Luiss Business School

MARZO 2021

Il Sole 24 ORE Radiocor

DigitEconomy.24 – TELCO E AZIENDE DI RETE ALLA SFIDA DELLA BORSA

L'INTERVISTA ALL'AMMINISTRATORE DELEGATO DELLA SOCIETÀ

Davide Rota (Linkem): «Lavoriamo alla quotazione in Borsa in meno di due anni»

Linkem lavora alla quotazione in Borsa in meno di due anni. Ad alzare il velo sul progetto di crescita dell'operatore wireless è Davide Rota, fondatore e amministratore delegato del gruppo. «Sarebbe bello arrivare, 20 anni dopo la nascita di questa azienda con una scrivania divisa in due, all'approdo a Piazza Affari», dice Rota a DigitEconomy.24, report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School. Intanto il gruppo va avanti con i servizi verticali sul 5G. Dopo il recente lancio di Linkem 4Farm dedicato all'agricoltura, la società punta su servizi di realtà aumentata e sensori per monitorare la qualità dell'aria. Il tutto attraverso partnership strategiche con piccole aziende, molto innovative nei loro settori. E la rete unica? «Prima si fa

↑ **Davide Rota,** ad di Linkem

e meglio è», afferma Rota, preferibilmente «con una governance il più possibile super partes onde evitare distorsioni concorrenziali».

Quali sono le vostre aspettative dal lancio del nuovo servizio Linkem 4Farm?

Si tratta del nostro primo passo nel mondo dei servizi verticali del 5G. Occorre ricordare che Linkem è uno degli operatori licenziatari del 5G, focalizzato sui servizi a banda larga wireless ormai da vent'anni. La nostra visione sull'utilizzo del 5G si fonda su due gambe: una rappresentata dai servizi wireless a banda ultra-larga, pensati prevalentemente per le famiglie, ma sempre più anche dedicati alle imprese; la seconda che si basa sulla creazione, in partnership con società specializzate in ambito IoT, di servizi verticali, destinati a innovare specifici settori di economici e alla creazione delle Smart City. Peraltro le competenze innovative si trovano in genere in aziende relativamente piccole che hanno il vantaggio di

>> *continua a pag. 2*

PARLA IL PRESIDENTE UMBERTO PESCE

Psc: «Puntiamo in tre anni a un miliardo di fatturato e Ipo»

Psc, azienda di impiantistica la cui storia inizia 60 anni fa in Basilicata, pensa alla quotazione in Borsa e punta, nel giro di tre anni, a un miliardo di fatturato. Lo annuncia a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School) il presidente Umberto Pesce, delineando un percorso di crescita. Il 5 febbraio scorso il gruppo, che nel 2019 aveva un fatturato consolidato di 380 milioni e conta 4.040 dipendenti, ha depositato il piano di rilancio di Italtel. Un progetto che

← **Umberto Pesce,** presidente di Psc

vede Psc impegnata (al 75%) assieme a Tim (al 25%). «Siamo in attesa – spiega Pesce, che assieme alla famiglia ha in mano l'80% della holding che controlla la società, l'altro 20% è equamente diviso tra Fincantieri e Simest - del via libera del tribunale rispetto all'ammissibilità della proposta di concordato. Il decreto dovrebbe arrivare a giorni, entro il 15 marzo. Abbiamo un piano industriale molto ambizioso che vede un'ulteriore crescita della Psc nei prossimi tre anni fino a superare un miliardo di

>> *continua a pag. 4*

PLURIMA

«Non escludo la quotazione nei prossimi anni»

↑ **Luca Marconi,** ad di Plurima

Plurima, società che gestisce piattaforme di logistica e usa la tecnologia per la distribuzione dei vaccini, pensa alla Borsa. Lo racconta a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School) l'amministratore delegato Luca Marconi che ricorda come, dopo l'ammissione della società al programma Elite di Piazza Affari, la scelta della quotazione diventa naturale: «non escludo che nei prossimi anni possa realizzarsi il percorso verso la Borsa anche per noi». Intanto per il 2021 l'azienda ritiene che crescerà «ancora, soprattutto in relazione alla funzione svolta nel processo di stoccaggio e distribuzione dei vaccini, già definito come la più grande sfida logistica della storia».

