MAGGIO 2022

Luiss Business School

Il Sole 24 ORE Radiocor

DigitEconomy.24 – TLC IN TRANSIZIONE: IL NUOVO FONDO E I CO-INVESTIMENTI

IL NUOVO CO-CEO DEL GRUPPO, GUIDO GARRONE, ANTICIPA LE LINEE DI SVILUPPO

«Eolo non interessata all'infrastruttura di Linkem, non esclusa la partecipazione a rete unica»

Non c'è interesse per la parte rete di Linkem mentre non si esclude la partecipazione alla futura rete unica tra Open Fiber e Tim, anche se è un argomento prematuro. Intanto il focus, dopo l'intesa con Open Fiber per il rilegamento in fibra di mille torri, sono nuovi accordi commerciali. È il futuro di Eolo, operatore Fwa fondato da Luca Spada e oggi controllato al 75% dal fondo Partner Group, secondo quanto anticipa a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School), il nuovo co-ceo per la parte rete, Guido Garrone, dopo la decisione di suddividere l'azienda in due divisioni, quella appunto per l'infrastruttura e quella per i servizi. Eolo ha chiuso il 2021 con ricavi a 191,9 milioni ed ebitda rettificato per 107,7 milioni e punterà sempre sulla copertura delle aree in digital divide.

↑ **Guido Garrone,** co-ceo di Eolo

Quali sono le prospettive della riorganizzazione?

L'azienda oggi ha due gambe, non sono società distinte, ma due facce della stessa medaglia, due divisioni: la network division e la service division. Più o meno tutti gli operatori si sono

>> *continua a pag. 4*

PARLA GUIDO BERTINETTI, NUOVO DIRETTORE NETWORK E OPERATIONS DI OPEN FIBER

«Aperti a dialogare con altre aziende e ai co-investimenti»

Dopo l'accordo con Aspi e la creazione di un consorzio per assumere e formare manodopera, Open Fiber è pronta a dialogare con altre aziende, del settore telco e non, per risolvere assieme problemi comuni come quello della carenza di manodopera per costruire le reti. D'altro canto, la società non esclude accordi per evitare duplicazione di investimenti (ha infatti dato il via libera all'accordo commerciale con Tim commerciale a cui manca l'ok del cda di Fibercop, ndr) e conta già «300 partner, nazionali e internazionali, che possono vendere i propri servizi su una rete che ha già raggiunto 14 milioni di unità immobiliari e che, a fine piano, ne raggiungerà 24 in tutta Italia». A fare il punto, con DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore e della Luiss Business School) è Guido Bertinetti, nuovo direttore Network e operations di Open Fiber.

↑ **Guido Bertinetti,** direttore Network e operations di Open Fiber

Secondo quanto detto di recente da Laura Cioli, ad di Sirti, per fronteggiare alla carenza di manodopera necessaria a costruire le nuove reti occorre fare sistema. Che cosa ne pensa Open Fiber? Servirebbe un tavolo comune tra le aziende di rete e le telco?

La carenza di manodopera è un problema che interessa numerosi settori e certamente non risparmia quello delle telecomunicazioni. Il ministro Colao ha dichiarato che servirebbero nella filiera almeno diecimila addetti in più rispetto a quelli già in campo. Il dialogo e la sinergia tra aziende è fondamentale e, per fornire una risposta concreta al tema, Open Fiber ha lanciato in collaborazione con Aspi e Ciel il consorzio Open Fiber Network Solutions che prevede l'assunzione e la formazione di personale e che ci consentirà di completare il piano di copertura de Paese. Parliamo di circa mille persone aggiuntive sui cantieri nell'arco del primo anno di attività del consorzio.

L'esempio del consorzio con Aspi per assumere e formare manodopera, potrebbe fare da apripista nel settore? Pensate ad altre iniziative del genere e con che tipo di aziende?

