

BROADCAST & VIDEO

IL SETTIMANALE SULLA CONVERGENZA TECNOLOGICA
Supplemento dell'agenzia stampa quotidiana televisiva Telepress - News & Reports

Anno VI • Numero 173 del 15 novembre 2001

PRIMA PAGINA

SU RAIWAY IL CDA RAI RICORRE AL TAR

IN QUESTO NUMERO

L'ANTITRUST POTREBBE BOCCIARE
LA FUSIONE STREAM-TELE+

IN CRISI IL RAPPORTO TRA
ITALIANI E MEDIA:
INFORMANO POCO E MALE

SERVIZIO: E-COMMERCE, LE PMI
LO FANNO CON I MARKETPLACE

PRESENTATO EURO-LOGO,
LA CERTIFICAZIONE
PER I SITI E-COMMERCE

SERVIZIO UMTS VODAFONE AL
VIA IN EUROPA IN OTTOBRE 2002

TERRORISMO: COLT, TRIPLICATI IN
ITALIA SERVIZI SICUREZZA TLC

ALLEANZA TRA YAHOO! E SBC
PER INTERNET VELOCE

Contro il blocco del ministro delle Comunicazioni, Maurizio Gasparri, della vendita di una quota di RaiWay, il Consiglio di amministrazione dell'emittente pubblica ha deciso di ricorrere al Tar.

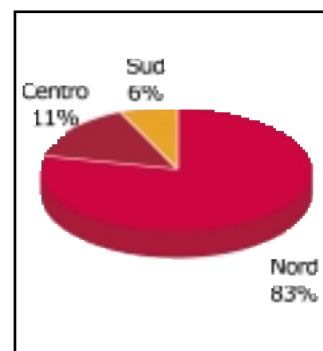
Il presidente della Rai, Roberto Zaccaria, ha spiegato durante l'audizione in Commissione di Vigilanza: "Abbiamo impugnato la decisione del ministro delle Comunicazioni per i profili nei quali contiene un limite alle capacità imprenditoriali della Rai attuale e futura". Ha proseguito poi Zaccaria: "Qualcuno ha parlato addirittura di un macigno posto sul percorso industriale della Rai. E' chiaro che, continuando a credere nella bontà dell'operazione, nei suoi contenuti industriali, avevamo in qualche modo il dovere di agire in giudizio per rimuovere questo limite". Ha concluso il presidente della tv pubblica: "Sulla base di fondati pareri riteniamo che ci siano elementi per proporre un'azione giudiziaria. Sia chiaro che non è verso il ministro in quanto tale, ma verso un limite posto dal ministero nei confronti dell'attività imprenditoriale della Rai".

E-COMMERCE: LE PMI LO FANNO CON I MARKETPLACE

Nel commercio elettronico, il futuro riserva spazi sempre maggiori alle transazioni tra imprese. Diminuirà invece il business to consumer. L'Italia è ancora indietro

Oggi, e ancor più nel prossimo futuro, e-commerce significherà soprattutto B2B, ovvero transazioni tra imprese. Forrester Research stima che nel 2003 il comparto rappresenterà l'88% del volume d'affari transitante dalla rete e che nel 2004 circa un quinto (18%) del valore totale delle esportazioni mondiali avverrà attraverso infrastrutture digitali. Le imprese italiane sono ad oggi impreparate ad

affrontare il nuovo scenario competitivo: secondo l'Osservatorio Europeo, per le PMI i volumi di spesa media procapite attraverso il commercio elettronico sono pari a un dodicesimo di quelli svedesi, un ottavo di quelli tedeschi e circa la metà di quelli francesi. Un gap culturale e infrastrutturale che deve essere colmato o l'Italia rischierà di restare tagliata fuori dall'arena competitiva futura.



DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEI
MARKETPLACE ITALIANI
(FONTE: ICE)

SEGUE A PAGINA 15 >>

BUSINESS & MERCATO

DT OTTIENE 1,4 MILIARDO DI EURO DI CREDITI DI TASSE

Deutsche Telekom ha ricevuto del Tesoro pubblico tedesco un totale di 1,6 miliardi di euro di crediti e riduzioni di tasse. Questa somma sarà utilizzata interamente dall'operatore di telecomunicazioni per ridurre il suo indebitamento di 65 miliardi di euro. Deutsche Telekom ha ottenuto inizialmente 1,4 miliardi di credito di tasse, sulla vendita della sua partecipazione nell'American Sprint. Poi il Tesoro pubblico ha deciso di non esigere 200 milioni di euro di tasse che doveva sborsare inizialmente l'operatore tedesco quest'anno.

PERDITE PER CABLE & WIRELESS

Cable & Wireless ha accusato una perdita netta di 567 milioni di sterline sul primo semestre del suo esercizio fiscale 2001/2002, contro un risultato positivo di 4,1 miliardi di sterline nello stesso periodo dell'ultimo anno. Per quanto riguarda le perdite lorde semestrali, queste si sono stabilizzate a 508 milioni di sterline, all'interno forchetta di previsione degli analisti che contavano su una cifra compresa tra 450 e 510 milioni di sterline. Il fatturato del gruppo britannico è sceso del 27%, a 3,3 miliardi di sterline.

TISCALI NON RAGGIUNGERA' GLI OBIETTIVI DI FATTURATO 2001 MA RILANCIA PER IL 2002

Tiscali non manterrà le promesse relative agli obiettivi di fatturato. Il fondatore della società, Renato Soru, ha affermato che i ricavi del 2001 saranno inferiori ai previsti 800 milioni di euro. La società punta a superare il miliardo di fatturato nel 2002. Nel terzo trimestre la perdita del MOL è diminuita a 44,8 milioni di euro (-29%) rispetto al trimestre precedente, mentre l'incidenza sui ricavi è passata dal 26% al 30%. Il fatturato consolidato ammonta a 190,1 milioni di euro, con un incremento del 15% rispetto al secondo trimestre e del 260% rispetto all'analogo periodo dello scorso esercizio. Nei primi nove mesi dell'anno, il margine operativo lordo di Tiscali (utili prima di imposte e ammortamenti) ha fatto segnare una perdita di 163,7 milioni di euro, contro la perdita di 29,4 milioni dei primi nove mesi dello scorso anno. Il fatturato ammonta a 448 milioni di euro (+270%), il fatturato proforma è a quota 540 milioni. Riguardo le previsioni, l'internet company ha confermato che nell'ultimo trimestre del 2001 sarà raggiunto il pareggio del MOL. Il pareggio a livello di cassa è atteso per il 2002. Renato Soru ha aggiunto che si attende dalla società buoni risultati, anche per il lancio del mese scorso della piattaforma di servizi integrata Tiscali 10.0, sottolineando: "Non siamo una società solo italiana, ma una società europea. Dall'inizio del prossimo anno, procederemo ad una integrazione delle tecnologie, ma già ora abbiamo un buon grado di integrazione con 20 società in 15 Paesi. Già oggi esiste una sola società con un solo nome, non ci sono più 20 internet service provider ma un solo portale in tutta Europa". Soru ha concluso con una considerazione su eventuali nuove acquisizioni: "Ci sono diverse società in giro per l'Europa che non hanno raggiunto massa critica sufficiente per continuare da sole e possono rappresentare nuove possibilità".

STANDARD&POOR'S: ALCATEL ED ERICSSON IN RIBASSO

Standard & Poor's ha degradato di una tacca la nota di Alcatel, a "BBB", e mantenuto una prospettiva negativa, in seguito alla pubblicazione dei risultati del terzo trimestre. L'agenzia di valutazione ha osservato che il costruttore francese sarà in perdita operativa nel 2001 e che le condizioni di mercato rischiano di essere ancora cattive fino a metà dell'anno prossimo. Ha notato tuttavia che la situazione di cash-flow migliora ed ha sottolineato che la prospettiva negativa riflette soprattutto la debole visibilità del settore. Standard & Poor's ha degradato anche la nota di Ericsson di una tacca, a "BBB+".

YAHOO! NON INTERESSA A VIVENDI UNIVERSAL

Vivendi Universal ha smentito ufficialmente le voci che circolano sulla stampa francese che vogliono il colosso interessato a Yahoo!, il portale Usa.

SIEMENS SORPRENDE LIMITANDO LE PERDITE NEL QUARTO TRIMESTRE

Il titolo Siemens si è rivalutato nettamente ieri alla Borsa di Francoforte: l'EBITDA negativo di Siemens ha raggiunto 130 milioni di euro nel quarto trimestre, risultato di molto inferiore rispetto alle previsioni degli analisti. Questi ultimi ritenevano possibile un deficit oltre i 650 milioni di euro. Nell'insieme dell'esercizio 2000-2001, il gruppo elettrotecnico tedesco ha realizzato un utile netto di 2,088 miliardi di euro, conteggiando la sua filiale di semiconduttori al 50,1% Infineon. Risultato in calo nell'arco dell'anno, poiché durante l'esercizio 1999-2000 il gruppo aveva raggiunto un risultato netto di 8,86 miliardi di euro.