>> *continua a pag. 4*

«La rete unica? Prima si fa e meglio è, con governance più possibile super partes»

conoscere molto bene il loro mercato, ma hanno bisogno di qualcuno che dia loro una mano per crescere e rendere scalabile il modello di business. Per Linkem 4Farm, ad esempio, abbiamo fatto un accordo con due start up (Idroplan e XFarm) allo scopo di accompagnare le aziende agricole nel loro percorso di digitalizzazione.

Oltre all'agricoltura smart, quali altri settori avete individuato per i servizi verticali?

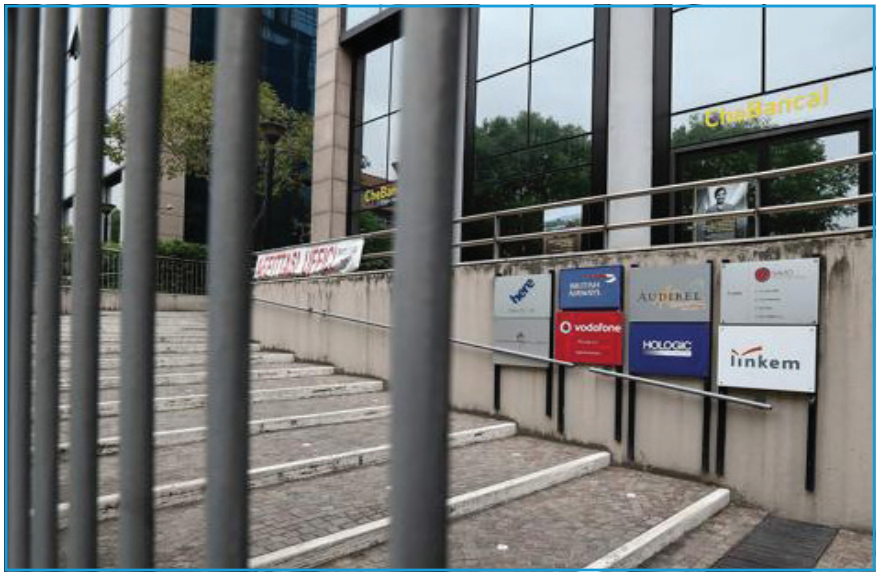
I comparti che ci interessano di più sono quelli del monitoraggio della qualità dell'aria, e in questo campo abbiamo una partnership con l'azienda Wiseair che ha sviluppato una serie di sensori wireless per la rilevazione diffusa delle condizioni ambientali. Inoltre stiamo lavorando a soluzioni per il settore della robotica e della realtà aumentata in movimento, per la ricostruzione e la fruizione dei maggiori siti archeologici. I progetti in cantiere sono molti e tutti estremamente interessanti, ciò che ci contraddistingue è l'approccio che non può prescindere dallo sviluppo di soluzioni pienamente commerciali.

Mentre si creano sempre nuovi servizi, la rete stand alone 5G non c'è ancora e ci si appoggia su rete 4G. È sufficiente per il lancio delle nuove offerte?

La rete 5G è un'evoluzione di quella 4G. Tale evoluzione prevede una prima fase, cosiddetta non stand alone, in cui il 5G si appoggerà alle precedenti infrastrutture 4G, per poi arrivare a una fase di maturazione in cui le reti 5G sostituiranno completamente la tecnologia precedente. Al momento, siamo in questa prima fase e per quanto riguarda Linkem già più del 10% dei nostri impianti è stato "upgradato". Oggi siamo già, quindi, pronti a rispondere alle esigenze di maggiore capacità di banda delle famiglie, mentre la soluzione cosiddetta stand alone sarà indispensabile per indirizzare sulla stessa infrastruttura soluzioni verticali eterogenee, che oltre alla banda possono richiedere anche bassissima latenza. Un esempio è l'intelligenza artificiale applicata alla videosorveglianza per abilitare l'intervento delle forze dell'ordine in tempo reale. Questo è il caso in cui alla grande capacità di banda necessaria per l'acquisizione e la trasmissione di immagini ad altissima risoluzione, serve anche la bassissima latenza per poter intraprendere azioni mirate in tempo reale.

