

OpNet Wholesale Castle Tour 2026: dalle connessioni al valore, il wholesale diventa piattaforma per la competitività

Tre tappe tra Lombardia, Veneto e Lazio per mettere in relazione infrastrutture, tecnologie e competenze con i bisogni di operatori, imprese e territori

Roma, 05/10/2026

Il Wholesale Castle Tour torna nel 2026 con un'evoluzione precisa: trasformare le connessioni costruite negli anni in valore concreto per operatori, imprese e territori. Organizzata da 3vents, anche in questa edizione la manifestazione porta nei territori il confronto sulle trasformazioni del mercato telco-wholesale e mette in relazione scenari, tecnologie, competenze e bisogni reali, con l'obiettivo di generare opportunità di collaborazione e di business. L'evento è inoltre supportato da Fastweb + Vodafone, Open Fiber, Fiber Telecom, ISP Billing, Naquadria, SG Solution e Studio Legale Gallotto.

In un mercato nel quale la disponibilità della rete, da sola, non è più sufficiente, il wholesale assume infatti un ruolo industriale più ampio. Crescita del traffico dati, diffusione della fibra e del Fixed Wireless Access, convergenza tra fisso e mobile, automazione dei servizi e nuovi requisiti di sicurezza richiedono agli operatori capacità tecnologiche e operative sempre più articolate. Il valore si sposta quindi dalla sola copertura alla qualità effettiva del servizio: prestazioni, continuità, rapidità di attivazione, scalabilità e semplicità operativa diventano fattori decisivi per competere.

È in questo scenario che il Tour 2026 evolve da luogo di relazione della community wholesale a laboratorio itinerante capace di attivare l'ecosistema, ancora una volta ospitate da location storiche dal forte valore simbolico. La prima tappa è in programma il 15 ottobre a Villa Andrea, nel complesso di Ville Ponti a Varese; il secondo appuntamento si terrà il 5 novembre al Castello Bevilacqua, in provincia di Verona; la terza tappa è prevista il 25 novembre a Villa Tuscolana, a Frascati (Roma). Nuovamente un percorso che attraversa tre territori differenti e che intende mettere la scala delle infrastrutture nazionali al servizio delle esigenze locali.

Cinque le direttrici comuni che guideranno i contenuti dell'edizione: competitività, complementarità tecnologica, resilienza, prossimità e innovazione applicata. Il confronto partirà da una domanda concreta: come può il wholesale aiutare operatori e partner a crescere, innovare e servire meglio i propri mercati? Da qui l'attenzione a tematiche quali scalabilità dei servizi, integrazione tra fibra, FWA, mobile e 5G, continuità operativa, sicurezza della filiera, automazione, API, IoT e gestione evoluta delle reti.

Anche in questa edizione, il format è costruito per tradurre contenuti e relazioni in occasioni operative. Area espositiva, meeting lounge dedicata agli incontri B2B One-to-One e la conferma dell'area Spotlight Stage,

dedicata a interviste e produzioni video: ogni tappa sarà concepita come uno spazio immersivo di confronto e approfondimento per tutti gli attori coinvolti.

“Il wholesale entra in una fase in cui il valore non si misura soltanto nell’accesso a una rete, ma nella capacità di trasformare infrastrutture, tecnologie e competenze in opportunità concrete per chi porta i servizi sul mercato. Con il Tour 2026 vogliamo mettere in relazione scala nazionale e conoscenza dei territori, favorendo un confronto operativo su qualità, complementarità tecnologica, resilienza e time-to-market. Il nostro ruolo è abilitare i partner, offrendo strumenti, processi e libertà per costruire servizi coerenti con il proprio posizionamento e con i bisogni dei clienti”, dichiara Gabriella Mauro, Communication & Customer Value di OpNet.

OpNet consolida così il proprio ruolo di abilitatore dell’ecosistema wholesale, mettendo a disposizione dei partner un portafoglio integrato di soluzioni fisse, mobili e infrastrutturali, processi dedicati e le risorse tecnologiche del Gruppo **Wind Tre**. All’interno di un mercato sempre più complesso, l’OpNet Wholesale Castle Tour 2026 traduce questo approccio in una piattaforma di confronto e collaborazione, con l’obiettivo di trasformare tecnologie, competenze e relazioni in opportunità concrete per operatori, imprese e territori.

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:

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