CAP GEMINI NON DIFFONDE I RISULTATI

Cap Gemini Ernst & Young (CGEY, di cui si aspettava ieri la pubblicazione del fatturato del terzo trimestre) è stato avaro di commenti. In un comunicato di alcune righe che non contiene nessuna indicazione sulla sua attività e le sue prospettive al 30 settembre, il gruppo francese di servizi informatici si è accontentato di indicare che farà il punto della situazione il 13 dicembre prossimo. Dopo avere lanciato due profit warning sui suoi risultati, in giugno e in ottobre, CGEY non ha voluto correre rischi comunicando troppo presto i progetti futuri.

VODAFONE CHIUDE IL PRIMO SEMESTRE IN PERDITA

Vodafone registra una perdita di 9,74 miliardi di sterline nel primo semestre fiscale del 2001 chiuso il 30 settembre. Le perdite includono la cifra di 4,75 miliardi di sterline stornata per le acquisizioni di Arcor e della partecipazione di China Mobile. Aumentano del 27% le entrate nello stesso periodo toccando gli 8,91 miliardi di sterline. Nel periodo 31 marzo-30 settembre il numero di utenti globali di Vodafone ha registrato un incremento del 15% a quota 95,6 milioni di unità, di cui 12,8 milioni in Gran Bretagna.

HAVAS ADVERTISING: CRESCITA INTERNA DEL 2,9% SU NOVE MESI

Per i primi 9 mesi dell'anno, Havas Advertising ha visto il fatturato stabilizzarsi a 10,3 miliardi di euro, pari a una crescita del 2,9%. Il margine lordo del quinto gruppo pubblicitario al mondo ammonta a 1,6 miliardo di euro, in aumento del 43,1% rispetto ai primi 9 mesi del 2000. "Durante il terzo trimestre, il mercato pubblicitario mondiale ha continuato a degradarsi fortemente, evoluzione amplificata dagli avvenimenti tragici dell'11 settembre negli Stati Uniti", si legge in un comunicato di Havas Advertising. "Il quarto trimestre e l'inizio dell'anno 2002 - continua la nota - dovrebbero vedere il prosieguo della recessione dei mercati della comunicazione a livello mondiale senza che sia ancora possibile quantificare precisamente gli effetti". Havas Advertising conferma per 2001 il suo obiettivo di crescita leggermente superiore a zero, come un tasso di EBIT (risultato operativo) su margine lordo compreso tra il 10 ed il 12%. "A medio termine, l'obiettivo resta sempre di raggiungere il 15%", precisa il gruppo.

UPC HA PERSO QUASI 700 MILIONI DI EURO NEL TERZO TRIMESTRE

L'olandese United Lembo-Europa Comunicazioni (UPC) ha visto la perdita netta salire a 696 milioni di euro nel terzo trimestre, contro 639,5 milioni dell'anno precedente. Parallelamente, il fatturato del numero due europeo della televisione via cavo è aumentato del 33%, a 342 milioni di euro. Per l'insieme dell'esercizio, UPC ha detto di contare su un EBITDA negativo compreso tra 185 e 190 milioni di euro. Questa previsione è leggermente più ottimista della precedente, pari a 200 milioni di euro. Il titolo è caduto del 95% dall'inizio dell'anno alla Borsa di Amsterdam.

ACCOLTO POSITIVAMENTE IN BORSA IL QUARTO TRIMESTRE HEWLETT-PACKARD

Come Wall Street non si faceva illusioni sui risultati annui di Hewlett-Packard, così le prestazioni del quarto trimestre hanno sorpreso piacevolmente la borsa. Il titolo del costruttore informatico è balzata di oltre del 13% all'apertura della seduta. Mentre il progetto di fusione con Compaq non suscita positive attese, Hewlett-Packard ha pubblicato risultati in caduta libera per il suo esercizio annuo chiuso il 31 ottobre. L'utile netto segna un calo dell'89%, a 408 milioni di dollari (0,21 dollari per azione), contro i 3,7 miliardi (1,87 dollari per azione) dell'esercizio precedente. Hewlett-Packard ha al contempo visto le vendite ridursi del 7% a 45,22 miliardi di dollari.

REPLY IN NOVE MESI INCASSA 42,2 MILIONI DI EURO

Buoni risultati per Reply nei primi nove mesi dell'anno. La società attiva nell'e-business ha registrato 42,2 milioni di fatturato consolidato (+81%), 7,6 milioni di euro di EBITDA, mentre il risultato operativo è pari a 5,8 milioni di euro. La posizione finanziaria netta al 30 settembre ammonta a 17 milioni di euro.

LAGARDERE: ATTIVITA' IN RIALZO DEL 4,6% IN NOVE MESI

Il gruppo Lagardère, escluse le aree del settore hi-tech, ha registrato nei primi nove mesi dell'esercizio 2001 un rialzo del 4,6% del fatturato, a quota 6,454 miliardi di euro. Le vendite del ramo media sono aumentate del 4,8%, a 5,592 miliardi di euro.

E.BISCOM 93,7 MILIONI DI EURO FATTURATI IN NOVE MESI

Nei primi nove mesi dell'anno e.Biscom ha registrato buoni risultati. La società, che fornisce servizi di telefonia e di video on demand su banda larga ed è l'editore de "Il Nuovo.it", deve la performance positiva soprattutto alla controllata Fastweb, che offre servizi di telecomunicazione integrati voce, dati e video, e alla controllata tedesca Hansenet. Nel terzo trimestre Fastweb ha registrato ricavi per 18,7 milioni di euro, superiori a quelli riportati nell'intero primo semestre dell'anno, grazie soprattutto alla clientela aziendale. Aumenta il numero dei clienti al 30 settembre, che salgono a 22.700 con una crescita superiore al 55% rispetto al trimestre precedente. Raddoppia anche il numero di famiglie connesse alla rete in fibra ottica grazie all'estensione raggiunta dalle infrastrutture, arrivando a 226 mila unità. L'amministratore delegato di e.Biscom, Silvio Scaglia, ha commentato: "Stiamo raggiungendo gli obiettivi fissati per la fine dell'esercizio nel core business delle tlc, dimostrando il continuo e progressivo successo del nostro progetto industriale". Il progetto prevede anche lo sviluppo del piano di espansione di Fastweb nei principali centri urbani ad elevata densità abitativa, grazie al finanziamento appena concluso con un gruppo di banche italiane per oltre 950 milioni di euro. A seguito dell'accordo siglato nel luglio scorso per l'accesso ai cavodotti del progetto Socrate di Telecom, Fastweb avrà nei prossimi mesi la possibilità di accelerare sensibilmente il proprio sviluppo. La crescita della rete complessiva di e.Biscom è proseguita in linea con le previsioni, raggiungendo in Italia e in Germania i 6.560 chilometri, di cui oltre 4.200 chilometri di rete di accesso nelle principali città. I risultati di gruppo del terzo trimestre fanno segnare un aumento dei ricavi consolidati a 36,7 milioni di euro, pari ad un incremento del 23% rispetto ai 29,8 milioni di euro del periodo precedente, raggiungendo nei primi nove mesi i 93,7 milioni di euro. Migliora rispetto alle stime previste dalla società il risultato consolidato ante interessi, imposte ed ammortamenti, che rimane ancora negativo per 29,6 milioni di euro. Il risultato consolidato netto è negativo per 59,4 milioni di euro mentre la capogruppo e.Biscom Spa ha chiuso il trimestre con una perdita netta di 15,1 milioni di euro. La situazione patrimoniale del gruppo riflette una disponibilità liquida di oltre 1,04 miliardi di euro.

MURDOCH RESTERA' IN STREAM SE L'ANTITRUST BOCCERA' LA FUSIONE

Rupert Murdoch ha detto la sua nel caso che l'Antitrust bocci la fusione tra Tele+ e Stream. Ha riferito il magnate dei media australiano: "La posizione di News Corp. sarà la seguente: per motivi in massima parte finanziari, Telecom Italia manterrà una partecipazione in Stream e probabilmente troveremo un altro partner. News Corp. potrebbe avere una partecipazione anche minore in Stream e continueremo a competere".

AUTOSTRADE SI TIRA FUORI DALLE TLC

Durante la presentazione del piano strategico 2001-2005, l'amministratore delegato di Autostrade, Vito Gamberale, ha detto: "Le tlc non c'entrano nel nostro futuro". Autostrade è presente indirettamente in Blu con il 25%. In relazione alla volontà di Mediaset di cedere la propria quota nella società di telefonia mobile a British Telecom, Gamberale ha aggiunto che tale passaggio "non può modificare il nostro piano strategico". In sintesi, Autostrade non aderirà a eventuali aumenti di capitale. Sul valore di Blu Gamberale ha detto: "Lo dirà il mercato. Ci sono gli advisor che stanno lavorando a questo". Sulla controllata Autostrade Telecomunicazioni, ha poi ricordato che la società possiede 3.450 chilometri di rete a fibra ottica, aggiungendo: "Si tratta di un asset che abbiamo intenzione di valorizzare e stiamo individuando una soluzione che ci consenta di ottimizzare questa nostra presenza". Tra le diverse opzioni - ha concluso Gamberale - potrebbe esserci anche la cessione.