Quando prevede la partenza vera e propria del 5G?

Per quanto riguarda le soluzioni basate su architettura stand alone, a fine anno, quando le reti saranno completate.



A proposito delle vostre frequenze 5G, avete risolto il contenzioso amministrativo sul prolungamento della licenza?

La querelle aveva due gambe. Gli altri operatori avevano fatto ricorso sostenendo che noi non avremmo potuto continuare a utilizzare le nostre frequenze, quella parte è risolta. Ora i ricorsi amministrativi vertono sul corretto percorso di determinazione del prezzo. La sentenza del Consiglio di Stato ancora non c'è e, per la definizione del prezzo, è poi previsto un iter amministrativo in capo all'Agcom. Ma noi non siamo preoccupati.

> *Un unico network che funziona bene aiuta la digitalizzazione*

Nell'attuale contesto di crescita e di sviluppo del 5G e dell'economia digitale, pensate di cogliere l'occasione per quotarvi in Borsa?

Sì, ci stiamo pensando seriamente, diciamo che come azienda stiamo cercando la forma migliore per concretizzare le opportunità esistenti; l'Ipo è una delle possibili strade che ci permetterebbe di accelerare il nostro percorso di crescita. Sarebbe bello arrivare, 20 anni dopo la nascita di questa azienda con una scrivania divisa in due, all'approdo a Piazza Affari.

Che tempi prevedete?

Stiamo lavorando a un piano da realizzare in meno di due anni. In ogni caso, queste operazioni non dipendono solo dal soggetto che intende quotarsi, ma anche dal momento che vivono i mercati e da altre variabili esterne. Quello attuale è un momento interessante per portare la nostra azienda in Borsa. Mentre il settore tlc ha perso fatturato negli ultimi anni, noi non abbiamo mai depositato bilanci con margini o ricavi in calo rispetto ai precedenti: la nostra è una storia di crescita.

E rispetto al progetto di rete unica, il più grande del settore tlc in questo momento, come vi ponete?

È un argomento complicato, quando si sente parlare per tanto tempo di una cosa e poi non si fa, vuol dire che è difficile realizzarla. Personalmente penso che l'idea della rete unica sia una buona idea, andava forse realizzata 10 anni fa, ma è un progetto interessante. In ogni caso prima si fa e meglio è. Ogni mese che passa diventa, infatti, più difficile mettere assieme operatori che stanno sviluppando la propria rete indipendentemente e con investimenti privati. L'opzione migliore sarebbe quella di realizzare una rete con una governance il più possibile super partes onde evitare distorsioni concorrenziali. Noi intanto stiamo costruendo la nostra rete 5G FWA che è basata sulla complementarietà con la fibra, ma avere una rete unica che funzioni bene sicuramente aiuterebbe la digitalizzazione del Paese. Nel lungo periodo, infatti, vedo due tecnologie che domineranno il mercato: l'ftth (la fibra fino alla casa, ndr) e il 5G. Per quanto riguarda la rete 5G, credo che verrà fatta velocemente perché la quasi totalità degli investimenti sono privati. ■

«Valutiamo co-investimento con FiberCop»

La rete unica «la vuole fortemente soprattutto Tim» mentre sulla possibilità di co-investire con FiberCop, la società della rete secondaria di Tim, Intred, da poco vincitrice del bando da quasi 40 milioni di euro per la banda ultra-larga nelle scuole in Lombardia, «sta valutando ed è pronta a collaborare». A fare il punto con DigitEconomy.24 (report del gruppo Sole 24 ore e della Luiss Business School) è Daniele Peli, amministratore delegato della società bresciana, quotata all'Aim di Borsa, che è parte, con Retelit, Colt, Unidata e Irideos, della Fiber Alliance, un'alleanza per la fibra che nelle settimane scorse ha scritto al governo chiedendo una rivalutazione del dossier rete unica. Scenario diverso si verificherebbe, invece, con un unico network wholesale only, che vende cioè fibra solo all'ingrosso, non sotto il controllo di un operatore verticalmente integrato: «In questo caso – dice Peli parlando a titolo personale – sarei abbastanza d'accordo».

