

CONVEGNO QUADRATO DELLA RADIO

25 maggio 2018 | Orvieto, Sala Conferenze Vetrya, Via dell'Innovazione 1

L'ITALIA DIGITALE: stato e prospettive

Sponsor: Gruppo VETRYA

Panel: **“Quale futuro per gli Operatori TLC nei prossimi tre/ cinque anni”**, a fronte delle sfide che si prospettano, ed in particolare:

- Digital transformation, sia per quanto riguarda i processi interni che per le opportunità che si presentano sul mercato, in particolare per le aziende e la PA
- Sviluppo delle Infrastrutture, e in particolare il posizionamento che gli operatori tenderanno ad assumere con l'affermarsi di Tower Companies e Fiber Companies
- Necessità/ opportunità di crescita dimensionale (vedi confronto EU vs. USA e Cina) e atteggiamento “ostile” dei regolatori nazionali ed europei
- Velocità di innovazione e adeguamento delle competenze

Intervento Federico Protto – Retelit. Spunti di discussione e per l'intervento

1. Quale futuro per gli Operatori TLC nei prossimi tre/ cinque anni

Gli operatori nei prossimi anni dovranno affrontare un'importante sfida nel trasformare le infrastrutture di trasporto di rete in infrastrutture capaci di rispondere a diverse esigenze quali:

- Bandwidth on Demand
- Garanzie di SLA sempre più legate ai concetti di performance e non di availability (ormai vista dai clienti quasi una commodity e data per scontata)
- Capacità di garantire la perfetta coesione tra il mondo rete ed il mondo del computing. Ovvero un'infrastruttura in grado tramite l'edge computing e i Data Centrali di garantire che le applicazioni e le soluzioni cloud native interoperino con la rete in maniera totalmente indipendente. Questo viene reso possibile grazie all'orchestrazione SDN sia nel mondo rete (SD-WAN) che nel mondo Data Center (SD-DC). Questo fenomeno lo abbiamo chiamato spesso “Cloudificazione della Rete”

2. Futuro del ruolo/posizionamento degli Operatori di TLC in Italia

Nei prossimi 3/5 anni il ruolo/posizionamento degli operatori TLC sul mercato non subirà stravolgimenti e si baserà come sempre sulla fornitura dei servizi di connettività ancorché sempre più evoluti. Il Cloud, i contenuti etc. saranno ancora offerte complementari (seppur necessarie ad alzare il valore nella competizione sui prezzi). Le infrastrutture e le nuove tecnologie di rete di backbone e di accesso (400 Gbps/1Tbps, SDN, NFV, 5G) costituiranno ancora la piattaforma “abilitante” degli operatori perché, per DNA, in grado di gestirle e operarle. Gli investimenti effettuati per le licenze e quelli previsti per l'adeguamento delle reti quindi contribuiscono a mantenere lo status di fornitori di connettività. Questo sarà comune più o meno a tutti. Le differenze fra essi saranno sulle proposizioni di valore (Cloud, IoT, contenuti premium etc.) che restano accessorie nel breve-medio periodo sia se integrate sia se frutto di partnership con il mercato IT o dei contenuti.

3. Futuro degli operatori Italiani intesi come aziende

Nei prossimi anni le sfide digitali (Cloud, IoT, 5G...) saranno motivo di selezione naturale fra gli operatori in Italia. Ad esempio, senza essere i primi a intraprendere il viaggio della Digital Transformation non si è credibili a proporlo al mercato enterprise. Così come sia la dimensione sia l'adeguamento delle competenze costituiscono altre condizioni essenziali per la crescita/sopravvivenza. Fra 5 anni è molto probabile ci siano non più di 4 Tier-1 e una serie di boutique a loro supporto. Ovviamente se il legislatore/regolatorio/parti sociali non "drogheranno" troppo le dinamiche del mercato.

4. Regolatorio

Evitando protezionismi particolari, è necessario che continui senza rallentamenti la politica dell'Unione Europea sulla regolamentazione degli OTT a livello fiscale, legale (privacy, diritto d'autore etc.) e regolatoria sulla distribuzione dei contenuti e sui servizi di TLC.

5. Tower Co

Lo sviluppo e l'affermarsi delle tower-co è frutto di opportunità di mercato e credo rimarranno pure e semplici commodities per gli operatori TLC e Broadcast mantenendo inalterato il loro posizionamento nei confronti del mercato.

