

La nuova strategia DMT vede l'azienda proporsi come interlocutore unico, capace di offrire soluzioni chiavi in mano. Intanto si sviluppano importanti alleanze e si amplia l'attività sui mercati esteri

Nuove alleanze e un servizio completo

di Antonio Franco



Alla ricerca di migliori prestazioni ed efficienza di gestione. Il trasmettitore air cooled 04V66 - singolo armadio, nr. 4P.A. - della DMT, 4500Wp. s. (analogico) / 1300Wrms (DVB-T/H).

La DMT riparte con una nuova strategia, che vede l'azienda proporsi come interlocutore unico, capace di offrire soluzioni chiavi in mano, dalla tecnologia di bassa ed alta frequenza fino alla fornitura di consulenza, progettazione e realizzazione di sistemi e reti chiavi in mano, senza dimenticare il servizio di hosting e gestione delle reti di trasmissione, avendo con la collegata Towertel la più ampia rete di siti, circa 1400, in Italia. Il percorso evolutivo della DMT, in sostanza, porta ad interpretare in modo più ampio la 'mission aziendale'. Queste novità hanno il preciso scopo di offrire sì ai clienti soluzioni tecnologiche, ma anche una consulenza globale, con formazione e servizi di supporto in tutte le fasi, che consenta all'interlocutore di avere tutte le garanzie del caso, senza correre alcun rischio. Il gruppo sta attuando, come dicevamo, una nuova strategia di posizionamento, che prevede appunto la definizione di una nuova 'mission', ma sta anche provvedendo a definire una nuova struttura: oltre alla Towertel per i servizi di installazione, manutenzione e gestione di reti e siti di trasmissione e alla DMT System per la ricerca, lo sviluppo e la produzione tecnologica, va segnalata anche la creazione di una struttura



La capacità di operare in modo 'trasparente'. Il ripetitore DSO DMT in configurazione stand-alone - 1U - 25Wp.s. (analogico) / 10Wrms (DVB-T/H).

denominata DMT Service, che punta ad offrire un servizio di supporto tecnologico ed engineering, sia direttamente che attraverso la Towertel o la DMT System stessa.

Contemporaneamente, prosegue la linea che prevede la definizione di partnership, iniziata con l'alleanza con la EBD; si registrano così nuovi importanti accordi, che stanno ampliando le attività del gruppo. In particolare, mentre si è consolidata proprio l'intesa con la EBD (azienda con la quale la DMT si è presentata sia al Nab che a Singapore), come avevamo scritto d'altronde qualche mese fa, ci sono accordi con nuovi partners, come SIDA e RTRN.

In dettaglio, la EBD si occupa dello sviluppo di DAM - Digital Asset Management, newsroom automation, playout automation, virtual studios e IPTV applications; la SIDA è invece un'azienda spagnola membra del Consorzio DVB, che conta su un organico di circa 100 addetti e ha tra le sue specialità la realizzazione di sistemi di head end DVB-H e di chip per l'accesso condizionato.

Infine, prosegue la partnership con la russa RTRN ed il conseguente progetto per l'avvio di un centro di produzione che sviluppi e produca apparati per il mercato dell'Est, oltre a realizzare reti per i network operator.

Nel frattempo, sul mercato italiano, la DMT è tra i fornitori di apparati di alta e media/bassa potenza per lo switch-off della Sardegna, oltre a svolgere un ruolo di primo piano, su commessa della H3G, per l'estensione delle reti di quest'ultima società, con la fornitura di apparati di media potenza e di apparati per la copertura secondaria.

Ancora, per le attività sui mercati esteri, la DMT è stata scelta dall'emittente di stato marocchina SNRT per la fornitura di una rete DVB-T basata su 15 punti di

trasmissione. Di particolare rilievo anche l'attività che la DMT sta conducendo in Polonia con l'operatore di rete nazionale Emitel: prevede la fornitura di apparati DVB-T e DVB-H di alta potenza per i test del servizio che la stessa Emitel sta sviluppando per conto della Tv di Stato TVP.

Le novità DMT all'IBC

Nel rispetto della linea filosofica dell'azienda che guida la ricerca e lo sviluppo, la V Series DMT propone una progettazione rinnovata, che fa tesoro dell'ultima componentistica tecnologica per migliorare prestazioni, affidabilità ed efficienza di gestione degli apparati. Tra le altre caratteristiche, consumo energetico ridotto del 25%, dimensioni ancora più compatte e prestazioni eccezionali in termini di linearità e MER. Nuovo altresì l'Exciter multimodo B10, che consente di operare sia in digitale che in analogico, ma con processamento digitale della modulazione, e permette di caricare sullo stesso apparato più sistemi di modulazione, per poter commutare tra i diversi standard analogici e digitali. Da ricordare, poi, il ripetitore DSO, che ha la capacità di operare in modo trasparente, adattandosi automaticamente al tipo di segnale d'ingresso rilevato. Inoltre, quando opera in digitale, il DSO può configurarsi come gap-filler isofrequenza, con un efficiente cancellatore d'eco, oppure come transposer rigenerativo, in grado di rigenerare il segnale digitale ricevuto, applicando gli algoritmi di correzione dell'errore, prima di ritrasmetterlo. Ancora, da segnalare un sistema di ridondanza N+1 con interfaccia locale o remota, basata su browser IP, capace di dialogare anche con apparati di altri brand. In occasione dell'IBC sarà attivo anche un sistema completo di

