eppure sarà presto noto come l'israeliano che, innamorato dell'Umbria, si è imbarcato in un'avventura da 300 milioni di euro per scuotere lo stagnante mercato delle telecomunicazioni italiane. La sua arma si chiama WiMax, la tecnologia di banda larga senza fili di cui il ministero delle Comunicazioni guidato da Paolo Gentiloni ha appena fatto l'asta per assegnare le licenze d'uso. Protagonista dell'asta è stato appunto Ariadsl, piccola azienda umbra acquistata da Gilo nel 2007 (al 75 per cento)

e poi quotata in Borsa. Ariadsl ha sorpreso tutti ed è stata l'azienda che in assoluto ha speso di più in licenze WiMax: 47,570 milioni di euro. Molto di più dei 13,810 milioni investiti da Telecom Italia nella stessa asta. In questo modo, Ariadsl ha fatto incetta di licenze, che gli permetteranno di creare (tra qualche mese) una rete WiMax capillare, dal Trentino alla Sicilia. Una rete totalmente indipendente da quella di Telecom Italia,

per offrire accesso a Internet, telefonia e servizi evoluti su banda larga alle pubbliche amministrazioni.

Ma chi è Gilo, uomo nuovo delle tlc italiane ma con una lunga esperienza a capo di aziende tra Israele e gli Stati Uniti? Negli ambienti della Silicon Valley lo ricordano ancora come il ragazzo prodigo che vendette la propria azienda, la Dsp Communications a Intel (colosso dei computer) per 1,6 miliardi di dollari nel 1999. Da allora Gilo si è trasformato in capitalista di ventura, fondando Gilo Ventures, con cui finanzia giovani aziende innovative del settore. L'ultima sua scommessa si chiama ap-

punto Ariadsl, finanziata da Gilo Ventures e da altri fondi di investitori esteri (tra cui Goldman Sachs) per un totale di 200 milioni di euro. «Vi si sommeranno altri 100 milioni, che contiamo di ottenere da banche italiane. Il piano industriale prevede 300 milioni di investimento nei prossimi anni per il WiMax», spiega Gilo. Il tutto nasce da un misto di circostanze fortuite, amore per l'Umbria e calcolo di opportunità di mercato.

«La storia comincia con Gilo che affitta una villa vicino a Todi, perché è innamorato di questi posti», spiega Alessandro Ronchi, uno dei tre fondatori perugini di Ariadsl, tutti fra i 30 e i 40 anni: «Aveva bisogno di una connessione veloce a Internet, ma lì l'Adsl non arriva. Si è rivolto quindi a noi, perché vendiamo banda larga senza fili». Deve essersi trovato bene, perché da cliente a investire il passo è stato breve: «Gli abbiamo presentato il progetto, prima della gara WiMax, e ha deciso di scommetterci».

Ariadsl si trasformerà in grande azienda: «Avremo 1.200 dipendenti, dagli attuali 30, e una nuova sede a Todi. Voglio una struttura che rispetti i vincoli paesaggistici e l'ambiente», dice Gilo, che sta ristrutturando all'uopo un ex convento dell'anno mille in Umbria. Gilo ha anche fama di essere vicino ai democratici americani e alle idee di Al Gore. Un'altra delle aziende di Gilo è ora infatti l'americana Arcadia Networks, che si occupa di reti di distribuzione intelligente dell'energia elettrica, con sistemi che permettono di ridurre i consumi e l'impatto ambientale.

Dietro le sue mosse imprenditoriali c'è un calcolo preciso: «Primo: in Italia il 40 per cento del territorio non è raggiunto da Adsl. Il WiMax può essere la tecnologia ideale per portare, senza fili, la banda larga in queste zone», dice Gilo. «Secondo: la vostra Telecom ha, sulla banda larga, una quota di mercato record in Europa (64 per cento, ndr). È facile prevedere che di- ▶

minuirà nei prossimi anni, adeguandosi ai livelli europei. Ci sono margini quindi di crescita per un provider alternativo, che sfrutta tecnologie wireless, indipendenti dalla rete di Telecom».

Certo, non è detto che i servizi WiMax permetteranno ad Ariadsl di rientrare nell'ingente investimento. Non tutte le ciambelle di Gilo sono riuscite col buco: per esempio la Vvyo Corporation, che ha fondato e diretto dal 1996 per poi abbandonarla l'anno scorso, è ancora in forte perdita. Negli anni ha bruciato 250 milioni di dollari e ora sta licenziando la maggior parte dei dipendenti.

Che la scommessa sul WiMax possa riuscire è però confermato da un altro indizio: Ariadsl non è la sola ad avere fatto questo calcolo. L'ha fatto anche A.F.T. (provider Linkem) che nelle licenze WiMax ha speso 34,422 milioni di euro, secondo solo a Ariadsl. Anche i progetti sono simili: «Spenderemo 150-200 milioni di euro per coprire circa l'80 per cento della popolazione con il WiMax entro i prossimi 4-5 anni», dice Davide Rota, amministratore delegato di Linkem, che ha come socio finanziario la Sopaf dei fratelli Magnoni. L'idea è di offrire non solo accesso a Internet e telefonate, senza canone Telecom, a famiglie e aziende, ma anche servizi evoluti che sfruttino la rete senza fili WiMax. Per esempio videosorveglianza, telerilevazioni, controllo del traffico e del territorio. In certe zone i servizi saranno offerti in concorrenza all'Adsl di Telecom, anche se all'inizio si baderà soprattutto a coprire le zone non raggiunte da Adsl. «Vanno a nostro vantaggio alcune novità in arrivo: stanno per uscire i primi computer portatili che integrano un'antenna WiMax. L'utente potrà accedere così alla nostra rete senza bisogno di altri apparati, da casa, in ufficio, in luoghi pubblici. E nel 2009 ci saranno i telefoni WiMax», dice Rota.

«È significativo che ad avere vinto il maggior numero di licenze WiMax e a progettare una copertura capillare del territorio siamo stati noi e Ariadsl. Siamo tra i pochi operatori a fare solo questo di mestiere: connessioni wireless», osserva Rota. Si spiega così l'accanimento di rilanci con cui nell'asta i due hanno fatto desistere giganti del calibro di Wind, Fastweb, Mediaset e AirOne, che si sono ritirati. Mentre Telecom si è accontentata di licenze per il solo Centro-Sud, isole escluse. Rilanci che hanno reso l'asta italiana la più ricca in Europa: il ministero delle Comunicazioni incasserà 136,337 milioni di euro (più 176 per cento rispetto alla base d'asta). ■

Foto: A. Scattolon - A3