6. Uno spunto oltre i 3/5 anni sul ruolo degli OTT

È un punto di vista diverso dal dualismo che si vive oggi a livello nazionale fra OTT e gli operatori tradizionali TLC (es. Telecom Italia, Orange, BT etc) ma un fenomeno in prospettiva. A livello internazionale stiamo assistendo a un fenomeno che è il processo di make vs buy degli OTT. Sul backbone internazionale è evidente ma non è ancora pervasivo a livello di accesso nazionale. Oggi per il loro strapotere economico/finanziario sul mercato, i grandi OTT stanno costruendo le loro reti di trasporto sfruttando le licenze e le competenze dei Carrier ma che poi vedranno le loro reti svuotarsi del traffico Internet (90% del traffico totale). Premesso che gli OTT dichiarano di non volersi sostituire ai Carrier e l'idea di prendere licenze e pagare le tasse fa venire loro l'orticaria, uno scenario possibile comunque può essere che arriveranno a fare lo stesso con le reti di accesso come sta accadendo per il backbone per poter offrire la migliore user experience end to end al mercato. (Teniamo conto che fra 5/7 anni il cliente high spender è uno della generazione di OK Google o di Alexa).

Alcuni fra i tanti indizi:

1. Negli USA è già nata la prima società licenziataria di un OTT (FB) che vende in modalità wholesale l'eccesso di capacità disponibile. Facile immaginare quale sarà l'evoluzione con i margini che otterranno.
2. Il recruiting di competenze: oggi ne hanno poche e sfruttano lo strapotere d'acquisto per farsi fare tutto compresi gli apparati HW a loro immagine e somiglianza ma le funzioni TLC si stanno potenziando sempre di più con un travaso di competenze dalle funzioni di sviluppo sw oggi in convergenza (SD Services).
3. Il probabile condizionamento del regolatorio che li obbligherà nel medio termine a doversi allineare allo stato di operatori di TLC per poter costruire e operare le infrastrutture di TLC.
4. La concorrenza con gli OTT emergenti cinesi nei paesi occidentali che investono a braccetto con gli operatori cinesi per mandato governativo.

Quest'ultima visione ovviamente non tiene conto di nuovi modelli di business che possono sorgere nel frattempo e dell'impatto del regolatorio sullo strapotere degli OTT.

7. Operatori europei vs USA e Cina

Le opportunità tecnologiche derivanti dal 5G mettono in evidenza la necessità di adeguamento da parte degli operatori europei di telecomunicazioni. Uno studio di Bloomberg ha reso noto che tra il 2012 e il 2018 il valore degli operatori europei di telecomunicazioni è sceso del 43% da 234 a 133 miliardi di dollari. Nello stesso periodo il valore degli operatori americani è cresciuto del 71% fino a 532 miliardi di dollari, con le telco asiatiche che sono cresciute del 13%, superando la soglia dei 560 miliardi di dollari.

Il 5G sta ponendo quindi una serie di interrogativi per gli operatori europei, non solo per le note preoccupazioni sulla sicurezza che accompagnano la crescita dell'IoT, ma anche per gli aspetti regolatori che in Europa potrebbero pesare più che altrove. La reazione dovrà passare da un processo di consolidamento e dalla revisione del modello di business.

a) consolidamento

La Commissione Europea ha calcolato un costo continentale per una rete moderna in fibra a supporto infrastrutturale del 5G in oltre 500 miliardi di dollari. Si tratta di un costo enorme che impone il consolidamento tra i player di mercato. In Europa ci sono oltre 400 operatori di telecomunicazioni (105 operatori di rete e oltre 330 operatori virtuali). Parallelamente, negli USA ci sono 4 operatori e in Cina ce ne sono solo 3 che servono un bacino di oltre 800 milioni di clienti mobili (di cui $\frac{3}{4}$ fanno uso quotidiano di pagamenti digitali mobili). Debito eccessivamente elevato, scarsi ritorni sugli investimenti e un quadro regolatorio limitante pongono difficoltà agli operatori europei in comparazione con gli omologhi americani e asiatici. Parallelamente, soprattutto in ambito rete fissa, il consolidamento può avvenire attraverso la separazione dai servizi e l'unione delle reti. Oltre alle ipotesi di separazione societaria o di separazione volontaria, in alcuni paesi la separazione della rete è invece emersa come opportunità di business, con spin-off della rete fatto sulla base di considerazioni soprattutto finanziarie, e successive aggregazioni sino a tendere al concetto di rete unica. Questo scenario appare più lineare ed interessante per alcuni investitori, che vedono un business simile a quello delle utility, con ritorni ragionevolmente certi e definiti nel lungo periodo. Si ricorda al proposito che il nuovo Codice europeo delle comunicazioni elettroniche all'articolo 80 prevede un regime regolatorio agevolato per gli operatori "wholesale-only", cioè operanti esclusivamente nelle reti ed assenti dal settore retail.

