

L'innovazione nel trasporto pubblico e nella mobilità sostenibile

mobility

Lab
www.mobilitylab.it

Bimestrale - Numero 44: Luglio - Agosto 2012

In caso di mancato recapito inviare al CMP di Milano Roesario per la restituzione al mittente previo pagamento resi. - Abbonamento annuale per l'Italia € 60,00 - estero € 120,00



In questo numero:

**Roberto
Giacchi**

**PosteMobile: Near Field
Communication?
Sì, grazie!**

**Brescia:
Mobility Management
per il commercio**

**Standard:
dai POS
all'e-Ticketing**

**Il Treno
a Malpensa T2**

NFC? Sì, grazie!

m-TPL integrato con m-payment, m-banking e m-commerce.
Vantaggi per cittadini, aziende e mercato del TPL.

di Agostino Fornaroli > agostino.fornaroli@mobilitylab.it

Poste

mobile

PosteMobile è l'operatore mobile virtuale del Gruppo Poste Italiane operativo sul mercato dal novembre del 2007. Nel mercato delle TLC italiane gli operatori virtuali (MVNO) rappresentano una quota pari al 4,4%, e superano in totale i 4 milioni di utenti. Circa la metà delle utenze dell'intero mercato degli MVNO è detenuta da PosteMobile che conta ormai oltre 2 milioni di clienti attivi.

La chiave del successo di PosteMobile è stata la capacità di offrire, accanto alla completezza e alla convenienza dell'offerta di servizi mobili tradizionali (voce/SMS/dati) per "Privati" e "Aziende", una gamma di servizi mobili distintivi integrati con quelli del Gruppo Poste Italiane. Fin dal lancio l'offerta di PosteMobile si è caratterizzata come distintiva, avendo la Società lanciato per prima sul mercato servizi di m-payment, m-banking e m-commerce fruibili mediante la semplice "associazione" della SIM PosteMobile con il proprio strumento di pagamento (conto BancoPosta, carta Postepay o Carta di Credito).

I "Servizi Semplifica" abilitano il cliente a effettuare direttamente dal cellulare: operazioni informative (saldo c/c, tracciatura raccomandate) e operazioni dispositive (pagamenti).

Dal 2009 PosteMobile lancia anche i primi servizi di m-commerce (biglietti ATAC Roma parcheggi Telepark). Dal 2010 e-commerce per acquistare. Oggi tramite la SIM PosteMobile è possibile acquistare biglietti ferroviari ed biglietti aerei; libri ed elettronica di consumo, abbigliamento

to sportivo e prodotti enogastronomici; altro. Nel maggio 2011 PosteMobile, insieme a TIM, Vodafone, Wind, 3 Italia e Fastweb, mette a disposizione dei propri clienti una piattaforma unica e condivisa tra tutti gli operatori, per acquistare attraverso il servizio "MobilePay" contenuti e servizi digitali utilizzando il credito telefonico.

Nel febbraio 2012 PosteMobile presenta le proprie soluzioni NFC (Near Field Communication) rivolte a cittadini, Imprese e Aziende di Trasporto pubblico. Grazie alla SIM NFC di PosteMobile il cellulare potrà essere utilizzato come titolo di viaggio per il trasporto pubblico; come moneta elettronica per i pagamenti in mobilità attraverso l'integrazione sulla SIM di carte di credito o prepagate; come badge aziendale per accedere in ufficio e per registrare la presenza.

PosteMobile è ormai un operatore riconosciuto come leader nei servizi di m-payment in Italia grazie alle oltre 50 milioni di transazioni eseguite in mobilità fin dal lancio per un valore complessivo delle transazioni che supera a oggi i 500 milioni di euro.

Al successo dei servizi distintivi ha certamente contribuito il fattore della sicurezza delle transazioni da mobile, a tutela della quale PosteMobile ha realizzato un sistema all'avanguardia, basato sull'invio di messaggi cifrati e firmati digitalmente, che permette di proteggere le informazioni trasmesse e consente le richieste univocamente al possessore della SIM.



Roberto Giacchi - Amministratore Delegato di PosteMobile

PosteMobile, l'operatore di telefonia mobile del Gruppo Poste Italiane, da sempre protagonista dell'innovazione, ha presentato in occasione del recente Forum PA (Pubblica Amministrazione) 2012 una gamma di soluzioni NFC (Near Field Communication) per cittadini, Imprese e Aziende TPL (Trasporto Pubblico Locale).