Come svilupperete il progetto appena vinto di portare la banda ultra-larga nelle scuole lombarde?

Siamo molto contenti di aver partecipato a questo bando Infratel. Tim e Fastweb hanno partecipato a tutti i lotti, noi solo a quello per la Lombardia che è il nostro target, il territorio dove operiamo. È stata una gara molto impegnativa: abbiamo avuto un punteggio più alto degli altri non solo per il prezzo, che nel conteggio di gara valeva 13 punti su 100, ma soprattutto per l'aspetto tecnologico. Risultare in vantaggio sulla parte tecnologica rispetto a colossi come Tim e Fastweb è stato per noi di grande soddisfazione. Il progetto ci stimola molto, dovremmo fare un salto di qualità importante, soprattutto nell'estensione della rete. In più vediamo con molto favore la creazione di un rapporto privilegiato con le pubbliche amministrazioni locali che beneficeranno di questo progetto.

Parlando di nuove occasioni di gara, parteciperete ai futuri bandi sulle aree grigie?

La nostra normale attività è quella di sviluppare la rete, da diversi anni abbiamo fatto la scelta strategica di implementare un nostro network proprietario. Questo probabilmente è la chiave del successo della nostra azienda. Fino al 2010 abbiamo utilizzato infrastrutture di terzi, in particolare di Tim, ma ci siamo resi conto che non potevamo distinguerci dal punto di vista qualitativo se utilizzavamo la rete che utilizzavano tutti. Nel 2010 abbiamo, quindi, iniziato a costruire la nostra rete. Inizialmente l'abbiamo sviluppata in provincia di Brescia, poi nella Lombardia, sviluppando reti fttc in diversi comuni, soprattutto dove Tim non aveva investito. Abbiamo puntato meno sulle città più grandi, concentrandoci nei comuni un po' più piccoli dove in alcuni casi riusciamo ad avere anche di più del 40% di quote di mercato. Ora stiamo dedicando tutti i nostri investimenti alla rete in ftth (fibra fino a casa), e stiamo già costruendo l'infrastruttura nelle aree grigie. Lo scorso anno Infratel ha fatto una consultazione con tutti gli operatori; noi abbiamo risposto, impegnandoci a coprire diversi comuni della Lombardia. Se poi arriveranno anche le gare per le aree grigie faremo la nostra parte e cercheremo di partecipare, ma intanto andiamo avanti.

↑ **Daniele Peli,** ad di Intred

> *D'accordo su rete unica ma senza il controllo di Tim*

Siete aperti a co-investimenti con altri operatori in progetti come quello di FiberCop?

Abbiamo visto la proposta di Tim, la stiamo analizzando, a brevissimo ci sarà un incontro con loro, siamo aperti alla collaborazione. Tutto quello che comporta crescita a noi ovviamente interessa. Non ci si dimentichi che gli operatori da sempre di fatto collaborano gioco forza quando si posa infrastruttura. Noi abbiamo già accordi che impropriamente potremmo chiamare di "scambio di infrastruttura" con tutti gli operatori delle tlc, a partire da Tim, Fastweb, Retelit. Noi compriamo da loro, loro comprano da noi, per cercare di ottimizzare gli investimenti e velocizzare gli sviluppi della rete.

Di recente è terminata la doppia due diligence sulla rete unica in fibra, un passo verso la realizzazione di questo progetto. Che cosa ne pensate?

Parlando a nome personale, mi permetto di dire che a volere la rete unica è soprattutto Telecom Italia. Tutti gli altri operatori non mi sembra facciano i salti di gioia per andare in questa direzione. La rete unica ci potrebbe pure stare, ma non la vedo benissimo con il controllo di una società che è verticalmente integrata. Pensare che possa, così com'è ora, beneficiare del Recovery Plan non mi convince molto. Altra cosa sarebbe se Tim volesse creare un soggetto wholesale only, in questo caso sarei abbastanza d'accordo. Aggiungo che con Tim abbiamo ottimi rapporti, è il nostro primo fornitore, cliente, ma è anche il nostro primo competitor. ■

↑ Intred - sede Via Tamburini, Brescia

«Ci candidiamo a essere polo aggregante nel settore»

euro come fatturato e quindi puntare alla probabile quotazione in Borsa di tutto il gruppo nello stesso arco di tempo».