SECONDO TRIMESTRE IN ROSSO PER BT, SI CERCANO COMPRATORI PER BLU

British Telecom perde 1,476 miliardi di sterline, circa 4.400 miliardi di lire, nel secondo trimestre, contro i 280 milioni di sterline di utili registrati nel secondo trimestre 2000. I ricavi del periodo ammontano a 5,3 miliardi di sterline (+6%). Il direttore finanziario Philip Hampton lascerà l'incarico dopo il completamento dello spin-off della società di telefonia mobile mm02 (ex British Wireless) dal gruppo. Alla fine di settembre 2001 il debito di BT era pari a 16,5 miliardi di sterline, un miliardo di sterline in meno rispetto agli ultimi dati diffusi dal colosso. British Telecom ha aggiunto che cercherà di contenere la spesa in Blu, nella quale detiene il 20%. La società di telefonia mobile italiana costa a BT 20 milioni di sterline al mese. Mediaset, socio di BT in Blu, vuole cedere la propria quota al colosso britannico. Al momento della nascita di Blu, infatti, BT si era impegnata ad acquisire il 9% controllato da Mediaset una volta trascorso una sorta di periodo di lock-up. In base agli accordi parasociali firmati da tutti i soci di Blu, Mediaset ha offerto la propria quota in prelazione agli altri azionisti prima di girarla a BT. Mediaset non ha voluto commentare le voci di cessione della quota in Blu circolate in ambienti finanziarie. In sostanza, per Blu si cerca un compratore dell'intero capitale sociale, in quanto tutte le società del consorzio vogliono liberarsi delle quote. Il gruppo Benetton, presente col 9% di Edizione Holding e col 5% indirettamente attraverso Autostrade-Sitech, vorrebbe vendere per l'incombenza del provvedimento dell'Antitrust Ue. L'organismo di garanzia ha imposto la vendita per dare l'ok all'operazione Olivetti-Telecom.

PREVISIONI DI TELECOM NEGATIVE (GRUPPO) E POSITIVE (SPA)

Il gruppo Telecom Italia si aspetta un "risultato netto consolidato negativo" a chiusura dell'anno fiscale 2001, determinato dalle svalutazioni di partecipazioni e goodwill (avviamenti) stabilite dal Cda. In una nota si sottolinea che per Telecom SpA il risultato sarà positivo "anche per effetto dei dividendi delle società controllate che verranno contabilizzati a fine anno. L'ampia capienza delle riserve disponibili lascia prevedere per il 2001 una politica di distribuzione dei dividendi immutata rispetto al precedente esercizio". Il "forte impegno nella gestione industriale" permetterà al gruppo una "robusta crescita in termini di ricavi e di EBITDA (MOL)". Il fatturato previsto dovrebbe aumentare dell'11%, "essenzialmente per il consolidamento delle nuove acquisizioni (gruppo Seat, gruppo Entel Chile, Maxitel in Brasile) e per l'andamento positivo dei servizi di telefonia mobile e dei servizi domestici dati/internet". Per l'EBITDA la crescita prevista è del 10%.

DI SEGNO POSITIVO I RISULTATI DEL GRUPPO TIM NEI PRIMI NOVE MESI

Il gruppo Tim ha approvato la relazione sull'andamento della gestione nei primi nove mesi del 2001. Al 30 settembre scorso i ricavi del gruppo sono pari a 7.532 milioni di euro, riportando una crescita del 8,9% rispetto allo stesso periodo del 2000, e il MOL aumenta dell'11,2% per una cifra pari a 3.633 milioni di euro. In salita anche il numero dei clienti del Gruppo Tim: 52,8 milioni. Risultati di segno positivo anche per Tim Spa che chiude i primi nove mesi del 2001 con 6.164 milioni di euro di ricavi complessivi, +6,2% rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente, e il MOL a 3.212 milioni di euro con una crescita del 13,1% rispetto ai primi nove mesi dell'anno 2000. Per il giorno 14 dicembre 2001 l'amministratore delegato della Telecom Italia Mobile SpA, Marco De Benedetti, ha convocato l'Assemblea Straordinaria ed Ordinaria degli Azionisti della Società. All'ordine del giorno dell'assemblea straordinaria ci sono la modifica di alcuni articoli dello Statuto speciale e relative deliberazioni, in quello dell'assemblea ordinaria la nomina del Consiglio di amministrazione.

SINDACATI

PREOCCUPATI PER CESSIONE ATTIVITA' MARCONI

Secondo i sindacati italiani Fim, Fiom e Uilm, il gruppo Marconi Communications avrebbe intenzione di cedere le attività legate alla difesa. Le organizzazioni di categoria esprimono preoccupazione in quanto nessun contatto sarebbe stato preso con le industrie italiane Finmeccanica e Alenia. Le OO.SS. riferiscono notizie apprese in ambienti inglesi aziendali e sindacali, secondo cui sarebbe data per imminente la vendita del Business Strategic Communications, che ha il 90% degli addetti in Italia in Marconi Mobile Spa. I sindacati hanno chiesto un confronto con la società e con le istituzioni italiane. "Le attività legate alla difesa e radiomobile di Marconi in Italia hanno come cliente principale se non unico il ministero della difesa italiano", hanno specificato Fim, Fiom e Uilm.

CRESCONO I RICAVI E AUMENTANO LE PERDITE PER SEAT PG

Meno 110 milioni di euro nei primi nove mesi di quest'anno per il gruppo Seat Pagine Gialle. Nel terzo trimestre la perdita è stata di 33 milioni di euro. Gli stessi periodi dell'anno 2000 si erano chiusi in utile rispettivamente per 31 e 18 milioni di euro. Sul risultato hanno pesato rettifiche di valore di attività finanziarie e oneri straordinari compresi quelli per il riposizionamento de "La7". In crescita i ricavi: +49,1%, pari a 1.344 milioni di euro e, nel terzo trimestre, +51,4, per un ammontare di 519 milioni di euro.

MEDIASET: CRESCONO I RICAVI MA CALA L'UTILE LORDO

Salgono del 3% i ricavi netti consolidati di Mediaset nei primi nove mesi dell'anno, pari a 1.725,6 milioni di euro. L'aumento è dovuto principalmente alla raccolta pubblicitaria sulle reti del gruppo, che ammonta a +3,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. In calo, invece, l'utile lordo a causa della svalutazione della partecipata Blu. Di segno negativo anche la posizione finanziaria netta (da +125,3 milioni di euro del dicembre scorso a -58 milioni di euro) a seguito del finanziamento di Blu e Albacom e dell'acquisto di Jumpy. Per fine anno è previsto un risultato netto di gruppo positivo ma inferiore rispetto a quello del 2000. Per il 2002 Mediaset prevede tagli ai costi per 150 miliardi di lire. Il vicepresidente della società, Piersilvio Berlusconi, ha anticipato le scelte strategiche di RTI, che gestisce le reti Mediaset. I tagli costituiscono il 12% dei costi operativi complessivi, pari a circa 1.300 miliardi. Ha precisato Piersilvio Berlusconi: "Spendere di meno non vuol dire fare una cattiva televisione. Non mettiamo a rischio la qualità". "Gli ascolti contano meno - ha aggiunto - la tv commerciale non ha come obiettivo quello di inseguire gli ascolti ad ogni costo. Il nostro obiettivo è la quota di mercato sulla raccolta pubblicitaria; e sulla redditività dell'azienda". Sulla tv digitale ha poi commentato: "La televisione generalista resta e resterà a lungo un mezzo irrinunciabile per chi deve fare comunicazione; e lo dico con la piena consapevolezza circa i mutamenti in atto". "L'intrattenimento e l'informazione legata alle immagini - ha continuato - resteranno a lungo una prerogativa della televisione".

VITAMINIC RIVEDE IL PIANO INDUSTRIALE

Per la situazione generale di incertezza della new economy, il Cda di Vitaminic ha rivisto le linee guida del piano industriale relativo al 2002-2003, pur confermando la previsione di pareggio del MOL al 2002. Al 30 settembre scorso, i ricavi consolidati trimestrali ammontano a 778 mila euro, con un incremento del 95% rispetto al terzo trimestre del 2000; 3,734 milioni di euro sono i ricavi dei primi 9 mesi (+210%). I ricavi consolidati pro-forma per l'esercizio 2001 sono stimati in 9 milioni di euro. Il conto economico consolidato evidenzia nel terzo trimestre 2001 un margine operativo lordo negativo per 3,4 milioni di euro, contro -4,3 milioni dell'analogo periodo 2000, con un miglioramento di 0,9 milioni di euro. Nei primi 9 mesi del 2001 la perdita a livello di margine operativo lordo ammonta a 9,2 milioni di euro, dimezzata rispetto all'anno scorso. La posizione finanziaria netta al 30 settembre 2001 risulta pari a 16,6 milioni di euro. Al terzo trimestre va ascritto l'esborso di 1,372 milioni di euro per acquisire la Eurekan Multimedia. Il nuovo piano di sviluppo stima ricavi per circa 25 milioni di euro nel 2002 e 50 milioni nel 2003. Previsti investimenti tecnologici per circa 2 milioni di euro nel biennio in questione, più altri 2 milioni destinati ad investimenti in marketing e comunicazione.