Ne parliamo con Roberto Giacchi, Amministratore Delegato di PosteMobile.

Cosa si intende esattamente per tecnologia NFC e quando si prevede sarà sufficientemente diffusa in Italia?

L'NFC è una tecnologia contactless che consente a due dispositivi posti a breve distanza di dialogare per scambiarsi informazioni e concludere pagamenti, in "prossimità", in modo veloce e in totale sicurezza. Già da quest'anno assisteremo a una graduale commercializzazione dei servizi NFC poiché molti limiti che nel passato hanno ostacolato la diffusione iniziano ad essere via via superati. Avremo tuttavia bisogno ancora di qualche anno affinché questo mercato diventi rilevante in termini di volumi e di valori.

Per quali motivi la tecnologia NFC ha stentato così tanto a prendere piede in Italia?

Quali sono stati i limiti che ne hanno ostacolato la diffusione e la commercializzazione fino ad oggi?

I limiti erano rappresentati dalla scarsa diffusione di prodotti dotati di questa tecnologia e dalla conseguente mancanza di un ecosistema di business in grado di favorire la diffusione dei mobile proximity payments e dei servizi NFC in genere.

Gli attori della catena del valore, infatti, prima di procedere con gli investimenti necessari allo sviluppo di questi servizi si sono interrogati e si interrogano, giustamente, sui reali vantaggi economici che ne possono derivare.

I vantaggi però ci sono, anche in termini di customer experience. Questo porterà ad una accelerazione sull' NFC.

Cosa serve perché questa tecnologia decolli?

In primo luogo è necessario garantire l'interoperabilità delle varie soluzioni che verranno messe in campo. Ciò dipenderà esclusivamente dalla nostra capacità come operatori economici di fare sistema.

Quali vantaggi porta la diffusione di questa tecnologia, per esempio nella gestione del personale?

L'NFC ha l'indiscusso vantaggio di rendere più agevole e immediato l'utilizzo di molti servizi che usiamo quotidianamente. Integrando la tecnologia "contactless" su una SIM molti di questi saranno fruibili direttamente dal cellulare: badge aziendali, controllo accessi, utilizzo di buoni pasto e di voucher, pagamento di spacci aziendali e di distributori automatici, pagamento di parcheggi e di servizio navette, pagamento di abbonamento TPL.

Tutto ciò può portare indubbi vantaggi sia per le aziende in termini di riduzione costi sia per i dipendenti che usufruirebbero di un unico strumento per le diverse attività giornaliere di lavoro e personali.

Anche queste soluzioni sono in fase di sperimentazione?

I servizi NFC per le Imprese sono in fase di test già da aprile 2012 in PosteMobile e saranno successivamente estesi a Poste italiane e alle società del Gruppo, allo scopo di ottimizzare l'esperienza di utilizzo prima di essere lanciati sul mercato.

Qual'è la vision di PosteMobile in questo nuovo scenario di evoluzione?

L'NFC è un progetto in cui la nostra Azienda sta investendo con convinzione, mezzi ed energie. I servizi NFC si inseriscono perfettamente nella nostra mission, che punta a semplificare la vita dei propri clienti portando su un unico strumento, cioè il cellulare, tutti i servizi per poter assolvere a numerose incombenze quotidiane.

Attraverso l'integrazione di servizi NFC direttamente sulla nostra SIM il cellulare potrà essere utilizzato come titolo di viaggio per il trasporto pubblico; come moneta elettronica per i pagamenti in mobilità attraverso l'integrazione sulla SIM di carte di credito o prepagate; come badge aziendale per accedere in ufficio e per registrare la presenza.

PosteMobile ha annunciato di aver avviato alcune sperimentazioni nel TPL, ci può fornire qualche dettaglio?

PosteMobile ha avviato numerose sperimentazioni di soluzioni NFC con aziende TPL. La soluzione che abbiamo messo a punto si rivolge sia alle aziende sia ai cittadini. Le aziende TPL potranno verificare con immediatezza e facilità i titoli di viaggio, grazie ad un'applicazione sullo smartphone tramite la quale il controllore, avvicinando il titolo di viaggio al telefono, potrà verificare direttamente sul display la validità del titolo stesso.

