

OpNet Wholesale Castle Tour 2025: si conclude il business tour dedicato al mercato telco-wholesale, leva abilitante per i servizi digitali nei territori italiani

Roma, 15/12/2025

Si è concluso il Wholesale Castle Tour 2025, il percorso itinerante dedicato al confronto sui temi del telco-wholesale e dell'ICT nei territori italiani. L'iniziativa si è articolata in tre tappe, da Nord a Sud, con l'obiettivo di favorire un dialogo strutturato tra operatori, provider di prossimità e stakeholder locali sulle priorità infrastrutturali e di servizio nei diversi contesti territoriali.

Un obiettivo pienamente centrato dall'iniziativa organizzata da 3events e promossa da OpNet, società wholesale del Gruppo WindTre, main sponsor della manifestazione, con il supporto dei principali player del settore - Fastweb + Vodafone, Eolo Wholesale, Cellnex e Fiber Telecom - e con la media partnership de *Il Sole 24 Ore*. Il format ha confermato l'utilità di un approccio *"di prossimità"* al dibattito sul wholesale, orientato all'analisi di scenari concreti e modelli applicativi.

Le tappe hanno affrontato tre ambiti tematici principali: il ruolo delle reti digitali a supporto del manifatturiero, le infrastrutture per la resilienza delle comunità e l'evoluzione dei modelli Network as a Service come leva per lo sviluppo locale. Ogni appuntamento è stato costruito in relazione alle specificità del territorio ospitante, favorendo un confronto mirato su esigenze e opportunità.

Il percorso, concepito come uno spazio immersivo di confronto e approfondimento, ha permesso di mettere a fuoco scenari concreti, grazie a momenti di networking qualificato, sessioni di confronto e contenuti video dedicati realizzati nell'area *Spotlight Stage*, con un approccio operativo che ha favorito il dialogo tra operatori wholesaler, provider di prossimità e stakeholder territoriali.

La tappa inaugurale al Castello Bevilacqua (VR) - 30 ottobre - ha evidenziato il ruolo delle reti performanti, sicure e interoperabili come leva per la competitività di un comparto manifatturiero ad alta specializzazione. Al centro, i temi della convergenza tecnologica, della sicurezza antifrode e dell'integrazione tra fibra, FWA e mobile come driver per sostenere supply chain sempre più complesse e globalizzate. Un confronto che ha ribadito la necessità di digitalizzazione del tessuto manifatturiero, infrastrutture scalabili e modelli di servizio più flessibili per abilitare distretti industriali evoluti.

Ospitato al Castello di Rosciano - Torgiano (PG) il 20 novembre, il secondo appuntamento ha messo in primo piano resilienza, cybersecurity e convergenza tra infrastrutture attive e passive. Il confronto ha rimarcato la centralità del modello neutral host e delle soluzioni FWA di nuova generazione come asset strategici per ampliare la copertura e supportare gli operatori locali nelle aree meno servite. Focus rilevante anche sulla sicurezza, con un'attenzione crescente ai modelli integrati di protezione e alla rete come primo livello di difesa, in uno scenario di minacce sempre più sofisticato.

Il Tour si è concluso il 2 dicembre al Castello di San Marco - Calatabiano (CT) con una prospettiva orientata al futuro dei servizi wholesale, grazie a modelli NaaS pensati per abilitare operatori e imprese nell'adozione di

servizi mobili e soluzioni digitali a elevata scalabilità. È emerso il ruolo delle piattaforme cloud-native per MVNO come abilitatore di nuovi modelli di business, insieme all'importanza delle tecnologie microwave nel supportare continuità operativa e copertura in aree a complessità infrastrutturale. Un tassello decisivo nella costruzione di un ecosistema più inclusivo e competitivo, capace di valorizzare le potenzialità dei territori del Sud.

L'edizione 2025 del Wholesale Castle Tour ha visto la partecipazione di imprese e operatori del settore, confermando l'interesse verso un confronto strutturato sul ruolo dell'operatore wholesale telco nei territori. Il format, pensato per favorire prossimità e scambio di esperienze, ha permesso di approfondire temi legati alla competitività del manifatturiero, alla resilienza delle comunità locali e ai modelli NaaS orientati allo sviluppo.

Nel complesso, il percorso ha messo in evidenza come il dialogo tra attori del mercato possa contribuire a una migliore comprensione delle esigenze territoriali e delle evoluzioni in corso nelle infrastrutture e nei servizi digitali.

Informazioni su OpNet:

OpNet S.r.l. è la società wholesale del Gruppo WindTre specializzata nell'offerta di soluzioni per operatori TLC e aziende di settori adiacenti, come multiutilities, assicurazioni, banche e grande distribuzione organizzata (GDO). Con un portafoglio di servizi diversificato, OpNet garantisce accesso neutrale a infrastrutture di rete d'eccellenza, tra cui la Top Quality Network Mobile e la rete 5G di WindTre. Fondata su valori distintivi come innovazione, professionalità e centralità del cliente, OpNet si propone come il partner di riferimento per abilitare un progresso digitale responsabile. Attraverso connessioni avanzate, l'azienda sostiene la crescita e lo sviluppo delle comunità e dei territori serviti dai suoi clienti.

Per maggiori informazioni:

Ufficio Stampa OpNet

PressMediaLAB - Davide D'Amico
Cell: +39 335 7715011
Tel: +39 011 7732952 – interno 116
E-mail: pressoffice@pressmedialab.com

OpNet S.p.A.

info_mail@opnet.it
tel.: 3357602628