TAGLIATE LE STIME DI CRESCITA DI KPN

L'olandese Royal KPN ha rivisto al ribasso le previsioni di crescita per i prossimi anni, al di sotto dell'attesa forchetta 10-15%, ovvero a meno del 10%. Un portavoce della compagnia telefonica ha dichiarato: "Alla luce degli attuali sviluppi, la crescita delle vendite negli anni dopo il 2001 può essere inferiore al 10-15% che noi ci aspettiamo per quest'anno". Il piano di risanamento di KPN prevede la riduzione della forza lavoro e la vendita di alcuni assets per ridurre il debito di 22,8 miliardi di euro.

CHL RIDUCE LE PERDITE

Pur facendo registrare un rosso, migliora nel terzo trimestre 2001 il margine operativo lordo di CHL, che opera nell'e-commerce. Il MOL fa segnare un risultato negativo di 6,9 milioni di euro, abbassandosi sensibilmente rispetto alla perdita di 17,1 milioni di euro (+60%) di settembre 2000. I ricavi consolidati decrescono da 60,1 milioni di euro ai 50,5 milioni del 30 settembre 2001. La società ha registrato 670 mila iscritti nei primi nove mesi del 2001, contro i 505 mila utenti dell'analogo periodo 2000. I clienti che hanno acquistato tramite CHL sono stati 243 mila (+46%).

TELECOMUNICAZIONI & MEDIA

IL POPOLO DEI CALL CENTER CONTA 1080 ADDETTI

Una ricerca dello Studio Nets di Bologna che sarà diffusa al Salone della information technology "it.Pmi", previsto a Carrara dal 23 al 25 novembre, ha dato i seguenti risultati: sette anni fa i call center italiani erano 39 con 1.500 postazioni, oggi sono 1.080, con 44 mila postazioni, ed il fatturato ha toccato i 3.700 miliardi di lire. Si prevede inoltre che entro il 2002 le aziende saranno 1.500 e le postazioni 75 mila; nel 2004 anche le PMI utilizzeranno i call center con un aumento occupazionale di circa 60 mila addetti. Anche in Europa ci si aspetta una forte crescita: stime recenti del Centro Telematico Multimediale di Milano parlano di oltre 2 milioni di occupati entro il 2002. Secondo il direttore di Nets, Giorgio Savorani, oggi i centri di chiamata godono di un'immagine migliore. Si tratta di attività svolte spesso part-time: il 43% guadagna 1,5-2 milioni al mese; il 41% 1-1,5 milioni, mentre il 13% ha una retribuzione inferiore al milione e il 3% supera i 2 milioni. L'identikit dell'operatore tipo è una donna di 29 anni, diplomata, single che vive in famiglia. Circa la cultura degli operatori, è buono il livello di scolarizzazione: i diplomati sono l'80%, i laureati il 17%. Il 58% lavora con un contratto atipico: il 15% ha un contratto di formazione lavoro, il 10% è dipendente part-time o a tempo indeterminato e circa un terzo ha un contratto di collaborazione. Secondo la ricerca dello studio Nets, le possibilità di crescita professionale ed economica nei call center sono buone: da semplici operatori si può diventare account, supervisor e puntare ad assumere anche ruoli dirigenziali.

GASPARRI, TROPPI OPERATORI NEL SETTORE TLC

Occorre "una adeguata razionalizzazione" in quanto nel settore della telefonia fissa e mobile ci sono troppi operatori. A sostenerlo è stato il ministro delle Comunicazioni, Maurizio Gasparri, intervenendo al meeting di Business International in corso a Roma. "Sono nate troppe realtà - ha detto Gasparri - ed è forse il momento di pensare a una razionalizzazione; e anche nel mobile ci sono troppe compagnie e troppe licenze". Il ministro ha quindi sostenuto che "lo Stato non farà salvataggi", ma ci sono investitori esteri e italiani interessati e "il governo seguirà questi processi fisiologici che nascono sul mercato". Per quanto riguarda il discorso delle licenze, Gasparri ha affermato che l'esecutivo sta "valutando la durata delle licenze" ed ha portato l'esempio della Francia. D'altra parte, ha sostenuto Gasparri, "se cambia il contesto, non c'è nulla di strano a rivedere le regole".

SERVIZIO UMTS VODAFONE AL VIA IN EUROPA IN OTTOBRE 2002

Vodafone offrirà i servizi UMTS ai propri utenti europei dall'ottobre dell'anno prossimo. E' quanto ha dichiarato l'amministratore delegato del principale gestore mondiale della telefonia mobile, Chris Gent, durante la conferenza stampa di presentazione della semestrale del gruppo tenutasi a Londra. "Faremo le prove dei servizi di telefonia mobile di terza generazione nel periodo giugno-ottobre dell'anno prossimo. Il servizio ai clienti inizierà nel mese di ottobre del 2002", ha affermato Gent. Il manager prevede che l'offerta dei nuovi apparecchi UMTS da parte delle società produttrici "non sarà abbondante fino al 2003". La Vodafone, ha sottolineato Gent, non è in trattative con il governo britannico per ottenere alcun tipo di aiuto per la realizzazione della necessaria infrastruttura, ma "sarebbe felice" di discutere con l'esecutivo eventuali agevolazioni, come una possibile estensione della durata delle licenze.

UN RICORSO AL TAR OSTACOLA AVVIO ALLA GARA WLL

Il Ministero delle Comunicazioni è pronto a dare il via alla gara per il Wireless Local Loop, ma un ricorso al Tar blocca l'avvio della procedura. Il ministro Maurizio Gasparri ha riferito: "Siamo pronti a realizzare la gara e il numero delle licenze non è elevato, minore di dieci; l'unico ostacolo è rappresentato dal ricorso al Tar di una società contro la scelta dell'advisor". Per questo, ha rimarcato Gasparri, "prima di indire la gara bisogna attendere l'esito di questo ricorso".



MAURIZIO GASPARRI

L'AUTHORITY NON HA VARIATO I TERMINI DELLA NUMBER PORTABILITY

"Per quanto riguarda la number portability non abbiamo variato nessun termine". Lo ha precisato il presidente dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni, Enzo Cheli. L'Authority ha fissato ad aprile 2002 l'avvio del servizio, che consentirà ai clienti il passaggio da un gestore all'altro senza cambiare il numero telefonico. "Per noi - ha ribadito Cheli - i tempi sono fermi e stiamo valutando i problemi tecnici posti da Omnitel". Vittorio Colao, amministratore delegato di Omnitel, ha affermato: "Stiamo lavorando con l'Autorità per una soluzione fattibile e solida tecnicamente. Sono ottimista sul fatto che stiamo riuscendo a trovare un equilibrio tra le esigenze giuste di rispettare alcune tempistiche e i problemi tecnologici".

SOMMER: STRATEGIA SU 4 PILASTRI PER DEUTSCHE TELEKOM

Gli obiettivi di Deutsche Telekom, secondo Ron Sommer, sono: "Aumento della produttività, stimolo della crescita e avvio di un processo di internazionalizzazione dell'azienda". Gli obiettivi sono da raggiungere basandosi su quattro pilastri fondamentali: "Rete fissa, rete mobile, on line e system business". "Nella rete fissa - spiega il presidente di DT - abbiamo ampliato la gamma dei collegamenti con l'investimento in ISDN e ADSL. Inoltre, abbiamo rivoluzionato il settore della rete mobile: oggi Deutsche Telekom conta, incluse le sue partecipazioni, oltre 60 milioni di clienti della rete mobile. Quando sono entrato nell'azienda, nel 1995, erano 750 mila e limitati alla Germania; oggi sono nell'Europa dell'Est, in Russia, in Austria, in Inghilterra e siamo gli unici 'incumbants' europei presenti anche negli Stati Uniti". Infine on line e system business: "Sono settori che promettono una grande crescita; basta vedere l'ultimo bilancio che abbiamo presentato per rendersene conto: complessivamente siamo cresciuti nei primi tre trimestri, a livello di fatturato, del 20%. Per una piccola azienda di tlc non è male".

TERRORISMO: COLT, TRIPPLICATI IN ITALIA SERVIZI SICUREZZA TLC

Da un'indagine di Colt, società che offre servizi di telecomunicazioni e internet a banda larga per aziende e avanzati sistemi di protezione dati, risulta che in Italia, in ottobre, si è verificato un boom dei servizi tlc e internet legati alla sicurezza. I timori di attacchi da parte di hacker, la vulnerabilità delle reti e la necessità di proteggere apparati e preziosi database hanno fatto impennare la richiesta di servizi in outsourcing. Il mercato della sicurezza, secondo Colt, raggiungerà nel 2001 i 250 milioni di euro. In ottobre l'utilizzo di videoconferenze è triplicato, mentre sono quadruplicati i servizi di hosting e housing internet con sistemi di firewall e protezione. La trasmissione dati criptata è aumentata di 5 volte, mentre le richieste di soluzioni di disaster recovery sono salite di 4 volte. Gli attacchi di hacker ai server sono ormai oltre mille al giorno in tutto il mondo.