I cittadini potranno invece acquistare e ricaricare in mobilità i titoli di viaggio e validarli sul mezzo di trasporto semplicemente avvicinando il proprio cellulare alla macchina validatrice presente a bordo. Il cliente può così contare sulla totale smaterializzazione del biglietto.

Ci sono altri ambiti di applicazione ai quali avete pensato?

Certamente. La vera rivoluzione che la tecnologia NFC porta con sé, anche in termini di sicurezza, è l'integrazione con le Carte di credito.

Di fatto sarà possibile acquistare un bene in un negozio senza usare la carta di credito in plastica ma semplicemente avvicinando il nostro smartphone a un POS contactless.

PosteMobile, che può contare sulla sinergia con Bancoposta, si propone come fornitore di una soluzione che consente ai clienti di integrare nella SIM strumenti di pagamento elettronici, quali carte di credito e/o PostePay contactless.

Mobility Manager: un nuovo job che stenta a decollare in Italia. Idea: mettere come sanzioni (per chi non lo ha) investimenti in innovazione e abbonamenti al TPL, che ne dice?

Penso che più che le sanzioni serva una forte innovazione: l'introduzione di nuove tecnologie mobili, come l'NFC, renderà più concreta l'esigenza di introdurre anche nuove figure professionali.



ROBERTO GIACCHI

A.D. di PosteMobile

Nato a Torino nel 1968, si laurea a Roma presso l'Università "La Sapienza" in Economia e Commercio e completa il servizio militare come Ufficiale dell'Arma dei Carabinieri. Successivamente si specializza in Finanza alla

Harvard University ed in General Management alla London Business School. Nel 1994 inizia la sua carriera professionale in KPMG, dapprima nel settore della revisione aziendale e poi nel settore della consulenza aziendale.

Dall'aprile del 1998 all'agosto del 1999 lavora nel Gruppo Telecom Italia occupandosi dello sviluppo internazionale del Gruppo in America Latina ed in Europa. Prosegue poi la sua carriera professionale in Bain & Company diventando Partner nel 2004.

Qui consolida le sue competenze nel campo delle Tecnologie dell'Informazione, delle Telecomunicazioni ed Internet, seguendo progetti di natura strategica, commerciale, organizzativa e tecnologica.

Dal luglio del 2007 è Amministratore Delegato di PosteMobile, la società di telefonia del Gruppo Poste Italiane.

CELLULARI

Operatori virtuali, concorrenza record

In Italia 18 società si contendono il mercato. E ora si aggiunge Bip Mobile

Maddalena Camera

■ Quattro operatori di telefonia cellulare tradizionale e ben 18 virtuali. Ecco il variegato panorama della telefonia mobile in Italia. Dal 2007 Tim, Vodafone, Wind e «3», a causa di una delibera dell'Authority, hanno dovuto aprire la loro rete agli operatori mobili virtuali, società che offrono un proprio servizio «mobile» usando però la rete di qualcun altro pagando un canone d'accesso. Il primo

ad arrivare è stato Coop Voce, ma quello di maggior successo è Poste Mobile che, con circa 3 milioni di clienti, ha conquistato il 50% del mercato che ne conta sei. Eppure le attese in principio erano molto forti. Gli operatori tradizionali, infatti, erano piuttosto spaventati per le tariffe basse che potevano essere praticate da quelli virtuali. Che, oltretutto, vendevano le proprie sim tramite i punti vendita della grande distribuzione negli uffici postali. Il boom però non c'è stato. «Il problema - spiega Fabrizio Bona, pronto a lanciare il nuovo operatore virtuale

Bip Mobile - è che nessuno di questi operatori si occupa soltanto di telefonia mobile. Sono società che hanno un core business diverso dalle tlc. Per questo non hanno mai proposto tariffe davvero competitive, capaci di spaccare il mercato».

Infatti, in Europa, l'unico Paese dove la telefonia mobile virtuale è riuscita davvero a influenzare le offerte degli altri operatori è la Danimarca, dove opera Telmore.

Qui l'offerta ha avuto successo perché meno cara del 40% rispetto a quella degli altri. E lo stesso si propone di fare, in Italia, Bip Mobile che si appoggerà sulla rete di «3». «Vogliamo proporre tariffe facili e molto intuitive, del 50% meno care rispetto a quelle degli altri operatori - aggiunge Bona, ex manager di Tim, Vodafone e Wind -; e se gli abbonamenti a Bip Mobile saranno venduti nei circa 6 mila negozi di telefonia indipendenti, il modello tariffario a cui la società potrebbe ispirarsi è quello di Free, che in Francia offre telefonate verso tutti i cellulari e anche a numeri fissi pure in altri Paesi, a un costo di circa 20 euro al mese».