Un'altra operazione su cui punta l'azienda è con Patrimonio Rilancio della Cdp, strumento previsto nel dl Rilancio per sostenere le imprese con fatturati sopra i 50 milioni. «Il decreto legge risale ad agosto, ma a oggi siamo in attesa che vengano emanati i decreti attuativi che, auspichiamo, possano intervenire in tempi brevi proprio per l'importanza e l'urgenza degli interventi previsti dalla misura». La Cassa dovrebbe intervenire nel patrimonio attraverso un apporto di «circa 45 milioni in obbligazioni convertibili, e su questo fronte non c'è nessun problema. Naturalmente un decreto attuativo di pronta emissione favorirebbe i tempi e permetterebbe a Cdp di deliberare; per questo siamo fiduciosi che il lavoro del Mef (ministero del Tesoro) si possa concludere in breve tempo».

Il gruppo Psc ha rinnovato nei mesi scorsi il consiglio di amministrazione di cui oggi è vicepresidente Fulvio Conti (tra gli altri membri Luigi Ferraris, Michele Adinolfi, e Livio Gallo oltre a Umberto e Angelo Pesce), e verrà scelto a breve un nuovo ceo con l'obiettivo di guidare il gruppo nel percorso di crescita delineato. In questa prospettiva Psc si candida anche a diventare polo aggregante tra le aziende di impiantistica che hanno mostrato sofferenze negli ultimi anni e che hanno un problema di carenza di competenze, visto che mancano almeno 5mila risorse (come scritto di recente da DigitEconomy.24) per realizzare le tanto attese reti di tlc ad alta velocità. «Un problema attuale è quello del reperimento delle competenze necessarie. I governi – aggiunge il presidente - finora hanno fatto progetti su rete unica, 5G, ma questi importanti piani non potranno vedere la luce se dall'altro lato non ci sono aziende forti in grado di realizzarli. Sarebbe molto importante, ad esempio, che il Mise, oltre a gestire i tavoli di crisi, si focalizzasse anche sulla prevenzione dei fenomeni di sofferenza. L'auspicio, ad esempio, è che in quest'ottica si possa aprire un tavolo ministeriale con le aziende che costruiscono le reti, capire qual è il pacchetto lavori totale, quante persone servono (sono almeno 5mila), e vedere come formarle. Tutto questo perché bisogna puntare al benessere del Paese e alla crescita globale». In più, di fronte alla grande opportunità del Recovery Fund, prosegue Pesce, «occorrerebbe incentivare un'aggregazione delle società di impiantistica; noi ci candidiamo per essere polo aggregante. Questo è un campo ancora inesplorato al momento, ma è molto importante agevolare l'aggregazione allo scopo di avere realtà che, dalla progettazione alla realizzazione alla manutenzione, possano provvedere a tutto quello che serve».

Alla prova dei fatti, il Paese è indietro sia sulle reti in fibra sia su quelle 5G standalone «per le quali manca la progettazione». In quest'ottica Pesce vede bene la rete unica che va fatta «il più velocemente possibile. Per Tim è importante arrivare al più presto alla vendita dei servizi perché è dai servizi che trarrà i maggiori profitti. Per questo all'azienda non conviene tanto risparmiare nella realizzazione della rete, ma implementarla al meglio e nel più breve tempo possibile». In conclusione «il nuovo governo dovrebbe auspicabilmente valutare a 360 gradi il tema della rete unica, anche dal punto di vista della realizzazione. Per questo l'attenzione andrebbe dedicata all'intera filiera anche con riferimento, ad esempio, ai fornitori e bisognerebbe convocare tutte le parti interessate nella realizzazione delle reti. Tutto ciò per prevenire il rischio di trovarsi poi a gestire ulteriori crisi». ■

Che ruolo ha la tecnologia nello sviluppo delle vostre piattaforme di logistica?