Fino a oggi Open Fiber non disponeva di squadre di operai di cantiere. Il consorzio ci permette di essere più flessibili e di movimentare i tecnici sul territorio laddove è necessario. Ma si tratta anche di un'iniziativa per il Paese, una risposta di sistema nell'ambito del mondo Cdp, che alla fine del 2021 è diventata il nostro azionista di maggioranza, che sfrutta le sinergie con Aspi e la sua esperienza nell'infrastrutturazione. In generale, OF è disponibile a dialogare con tutte le aziende, nel settore delle Tlc ma non solo, interessate a individuare soluzioni per

>> *continua a pag. 3*

ASSTEL

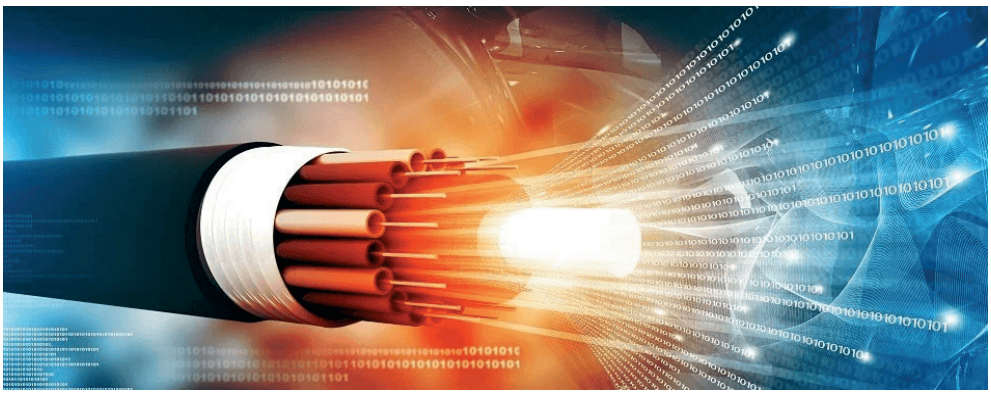
«Il fondo bilaterale è pronto a partire, fondamentale il sostegno del Governo»

↑ **Laura Di Raimondo**, direttrice di Asstel

Manca poco all'avvio del fondo bilaterale di settore per le telco e l'associazione di categoria Asstel torna a chiedere un aiuto economico da parte del Governo per la fase di start up. Perché il comparto, spiega Laura Di Raimondo, direttrice dell'associazione a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School) ha problemi di sosteni-

>> *continua a pag. 2*

«Occorre un tavolo del settore tlc a tutto tondo, con i ministeri coinvolti e tutti gli stakeholder»



bilità economica, come dimostrano gli ultimi dati sull'andamento dei ricavi e, allo stesso tempo, è centrale nel processo di digitalizzazione del Paese. Per questo occorre un tavolo del settore «a tutto tondo, con tutti i ministeri coinvolti».

Il comparto, in questa fase ha necessità, inoltre, di un profondo reskilling, proprio per andare incontro alle nuove esigenze del mercato dei servizi digitali. Dal 2021 al 2025 si prevede in media la formazione di oltre 100mila dipendenti all'anno della filiera e l'erogazione di quattro giornate medie di formazione per persona, con una spesa complessiva di oltre 110 milioni di euro. Anche a supporto di questa esigenza nasce il fondo bilaterale di settore, finanziato per due terzi dalle aziende e per un terzo dai dipendenti. «Il 20 aprile scorso abbiamo firmato l'accordo con le organizzazioni sindacali, dando seguito a quanto previsto nell'avviso comune sottoscritto lo scorso 12 novembre 2020 unitamente al rinnovo del ccnl delle tlc, che individua le diverse azioni che si possono attuare attraverso il fondo di solidarietà bilaterale del settore delle tlc. L'accordo è stato trasmesso al ministero del Lavoro per l'avvio dei passaggi autorizzativi che si concluderanno con l'emanazione di un decreto ministeriale e a quel punto il fondo potrà essere operativo. Abbiamo chiesto al Governo la possibilità di avere un supporto pubblico o all'interno del Pnrr o attraverso la fiscalità dello stato per le finalità del fondo, aggiuntivo rispetto al finanziamento da parte di imprese e lavoratori, che ne acceleri la piena operatività soprattutto nella fase di avvio. Riteniamo fondamentale questo sostegno, anche in considerazione del ruolo che la filiera delle telecomunicazioni può e vuole giocare per il raggiungimento degli obiettivi di digitalizzazione del Paese».