ALL'ATTACCO Fabrizio Bona prepara il debutto di Bip Mobile



Tariffe e traffico internet

Gentile direttore, rispondiamo alla lettera pubblicata il 25 agosto scorso, nella quale il signor Andrea Reali segnala un inconveniente nella tariffazione del traffico internet, e confermiamo che l'importo addebitato è corretto. Il signor Reali ha attivato sulla propria sim il piano tariffario «0 Pensieri Extra Small» che, oltre al traffico voce ed sms, include IGB di navigazione Wap da smartphone. Come lui stesso sostiene nella lettera, si è invece connesso da pc e ha quindi utilizzato parametri di connessione diversi e non inclusi nell'offerta.

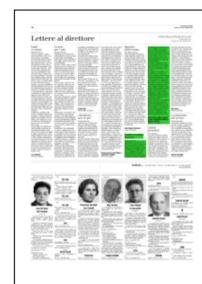
La diversa navigazione effettuata ha generato una tariffazione extra, calcolata a consumo, che ha determinato tale importo.

La modalità di addebito è riferibile alla sua scelta di attivare il servizio di Ricarica Ricorrente disponibile per i clienti che associano la sim al proprio strumento di pagamento BancoPosta (conto o Postepay). Il servizio è utilissimo per evitare di restare all'improvviso senza credito telefonico, poiché ricarica automaticamente il credito del cellulare quando raggiunge la soglia dei 5 euro addebitando l'importo della ricarica sullo strumento di pagamento associato.

Nonostante non si sia verificata alcuna anomalia, il servizio clienti di PosteMobile ha contattato il signor Reali per chiarire l'accaduto e per indicare il corretto utilizzo delle connessioni per il traffico dati. Il cliente si è dichiarato soddisfatto dell'assistenza ricevuta.

Poste Italiane Ufficio Comunicazione Territoriale Emilia Romagna e Marche

Bologna, 29 agosto



PosteMobile per voi

NOVITA Risparmia sulle telefonate grazie al vantaggio speciale che abbiamo ottenuto per i nostri soci.

Nuovo vantaggio per i nostri soci: un piano tariffario ricaricabile con PosteMobile a condizioni molto vantaggiose. Si tratta di PosteMobile "9xTutti" per chiamare e inviare Sms verso tutti a 9 cent senza scatto alla risposta e senza costi fissi mensili. C'è poi la possibilità di aggiungere l'opzione "Con Noi Italia" a 1 euro/settimana (invece di 2) per chiamare senza

limiti tutti i numeri PosteMobile e fino a 300 minuti/settimana verso tutti i numeri di rete fissa nazionale. Infine l'opzione "Mobile 1GigaNEW" a 4,50 euro/mese (invece di 7,50 euro/mese) per navigare in Internet da smartphone o tablet fino a 1GB/mese.

Trovi tutte le indicazioni dettagliate su altroconsumo.it/vantaggi, scegliendo "Il tuo cellulare". ●



Shopping



*Il telefono cellulare
come un borsellino
Così la tecnologia
semplifica i pagamenti*

LA VIA A PAGINA **3**

**TECNOLOGIE
QUOTIDIANE**

Il cellulare sfida carte e contanti

Pagamenti col telefono più facili. Anche sicuri?

**La scheda
Sim dei
cellulari
diventa un
borsellino
Mercato da
14 miliardi**

DI CLAUDIA LA VIA

Il primo vero nemico del denaro contante è stato il Bancomat. Ma gli italiani, da sempre un po' cauti di fronte ai cambiamenti, si sono abituati con una certa prudenza a pagare con la carta magnetica. Hanno continuato a preferire la concretezza di monetine e banconote, col risultato che il pagamento elettronico non si è mai davvero imposto e ora rischia di essere già sostituito da un'altra novità, ancora più rivoluzionaria, e che potrebbe avere maggiore fortuna: è iniziata infatti l'era del telefono-borsellino dove per pagare basterà avere con sé solo un cellulare. Un'evoluzione interessante, mentre si discute su come superare l'uso del con-

tante in chiave anti-evasione.