POMPEI NON COMMENTA VOCI SU USCITA DA WIND

Nessuna conferma e nessuna smentita da parte di Tommaso Pompei, amministratore delegato di Wind, circa una sua prossima uscita dalla società di telefonia. Alla domanda rivoltagli dai giornalisti a margine del convegno Business International, Pompei ha infatti risposto che "le aziende sono più importanti degli uomini".

IL CDA IPSE ESAMINA LA SITUAZIONE DELL'AZIENDA

Il Consiglio di amministrazione di Ipse ha esaminato, rende noto la società, "la situazione dell'azienda anche alla luce dei mutati scenari di mercato e internazionali. All'assemblea dei soci in seduta ordinaria e straordinaria, convocata per il 29 novembre, verranno rimesse le conseguenti deliberazioni". Nella parte straordinaria viene esaminato l'aumento gratuito di capitale da 450 milioni di euro a 2 miliardi 150 milioni, mediante conversione delle riserve "versamenti in conto aumento capitale", ovvero della conversione delle quote dei soci per il pagamento della licenza UMTS. Nella parte ordinaria vengono ratificate le richieste di versamenti ai soci e la nomina di un nuovo membro del Cda.

AL VIA CORSO DI SPECIALIZZAZIONE IN TLC

Sono aperte le iscrizioni per l'anno accademico 2001/2002 alla Scuola superiore di specializzazione in Telecomunicazioni, che opera nell'ambito dell'Istituto superiore delle comunicazioni e delle tecnologie dell'Informazione. Il corso di livello post-universitario si rivolge a laureati in ingegneria, che aspirano a specializzarsi nelle telecomunicazioni. Il corso è gratuito ed è prevista la concessione di borse di studio da parte di società ed enti privati che consentono la partecipazione a stage e tirocini formativi presso le aziende erogatrici. A tutti coloro che supereranno i dieci esami previsti dal piano di studi sarà conferito un diploma di specializzazione superiore in telecomunicazioni. Maggiori informazioni sul sito del ministero: www.comunicazioni.it.

QUOTIDIANO IN CLASSE PER 185 MILA STUDENTI

Parte la seconda edizione del progetto "Il quotidiano in classe", organizzato dall'Osservatorio permanente giovani-editori, del quale fanno parte RCS e Poligrafici editoriali. Centottantacinquemila studenti delle scuole medie superiori in 7.700 classi di tutta Italia leggeranno i quotidiani per un'ora di lezione alla settimana. Alla giornata di formazione dei 500 docenti che si è svolta a Firenze sono intervenuti anche Andrea Riffeser Monti, amministratore delegato della Poligrafici editoriali, il direttore del Corriere della Sera, Ferruccio De Bortoli, il presidente dell'Istituto di ricerca Eurisko, Gabriele Calvi e l'amministratore delegato dello stesso istituto, Remo Lucchi. Lo scopo è quello di utilizzare i quotidiani come strumenti per un percorso di educazione civica ed allo stesso tempo interpretare il rapporto tra i giovani ed i giornali. In 20 anni in Italia si sono persi un milione di lettori di quotidiani: secondo i dati Istat erano 6,8 milioni nel '78 e si sono ridotti a 5,8 milioni nel '98. Da questi dati allarmanti era nato a Firenze nel giugno 2000 l'Osservatorio, voluto dal presidente di RCS-Corriere Cesare Romiti e da Andrea Riffeser Monti. E' stato un successo perché quest'anno - ha spiegato Ceccherini - le classi che avevano chiesto di partecipare al progetto sono state addirittura 12 mila. Agli insegnanti sarà consegnato un libro di testo, stampato in 10 mila copie e realizzato dall'Osservatorio, che contiene la proposta didattica che è stata elaborata insieme ad esperti di formazione ed istituti di ricerca.

DE IRALA RIMPIAZZA LUCIO STANCA NEL CDA DI ITALTEL

Xabier de Irala Estevez, presidente della compagnia aerea Iberia, entra nel Cda di Italtel in sostituzione di Lucio Stanca, dimissionario dopo l'investitura a ministro per l'Innovazione tecnologica. La nomina sarà ufficializzata a dicembre in occasione della prossima riunione del Cda. Xabier de Irala è nato a New York nel 1946, ha studiato ingegneria nelle Filippine e, oltre alla vicepresidenza di Asea Brown Boveri in Spagna, ha ricoperto incarichi di responsabilità presso la General Electric di Parigi, Londra e Lisbona.

LA TUA INFORMATION TECHNOLOGY >

EPIC LINK
il Full Service Provider

F ISP - Internet Service Provider
S CSP - Computing Service Provider
A ASP - Application Service Provider
P DC - Data Center

Numero Verde 800 184 555 - www.epiclink.it

AUDIOVISIVO & TV

L'ANTITRUST POTREBBE BOCCIARE LA FUSIONE STREAM-TELE+

Dopo le dichiarazioni susseguitesesi nei giorni scorsi dalle parti in causa, improntate alla cautela, sembra proprio che l'Antitrust sia orientato a bocciare la fusione tra Stream e Tele+. Si tratta di un'indiscrezione raccolta dal Financial Times, che tuttavia non precisa la fonte. L'Autorità Antitrust starebbe considerando l'azionariato delle due pay-tv: Vivendi Universal da una parte (Tele+) e il binomio Telecom Italia-News Corp. di Murdoch dall'altra (Stream). La società nata dalla fusione sarebbe spartita tra i due colossi esteri, poiché Murdoch acquisterebbe la quota di Telecom. Vivendi, che avrebbe il 75% delle quote, e News Corp. (25%) potrebbero impedire l'accesso a nuovi potenziali concorrenti, creando di fatto una situazione di monopolio. La decisione dell'Autorità è attesa entro un mese.

IN CRISI IL RAPPORTO TRA ITALIANI E MEDIA: INFORMANO POCO E MALE

A giudicare dai risultati di un'indagine promossa dall'Isimm, gli italiani sono profondamente delusi dalla gestione delle informazioni da parte dei media, soprattutto dopo l'11 settembre. Il 42% degli intervistati (un campione di 800 casi rappresentativi della popolazione dai 15 anni in su) ritiene di non sentirsi "veramente informato" su terrorismo e guerra. Il 57% inoltre definisce i mezzi di informazione "ansiogeni". Altri dati confermano l'esigenza della popolazione di ricevere notizie essenziali e concise, visto lo sfavore dimostrato nei confronti dei talk show, considerati dispersivi e scarsamente informativi.

A NATALE 2003 IL SEGUITO DEL FILM 'X-FILES'

La 20th Century Fox ha iniziato le trattative per il seguito del film "X-Files" con Chris Carter e Frank Spotnitz, già scrittori e produttori del primo lungometraggio uscito nel '98 negli Stati Uniti. Il film, atteso per Natale 2003, vedrà ancora insieme Gillian Anderson (agente Scully) e David Duchovny (agente Munder), il quale da tempo non fa più parte del cast della serie televisiva.

CON CHARTER MICROSOFT SI ALLARGA NELLA CABLE TV

Al via una partnership tra Microsoft e Charter Communications, quarta compagnia americana di tv via cavo. Grazie all'accordo, i software interattivi prodotti dal colosso informatico entreranno nelle case di milioni di americani. La Charter Communications, che conta 7 milioni di utenti, fornirà a Microsoft la possibilità di espandersi nel mercato delle cable tv. L'intesa prevede la nascita di un pacchetto di servizi premium che, oltre ai canali via cavo, offrirà anche prodotti on demand, d'intrattenimento, navigazione veloce su internet, notiziari sportivi e di attualità.

Più di 1000
prenotazioni
ON-LINE
ogni mese.

Hertz
AUTONOLEGGIO

Ancora
primi.