> *L'amministrazione del fondo è deputata a un comitato composto da Asstel, sindacati, ministeri*

L'amministrazione del fondo è deputata a un comitato composto da quattro componenti di Asstel e quattro nominati dai sindacati di settore Slc Cgil, Fistel Csl, uilcom Uil e Ugl Telecomunicazioni, da due rappresentanti con qualifica di dirigente, rispettivamente del ministero del Lavoro e delle politiche sociale e del ministero dell'Economia e delle finanze. Il presidente sarà scelto tra i propri membri. Alle riunioni parteciperà anche il collegio sindacale dell'Inps, nonché il direttore generale dello stesso istituto o un suo delegato, con voto consultivo. Nell'atto costitutivo è previsto anche l'obbligo di bilancio in pareggio e non possono essere erogate prestazioni in carenza di disponibilità. Gli interventi a carico del fondo sono, dunque, concessi entro i limiti delle risorse già acquisite. Tra le prestazioni che possono essere erogate l'accordo prevede il finanziamento di programmi formativi di riconversione o riqualificazione professionali, anche in concorso con gli appositi fondi nazionali e/o dell'Unione europea.

Dal fondo di settore, passando per le necessità di reskilling e upskilling, alla richiesta di alzare i limiti elettromagnetici, agli strumenti per accompagnare e supportare le imprese nei cambiamenti in corso. «Da tempo abbiamo chiesto – aggiunge Di Raimondo - un tavolo sul settore a tutto tondo in cui fossero presenti tutti i Ministeri e gli stakeholders coinvolti. Siamo convinti sia fondamentale avviare un percorso, un punto di raccordo per ragionare su tutta la filiera delle tlc, necessario anello di congiunzione per la messa a terra del Pnrr».

> *C'è la necessità di alzare i limiti elettromagnetici italiani che sono tra i più bassi d'Europa*

«Oltre al fondo bilaterale di settore - spiega la dirigente – c'è la necessità di alzare i limiti elettromagnetici che restano tra i più bassi d'Europa, e occorre risolvere il problema della sostenibilità economica della filiera che, da un lato, ha un alto tasso di investimenti, dall'altro è in sofferenza su ricavi e marginalità. Servono dunque azioni mirate e di sistema»

Per Asstel, inoltre, «un aspetto chiave per la ripresa del settore, oltre che del Paese, passa da un rapporto di collaborazione, nel pieno rispetto dei ruoli e delle prerogative di ciascuno, tra tutti gli attori che contribuiscono alla definizione dello scenario e del quadro normativo, allo scopo di creare un contesto favorevole ad investimenti e innovazione. La trasformazione digitale è un driver chiave per la competitività dell'interno sistema Paese e in prospettiva porterà benefici anche in termini di ambiente e, quindi, transizione ecologica».

Quanto al tema delle competenze, e in particolare della necessità di figure professionali mancanti, «un aspetto importante per la realizzazione dei piani previsti riguarda l'aumento della capacità produttiva nelle attività di costruzione delle reti di nuova generazione e lo sviluppo di nuovi servizi. Per questo e per la competitività futura delle imprese della filiera delle tlc occorre investire in nuove professionalità, soprattutto digitali, che concorrano a promuovere una crescita qualitativa del lavoro che, insieme a una formazione permanente che accompagni i processi di upskilling e reskilling, possa aiutare a sviluppare le infrastrutture di cui il Paese si deve dotare. Questa, d'altronde, è una delle finalità del fondo di solidarietà che può rappresentare una leva di risoluzione strutturale dei processi di trasformazione e transizione verso lo sviluppo tecnologico a beneficio di lavoratori e imprese. La trasformazione ecologica e quella digitale vanno, infatti, affrontate con una visione e misure strutturali e permanenti». ■

PARLA IL GIURISTA INNOCENZO GENNA, SPECIALIZZATO NELLA NORMATIVA EUROPEA DEL DIGITALE

«Un'unica rete auspicabile anche per il 5G»

Le grandi telecom europee devono affrontare scenari di mercato in forte evoluzione, caratterizzati dal costante declino dei margini nelle telecomunicazioni, dagli elevati costi richiesti per le nuove reti in fibra ottica e 5G, nonché dall'esigenza di scalare le nuove catene del valore, dove il peso crescente è costituito dai servizi innovativi e dall'economia dei dati, mentre la connettività tende ad essere considerata come una commodity. Tali trend di mercato sono particolarmente critici per le telecom tradizionali (incumbent e principali operatori mobili), le quali risultano appesantite da ulteriori caratteristiche storiche: elevati livelli di indebitamento, numero di dipendenti troppo alto rispetto alle caratteristiche attuali del mercato, nonché necessità di soddisfare le aspettative di dividendi regolari degli azionisti, in particolare dei fondi. Risultano meno toccati da queste criticità gli operatori alternativi e quelli non quotati, i quali non devono distribuire dividendi annualmente ma possono pianificare strategie di più lungo periodo.