In diversi Paesi, come Stati Uniti e Giappone, il telefono è già da tempo utilizzato per pagare la cena nei fast-food o il biglietto della metropolitana. E per il futuro le previsioni sono più che positive: secondo un'indagine americana realizzata dall'istituto demoscopico Pew Research Center e dalla Elon University, i pagamenti via Internet o attraverso il telefonino troveranno una larghissima diffusione entro il 2020. La società di ricerche di mercato Gartner prevede che i pagamenti via cellulare sorpasseranno a livello mondiale i 171,6 miliardi di dollari nel 2012, con un incremento del 61,9% rispetto all'anno prima, mentre saranno 212,2 milioni le persone che effettueranno transazioni in mobilità (nel 2011



erano poco più di 160 milioni). Una tendenza che potrebbe farsi spazio anche in Italia, da sempre in testa alla classifiche globali che guardano al rapporto tra numero di telefonini e abitanti. E anche se sono ancora pochi a effettuare acquisti tramite cellulare, secondo gli esperti dell'Osservatorio Nfc& Mobile payment del Politecnico di Milano, in tre anni il valore delle operazioni potrebbe raggiungere i 14 miliardi di euro, cioè aumentare di 20 volte rispetto a oggi.

Alla base delle transazioni via smartphone c'è la tecnologia Nfc (Near field communication) che rende possibili i pagamenti di prossimità: si avvicina il telefonino a un lettore (serve ovviamente un Pos adatto) e, senza nemmeno bisogno del contatto, i soldi "passano" dal cliente al negoziante. Ormai i produttori di telefoni stanno inserendo in tutti i nuovi modelli il chip Nfc e anche gli operatori telefonici e le banche si stanno organizzando. Un punto di partenza sono le carte di pagamento contactless che, funzionando in modo simile alla tecnologia Nfc, non hanno bisogno della classica strisciata né dell'inserimento del codice pin: per pagare basta avvicinare la carta con il chip all'apparecchio Pos. Mastercard porta avanti da tempo questa innovazione: ha già diffuso circa 1 milione di carte contactless nel nostro Paese e lo scorso maggio ha lanciato PayPass Wallet, un borsellino virtuale per effettuare pagamenti via telefono o tablet in tutto il mondo.

Grazie a questo avanzamento della tecnologia, il fu-

turo sembra vedere carte di credito e sim dei cellulari sempre più legate fra loro, per facilitare le procedure di pagamento e non compromettere la sicurezza delle operazioni. Vodafone si è mossa in anticipo sui concorrenti, e già lo scorso novembre ha lanciato SmartPass, la prima carta di pagamento associata a un numero di sim. SmartPass, realizzata in collaborazione con Mastercard, è una prepagata, si ricarica come un normale telefono cellulare e consente di fare pagamenti e ritirare i soldi. Per la compagnia telefonica – che nel frattempo ha siglato una partnership anche con Visa – è un primo passo

verso il pagamento direttamente dal cellulare. PosteMobile, intanto, ha lanciato e-Postepay, la prima carta di credito virtuale generata da una Sim telefonica: possono richiederla gratis gli utenti che hanno un numero di cellulare PosteMobile. Una volta registrata, e legata al numero di telefono, la carta virtuale consentirà di pagare bollettini, trasferire denaro all'estero o acquistare in Rete direttamente dal cellulare. Anche un altro operatore mobile virtuale, No-

verca, ha lanciato un'iniziativa simile: si chiama Sim Superflash ed è una scheda telefonica associata alla carta superflash di Intesa Sanpaolo che può ricevere e inviare bonifici. I dati della carta sono caricati nella memoria protetta della sim.

La carta di credito entra in un telefonino dove comunque le banche hanno già trovato il loro spazio. Tutti i principali istituti di credito italiani – a partire dai "big" Intesa Sanpaolo e Unicredit – hanno messo a disposizione dei clienti le loro applicazioni per smartphone. Resta però ancora uno scoglio da superare: la tradizionale diffidenza degli italiani. Uno scetticismo comprensibile, dato che si tratta di soluzioni che, per quanto innovative, alla fine servono sempre a dare i propri soldi ad altri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

il fatto

Gli italiani hanno sempre guardato con una certa diffidenza la possibilità di fare la spesa con «card» o Bancomat. Ma oggi che l'uso del denaro contante è reso sempre più problematico, anche per le esigenze del Fisco, un nuovo metodo di pagamento si sta affermando: quello che utilizza uno degli oggetti più diffusi, il telefonino

