

**Tlc.** La società porta la fibra da 1 a 10 Gigabit in otto aree industriali - È un primo test che potrà essere replicato altrove

# Vodafone investe sui distretti

Assicurate connessioni ultraveloci in territori dove operano 3.400 piccole imprese

**Andrea Biondi**

Vodafone scommette sui poli industriali italiani, dove ha steso fibra di proprietà destinata ad aziende di qualsiasi taglia che potranno richiedere collegamenti a 1 Giga o anche a 10 Giga al secondo.

Sono 8 le aree industriali sulle quali ha puntato Vodafone per quello che è da intendersi con ogni probabilità come un primo test, replicabile in altre aree industriali del Paese: Moncalieri (To), Cologno Monzese (Mi), Carpi (Mo), Modena, Ospedaletto (Fc), Modugno (Ba), Surbo (Le) e Arzano (Na). Zone industriali molto mirate, quindi, in cui puntare a conquistare clienti e business sul versante imprese, anche rispondendo alla necessità emersa nelle discussioni che hanno portato al piano governativo Industria 4.0. Il 69% delle imprese risiede infatti nelle aree grigie, quelle cioè in cui c'è già un operatore e dove quindi lo Stato non può intervenire direttamente - a differenza delle cosiddette "aree bianche" - nell'incitnavare la costruzione della rete per non incorrere nello stop e per aiuti di stato.

In questo quadro l'operazione di Vodafone risponde senz'altro all'esigenza di copertura per le aree produttive. «Lo facciamo», spiega Manlio Costantini, diret-

tore responsabile divisione aziende di Vodafone Italia - assicurando connessioni ultraveloci, a 1 Giga o a 10 Giga, a seconda delle esigenze in aree dove, complessivamente, operano 3.400 piccole e medie aziende».

Certo le telco, da Telecom, a Wind a Fastweb, in generale si sono tutte attrezzate per fornire reti e servizi e alcune società, come Retelit o BT solo per fare qualche

## COMMESSE PUBBLICHE

Firmato con il ministero del Lavoro il primo contratto per la fornitura di servizi di connettività dati per la Pubblica amministrazione

esempio, si occupano esclusivamente di questo ambito. «Noi - replica Costantini - contiamo sul nostro know how, sulla bontà della nostra infrastruttura e su tutta una serie di soluzioni, da unire all'infrastrutturazione in fibra, per migliorare la produttività delle aziende». Costantini cita «soluzioni che spaziano dai servizi cloud all'Internet delle cose». Nell'Iot Vodafone in Italia ha acquisito l'azienda Cobra ora diventata Vodafone Automotive e ter-

reno di sperimentazione delle cosiddette soluzioni "machine to machine", in cui sim all'interno di macchinari dialogano fra loro.

È comunque chiaro che l'operazione che porta Vodafone al lancio di questa nuova offerta per le aziende su rete in fibra propria è un salto importante, fatto con investimenti del piano Sping (3,6 miliardi di euro) in scadenza a marzo e che arriva dopo un periodo di silenzio sul fronte del roll out in fibra. Per la multinazionale britannica, guidata in Italia da Aldo Bisio, la scelta di legarsi a Enel Open Fiber (nella cui orbita è entrata anche Metroweb) ha senz'altro un impatto. Con Enel, Vodafone ha un accordo commerciale per portare la fibra fino a casa in 10 città entro il 2019 (Bari, Cagliari, Catania, Firenze, Genova, Napoli, Padova, Palermo, Perugia e Venezia). A Perugia ci sono già i primi clienti a 1 Giga.

Ora, il lancio della fibra FttH (Fiber to the home) a 1 Giga e la soluzione "Fiber to enterprise" (a 10 Giga) sembra mettere in luce quantomeno l'intenzione di Vodafone di proseguire anche su una strada propria, accelerando su target territoriali specifici, legati alle aree industriali del Paese. Per ora i servizi in fibra di Vodafone sono in 360 città con una copertu-

