

TELEFONIA/1 Intesa Sanpaolo è entrata in Acotel, che ora si appresta a lanciare i suoi servizi. Il target saranno i clienti di fascia alta. E se entro la fine dell'anno il test con la banca italiana andrà bene, Noverca è pronta a sbarcare negli Usa

Per Natale sarà Carnevale

di Andrea Bassi

Claudio Carnevale, il patron del gruppo Acotel, è appena rientrato dagli Stati Uniti. Un viaggio per capire come stanno andando le attività della controllata Flycell in questo periodo turbolento per il mercato Oltreoceano. In Italia Carnevale è rientrato convinto che l'America sia già pronta a ripartire e che questo, con il dollaro così debole, sia il momento di comprare. Non T-shirt o I-phone, ma aziende, società che possano permettere ai capitali italiani di radicarsi nel più importante mercato del mondo. Insomma, un po' come sta cercando di fare Finmeccanica con Drs Tech. Carnevale ha già cominciato a guardarsi attorno e ha lasciato negli Usa il figlio Cristian a monitorare il business e a cercare qualche occasione. Lui è dovuto rientrare in Italia perché venerdì 9 maggio aveva già fissato l'appuntamento decisivo con i vertici di Intesa per la sottoscrizione definitiva dei patti che hanno portato la banca a entrare con il 4,75% nel capitale di Acotel, con una quota del 10% in quello di Noverca e, infine, con una quota del 34% in Noverca Italia. Una struttura complessa dietro la quale però, c'è la vera sfida di Carnevale.

Dentro Noverca, infatti, c'è la piattaforma tecnologica realizzata dagli ingegneri di Acotel, che dovrebbe permettere ai telefoni cellulari infiniti usi, dalle chiamate Voip, fino al portafoglio elettronico. Noverca Italia, invece, è la società che commercializzerà i servizi sul mercato italiano forte dell'accordo di esclusiva per il settore bancario firmato con Intesa. Corrado Passera e Gian-

franco Micciché, con i patti parasociali, hanno ottenuto che nel cda di Acotel entrasse un rappresentante della banca, mentre altri quattro rappresenteranno Intesa nei consigli di Noverca e Noverca Italia. L'accordo di esclusiva con Intesa, tuttavia, vale solo per il mercato italiano. Carne-

vale, secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza*, sarebbe già pronto a costituire una Noverca Usa e avrebbe già contatti con alcune banche degli States (una delle prime tre banche retail del paese) per replicare il modello italiano. Prima di sottoscrivere nuovi accordi, però, sarà neces-

sario testare come funziona il sistema che sarà messo in piedi con Intesa. Un riscontro che arriverà prima della fine dell'anno. Nel primo cda che sarà convocato probabilmente già nei prossimi giorni, Carnevale illustrerà ai consiglieri designati da Intesa il nuovo piano industriale e gli accordi sottoscritti con Telecom. Il contratto firmato con la società guidata da Franco Bernabé, infatti, è decisamente diverso da quello di altri operatori che si sono lanciati nel business della telefonia cellulare virtuale. Carnevale ha ottenuto innanzitutto di poter scrivere le sim con del proprio software. Da Telecom, poi, comprerà solo pacchetti di traffico voce e dati, mentre tutta l'attività che va dallo sviluppo dei servizi fino al billing (la fatturazione),

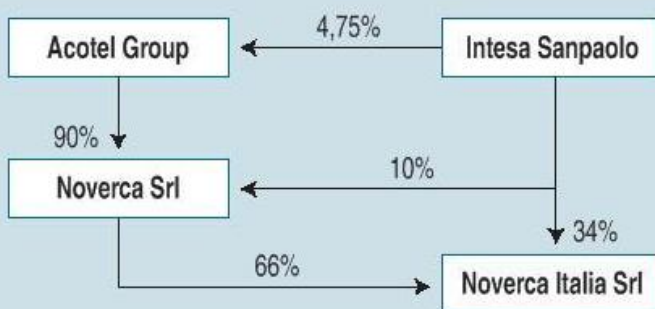
sarà fatta dalla stessa Noverca. Non è un dettaglio. Quando Acotel inventò gli sms, il contratto con Tim prevedeva che il servizio fosse pagato alla società telefonica che a sua volta retrocedeva una percentuale del fatturato alla società di Carnevale. Adesso invece qualsiasi servizio Noverca dovesse creare e lanciare, sarà fatturato al 100% alla società che non userà nemmeno, come detto, i sistemi di billing di Telecom. Se dunque Carnevale tira fuori dal cilindro un'altra killer application come l'sms, tutto il fatturato generato sarà suo. E di progetti in testa il numero uno di Acotel ne ha tanti. A partire da quelli che saranno offerti agli 8 milioni di clienti Intesa che potranno utilizzare il cellulare come un portafoglio elettronico e fare mobile banking in completa sicurezza.

Il piano industriale, secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza*, prevede che inizialmente il target di Noverca sarà una clientela medio-alto spendente. Molti servizi, infatti, verranno offerti ad abbonamento e l'idea di Carnevale è di non fare guerre di prezzo sulle chiamate. L'Arpu (la spesa media mensile per ogni utente), in pratica, dovrebbe attestarsi sui 30-40 euro contro i 20-22 euro degli operatori telefonici tradizionali. I numeri sui clienti obiettivo sono top secret ma, solo per fare un esempio, con questi valori se la società arrivasse ad avere solo 200 mila clienti raddoppierebbe il fatturato. Di certo, come detto, Noverca avrà a disposizione la banca dati di oltre 8 milioni di clienti Intesa Sanpaolo. Probabilmente tuttavia, non sarà l'unica. Sempre secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza*, tra i servizi che Noverca starebbe studiando, ce ne sarebbe uno per far scommettere in tutta sicu-



rezza tramite telefonino. La società di Carnevale sarebbe anche in trattativa con uno dei big del settore giochi (i nomi che si fanno sono quelli di Lottomatica o Sisal) per chiudere un accordo sempre attraverso la controllata Noverca Italia. Ma chi fornirà i terminali a Noverca? Qui c'è un'altra novità. Carnevale ha intenzione di produrli direttamente con il marchio della società anche se, ovviamente, le sim Noverca potranno essere utilizzate su qualsiasi tipo di telefonino. A dar credito a chi sta lavorando al progetto, i cellulari Noverca non avrebbero nulla da invidiare all'I-Phone di Steve Jobs che sarà presto lanciato sul mercato italiano. (riproduzione riservata)

COSÌ IL MATRIMONIO CON INTESA



ACOTEL SCALDA I MUSCOLI SUL SUPPORTO

MF Sentiment: POSITIVO

