



## MARCO GAETA

**Solution & Marketing Director Central Mediterranean Countries Alcatel-Lucent Italia spa**

Marco Gaeta, nato nel 1970, è direttore Solutions & Marketing di Alcatel-Lucent in Italia, Israele, Grecia, Malta e Cipro ("Mediterraneo Centrale"), con il compito di sviluppare le strategie di medio-lungo periodo riguardanti le soluzioni tecnologiche, la definizione dell'offerta e la crescita del mercato. In Alcatel-Lucent dal 2005, ha maturato esperienze significative in diversi ambiti, dapprima come responsabile del business development e dell'implementazione della soluzione IPTV per Telecom Italia, ruolo poi ampliato alla responsabilità del business development per le soluzioni triple play e multimedia per l'Italia e il Sud America. Dal 2007 al 2008 è stato direttore Application Delivery EMEA di Alcatel-Lucent, responsabile di progetti internazionali legati all'IPTV, all'IMS, al VoIP, alle NGN e alle reti intelligenti. In precedenza, ha ricoperto incarichi di responsabilità in Accenture, dove è rimasto dal 1997 al 2005, ricoprendo ruoli diversi, dallo sviluppo software, al program/project management per progetti complessi e internazionali. Sposato con 2 figli, è laureato in informatica all'Università di Roma e ha conseguito un Master in Business Administration presso l'Alma Graduate School dell'Università di Bologna.

## I NUOVI MODELLI DI BUSINESS DI ALCATEL-LUCENT: DALLA "CATENA" ALLA "RETE" DEL VALORE

L'economia della società digitale, le nuove reti, le applicazioni emergenti sono lo scenario del futuro, ma, come ogni motore, hanno bisogno di "benzina". Con un richiamo ad unire tecnologia e business, Marco Gaeta, il responsabile Solution&Marketing per l'Italia e l'area Mediterraneo Centrale di Alcatel-Lucent ha individuato le sfide che attendono la società digitale con una constatazione e con una visione. La prima è che il settore si sta trasformando con una velocità sconosciuta in precedenza. La seconda è che per rispondere alla "forza d'urto" di questa trasformazione non basta la tecnologia: occorre una tecnologia in grado di sposare nuovi modelli di business e nuove aggregazioni tra le parti.

La trasformazione in atto è una realtà e i numeri

ne dimostrano la portata senza precedenti, ha sottolineato Gaeta: la penetrazione della telefonia mobile o di Internet sono state dieci volte più veloci della diffusione della televisione o della telefonia tradizionale, anche in mercati evoluti come gli Stati Uniti. A sua volta, la diffusione degli smartphone sta bruciando nuovi record. Dopo un aumento del 23% nel 2008, lo scorso anno le vendite complessive sono aumentate del 46% (fonte: Gartner) e l'incidenza degli smartphone, nel giro di breve tempo è passata da qualche punto percentuale al 14% delle vendite complessive dei cellulari. Insomma, dice Gaeta "l'aspetto più straordinario è proprio la velocità di crescita e di trasformazione del mercato". Innovazioni di nicchia sono in brevissimo tempo diventate mercato di massa.

Ma basta tutto questo per creare un effetto virtuoso e, quindi, una reale crescita? "Siamo di fronte ad una trasformazione senza precedenti





- è la risposta di Gaeta - ma proprio per questo è necessario dar una risposta a due domande essenziali. La prima è "quale sarà il nuovo modello di business". La seconda, strettamente collegata, è il semplice quesito: "chi paga tutto questo"?

Per dare prospettive solide di crescita al sistema è necessario riorganizzare una "rete del valore", un modello quindi più complesso e meno "deterministico" della "catena del valore", in cui diverse categorie di soggetti concorrono, dai

produttori agli operatori, dai fornitori di applicazioni a quelli di contenuti, per portare all'utente finale un servizio che sia apprezzato, di semplice fatturazione e altrettanto agevole fornitura: esattamente come al supermercato si sceglie il prodotto, lo si mette sul carrello e ci si presenta alla cassa.

L'impegno di Alcatel-Lucent è quello di fornire pertanto non solo le tecnologie in grado di trasportare i nuovi servizi sulle reti fisse e mobili,

ma di colmare il gap tra infrastrutture e service delivery, mettendo a disposizione le infrastrutture per le reti di nuova generazione e gli strumenti abilitanti, veri e propri "building block", per lo sviluppo delle nuove applicazioni in modo economico e rapido, su una pluralità di reti e di apparati. Nuove modalità combinate di erogazione di servizi e di fornitura delle tecnologie necessarie saranno la premessa per una più efficace aggregazione di competenze e ruoli diversi nell'economia digitale e delle reti.