Da tale scenario di mercato deriva una serie di cambiamenti strutturali che riguardano soprattutto le grandi telecom tradizionali: in primo luogo una tendenza al consolidamento tra operatori, ed

↑ **Innocenzo Genna,** giurista

in secondo luogo la sperimentazione di nuovi modelli organizzativi, in particolare la separazione delle reti d'acceso dai servizi.

Il consolidamento viene perseguito da molti operatori per ridurre i costi ed aumentare la redditività, in un'ottica soprattutto difensiva. Alcune operazioni appaiono a rischio vista la tradizionale riluttanza della Commissione europea ad autorizzare una riduzione di operatori di rete mobili in ciascun mercato nazionale. Non si tratta però di una regola aurea e la stessa Commissione ha autorizzato tali operazioni quando esse non sembravano in grado di mettere a rischio la concorrenza.

In altri casi il consolidamento è stato autorizzato a condizione che venisse facilitata l'entrata di un nuovo operatore tramite la dismissione di spettro e reti da parte delle società che si fondevano (come nel caso di Hutchinson e Wind nel 2017 in Italia, che hanno consentito l'entrata di Iliad). Una soluzione del genere è prevedibile anche per Tim ed Open Fiber, qualora le due società confermassero l'intenzione di fondersi: le reti ridondanti, in particolare a Milano e nelle aree metropolitane in Italia, verrebbero verosimilmente messe in vendita su ordine della Commissione europea. A parte questi casi particolari, non si intravedono complessità specifiche per i casi di consolidamento, che la Commissione peraltro incoraggia qualora consentano di razionalizzare le risorse per gli investimenti o di creare dei player di livello internazionale. Bruxelles manifesta, infatti, frustrazione verso le operazioni di consolidamento puramente nazionali, ritenendo invece più utili, nell'ottica dell'integrazione del mercato interno, le fusioni che unifichino players di Paesi diversi e che quindi siano suscettibili di creare campioni continentali. Al momento queste operazioni di consolidamento paneuropeo sono scarse e solo pochi operatori vi si sono cimentati in tempi recenti, tra questi Iliad, Vodafone e Altice. Al contrario, i grandi incumbent europei da circa 20 anni hanno esaurito la spinta espansiva degli anni 2000, ed hanno indirizzato la propria crescita solo nell'ambito di specifici mercati nazionali. La Commissione vorrebbe scuotere questa inerzia e sarebbe sicuramente disposta a fare delle concessioni qualora i grandi player europei si mostrassero disponibili a delle fusioni transazionali.

Il tema della separazione delle reti è perseguito dai fondi infrastrutturali, che ritengono troppo rischioso investire in operatori verticalmente integrati, stanti le criticità sopra evidenziate, anche alla luce della maggiore profittabilità degli operatori Ott, Internet e cloud. La separazione della rete diventa, quindi, uno strumento per un investimento infrastrutturale "protetto", soprattutto quando la rete è monopolista o quasi.

Il modello potrebbe anche estendersi alle reti 5G, viste le difficoltà che gli operatori mobili trovano nel finanziarne il roll-out: una singola rete nazionale 5G ridurrebbe drasticamente i rischi di investimento, pur richiedendo un assetto innovativo circa le modalità di accesso, trattandosi di una novità assoluta nel settore mobile. Un progetto del genere era stato avanzato dall'amministrazione Trump come soluzione per permettere agli Stati Uniti di competere con la Cina nella corsa del 5G, ma poi è stata accantonata. La situazione geopolitica in Europa potrebbe però rendere interessante questo modello. ■

di Innocenzo Genna, giurista

>>> DALLA PRIMA PAGINA - L'INTERVISTA A GUIDO BERTINETTI, DIRETTORE RETI DI OPEN FIBER

«Semplificazione dei permessi ridotta per implementazione disomogenea»

problemi comuni.

La via del co-investimento anche con aziende diverse dalle telco può essere auspicabile?