b) modello di business

Gli operatori europei di telecomunicazioni, più che i loro omologhi asiatici ed americani, sono rimasti ancorati al solo ruolo centrale di venditori di accesso alla rete, ma la mole dei dati cresce ogni anno del 60%, l'accesso alla rete costa sempre di meno e la costruzione e manutenzione di nuove reti costa sempre di più. I clienti potranno poi decidere di cambiare operatore rivolgendosi a nuovi operatori virtuali. A breve avremo la diffusione generalizzata delle SIM virtuali. E non saranno tanto quelli nati qualche anno fa partendo dalla ricca base clienti e ora abbastanza ridimensionati (grande distribuzione, assicurazioni, apparati postali, banche ecc.) ma saranno Apple, Amazon, Samsung o altri: capaci di servire il cliente solo online senza avere alcun contatto diretto, capaci di intercettare facilmente milioni di clienti e di offrire il servizio di accesso alla rete con costi fortemente concorrenziali. Gli operatori dovranno attivare e guidare nuovi ecosistemi, grazie alla presenza nativa nel 5G di funzionalità di ultima generazione come il Network Slicing, che consentirà di confezionare fette di risorse di rete con specifici QoS e il Mobile Edge Computing (MEC), che permetterà di avvicinare i contenuti e la potenza di calcolo dal core all'edge della rete. L'utilizzo combinato di queste due tecnologie consentirà agli operatori di migliorare ulteriormente il rapporto con i clienti potenziando gli attuali servizi, offrendone di nuovi e quindi competere con gli OTT su un nuovo livello di customer experience.

8. Il ruolo degli operatori infrastrutturati nello sviluppo delle tecnologie IoT

È fondamentale per l'ecosistema paese. Su questo argomento si può accennare al fatto che l'aumento dei dispositivi wearable e sensoristiche per le misurazioni (Smart City, Smart Home, Smart Health etc...) e le applicazioni che stanno nascendo sono sempre più concentrate sull'utilizzo della rete e dell'edge computing capace di elaborare le informazioni con bassissima latenza (vedi gli esempi del 5G e Vehicle to vehicle).

Noi come possiamo aiutare su questo settore? Fornendo un'infrastruttura distribuita sul territorio in grado di supportare gli operatori nella distribuzione dei contenuti tramite servizi a bassa latenza, dorsali a 200Gbit e 400Gbit e allocazione dinamica della banda tramite optical vpn, SDN e NFV. Da un punto di vista "Computing" fornendo una infrastruttura di multicloud capace di interoperare con i public cloud provider e fornire un'infrastruttura di Edge computing distribuita sul territorio anche grazie ai nostri DC sul territorio in grado di integrare e riunire l'ecosistema italiano di società che sviluppano SaaS e PaaS.

9. Evoluzione delle reti grazie all'SD-WAN

Tramite la costruzione di un overlay SD-WAN le aziende avranno la capacità di usufruire di una quantità di opzioni di connettività svariata prendendo dai singoli operatori le soluzioni più adatte alle loro esigenze senza doversi preoccupare del vendor lock-in (qui si può accennare anche al meccanismo di brokerage delle reti che un operatore come Retelit può fare grazie alle sue relazioni con altri operatori). Inoltre, la soluzione SD-WAN permette ad operatori come noi di offrire servizi non solo nazionali ma internazionali costruendo il servizio internazionale grazie a partner che forniscono il trasporto a cui si appoggia l'SD-WAN. Di fatto ampliando l'offerta sul mercato MNC italiano. Il servizio SD-WAN inoltre complementa quanto descritto sopra in quanto permette l'estensione della rete anche verso il cloud ed i data center grazie (Software Define DataCenter).