

DigitEconomy.24 – Verso il consolidamento delle telco

L'INTERVISTA A ADOLFO URSO, MINISTRO DELLE IMPRESE E DEL MADE IN ITALY

«Lavorare sul consolidamento delle telco e tutelare asset strategici, Sparkle essenziale»

La strada per risolleverare il settore delle tlc passa dal consolidamento e, in Italia, in particolare modo, «occorre certamente lavorare» in questa direzione. Lo afferma Adolfo Urso, ministro delle Imprese e del Made in Italy, in un'intervista a DigitEconomy.24, report del Sole 24 Ore Radiocor e di Digit'Ed, nuovo gruppo attivo nella formazione e nel digital learning. Riguardo agli altri strumenti da utilizzare per sostenere il settore delle telco, oggi in difficoltà, il ministro, alla luce del tavolo governativo ad hoc, si dice «ottimista» sia sull'innalzamento dei limiti elettromagnetici sia sull'utilizzo dei voucher, mentre sull'Iva occorre aspettare il parere del Mef. Quanto alla tutela di un asset strategico come i cavi sottomarini, per il ministro occorre aumentare la «cooperazione internazionale» men-



Adolfo Urso, ministro delle Imprese e del Made in Italy

«venendo più specificamente all'Italia, credo che quanto detto valga a maggior ragione per Sparkle che è proprietaria di un'infrastruttura essenziale e che, con le sue partnership, è al centro dei più rilevanti progetti di sviluppo nell'ambito del Mediterraneo. Un punto di forza del Paese che va assolutamente preservato».

Il consolidamento, spesso invocato dagli operatori italiani, non ultimo il ceo di Tim Pietro Labriola, come necessario, può essere la strada per uscire dall'impasse determinato da ricavi in calo e investimenti in aumento?

È stato uno degli argomenti che ho affrontato con la commissaria Vestager a Bruxelles. La filiera delle telecomunicazioni è strategica, in Italia come anche in Europa. Ma i ricavi delle tlc europee hanno un tasso di crescita talmente basso rispetto ai competitor globali da realizzare un divario competitivo anche sugli investimenti: rispetto all'Europa, l'Asia cresce più del triplo (3,2% vs. 1%) e l'America più del doppio (2,4% vs. 1%).

>> continua a pag. 2

RETELIT-IRIDEOS

«Ci candidiamo ad acquistare parti di rete»



Roberta Neri, presidente di Retelit

Retelit-Irideos, che al termine dell'integrazione diventerà il terzo operatore di infrastrutture di rete di tlc in Italia, è pronto ad avere un ruolo nel consolidamento del mercato. Inoltre, una volta chiarito l'assetto della rete Tim e l'eventuale creazione della rete unica o rete nazionale, qualora venissero messe in vendita per ragioni di antitrust quote o parti di infrastrutture, Retelit-Irideos «può rappresentare un candidato per consolidare ulteriormente il mercato. Possiamo giocare un ruolo di riferimento». Lo sottolinea Roberta Neri, presidente di Retelit e operating partner di Asterion, in un'intervista a DigitEconomy.24, report del Sole 24 Ore Radiocor e di Digit'Ed, nuovo gruppo attivo nella formazione e nel digital learning.

>> continua a pag. 2

L'INTERVISTA AD ANDREA MISSORI, CEO DI ERICSSON ITALIA, PRIMA DEL MOBILE CONGRESS

«Vendere le funzionalità delle reti intelligenti agli Over the top apre nuove opportunità per le telco»

Vendere le funzionalità delle reti intelligenti agli Ott attraverso Api (interfaccia di programmazione delle applicazioni): è questa una strada, in attesa della *fair share*, per riequilibrare i rapporti tra il mondo telco e gli Over the top Google e Meta. «Al Mobile World Congress di Barcellona - anticipa Andrea Missori, ceo di Ericsson Italia, a DigitEconomy.24, report del Sole 24 Ore Radiocor e di Digit'Ed, gruppo attivo nella formazione e nel digital learning - si potrà assistere a una prima dimostrazione delle potenzialità. Per Ericsson, le Api rappresentano una nuova opportunità di crescita per l'intero settore telco». Rapporti con gli Ott a parte, il settore telco è comunque in difficoltà, stretto tra ricavi decrescenti e investimenti crescenti.

>> continua a pag. 4



Andrea Missori, ad di Ericsson Italia

«Innalzamento dei limiti elettromagnetici e voucher: sono ottimista. Sull'Iva attendiamo il Mef»

In ambito europeo, l'Italia è il Paese dove i ricavi sono in flessione più netta. In questo quadro, che ha sicuramente tra le sue cause la frammentazione del mercato, occorre lavorare in direzione di un consolidamento del mercato. Basti rilevare che negli Stati Uniti gli operatori sono tre, in Italia cinque, nella UE 67.