IL CASO

PRANZO, VERSO L'ADDIO AI TICKET

Non solo carte di credito. Sul cellulare sono destinati a smaterializzarsi con il tempo anche badge aziendali, chiavi di hotel, carte servizio e buoni pasto. E mentre i telefoni si stanno dotando della tecnologia Nfc, in Italia sono partite le prime sperimentazioni. Qui group, azienda specializzata nella fornitura di buoni pasto sta lanciando la nuova tecnologia iPay che elimina i ticket cartacei: quando il servizio sarà operativo gli utenti potranno utilizzare il proprio cellulare come sistema di pagamento, selezionando direttamente dal dispositivo i buoni pasto, che vengono poi inviati al lettore Pos dell'esercente tramite tecnologia Nfc o bluetooth. Anche nelle mense di Telecom Italia, grazie a un accordo fra Tim, Cir Food e AliasLab, è partito un servizio simile, mentre Wind in partnership con Samsung ha iniziato a sperimentare fra i suoi dipendenti l'uso del cellulare sia per il passaggio ai tornelli all'ingresso al posto del badge, sia per effettuare acquisti all'interno del bar aziendale.

Atm, l'azienda del trasporto pubblico milanese, sta portando avanti insieme a Telecom Italia un test per utilizzare il telefono al posto della tessera elettronica. Nella memoria del cellulare vengono caricati singoli biglietti o l'abbonamento e per obliterare è necessario avvicinare lo smartphone, dal lato della batteria, ai tornelli in metropolitana o alle apposite macchinette. A Firenze, invece, l'Ataf permette già di acquistare il biglietto dell'autobus inviando un sms: il costo del titolo di viaggio viene scalato direttamente dal credito telefonico. (C.L.V.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

UN SMS SOLIDALE PER I AIUTARE I BAMBINI DEL SAHEL

Sono almeno 10 milioni le persone che rischiano la vita per la malnutrizione nel Sahel, regione dell'Africa centro-settentrionale che comprende Mauritania, Mali, Burkina Faso, Ciad e Nigeria, afflitta da mesi da una pesante carestia. I sempre più frequenti cicli di siccità, l'aumento vertiginoso dei prezzi del cibo e l'instabilità politica sono tra le cause che hanno reso l'area una polveriera pronta a esplodere. A pagarne le spese sono i gruppi più vulnerabili: donne e bambini. In Niger, la malnutrizione cronica colpisce un bambino su due e la mortalità infantile è a livelli altissimi, tanto che un bambino su quattro muore a causa di alimentazione povera e precarie condizioni di salute.

L'Ong Coopi ha l'obiettivo di salvare almeno 7 mila bambini nel distretto sanitario di Tillabéry nel Sud Ovest del Niger dall'emergenza malnutrizione e per questo lancia dal

23 settembre al 7 ottobre una campagna di sensibilizzazione e raccolta fondi tramite Sms solidale al n. 45509. Il valore della donazione sarà di 2 euro per ciascun Sms inviato da cellulari Tim, Vodafone, Wind, 3, PosteMobile, CoopVoce, Tiscali e Nòverca. Sarà di 2 euro per ogni chiamata allo stesso numero da rete fissa Twt, e di 2 o 5 euro per ciascuna chiamata al 45509 da rete fissa Telecom Italia, Infostrada, Fastweb e Tiscali. I fondi raccolti serviranno a garantire cibo d'emergenza ai bambini malnutriti, a gestire centri di salute nutrizionale, a riabilitare strutture sanitarie locali, a formare il personale sanitario e a sensibilizzare le madri sulle buone pratiche dell'alimentazione.

L'obiettivo della raccolta è di 300 mila euro. Basti pensare che con 10 euro si assicurano due settimane di cibo a un bambino, con 150 euro si cura un bimbo gravemente malnutrito, con 1.000 euro si effettua un'attività di *screening* sullo stato nutrizionale di un'intera comunità.