PRENOTA ON-LINE

www.hertz.it

SANTORO VORREBBE TORNARE AD UNA RAI "POLIFONICA"

Alla presentazione di "Sciuscià edizione straordinaria", Michele Santoro si è detto preoccupato poiché la Rai non è "pluralista, polifonica" e "ostacola chi tenta di esprimere diverse chiavi di lettura della realtà". "La mia è semplicemente un'analisi, né nervosa, né spaventata", ha detto il conduttore presentando il programma, in onda su Raidue alle 21 dal prossimo venerdì 23 novembre. "C'è il pericolo reale di assenza di libertà d'espressione", ha detto Santoro: la Rai, infatti, "ha detto no" alla richiesta sua e di Raidue di riprendere con le telecamere di Sciuscià la marcia no-global di sabato a Roma. Il giornalista ha parlato di "trattamento diseguale" sulle due manifestazioni di sabato scorso. La Rai ha affidato la diretta ad una testata come "La vita in diretta", "che sembra prediligere una valutazione di acquiescenza passiva verso chi ha il potere. A quel punto potevano scegliere l'ancora più neutra Domenica in". Sulla guerra in Afghanistan, ha aggiunto Santoro: "C'è pericolo che la guerra accentui questa tendenza a favorire una visione neutra, indistinta, in cui siamo tutti patrioti e chi prova a fare osservazioni sta con Bin Laden così come chi prova ad analizzare la questione israelo-palestinese è antisemita. Non vorrei che l'elmetto per andare alla guerra venisse messo anche a noi che facciamo informazione, sarebbe gravissimo". Il nuovo programma di Santoro ha la collaborazione di Sandro Ruotolo e proseguirà fino a fine maggio ogni venerdì sera. Sciuscià edizione straordinaria avrà un reportage di 50 minuti al centro di ogni puntata e le reazioni a caldo degli ospiti e del pubblico al tema proposto. Dalla fine di gennaio la parte femminile della redazione di Michele Santoro realizzerà in seconda serata 5 puntate speciali di "Donne", programma condotto da Luisella Costamagna con storie di donne raccontate da donne.

CAPRICE SOSTITUISCE LA COSTOSA BLATT AL BEST FAN AWARD

Lo scorso 7 novembre si è conclusa a Francoforte la quarta edizione del "Best Fan Award", il concorso ideato da Carlsberg rivolto a tutti i fan musicali. Anche quest'anno i vincitori provenienti dai vari Paesi d'Europa hanno potuto assistere dal vivo agli Mtv Europe Awards, trasmessi l'8 novembre in diretta dalla città tedesca in tutta Europa. La vincitrice assoluta del concorso è la tedesca Claudia Borgwardt, accanita supporter dei Depeche Mode. Il cantante del gruppo, il tormentato e carismatico David Gahan, le ha dedicato un tenero video-messaggio trasmesso nel corso della festa del "Best Fan Award". Il candidato italiano, fan di Peter Gabriel, si è invece consolato con l'abbraccio a Caprice, top-model americana tra le più richieste sul mercato, nonché aspirante cantante e madrina ufficiale della manifestazione. In un primo tempo la Carlsberg aveva indicato, per il ruolo di madrina, Melanie Blatt, ex componente delle All Saints. Spiegazioni ufficiali sul cambio in corsa non sono state fornite, ma fonti attendibili parlano di cifre esorbitanti chieste dalla Blatt.

WIND FA MARCIA INDIETRO SULLA TV DIGITALE

L'operatore telefonico Wind, dopo aver mostrato mesi addietro particolare attenzione per l'acquisto di Tele+, pare averci ripensato. La conferma arriva dall'a.d. di Wind, Tommaso Pompei, che ha dichiarato che "Wind non sarebbe in ogni caso interessata ad entrare nella tv digitale", anche se l'Antitrust dovesse bloccare la fusione fra Stream e Tele+.

I DENTI DI JACK NICHOLSON ALL'ASTA

La britannica Sky Digital, tv satellitare, il 10 dicembre prossimo metterà all'asta alcuni denti di Jack Nicholson. Pare che anche il popolare attore sia deciso a riacquistare i propri denti, alcuni molari e denti da latte. "Sì, può sembrare strano ma abbiamo ricevuto offerte per oltre 5 mila sterline", ha commentato Peter Newby, un manager dell'emittente, che ha aggiunto: "Siamo curiosi di vedere quanto offrirà l'agente di Nicholson". L'incanto avrà luogo sul canale interattivo di Sky Digital.

AUDITEL - I NUMERI DELLA TV (a cura di Giorgio Bellocchi) IL 'CUORE' DEGLI INTELLETTUALI

Eravamo pronti a tessere l'elogio di Retequattro per i brillanti e sorprendenti dati d'ascolto fatti registrare dallo show di Al Bano, e per la recente programmazione, altrettanto fruttifera, di film di qualità e coraggiosi come 'Trainspotting', 'Lo sguardo dell'altro', 'Insoliti criminali'. Ci sarebbe scappato anche un plauso per il ritrovamento in magazzino di un film tv dei primi anni '90 con una trama che ricalca in modo impressionante i tragici fatti dell'11 settembre. Certo, non avremmo fatto mancare una piccola critica per la riproposta in prima serata dell'inguardabile 'Miracoli' di Piero Vigorelli (che sabato 10 novembre ha effettivamente racimolato un misero 7.27% di share). Ma il clamoroso successo ottenuto domenica 11 novembre su



GIULIO SCARPATI

Canale 5 dalla prima parte dello sceneggiato 'Cuore' (o, per precisione tecnica, film tv) ci induce a occuparci analiticamente d'altro. Mettendo il tutto però in relazione a un'accurata strategia di comunicazione. Sulla prima pagina del 'Corriere della Sera' della domenica in oggetto, è stato infatti pubblicato in bella evidenza un articolo dello scrittore Sandro Veronesi dedicato al film tv. Veronesi, beneficiario privilegiato di una visione di 'Cuore' in anteprima, si è in sostanza esibito in una pesante critica verso questa trasposizione dell'opera di Edmondo De Amicis. Mancava un esplicito invito alla... diserzione degli utenti, ma lo scritto, con precisi riferimenti agli stravolgimenti della sceneggiatura rispetto alla fonte originale, non invogliava nemmeno alla visione. Il risultato è stato quello di un trionfo in termini d'auditel (oltre 8 milioni di telespettatori). Questo piccolo episodio suscita qualche riflessione tra coloro che si occupano d'ascolti televisivi. Innanzitutto colpisce l'atteggiamento di Mediaset, che, pur di creare una certa attesa tra l'audience, ha deciso di vedere pubblicata sulla prima pagina del più venduto dei quotidiani italiani una dura recensione a un proprio prodotto (difficilmente potevano aspettarsi da Veronesi un diverso approccio). Ma, nemmeno tanto paradossalmente, i responsabili della comunicazione di Mediaset meritano solo elogi sinceri per questa strategia, che in termini d'obiettivi di mercato risulta ultra-vincente. Ci lascia più perplessi l'assoggettarsi di intellettuali e di organi di stampa al 'giochino' dei favori reciproci. Liberi tutti, naturalmente, di occuparsi anche di un prodotto televisivo nazionale-popolare. Farlo prima della messa in onda del medesimo assume però il vago sapore della 'marchetta'...

ANTITRUST POLACCO DA' OK A FUSIONE TV SATELLITARI

L'Antitrust polacco ha dato il benestare alla fusione tra le tv satellitari Cyfra+ e Wizja TV con Canal+ Polonia. L'operazione permetterà la nascita di una piattaforma digitale unica in Polonia entro fine anno, grazie all'accordo tra il Gruppo Canal+ e United Pan E u r o p e Communications (UPC). La società che sarà costituita dopo la fusione sarà così divisa: 75% delle quote al Gruppo Canal+, 25% ad UPC.

BOOM DI ASCOLTI PER MEDIASET

Nei primi nove mesi del 2001, le tre reti Mediaset, Canale 5, Italia 1 e Retequattro, hanno avuto ascolti record. Nell'arco delle 24 ore le tre tv hanno registrato il 43,3% di share, il miglior dato degli ultimi cinque anni. Una nota del Cda specifica che il risultato positivo si deve soprattutto alla performance di Canale 5, che si conferma prima rete televisiva nazionale: 23,6% nel prime time (+2,6%) e 23,3% nel totale giornata (+1,9%).

GLI ASCOLTI DI DOMENICA 4 NOVEMBRE (ORE 21.00 - 23.00)

RETE	A.M.	SHARE
Raiuno ('Don Matteo 2'-sceneggiato)	5.600	20.16
Raidue ('Agguato nell'isola della morte)	2.699	9.91
Raitre (Elisir-rotocalco)	2.180	8.05
Canale 5 ('Cuore'-film tv)	8.202	30.19
Italia 1 (Mai dire Grande Fratello)	3.737	13.59
Retequattro ('Giochi di potere' - film)	2.116	8.06

Am= ascolto medio espresso in migliaia

Fonte: AUDITEL

INTERNET & INFORMATICA

PRIMI FINANZIAMENTI AGLI ENTI LOCALI PER L'E-GOVERNMENT

Con un primo bando, il ministro per l'Innovazione Tecnologica, Lucio Stanca, ha annunciato lo stanziamento di quasi 100 miliardi di lire per l'attuazione del piano di e-government degli enti locali. Potranno fruire del finanziamento regioni, province, comuni e comunità montane che presenteranno progetti al riguardo. Il bando arriverà entro il prossimo 30 novembre. Il Ministro ha inoltre auspicato la nascita di un nuovo portale per gli automobilisti, attraverso il quale pagare la tassa sul possesso delle vetture o magari richiedere il duplicato della patente di guida. Ha detto il ministro: "Per ora è solo un'idea, un sogno, ma avrebbe grosse potenzialità. Tutte le transazioni che fa un automobilista potrebbero passare attraverso un computer".