## La fibra Vodafone nei poli industriali

### I DISTRETTI CABLATI



### LE QUOTE DI MERCATO



## Assolombarda

### Abc digital diventa un modello replicabile

**Luca Orlando**

MILANO

«Gli allievi - spiega Dario - sono stati bravi». «I professori - ribatte Massimo - in effetti ci hanno aiutato». Dinamica standard, se non fosse per l'età. Diciassette anni Dario, studente della scuola secondaria, 65 Massimo. A ribaltare i ruoli è il progetto ABC Digital voluto da Assolombarda - Confindustria Milano-Monza e Brianza, schema di alfabetizzazione digitale per allargare l'utilizzo delle nuove tecnologie anche agli over 60. Il progetto, alla seconda edizione e inserito nel piano strategico "Far Volare Milano", è frutto dell'azione di 23 soggetti tra aziende, istituzioni e associazioni. Sono stati coinvolti 2.500 studenti di 35 scuole, giovani impegnati ad "iniziare" al mondo digitale 2.500 over 60. «Tra i piani per il rilancio di Milano - spiega il presidente di Assolombarda Gianfelice Rocca - vi è anche l'e-government. Ma la fruizione di questi servizi non è scontata. Ecco perché abbiamo pensato di coinvolgere la popolazione più anziana, sfruttando il bacino di giovani che Milano può offrire. La forza del programma è l'integrazione: una community di imprese, istituzioni, scuole, terzo settore che unisce energie e competenze». L'idea è ribaltare i ruoli, sfruttando le capacità dei ragazzi, per formare gli over 60, concorrendo alla riduzione del digital divide e puntando alla creazione di una città metropolitana hi-tech realmente fruibile e accessibile a tutti i cittadini. «La collaborazione concreta delle aziende e dei partner - spiega l'ad di Accenture Fabio Benasso - ha permesso di integrare capacità tecniche, competenze umane ed energia. Per creare un modello progettuale "scalabile", che si presta a essere esteso». «È uno dei più bei programmi di Assolombarda - aggiunge Rocca - e fa piacere vedere l'entusiasmo di tanti giovani. Qui i benefici sono dupli: perché anche i ragazzi, imparando a spiegare, apprendono competenze richieste dalle imprese: è un modo concreto per avvicinarsi al mondo del lavoro». Per le scuole più meritevoli sulla base di progetti presentati ed erogati, il percorso Abc Digital si è concluso ieri al termine dell'evento in Assolombarda con premi da 500 a 6 mila euro, un budget di 32 mila euro reso disponibile dalla Fondazione Rocca.



ENERGIA DALLA NATURA. FUTURO SOSTENIBILE.

La forza della natura e la sua bellezza sono la nostra più grande risorsa. Per questo abbiamo scelto di puntare sulle fonti rinnovabili. E finché l'acqua continuerà a scorrere, il vento a soffiare e il sole a splendere, noi di ERG continueremo a trovare l'energia per muoverci verso un futuro sostenibile.

www.erg.eu



Semplicemente Energia

**Esselunga.** Attesa per il testamento

## Dopo Caprotti, si apre il rebus della successione

### LOMBARDIA



**Emanuele Scarsi**  
MILANO

Circa 200 persone hanno riempito ieri mattina la piccola chiesa di San Giuseppe, a due passi dal Teatro alla Scala, nel centro di Milano, per assistere ai funerali del fondatore di Esselunga Bernardo Caprotti. L'imprenditore è scomparso venerdì scorso sulla soglia dei 91 anni. Sedute in prima fila le due famiglie dell'imprenditore: a sinistra la seconda moglie Giuliana Albera e la figlia Marina Sylvia, a destra i figli di primo letto, Giuseppe e Violetta, presenti per dare l'addio al padre nonostante i rapporti burrascosi, sfociati in una lungo contenzioso giudiziario (ora in Cassazione) sulla proprietà delle quote di Esselunga. Ai funerali, voluti dalla famiglia in forma privata, hanno partecipato quasi esclusivamente i parenti e i collaboratori più stretti di Caprotti. La salma di Caprotti è stata tumulata nel cimitero di Albiate, in provincia di Monza, dove l'imprenditore era nato nel 1925.

Ieri mattina 152 supermercati Esselunga sono rimasti chiusi per lutto. Il gruppo Esselunga nel 2015 ha realizzato un fatturato di 7,3 miliardi e vanta un patrimonio netto di 2,3 miliardi. L'attenzione ora è a mercoledì quando, probabilmente, sarà aperto il testamento presso il notaio Marchetti di Milano. Il 91,57% della holding Supermarkets Italiani è intestata all'Unione fiduciaria e il resto a Bernardo Caprotti. Dalle scelte del fondatore dipenderà il destino di Esselunga: secondo il codice civile, il 50% della successione, cosiddetta legittima,

andrà divisa fra i tre figli - Giuseppe, Violetta e Marina - e un altro 25% va all'attuale coniuge, Giuliana Albera. Rimane da verificare le disposizioni date sul restante 25%, che potrebbe fare la differenza. Al momento l'ultima moglie (25%) con la figlia Marina (16,6%) controllerebbero il 41,6% del gruppo. Se a loro fosse attribuito anche il rimanente 25% avrebbero il controllo assoluto (il 66%) e sarebbero anche in grado di realizzare operazioni societarie per le quali è richiesta la convocazione di una assemblea straordinaria.

