



## Aziende&Mercati

NEW BUSINESS, STRATEGIE, FINANZA

**L'Aquila.** Le due aziende realizzano insieme la rete broadband post-terremoto

# Zte, prove di alleanza con Telecom

■ **La ricostruzione dell'Aquila** si basa anche sull'ultrabroadband. Sulle ali di un'intesa fra Telecom Italia e di Zte. Il maggior operatore telefonico italiano e il fornitore cinese di apparati di telecomunicazione hanno annunciato il completamento della prima fase di un progetto che prevede di portare la banda ultra-larga nelle case della città devastata dal terremoto di 8 mesi fa. L'opera è stata offerta agli aquilani dalle due società.

L'infrastruttura di Ngn già realizzata raggiunge tutti i 183 edifici del progetto C.A.S.E., per un complesso di 4.600 abitazioni, rendendo disponibili collegamenti fino a 100 Megabit al secondo e comunque ad almeno 20 megabit. Oltre 17.000 persone potranno usufruire di servizi di telecomunicazione e collegamenti a larga banda in grado di supportare l'offerta di servizi innovativi come l'Iptv e l'accesso a Internet ad alta velocità.

Telecom Italia si è occupata dell'insieme dell'opera mentre Zte ha contribuito alla fornitura degli apparati trasmissivi e di tutte le soluzioni di rete dalla centrale all'edificio e all'interno dell'edificio (Gpon e Vdsl2) che utilizzano schede di linea ad alta densità caratterizzate da bassi consumi energetici.

"Telecom Italia ha dato un importante contributo nell'intera vicenda del sisma, dalla gestione dell'emergenza alla solidarietà alla popolazione colpita, ed è sulla base di questo impegno che abbiamo voluto realizzare proprio



all'Aquila una moderna rete in fibra ottica in grado di offrire servizi avanzati di telecomunicazioni - osserva **Oscar Cicchetti, responsabile Technology & Operations di Telecom Italia** - Siamo soddisfatti del lavoro svolto con Zte e del congiunto impegno per la realizzazione di un'importante infrastruttura che potrà contribuire alla rinascita economica e

**JINYUN ZHU E OSCAR CICCETTI**  
Il presidente Zte Europa -Nord America e il responsabile Technology & Operations di Telecom Italia

### Business

## Motorola frena sullo spezzatino

**Motorola ci ripensa.** Niente messa in vendita, per il momento, della sua più grossa business unit, quella che riguarda la home and networks mobility (set-top box per la tv via cavo e dispositivi per reti wireless). Troppo basse le offerte finora ricevute - fra i 3 e i 4 miliardi contro i 4-5 che si aspettava (davano queste cifre le indiscrezioni pubblicate dal Wall Street Journal) - e, oltretutto, offerenti non graditi: Huawei, legata a Pechino (potrebbe ottenere accesso all'infrastruttura telecom Usa).

gie Pon. Ad oggi, Zte ha abilitato oltre 26 milioni di linee con i suoi prodotti xPON, che sono stati personalizzati per carrier operanti in regioni che includono Cina, Europa e Medio Oriente - dice **Fan Jiongyi, Country Manager di Zte per l'Italia** - "Zte collabora con Telecom Italia dall'inizio del 2007 e, dopo tre anni di lavoro comune e di test rigorosi sugli apparati, siamo orgogliosi di annunciare una delle prime reti Fttb realizzate in Italia. Con Telecom Italia possiamo essere un partner tecnologicamente importante con una relazione di lungo termine". L'obiettivo di Zte è chiaro: dimostrare, anche con la qualità dell'infrastruttura realizzata all'Aquila, di essere un partner affidabile per una collaborazione più ampia con Telecom Italia.

"L'iniziativa di Zte e di Telecom Italia è un segno della responsabilità sociale e della capacità tecnologica delle due aziende - osserva **l'ambasciatore cinese Sun Yuxi** - TI ha fama mondiale per la sua creatività tecnologica: è per noi un orgoglio che i prodotti e le soluzioni di Zte abbiano passato i test piuttosto rigidi di Telecom. Questo significa che tecnologie tlc cinesi sono al livello top nel mondo. Mi auguro che in futuro nel campo telecomunicazioni e hi-tech sempre più aziende cinesi possano partecipare al futuro Italia nell'ambito di una cooperazione strategica a lungo termine fra i nostri due Paesi"

materiale della città. Abbiamo sentito il dovere di grande azienda nazionale di telecomunicazioni di essere impegnati fortemente nel momento dell'emergenza ed ora vogliamo esserlo nella fase della ricostruzione."