ADLINK RICOMPRA ATTIVITA' EUROPEE DI DOUBLECLICK

La società tedesca di pubblicità on line Adlink ha deciso di ricomprare le attività media dell'americana DoubleClick in Europa, per 30,5 milioni di euro in contanti. In compenso DoubleClick, che si concentrerà sullo sviluppo delle sue tecnologie per la pubblicità on line e la posta elettronica nel Vecchio Continente, è entrata nel capitale di Adlink e nel suo Cda. Questo accordo è corredato di parecchie opzioni che, se fossero esercitate tutte, permetterebbero a DoubleClick di salire fino al 36% del capitale di Adlink, quotato sul Neuer Markt di Francoforte e di cui l'azionista di maggioranza è al momento il gruppo United Internet. L'intesa deve essere finalizzata nel primo trimestre 2002 e "permetterà di creare la prima rete indipendente europea di vendita pubblicitaria on line", secondo Adlink.

ALLEANZA TRA YAHOO! E SBC PER INTERNET VELOCE

L'operatore americano SBC Communications ha concluso un'alleanza con Yahoo! per lo sviluppo di servizi internet ad alta velocità in numerosi stati americani. I dettagli dell'accordo non sono stati svelati. I servizi comuni ai due gruppi dovrebbero essere proposti a metà 2002. SBC ha annunciato il taglio di migliaia di posti di lavoro e una riduzione del 20% degli investimenti, provvedimenti che rallenteranno la costruzione della sua rete di accesso veloce ad internet.

INVESTITI 26 MILIARDI PER SAPERE.IT, IL PORTALE DELLA CULTURA

Un investimento di 25,9 miliardi di lire per il triennio 2001-2003 di cui 8,3 nelle tecnologie, 6 miliardi nell'editoriale e 11,6 miliardi di lire nel marketing, la previsione di raggiungere 10 milioni di pagine consultate, 400 mila visitatori, 100 mila abbonati e 200 mila utenti registrati nel primo anno e il pareggio entro il terzo: sono questi i numeri di Sapere.it, il portale della conoscenza di Saperi, controllata da De Agostini (75%) e da Seat Pagine Gialle (25%). "I ricavi - ha dichiarato Gianluca Pulvirenti, direttore generale di Saperi - giungeranno da quattro aree precise: dagli abbonamenti, dalla pubblicità, dall'e-commerce e dal pagamento per i contenuti".

A OTTOBRE 260 MILIONI DI PAGEVIEWS PER IL NETWORK KATAWEB

Kataweb, il portale del Gruppo L'Espresso, ha registrato quasi 260 milioni di pageviews in ottobre contro i 233 milioni di settembre. "Un altro forte incremento - si legge in un comunicato del gruppo - è stato registrato nel traffico degli utenti unici: si passa dagli 8 milioni di settembre ai 9 milioni di ottobre, con un aumento del 10%".

EXCITE UK TENTA DI EVITARE LA CHIUSURA

Il portale internet Excite UK, società a capitale misto tra Excite@Home (USA), in fallimento, e l'operatore britannico BT, è alla ricerca di un compratore per evitare la chiusura. Il gruppo ha precisato la settimana scorsa ai suoi impiegati che, se non trovasse un acquirente potenziale in 30 giorni, sarebbe costretto a chiudere. La casa madre Excite@Home si è messa in ottobre sotto la tutela della legge americana sui fallimenti (Capitolo 11). Mossa alla quale è ricorso da quando i suoi azionisti e i suoi principali investitori hanno negato il rifinanziamento. La ditta di Redwood City ha venduto per 307 milioni di dollari al suo più grosso azionista, ATT, la sua attività principale: la connessione internet ad alta velocità. Sugli ultimi quattro trimestri, Excite@Home ha accumulato una perdita di 7,28 miliardi di dollari.

PRESENTATO EURO-LOGO, LA CERTIFICAZIONE PER I SITI E-COMMERCE

Eurocommerce, l'organizzazione del commercio al dettaglio ed all'ingrosso del continente, ha presentato un marchio di qualità che certificherà le società che vendono su internet. Solo le società che dimostreranno di conformarsi a un preciso codice di comportamento potranno sfoggiare l'Euro-Logo, che verrà rilasciato da Confcommercio e da associazioni simili. Il sistema, già attivo in alcuni stati dell'UE (Germania, Francia, Spagna, Austria) verrà lanciato in Italia il prossimo ottobre. Oggi in otto casi su dieci è l'immissione dei dati personali nella rete a frenare l'e-commerce. L'Euro-Logo, garantendo riservatezza e affidabilità, contribuirà ad aumentare la fiducia dei potenziali acquirenti.

NASCE WWW.PAP.ITGO.COM, IL SITO PER AIUTARE GLI EGIZIANI POVERI

Si chiama "www.pap.itgo.com" il sito finanziato dal governo italiano che si propone di aiutare i più poveri cittadini egiziani ad avviare delle attività. Il sito, messo a punto dalla Cooperazione Italiana sulla base del "Poverty Alleviation Program", è stato presentato in occasione della donazione di una biblioteca da parte del governo italiano alla comunità di Omranya Gharbeya, un'area alla periferia del Cairo. La biblioteca è stata attrezzata con postazioni internet per avvicinare la popolazione locale alle nuove tecnologie. Molti abitanti della comunità di Omranya Gharbeya hanno già usufruito dei finanziamenti di microcredito italiani. "I fruitori dei microcrediti - dice il coordinatore del programma di Poverty Alleviation Lorenzo de Prosperis - hanno sempre restituito le somme di danaro ricevute per avviare le loro attività ed hanno così dato vita ad un circolo virtuoso che ha dato a migliaia di persone la chance di migliorare le proprie condizioni di vita".

IL TABLET PC DARA' INIZIO ALLA DECADE DIGITALE

Bill Gates promette un decennio di importanti e rivoluzionarie novità in campo informatico. "Stiamo per entrare nella decade digitale, aspettatevi grandi cose", ha detto il numero uno di Microsoft. Ha poi spiegato Bill Gates: "In questa decade la tecnologia informatica trasformerà ogni aspetto della nostra vita e soddisferà le nostre esigenze di massima sicurezza quando si tratta di navigare in internet. Durante gli anni dell'euforia io ero più pessimista di altri, ora che siamo in una fase difficile, io mi ritrovo a essere più ottimista. Sono certo che nel corso dei prossimi anni faremo cose strabilianti sotto ogni punto di vista". Il fondatore di Microsoft ha accennato al "tablet PC", un computer dalle dimensioni di un blocco per appunti su cui sarà possibile scrivere sia tramite una speciale penna che con la tradizionale tastiera, collegabile a ogni altra periferica. "Nel giro di cinque anni - ha commentato - i tablet PC sostituiranno i portatili, perché si prestano a un uso più esteso e generalizzato. Se ad esempio ora partecipate ad una conferenza, il suono dei tasti di un notebook vi darà fastidio, ma un domani nessuno sentirà il rumore di una penna che scorre su uno schermo digitale, schermo che poi si potrà sollevare per permettere di utilizzare il pocket PC come un normale computer". Attualmente, diversi produttori di computer (Compaq, Acer, Toshiba e Fujitsu) stanno realizzando l'hardware necessario al tablet PC. Bill Gates ha concluso su affidabilità e sicurezza dei prodotti Microsoft, "aeree in cui dobbiamo migliorare", ha spiegato: "Il mercato dei computer è oramai saturato, per convincere gli utenti a cambiare la propria macchina dobbiamo offrire un prodotto sicuro e affidabile".

BROADCAST & VIDEO

supplemento settimanale
all'Agenzia stampa
televisiva quotidiana
Telepress

Redazione di Milano:
via A. Volta, 7 - 20121
Tel. 02 62693.1
Fax 02 62693.222
Posta: redazionebv@diesis.it

Redazione di Roma:
via Gomenizza, 3 - 00195
Tel. 06 3720.212
Fax 06 3720.236

Per abbonarsi
inviare una mail a
abbonamentibv@diesis.it
scrivendo nel soggetto
"mi abbono".

Numeri arretrati su internet:
www.diesis.it/editoria/bv.htm

Registrazione Tribunale
di Milano numero 198/89

Direttore responsabile
Giorgio Tedeschi
(tedeschi@diesis.it)

Capo servizio
Fernando Tarsia
(tarsia@diesis.it)

Coordinamento redazione
Paola Trincherò
(trincherò@diesis.it)

Business & Mercato
Viridiana Masciandaro
(masciandaro@diesis.it)

Telecomunicazioni & Media
Elisabetta Kluzer
(kluzer@diesis.it)

Video & TV
Giorgio Bellocchi
(bellocchi@diesis.it)

Internet e Informatica
Sonia Sassella
(sassella@diesis.it)

Desk internazionale
Sonay Dikkaya
(dikkaya@diesis.it)

Pubblicità:
publicita@diesis.it

**I lettori del numero 172
sono stati 59.100**

Riproduzione riservata ©
Editore: Diesis s.r.l.