L'Antitrust attacca i colossi tlc "Frenano l'operatore low cost"

Faro su Telecom, Wind, Vodafone: intesa sospetta

Le aziende



IL NUOVO ENTRANTE
Bip Mobile sarà attivo in Italia come operatore low cost. Non ha rete propria, noleggia quella di Tre



IL CUGINO FRANCESE
Free è partito a gennaio 2012: chiamate illimitate a fisso e mobile, Internet flat per 19,99 euro al mese

Le aziende sotto accusa ribattono: "Noi corretti, non sabotiamo il nuovo soggetto"

LUCIO CILLIS

ROMA—Il Davide low cost prova a mettere nei guai tre giganti delle tlc che operano in Italia. Bip Mobile, un operatore mobile "virtuale", che si appoggia cioè su una rete preesistente (quella di H3G), si è rivolto all'Antitrust per denunciare la sostanziale impossibilità ad entrare nel mercato delle reti cellulari. E l'autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, due giorni fa, ha deciso di dare il via ad un'istruttoria per verificare se Telecom, Vodafone e Wind stiano davvero mettendo in atto «un'intesa restrittiva della concorrenza finalizzata a escludere» la nuova società italiana, che segue il solco tracciato in Francia dall'operatore low cost Free Mobile.

Il provvedimento, notificato ieri alle tre imprese nel corso di alcune ispezioni eseguite dai funzionari del Garante in collaborazione con il Gruppo Antitrust del Nucleo Speciale Tutela Mercati della Guardia di Finan-

za, è partito proprio in seguito alla denuncia del nuovo operatore. Bip ha segnalato il presunto accordo fra Telecom, Vodafone e Wind (che detengono insieme oltre il 90% del mercato della telefonia mobile). Un "patto" che sarebbe finalizzato ad impedire alla nuova impresa «l'ingresso nel mercato».

Bip punta a rosciare una nicchia nel durissimo mondo delle tlc puntando tutto su prezzi molto competitivi, se non addirittura low cost. Secondo l'accusa, respinta seccamente al mittente, vista la difficoltà di creare dal nulla una propria rete, l'unico modo per arrivare a colpire l'attenzione dei consumatori resta quella dell'accesso alla distribuzione multimarca. Da qui in avanti, secondo Bip, sarebbero invece iniziati i problemi, e proprio questi distributori - che lavorano anche per gli altri operatori - avrebbero fatto un passo indietro rifiutando di prendersi in carico il nuovo prodotto.

Queste rinunce, stando all'j'accuse di Bip, «sarebbero state indotte dalle pressioni esercitate di comune accordo da Telecom, Vodafone e Wind nei confronti dei distributori con i quali Bip Mobile aveva già concluso o era in procinto di concludere,

contratti di distribuzione dei propri prodotti». Negli atti portati sul tavolo dell'Antitrust ci sarebbero, tra l'altro, delle «minacce rivolte dai tre operatori ai dealer per dissuaderli dall'affiliazione con Bip». Ecco perché secondo il Garante per la Concorrenza, i comportamenti di Telecom, Vodafone e Wind potrebbero essere finalizzati «ad ostacolare l'accesso al mercato di un operatore potenzialmente molto concorrenziale».

Dal fronte opposto però tutti gli accusati respingono le accuse. Wind, Vodafone e Telecom, escludono con forza «la possibilità che possa esserci un qualunque tipo di intesa», che punti ad escludere il nuovo soggetto dal mercato. Tra l'altro, ricordano le società, il settore vede da tempo la presenza di altri operatori virtuali sulla rete cellulare, da Poste Mobile a Coop, da Tiscali a Fastweb.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



 **INDISCRETO****VODAFONE**

Bertoluzzo senza limiti: torna la guerra delle tariffe

■ L'ad di Vodafone Paolo Bertoluzzo attacca su più fronti. Oltre alla guerra per la rete di nuova generazione ieri è partita una nuova puntata di quella delle tariffe. L'offensiva non è da poco dato che si tratta di uno dei grandi gestori. Vodafone infatti offre per 39 euro al mese chiamate illimitate verso tutti i cellulari e tutti i numeri fissi con sms a go-go e 1 Giga di traffico dati, non moltissimo ma trattasi del consumo di un utente medio da telefono cellulare. Se si sale fino a 69 euro c'è anche uno smartphone top di gamma compreso nel prezzo e 500 minuti dall'estero verso l'Italia. Vodafone giura che non ci sono trucchi di sorta. Le chiamate dunque sono davvero illimitate ma se si dovesse esagerare qualche controllo ci potrebbe essere. Anche Poste Mobile aveva fatto un'offerta del genere, ma solo per un breve periodo, a 34 euro al mese.