La tecnologia ha un ruolo assolutamente centrale. La gestione efficiente dell'intera supply chain che va dai fornitori fino al cliente finale, ospedali e cliniche, è da sempre un processo complesso, reso oggi ancora più difficile dall'immenso sforzo logistico determinato dalla pandemia, per la distribuzione dei tamponi, dei DPI, e ora dei vaccini. In questo contesto, la tecnologia fa davvero la differenza, rendendo possibile il coordinamento tra tutti gli anelli della catena logistica tramite l'utilizzo di una piattaforma informatica centralizzata. Attraverso questo sistema riusciamo a sapere in tempo reale che materiale è richiesto, in quale quantità e con quale tempistica di consegna, e ci attiviamo di conseguenza per soddisfare le richieste nel minor tempo possibile. Questo metodo di lavoro che è ormai consolidato ci ha permesso di strutturarci in meno di 24 ore quando nei mesi scorsi siamo stati chiamati a gestire la logistica sanitaria per l'intera Regione Veneto. Infatti, in pochissimo tempo abbiamo configurato una piattaforma informatica che collegasse noi, Azienda Zero, l'ente di riferimento per la sanità in Veneto, garantendo un'operatività praticamente immediata. Per facilitare il processo logistico nel suo insieme, negli anni abbiamo progettato diverse soluzioni IT, tra cui il sistema di tracciabilità "4Tracking", per il monitoraggio dei mezzi adibiti al trasporto di materiale biologico, e "Pharmatools", un gestionale concepito per rendere più facili le operazioni del personale nella gestione dei flussi di materiale e dei dati, tramite un sistema informatizzato.

Come sta andando la distribuzione dei vaccini?

La distribuzione dei vaccini sta andando bene, noi in quanto azienda leader nella logistica sanitaria in Italia siamo in prima linea. Ad esempio, in Umbria siamo stati protagonisti di una joint venture, insieme ad altre due aziende, finalizzata a gestire la catena del freddo, abbiamo messo a punto una soluzione per il trasporto e la conservazione dei vaccini a -80°. In Toscana, come in Veneto ed Emilia Romagna, siamo stati i primi a consegnare le dosi di vaccino, dando il via alle prime vaccinazioni per gli operatori sanitari. Ora è importante continuare a ritmo sostenuto il processo di distribuzione che deve, quindi, essere il più efficiente possibile.

A marzo scorso avete raccontato le problematiche vissute con l'arrivo della pandemia e il ruolo che siete stati chiamati a svolgere con la distribuzione di mascherine, materiali per le terapie intensive e altri presidi medici. Ora si è normalizzata la situazione?

Lo sforzo logistico per la gestione e la distribuzione dei presidi medici, dei dispositivi di protezione individuale e di altro materiale sanitario è ancora molto intenso, la situazione è ancora critica, siamo lontani dalla normalità. Se nei mesi più duri l'intero sistema logistico e sanitario italiano, di cui anche noi facciamo parte, ha saputo dimostrare una capacità responsiva senza precedenti di fronte ad una crisi inaspettata, ora è più abituato ai ritmi di lavoro imposti dalla crisi e a far fronte alle difficoltà. È stata, e lo è ancora, una sfida, abbiamo imparato che unendo le forze di tutti gli attori della supply chain si possono raggiungere importanti risultati.

Come pensate di chiudere il 2020 e che aspettative per il 2021?

Per il 2020, prevediamo di chiudere l'anno in positivo, in questi mesi abbiamo infatti consolidato la nostra posizione quali leader in Italia nella logistica sanitaria. Ritengo che nel 2021 cresceremo ancora, soprattutto in relazione alla nostra funzione nel processo di stoccaggio e distribuzione dei vaccini, già definito come la più grande sfida logistica della storia.

Ad aprile 2018 siete stati ammessi al programma Elite di Borsa, pensate anche a una quotazione nell'ambito di qualche anno?

L'entrata nel programma Elite è sicuramente un'ottima opportunità, un acceleratore di crescita. La quotazione è spesso una scelta naturale per molte aziende che partecipano al programma, per cui non escludo che nei prossimi anni possa realizzarsi il percorso verso la Borsa anche per noi. Grazie al programma Elite, abbiamo ora le competenze e la visibilità necessaria per considerare un percorso di questo tipo. ■