La morte di Caprotti ha con-

**7,3 miliardi**

**Fatturato di Esselunga**  
Il gruppo commerciale vanta un patrimonio netto di 2,3 miliardi

gelo il processo di ricerca avviato dallo stesso Caprotti con l'incarico alla banca Usa Citigroup di vagliare e negoziare le manifestazioni di interesse da parte di Blackstone, Cvc e Bc partners. L'interesse a continuare un negoziato con i fondi d'investimento (ma anche di terzi) dovrà essere manifestato dai nuovi azionisti di controllo. In passato Giuseppe e Violetta gestirono l'azienda in assenza temporanea del padre. L'altro ramo della famiglia non ha alcuna competenza gestionale; potrebbe però affidarsi all'attuale team, guidato dall'amministratore delegato Carlo Salza. L'ipotesi peggiore è che un assetto di comando incerto possa generare contenziosi e portare alla paralisi (anche giudiziaria) dell'azienda.

**Alimentare.** L'azienda festeggia 160 anni di attività

## Riso Gallo, cambio generazionale al via

I 160 anni di Riso Gallo nel segno del rinnovamento e della continuità. Sul ponte di comando arriva la sesta generazione della famiglia Preve: il papà Mario lascia ai quattro figli. Amministratore delegato è Carlo Preve, il maggiore dei fratelli. Nel segno della continuità perché non cambia nulla nella strategia del gruppo pavese di Robbio.

«Siamo presenti nell'Est e negli Stati Uniti - sottolinea Carlo Preve - e puntiamo al grande mercato cinese: attualmente esportiamo soltanto risotti pronti ma le autorità italiane stanno negoziando con Pechino lo sblocco delle importazioni. In Italia è arrivata una delegazione di tecnici cinesi per i sopralluoghi nelle imprese. Siamo a buon punto e presto ci sarà lo sblocco».

Quanto ai prodotti, l'imprenditore conferma il consolidamento della gamma: prodotti pronti, gourmet, aromatici, etnici, in box, riso nero e rosso. L'azienda ha segmentato il mercato in aree, dal salustista al gourmet fino all'amatante dell'esotico.

Per i 160 anni di Riso Gallo è stato emesso un francobollo da 0,95 Euro dal ministero dello Sviluppo economico e distribuito da Poste Italiane. Inoltre Riso Gallo si è fatto ambasciatore della cultura del risotto e, per celebrare questo piatto con oltre due secoli di storia, ha ideato una speciale edizione della Guida Gallo: il titolo è "I Risotti dei migliori ristoranti del mondo", 117 ricette di risotto inedite realizzate dai migliori ristoranti italiani e stranieri, passando in rassegna 59 ristoranti nel nostro Paese e 58 all'estero.

Riso Gallo è tra le più grandi riserie d'Europa e la sua storia inizia a Genova nel 1856: prima con il commercio di riso e poi con uno stabilimento a Sampierdarena che lavorava riso importato e lo esportava in Sud America. Oggi Riso Gallo si dichiara leader del mercato italiano con il 22% di quota a valore (Nielsen quota a scaffale riso + risotti pronti anno terminante dicembre 2015); nel 2015 ha realizzato un fatturato di 108 milioni, un Ebitda di 3,6 milioni e un utile di 376 mila euro. L'Ebitda è il 4% dei ricavi (Riso Scotti è all'8%). «Noi reinvestiamo tutto in azienda - dichiara Mario Preve - Non ricordo da quanto tempo non percepiamo un dividendo». L'azienda fa capo per il 99,9% all'olandese Lexunion BV e per lo 0,1% a Riso Gallo International.

Il 40% della produzione viene esportata in 77 Paesi, Oriente compreso. E per il 2016? «Il raccolto sarà eccellente - risponde Mario Preve - mentre per Riso Gallo prevediamo una crescita della produzione, a volume, di oltre il 5%».

**E.Sc.**  
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Nella fabbrica 4.0 cambia il modo di lavorare

**DA DOMANI COME SI LEGGE IL SOLE 24 ORE**

Conoscere l'economia attraverso il quotidiano: tutti i giovedì la nuova collana in 20 puntate

In vendita a 0,50 euro oltre al prezzo del quotidiano