SERVIZIO

E-COMMERCE: LE PMI LO FANNO CON I MARKETPLACE

Piccoli investimenti, ottima visibilità: i mercati virtuali aprono la strada del commercio elettronico alle piccole e medie imprese. Secondo l'ICE, il futuro è il B2B

<< SEGUE DALLA PRIMA PAGINA

La soluzione? Per l'ICE, l'Istituto Nazionale per il Commercio Estero, si chiama marketplace B2B: un luogo di incontro virtuale tra una pluralità di compratori e una di venditori dove un intermediario affidabile offre nuove opportunità commerciali e funzioni aziendali innovative alle aziende registrate. A sostegno di queste iniziative commerciali, lo scorso 8 novembre l'ICE ha lanciato eMarket Services Italia, un portale con il quale si propone "di accompagnare le imprese italiane verso la nuova frontiera dell'International eBusiness - ha annunciato Gioacchino Gabbuti, direttore generale dell'ICE - permettendo loro di giovare delle nuove opportunità offerte dagli eMarketplaces per accedere a nuovi mercati, anche alla luce del crescente ruolo che questi strumenti vanno assumendo nella gestione degli scambi internazionali". Questi nuovi canali per il commercio con l'estero



GIULIO MULAS, RESPONSABILE
eMARKET SERVICES ITALIA

sono infatti sempre più diffusi: secondo la Deloitte Consulting, alla fine dell'anno scorso erano 1500 i marketplace B2B operativi nel mondo. eMarket Services ne ha registrati e classificati 47 in Italia di cui 40 verticali, che si indirizzano cioè a un settore ben individuato, e 7 orizzontali o multisettoriali. "E' un fenomeno in crescita che si propone come un sistema integrativo più che alternativo delle strategie commerciali delle singole imprese", ha commentato Giulio Mulas, responsabile eMarket Services Italia. **"Il marketplace B2B si rivolge soprattutto alle PMI**, quelle più grandi operano infatti già in modo indipendente". Per le piccole e medie imprese italiane i mercati virtuali rappresentano un nuovo canale per il commercio internazionale che consente loro di guadagnare visibilità e operatività sulla rete a fronte di un investimento minimo. Per accedere ai servizi e alle transazioni è generalmente richiesto un abbonamento che varia da

poche centinaia di migliaia di lire fino a qualche milione. Italianmoda.com, marketplace dedicato a prodotti tessili della moda, richiede un fee di 700 euro, "ma attraverso campagne pubblicitarie, operazioni di direct marketing, la partecipazione a fiere e le numerose partnership con altri portali internazionali operanti nel settore si fa carico della promozione di molte imprese che dispongono di siti poveri, poco operativi e poco visibili, e quindi destinati a perire nella caoticità della rete", ha dichiarato Maurizio Verga, presidente del marketplace. Alcuni portali applicano invece delle commissioni che vengono pagate dal venditore, dal compratore o da entrambi. Food-Link.com, un marketplace specializzato nell'agro-alimentare, applica al venditore una commissione che ammonta a circa il 3%, variabile a seconda dei quantitativi. "Il venditore si accolla anche il costo di codifica del catalogo e dell'aggiornamento - ha commentato Nicola Pansini, fondatore di Foodlink.com - mentre per il compratore il servizio è completamente gratuito. Diamo la possibilità all'impresa di disporre di una vetrina completa per esporre i suoi prodotti, una vetrina che rappresenta un'efficiente alternativa ai costosi siti aziendali".



GIUSEPPE VARGIU
AD di
Worldbiditaly.com

Sono sempre più numerose le aziende che hanno captato le opportunità offerte dai marketplace: secondo l'indagine di Databank, l'anno scorso hanno aderito ai marketplace ben 150 mila aziende, che dovrebbero salire a 240 mila entro la fine di quest'anno. Un trend in costante crescita che ci viene confermato anche dagli operatori: "Abbiamo circa 5 mila aziende italiane - ha detto Giuseppe Vargiu, amministratore delegato di Worldbiditaly.com - che oltre a essere inserite sul marketplace digitale worldbiditaly sono assistite in tutte le regioni d'Italia dai 50 partner locali Stelnet.com affiliati in franchising". Worldbiditaly è la declinazione italiana di Worldbid.com, marketplace orizzontale nato in Canada nel 1999 e quotato sul Nasdaq.

SEGUE >>

Il sito italiano, affidato in esclusiva al partner Stelnet.com, è stato testato in agosto ed è ora in fase di lancio. "Grazie ai 500 mila profili presenti sulla banca dati internazionale e alle 1.200 nuove richieste giornaliere - ha proseguito Vargiu- Worlbiditaly ci risulta essere il più grande marketplace B2B con interfaccia in italiano presente sul mercato". Conta invece 72.247 imprese registrate Artigianinet, marketplace dedicato alle aziende aderenti alla Confartigianato. "La previsione è di arrivare a **92.500 aziende registrate per fine 2001**", ha commentato il responsabile marketing e promozioni Enrico Quintavalle. Sul portale l'utente finale, oltre a informazioni e notizie, trova un motore di ricerca sulle aziende e la possibilità di acquistare i prodotti dell'artigianato. "I prodotti più esportati - ha aggiunto Quintavalle - sono quelli di nicchia dell'artigianato nazionale. Ad oggi però vendiamo di più in Italia, anche se Stati Uniti e Unione Europea rappresentano un mercato niente affatto trascurabile".

I settori che si stanno rivelando più sensibili all'utilizzo dei marketplace sono quello tessile, quello agro-alimentare e quello petrolifero. Italianmoda.com conta 20 aziende presenti sul portale con il catalogo elettronico e ben 180 aziende associate. "A fronte di un tasso di mortalità molto basso stiamo registrando una crescita costante delle adesioni e degli accessi al sito: a ottobre abbiamo raggiunto 59.000 visite - ci ha spiegato Maurizio Verga - il nostro target va dalle piccole imprese di pelli e tessuti, per le quali rappresentiamo uno strumento esclusivo per l'export a basso costo, alle medie imprese che fatturano fino a un miliardo e mezzo. I nostri partner esteri sono boutique, grandi catene e grossisti". A far la parte del leone è il mercato statunitense, che per Italianmoda.com rappresenta il 40% fatturato totale, seguito da quello nord europeo, in particolare dall'Inghilterra. "Recentemente stiamo ottenendo un ottimo riscontro anche dall'Africa - ha continuato Verga - dove la domanda aumenta con la diffusione dell'informatizzazione". Anche in Italia, secondo Giulio Mulas, "l'incremento delle adesioni delle imprese ai marketplace va di pari passo con l'integrazione dei loro sistemi informatici". Anche i marketplace specializzati nell'alimentare stanno prendendo rapidamente piede: Food-Link, nato meno di due mesi fa, conta oggi una decina di produttori appartenenti alla piccola e media impresa. "Contiamo di aggregarne 50 entro la fine dell'anno prossimo - ha commentato Pansini - associamo però solo aziende certificate ISO

9000 che già esportano. I buyer registrati a Food-link sono oggi 300 e stimiamo di raggiungere quota 3-4 mila l'anno prossimo.

La domanda estera va di pari passo con la penetrazione di internet nei singoli Paesi: le richieste maggiori provengono infatti da Inghilterra, Germania e Paesi scandinavi. In forte crescita è anche il mercato asiatico, quello cinese e indiano in particolare. Il mercato USA è invece più complesso poiché ci troviamo a competere con molti marketplace d'oltreoceano". I prodotti più venduti sono quelli tradizionali italiani: pasta, vino e olio di oliva. A puntare sui prodotti tipici del Belpaese è anche



GIORGIO CRIPPA
DIRETTORE MARKETING
MADEINITALY.COM

Madeinitaly.com: forte di un dominio vincente, il portale offre alle aziende italiane la possibilità di vendere attraverso internet prodotti e servizi ad aziende o a utenti finali amanti del made in Italy. Madeinitaly.com è un marketplace orizzontale orientato per lo più al B2B ma attivo anche nel business to consumer: "Siamo nati alla fine 1995 - ha detto il direttore marketing Giorgio Crippa - e **nel tempo ci siamo spostati da una attività B2C a una sempre più B2B**. Per il futuro lavoriamo sempre più ad una integrazione tra l'efficienza e la tempestività dei servizi on line con l'efficacia e la concretezza dei servizi reali a valore aggiunto". Il portale vanta oggi un milione di pagine viste al mese e ospita le offerte di oltre 500 aziende operanti in 8 diversi settori: moda e abbigliamento, alimentari, ceramica, cuoio, marmo, meccanica, legno e arredamento, oro. Se oggi i marketplace orizzontali che propongono le più diverse tipologie di prodotto riscuotono un discreto successo, secondo la Deloitte Consulting entro il 2003 saranno i marketplace verticali di nicchia ad affermarsi come modello predominante. Dei 1500 mercati virtuali operanti inoltre, ben mille assumeranno connotazioni diverse rispetto a quelle attuali mentre i restanti evolveranno in marketplace di nicchia che forniranno servizi on line e piattaforme tecnologiche.

- **Sonia Sassella**