



► 23 Novembre 2015 - 151123

Telecomunicazioni Nata nel 2009, l'azienda ha finora lavorato nel Continente nero diventando il secondo operatore internazionale italiano

Vuetel La sfida americana di Giovanni l'Africano

Il ceo Ottati: «Licenza per operare negli Usa, sfida ai big In Italia pronti per comprare una rete in fibra ottica»

DI ROBERTA SCAGLIARINI

La prima telefonata verso l'Africa è partita nel 2009. A sei anni di distanza Vuetel è il secondo operatore telefonico internazionale della Penisola. E punta a conquistare gli Usa e a comperare un'intera rete in fibra ottica. «È il momento più importante di crescita di questa azienda — racconta il fondatore e ceo Giovanni Ottati, ex ceo di Telecom Sparkle —, abbiamo ottenuto la licenza per il Nordamerica e stiamo costruendo l'organizzazione locale, lì ci confronteremo con i colossi, ma la nostra competenza e le nostre infrastrutture in Mediterraneo e in Africa rappresentano un'opportunità unica per le aziende. Oggi lo scambio commerciale Usa-Africa ammonta a 60 miliardi di dollari».

Vuetel nasce come operatore wholesale di servizi telefonici da e verso l'Africa subsahariana e i Paesi del bacino mediterraneo, non opera con i clienti retail ma offre alle grandi compagnie la sua rete e la connessione e con i maggiori operatori locali.

«Vuetel è nata con l'obiettivo di sviluppare un'infrastruttura indipendente in un mercato, come quello africano, estremamente complesso ma con un potenziale elevato. La mission è quella di sviluppare il settore ponendosi come partner per aziende di telecomunicazioni, Isp, multinazionali e Pmi».

Prospettive

Ottati ha messo le sue antenne in Tunisia, Burkina Faso, Algeria, Libia, Benin, Togo, Angola e Niger e le ha connesse con i cavi sottomarini che vanno verso l'Europa e gli Usa. «Per molti e per troppo tempo — spiega — l'Africa ha rappresentato un mistero, qualcosa di lontano e di poco interessante, anche per gli affari. Non si può penetrare utilizzando modelli di business tradizionali, è necessario sperimentare strategie imprenditoriali innovative. Già da qualche anno, sta conoscendo elevati tassi di crescita economica e di sviluppo delle tecnologie Internet e mobile. Nel 2000 gli utilizzatori di In-

ternet erano 4 milioni, nel 2014, sono arrivati a 297 milioni (su una popolazione totale di oltre 1 miliardo), quest'anno raddoppieranno. Oggi ci sono circa 500 milioni di abbonati telefonici, di cui circa il 90% è su dispositivo mobile; nel 2019 gli utenti mobile saranno circa 950 milioni».

La strategia di Vuetel è glocal e poliglotta fin dall'inizio. «I nostri primi investimenti sono stati in un software russo per comunicazioni internazionali, un server in Virginia, un contratto per fatturazione in outsourcing con tre ingegneri iraniani, l'installazione di un'antenna in Burkina Faso con l'assistenza di ingegneri svizzeri. Il nostro lavoro è rivolto a creare un'organizzazione multinazionale, giovane e appassionata, costruendo una piattaforma internazionale di servizi rivolta alle comunità che vivono in Paesi stranieri. Per questo sviluppiamo di continuo progetti che accompagnino la nostra visione di un mondo che sappia integrare diverse culture», spiega Ottati.

Numeri

Oggi il «backbone» della società, cioè l'infrastruttura di trasmissione, collega in modalità protetta ad anello quelli che sono i più importanti centri di connettività tra l'Europa e l'Africa: Londra, Parigi, Francoforte e Milano, oltre a Marsiglia e Lisbona, punti strategici di arrivo di cavi sottomarini dall'Africa, dal Middle-East e dalle Americhe.

«Dopo 6 anni siamo la seconda azienda di servizi tele internazionali, dopo Telecom Italia Sparkle — precisa l'imprenditore —. Dal punto di vista finanziario la crescita è sostenuta: nel primo esercizio abbiamo realizzato 700 mila euro di ricavi e 40 mila euro di perdite, l'anno scorso abbiamo fatturato 86 milioni con un profitto di 300 mila euro e quest'anno chiuderemo con 102 milioni di euro di fatturato e un Ebitda cresciuto dell'80%, a 1,45 milioni». Il piano industriale, che mira a posizionare Vuetel come riferimento a livello internazionale per il mercato wholesale voce dati verso il continente africano, ha come obiettivo, per il 2019, 210 milioni

di fatturato, con 6,7 milioni di Ebitda e 3,6 milioni di utile.

«In questo momento puntiamo a costruire il nostro lavoro negli Usa e a rafforzare le nostre partnership tecnologiche. Abbiamo appena creato un consorzio per realizzare a Palermo il primo data center della Sicilia in grado di servire tutto il Mediterraneo. Del consorzio fanno parte anche altri protagonisti delle tele internazionali come Supernap Italia (controllata al 40% dall'egiziano Sawiris), Interoute, Telering e Mandarin.

Ma il progetto più ambizioso che Ottati coltiva è quello di comperare una rete in fibra ottica in Italia. «Stiamo valutando un'importante acquisizione, l'obiettivo è quello di espandere la nostra rete internazionale in Italia». Non si tratterebbe di Metroweb, di proprietà del Fondo strategico, ma di altre infrastrutture già presenti nella Penisola. Se l'operazione andrà in porto Ottati potrebbe considerare o la quotazione o un socio finanziario. Ora la capogruppo Vuetel Italia Holding è controllata al 70% dal fondatore e per il resto da quattro azionisti amici.

✉ @rscaglia1

Il 2015 si chiuderà con 102 milioni di ricavi. Nel 2019 previsto un aumento fino a 210



Alleanza Naguib Sawiris. L'imprenditore egiziano è azionista di Supemap Italia, partner di Vuetel per un data center a Palermo



Fondatore
Giovanni Ottati ha creato Vuetel, oggi il secondo operatore internazionale italiano di telecomunicazioni. È partito dall'Africa, un continente che va affrontato con conoscenze specifiche. Ottati è stato amministratore delegato di Telecom Sparkle