Il piano di Open Fiber è stato strutturato per coprire tutto il territorio nazionale (aree bianche, nere e grigie). Questo non esclude che possano venire stipulati accordi per evitare la duplicazione degli investimenti. Come operatore wholesale only, OF continua a sviluppare accordi commerciali con tutti gli operatori interessati all'utilizzo della sua rete: sono già 300 i partner, nazionali e internazionali, che possono vendere i propri servizi su una rete che ha già raggiunto 14 milioni di unità immobiliari e che, a fine piano, ne raggiungerà 24 in tutta Italia.

A livello di regolazione e permissistica ci sono ancora, nonostante i decreti di semplificazione, problemi nella realizzazione delle reti?

Lo sforzo compiuto da Governo e Parlamento con gli ultimi provvedimenti di semplificazione è stato importante. È stato fatto molto, ma è fondamentale che queste riforme siano poi messe in pratica, perché in Italia l'applicazione delle norme primarie nei regolamenti e nelle pratiche degli enti locali è spesso lenta e non uniforme. Ancora oggi l'efficacia degli ultimi tre provvedimenti di semplificazione (2019, 2020, 2021) è ridotta a causa di un'implementazione disomogenea.

Avete le competenze necessarie in Open Fiber per gli investimenti previsti nei bandi Pnrr e la digitalizzazione del Paese?

Sì. Nei cinque anni di operatività dalla sua fondazione, Open Fiber ha impiegato quattro miliardi di euro di investimenti, che diventeranno 15 a fine piano. Attualmente stiamo lavorando per completare la rete nelle aree nere e bianche e attendiamo l'esito delle gare sulle aree grigie, per lo più distretti industriali, che riguardano un'altra fetta di Paese rimasta indietro dal punto di vista della connettività ultraveloce. La nostra rete ultraveloce non connetterà soltanto case e aziende, ma vuole essere il sistema nervoso del Paese. In quest'ottica il MoU siglato con Aspi consentirà lo sviluppo di tutta una serie di servizi innovativi in città, strade, autostrade, porti come il controllo intelligente di traffico e accessi, sistemi di irrigazione e monitoraggio del territorio fino alla mobilità elettrica. Open Fiber vuole fare la sua parte, sviluppando sinergie e collaborando a livello di sistema per aiutare il Paese a cogliere e vincere la sfida del Pnrr.

È in dirittura d'arrivo il fondo bilaterale di settore che ha la finalità di consentire il turn over e il reskilling del comparto in vista delle nuove necessità. Può essere una buona opportunità anche per Open Fiber?

Open Fiber è un'azienda giovane e solida che sta continuando ad assumere personale per completare un corposo piano industriale, quindi, in questo momento il fondo bilaterale non ci riguarda direttamente. Tuttavia, visto il momento di crisi del settore delle tlc aggravato dalla carenza di manodopera e dall'aumento del prezzo delle materie prime, ogni intervento di regia e semplificazione messo in campo anche dal Governo è sicuramente bene accetto per poter far fronte alle difficoltà del contesto e velocizzare le attività. ■

«Abbiamo una partnership commerciale con Open Fiber, ma siamo aperti a collaborare con gli altri operatori»

organizzati o si stanno organizzando così, da Linkem a Tim a WindTre. La nostra scelta di business originaria è stata quella di portare il servizio nelle aree in digital divide profondo dove c'era solo il rame che non dava performance sufficienti. Abbiamo quindi usato il wireless, ovvero le frequenze radio, per fornire accesso fisso a banda ultra-larga. Ci troviamo in una situazione di vantaggio competitivo perché un secondo operatore che arrivasse nelle piccole valli dove siamo andati per primi troverebbe difficile e non conveniente economicamente replicare la rete. Questo nostro vantaggio ci è riconosciuto da tutto il settore. In futuro, man mano che si porterà la fibra nel Paese ci saranno delle aree dove si andrà in sovrapposizione con la nostra infrastruttura, e migreremo allora i nostri clienti alla fibra ove possibile, ma nelle zone impervie della montagna o in altre aree simili la fibra resterà non sostenibile e quei clienti saranno serviti da noi sempre attraverso le frequenze radio.

Guardate a collaborazioni commerciali?