generazione e trasmissione basato sulla piattaforma DVB-H, realizzato anche con la collaborazione di partners come EBD e SIDA.

E ora lasciamo la parola a Daniele Russo, amministratore delegato della DMT System.

La parola a Daniele Russo

Che tipo di struttura avrà il gruppo DMT nei prossimi mesi?

Le scelte per il futuro stanno nel nostro passato. Abbiamo guardato alla nostra storia, alle prestigiose esperienze e al patrimonio di competenza maturato. Qualcosa di unico, che si estende dalla produzione degli apparati alla sistemistica di stazione, alla gestione degli impianti. Abbiamo poi guardato al mercato, a quanto apprezza le soluzioni globali, ed ecco il nostro punto focale: esaltare la competenza in prodotti e servizi integrati, il valore aggiunto che solo DMT può dare.

La struttura del nostro gruppo già riflette bene questo approccio "globale", articolata com'è tra aree di sistema, di servizio e di gestione siti. Vogliamo esaltare ancora il potenziale della nostra azienda, muovendoci sia a livello organizzativo che societario.

Come prosegue la definizione di accordi di partnership e su quali basi state procedendo?

Le partnerships sono un elemento integrante della nostra visione. Per completare l'offerta, con il meglio. Per una presenza commerciale capillare. Per conquistare nuovi mercati. Ma anche per fare massa critica e 'pensare in grande'. A volte, a rafforzare il rapporto contribuiscono legami societari. E anche qui DMT si muove con grande 'vision'. Il primo esempio che voglio portare è il rapporto con EBD. Così, dominiamo la



La nuova strategia di un'azienda. Daniele Russo, amministratore delegato della DMT System.

"bassa frequenza": D.A.M., studi ed effetti virtuali. Più recente è la partnership con la spagnola SIDA, per i sistemi di head end e accesso condizionato. E poi si sviluppa secondo programma la joint venture con la russa RTRN. Sta partendo la fabbrica di Obninsk: abbiamo assunto il personale e lo stiamo

formando. L'inizio delle consegne è per il prossimo anno.

Quali sono gli ultimi successi conseguiti sul mercato e che valore hanno?

Il nostro settore non ha vissuto momenti esaltanti ultimamente e questo rende ancora più importanti i successi DMT su nuovi mercati. Un esempio è la fornitura all'emittente di Stato marocchina, SNRT, di una rete DVB-T per la copertura delle principali città. Altre interessanti esperienze le stiamo vivendo in Polonia con Emitel, per i servizi DVB-T e DVB-H. La partnership con SIDA sta producendo poi i primi frutti: lavoriamo insieme a una rete DVB-H per OTV in Russia, con oltre cento punti di trasmissione.

Continuano inoltre i rapporti con i clienti "storici" nazionali e internazionali. Per quanto riguarda l'Italia, siamo naturalmente in prima linea per la digitalizzazione in Sardegna e nelle altre regioni, lavorando con tutti i nazionali e con realtà locali di primo piano. Elemento non meno importante, continua la fornitura per il DVB-H: stiamo consegnando proprio in queste settimane ad H3G un bel numero di NABLA, insieme a trasmettitori di medio/alta potenza.

Quali gli obiettivi e le prospettive a breve e medio termine?

È presto detto: vogliamo crescere e questo significa per noi varie cose. Anzitutto, mantenere lo stato dell'arte e tutte le ultime notizie dimostrano che ci siamo. Poi, continuare la politica di alleanze strategiche per allargare l'offerta, magari guardando anche un po' al di là dell'orizzonte del broadcasting Tv terrestre. Infine, creare e potenziare i legami con gli operatori nazionali e internazionali, creando rapporti di lungo periodo.

Le prospettive sono confortanti. Il mercato, dopo alcuni anni di ibernazione, sta dando evidenti segni di risveglio, sia a livello nazionale che internazionale, e noi siamo pronti a cavalcare l'onda. Ma, come dicevo, la nostra visione va ben al di là: ci aspettiamo che sia "l'approccio globale" a fare veramente la differenza. ■