

Garrone “Ben venga Musk ma prima deve aprire la sua rete”

di Sara Bennewitz La Repubblica 9-1-25

«Ben vengano tutte le tecnologie e la competizione, anche se mi piacerebbe che le regole fossero uguali per tutti». Se Starlink vuole davvero competere sul mercato italiano deve farlo come tutti gli altri operatori. **Parola di Guido Garrone ad di Eolo**, uno dei principali concorrenti di Musk nelle aree remote dove non arriva (e sarebbe molto costoso o impossibile farcela arrivare) la rete in fibra. Eolo ad esempio ha un accordo con l' Uncem, l'unione dei comuni delle comunità montane, una connessione fissa, con prestazioni simili alla fibra mediante tecnologia Fwa (acronimo di Fixed Wireless Access, accesso a rete fissa senza fili, ovvero con le antenne sulle frequenze radio) nei Paesi meno popolati per coprire il divario digitale.

La società guidata da Guido Garrone ha già tra famiglie e imprese **700.000 clienti in Italia** con un fatturato proiettato verso i 250 milioni e 120 milioni di margine lordo. Starlink in Italia ha per ora solo 50 mila clienti.

Ingegnere Garrone, che mi dice dell'offerta satellitare di Musk? «Ben venga la competizione, anche se mi piacerebbe che le regole fossero uguali per tutti, e che Starlink, come facciamo noi e tutti gli operatori di rete, aprisse i suoi servizi all'ingrosso, cosa che ancora non è successa».

Quali sono le differenze di prestazioni del satellite rispetto all'Fwa? «Usiamo entrambi onde millimetriche radio, noi riusciamo però a garantire una latenza che è un quinto di quella del satellite, e una capacità in download fino a 1 Gigabit, come richiesto dalle regole europee del Pnrr. L'offerta di Starlink è diversa, e per certi versi irripetibile: in mare aperto il satellite è l'unica opzione».

E sulla terra, per privati e aziende, qual è la migliore soluzione? «Sulla terra la fibra è e resta la migliore soluzione per tutti, e l'Fwa è una valida alternativa per quelle aree scarsamente popolate dove portare la fibra è antieconomico. Il satellite resta un'alternativa valida, dove anche per la nostra soluzione la densità abitativa è eccessivamente bassa. Inoltre, va detto che il satellite funziona bene finché è poco carico, una rete satellitare per 26 milioni di persone non starebbe mai in piedi. Le ricordo che in media la velocità di download di Starlink oggi è di 70-90 megabit al secondo, se avesse milioni di utenti avrebbe gli stessi problemi che hanno le reti mobili quando sono affollate. Infine, i satelliti a differenza della fibra, non sono eterni e vanno sostituiti».

Parliamo di costi e offerte, cosa conviene per chi abita in un casa isolata? «Non sta a me dirlo, i prezzi sono pubblici e sotto gli occhi di tutti (Eolo ha offerte al pubblico tra 24,9 e 34,9 euro al mese a seconda del servizio, Starlink invece ha un prezzo medio di 40 euro al mese ndr). Ma ci tengo a precisare che noi non abbiamo costi di attivazione, ci occupiamo dell'installazione e servizio post vendita, mentre con Starlink devi comprare la parabola (il costo è 349 euro), autoinstallarla e non ci sono servizi post vendita».