"Zte è fornitore leader di prodotti di accesso ottico di rete e vanta grande expertise nell'applicazione di tecnolo-

**Strategie.** L'azienda californiana rivoluziona le sue unità nel mercato asiatico

# Una «Greater China» tutta per Cisco

ENZOLIMA

■ **Ristrutturazione** in Asia-Pacifico e Giappone e creazione di una nuova divisione dedicata al mercato cinese allargato: questa la nuova strategia di Cisco Systems in Asia, segno del potenziale di mercato che il produttore di attrezzature di rete coglie nell'area cinese.

L'azienda di San Jose renderà infatti indipendenti le tre unità operative, Greater China, Hong Kong e Taiwan, che prima facevano parte della più grande divisione Asia-Pacifico, in modo da concentrare meglio strategie e investimenti su un'area da alta crescita e anche fortemente competitiva. La ristrutturazione sarà effettiva da febbraio.

"Considerate dimensioni e crescita dell'economia cinese e l'importanza che ha per l'azienda lo sviluppo delle sue attività in Cina, pensiamo che creare una divisione separata per la Greater China sia una decisione inevitabile e significativa

nella nostra strategia", ha commentato Robert Lloyd, executive vice president delle attività globali della Cisco. "In questo modo potremo trarre il massimo dalle opportunità che si aprono in questa regione, concentrandoci meglio sulle relazioni con clienti e partner dell'area cinese".

A capo della divisione per la

Greater China è stato scelto Owen Chan che ha diretto le operazioni in Asia-Pacifico della Cisco per cinque anni. Le attività in Asia-Pacifico e Giappone saranno invece guidate da Edzard Overbeek.

L'azienda californiana sottolinea che Giappone, Greater China e Asia-Pacifico rappresentano circa il 15% delle sue entrate globali.

Nel primo trimestre fiscale chiuso il 24 ottobre 2009, la Cisco ha riportato vendite per 9 miliardi di dollari, in calo del 12,7% rispetto ai 10,3 miliardi dell'anno precedente, ma gli investimenti e il cash sono lievemente aumentati (35,4 miliardi contro i 35 miliardi dell'anno prima). Secondo gli analisti la scelta di ristrutturare le sue operazioni in

Asia è la mossa giusta per la Cisco, che ha già una forte presenza sul territorio cinese, ma deve contrastare la concorrenza di forti vendor locali come Huawei Technologies e Zte.

"La decisione della Cisco riflette la volontà di concentrarsi sulla Cina, un mercato in rapida crescita che attrae molte aziende globali", sottolinea Charles Guo, analista della JPMorgan a Hong Kong. Tuttavia, secondo Guo, la Cisco e i concorrenti cinesi si rivolgono a diversi segmenti di mercato e la strategia più aggressiva del produttore americano in Cina non dovrebbe avere un forte impatto sui fornitori locali.

Ne è un esempio il mercato dei router all'interno del quale Cisco detiene il primato sulla fascia alta, mentre il concorrente cinese controlla i router low-end. L'operazione di suddivisione arriva a tre mesi dall'annuncio dell'intenzione, da parte di Cisco, di acquisire il business di set-top-box della cinese Dvn per 17,5 milioni di dollari.

Passaggio al paperless: noi siamo pronti. E voi?

Tabula Clinica®: la prima cartella clinica informatizzata mobile in grado di sostituire la carta in reparto.

Tabula Clinica è un prodotto

Contattaci per avere informazioni o per una dimostrazione d'uso oppure visita il sito [www.tabulaclinica.com](http://www.tabulaclinica.com)  
DS Group • Via Pompeo Mariani, 4 • 20128 Milano • Tel: + 39.02.252004.1 • info@tabulaclinica.com



**Gli analisti**

Mossa giusta per contrastare Huawei e Zte



**La nomina**

Owen Chan è stato scelto come capo della nuova divisione