Al momento abbiamo una partnership con Open Fiber per il rilegamento in fibra di 1.000 torri, ma siamo aperti a collaborare anche con altri operatori. In ogni caso in un Paese come l'Italia, diverso dalla Germania, dall'Inghilterra o da altri grandi stati europei che sono pianeggianti e quindi più facili da coprire con la fibra, stimiamo che, considerati anche i ritardi attuali, un 30% della futura copertura nazionale avverrà in Fwa (Fixed Wireless Access). Rispetto ai 26 milioni di famiglie italiane, 7-8 milioni saranno quindi servite in Fwa sia nelle aree grigie sia in quelle bianche. Diversamente, non riusciremo mai, per il nostro tipo di business, ad entrare nelle città dove c'è già molta competizione. Noi abbiamo scelto di specializzarci nella nostra tipologia di servizio, l'Fwa, perché siamo sicuri di avere in questo campo una dimensione infrastrutturale e tecnologica nonché una focalizzazione che altri non hanno.

Che target di copertura avete?

L'obiettivo è quello di anticipare il completamento della nostra copertura Fwa a banda ultra-larga per i 7-8 milioni di famiglie suddette, accelerando rispetto alle tempistiche previste dai piani Pnrr e incrementando la nostra attuale customer base, pari a circa 600mila clienti, grazie ad un mix di crescita retail e wholesale.

Pensate a co-investire con altri operatori, a partecipare ad esempio all'eventuale rete unica?

Partiamo dall'assunto che duplicare la soluzione Fwa non conviene affatto. Non dico che faremo parte della rete unica, ma non lo escludo neanche. Oggi, vista l'attenzione dimostrata dal mercato per la nostra azienda e il fatto che oggettivamente costa troppo portare la fibra dappertutto, la soluzione che offriamo e sulla quale abbiamo una leadership viene considerata efficace. Il nostro azionista di maggioranza è Partners Group, è socio finanziario razionale che vuole che il capitale renda bene; dunque, se in futuro ci fosse un soggetto in Italia che riconoscendo le nostre capacità avesse bisogno di queste competenze, certamente potrebbe approfondire la discussione. Ma sono discorsi prospettici, intanto auguro all'Italia di evitare duplicazioni inutili. Al momento è da sottolineare che si tratta di tematiche marginali rispetto al livello di competition e di street price che c'è sul mercato, in particolare nelle grandi aree metropolitane.

In questa situazione il consolidamento è necessario?

Assolutamente sì. Usa e Cina hanno una manciata di operatori a testa; l'Europa ha 45 incumbent, in Italia ci sono 130 operatori.

Pensate a un'operazione col vostro competitor, Linkem?

Rispettiamo tutti quelli che lavorano su questo mercato e non siamo in competizione con Linkem. Analizzando quindi la rete, in particolare per quanto riguarda la copertura che è complementare alla nostra; è un'operazione che non riteniamo di nostro interesse. Come accennavo, rimarremo focalizzati sui territori in digital divide convinti che l'accesso di rete fissa mediante onde millimetriche sia la risposta più efficace ed efficiente per rispondere alla domanda di banda ultralarga in quella porzione di mercato.

A parte Linkem, siete interessati ad altre società, magari più piccole?

Già oggi abbiamo molte partnership con piccoli operatori wireless, i wisp (wireless internet service provider), ce ne sono diverse decine in Italia che storicamente presidiano alcuni territori. Tuttavia, non siamo interessati ad acquisizioni, lo sforzo dell'integrazione sarebbe esagerato. Preferiamo, dunque, dare ai wisp accesso alla nostra rete e lasciamo che restino attivi sul territorio col loro brand, offrendo qualità del servizio grazie ai nostri investimenti in rete che loro farebbero fatica a sostenere. Siamo, inoltre, attivi con grandi operatori come Wind, Fastweb, Sparkle, Verizon, Orange, ecc. per offrire connettività wholesale e business nei nostri territori.

Avete partecipato ai bandi Pnrr?

Abbiamo analizzato con attenzione il bando Italia a 1 Giga e non abbiamo partecipato, sia perché in alcuni casi - per dimensione dei lotti - sarebbe stato uno sforzo non sostenibile, ma anche in lotti più piccoli abbiamo verificato che non c'era una redditività sufficiente. Avremmo dovuto fare una copertura ad altissima capacità in territori con case così sparse dove non è conveniente economicamente e dove invece la copertura si può raggiungere solo con soluzioni dedicate molto costose (collegamenti punto-punto, satellite, ecc.). Preferiamo proseguire con prudenza a servire il nostro mercato di riferimento. ■