Si parla di fusioni e consolidamento possibile, e in parte già in atto, anche tra settori diversi, nel senso che le tlc si potrebbero consolidare sempre più con *system integrator*, aziende di servizi e di informatica. È una strada percorribile?

Non c'è dubbio che la digitalizzazione abbia avvicinato sensibilmente settori inizialmente distanti. Si pensi, solo per fare un esempio, alle frequenze che oggi interessano le tlc, i fornitori di servizi media e gli internet provider. O alla rilevanza dell'elettronica nella gestione delle reti. Non so dire se questo produrrà nel prossimo futuro operazioni industriali in Italia, ma è un fenomeno che deve essere seguito con attenzione, pensando parimenti al fabbisogno di investimenti e alla tutela dell'occupazione.

A proposito di occupazione, questo Governo ha sempre detto che l'obiettivo è tutelare i livelli del settore, che però è in difficoltà. A che punto siamo con strumenti, richiesti dagli operatori, come l'abbassamento dell'Iva, la richiesta dell'innalzamento dei limiti elettroma-

gnetic o i voucher per stimolare la domanda?

Il tavolo aperto dal Governo sulla rete nazionale ha consentito di approfondire molti degli aspetti che indica. Sull'occupazione, che è al centro della politica industriale, abbiamo da un lato registrato le giuste preoccupazioni dei sindacati e dall'altro la strutturale carenza di manodopera per la posa dei cavi. Bisognerà lavorare in entrambe le direzioni. Sull'innalzamento dei limiti elettromagnetici, sono ottimista: ho condiviso alcune riflessioni con il ministro Gilberto Pichetto Fratin e sul tema c'è una forte sensibilità da parte di tutto il Governo. Lo stesso per i voucher, dove il dialogo con gli operatori è stato molto fattivo. Sull'Iva attendiamo ovviamente le valutazioni del Mef.

Passando a un altro fronte caldo, quello della cybersecurity, alla luce della sua esperienza come presidente del Copasir, quali sono le infrastrutture critiche da tutelare e sulle quali il Governo non può perdere il controllo?

A partire dall'inizio del 2022 c'è stata un'intensificazione degli attacchi informatici, sia in ambito nazionale sia europeo, che hanno inoltre rivelato un più elevato grado di complessità. Anche grazie agli stimoli del Copasir, l'Italia si è dotata, negli anni, di un sistema di protezione molto efficace, sia dal punto di vista della governance, sia dal punto di vista normativo. Penso, in particolare, alla Strategia nazionale di Cybersecurity

2022-2026 e al relativo Piano di implementazione, ma anche all'attenzione che il Governo sta continuando a dedicare alle tecnologie che possono essere oggetto di incursioni. L'obiettivo è garantire il connubio tra l'analisi prettamente tecnologica e le valutazioni strategiche e geopolitiche. Occorre garantire sicurezza alle istituzioni, alle imprese, ma anche a tutti i cittadini. In questo senso vanno anche le norme inserite nel decreto golden power.

Che cosa si può fare per tutelare i cavi sottomarini, asset strategico su cui si sono registrati attacchi e sabotaggi, nei mesi scorsi, in vari Paesi d'Europa?

La tutela della rete dei cavi sottomarini è cruciale per il commercio e per le comunicazioni internazionali. Su di essa passa la gran parte del traffico internazionale voce e i dati di svariati miliardi di persone. È evidente, dunque, che non ci si possa limitare a una sorveglianza generica: occorre che gli Stati intensifichino la cooperazione internazionale e adottino misure in grado di mantenere il controllo su un'infrastruttura che non esito a definire strategica per la sicurezza globale. Venendo più specificamente all'Italia, credo che quanto detto valga a maggior ragione per Sparkle che è proprietaria di un'infrastruttura essenziale e che, con le sue partnership, è al centro dei più rilevanti progetti di sviluppo nell'ambito del Mediterraneo. Un punto di forza del Paese che va assolutamente preservato.

«Il fondo Asterion è molto interessato all'Italia»

In generale il fondo spagnolo Asterion, già presente in Italia oltre che nelle tlc nell'energia e nelle rinnovabili, è «molto interessato al nostro Paese» e a future occasioni di investimento.

Dopo aver acquisito Retelit e Irideos, Asterion potrebbe essere ulteriormente protagonista del processo di consolidamento in Italia?

Retelit e Irideos sono proprietarie di infrastrutture di rete in fibra e di data center, attive anche nei servizi B2B rivolti a imprese e pubblica amministrazione. L'intervento di Asterion nel settore delle tlc è volto a supportare lo sviluppo e la digitalizzazione della nazione, creando operatori indipendenti di alta qualità, in un settore che vede ancora tanti piccoli soggetti. A parte i grandi e ben noti gruppi, infatti, il comparto è caratterizzato da rilevante frammentazione, con la presenza di tante piccole realtà. La recente acquisizione di Irideos, a dicembre scorso, va proprio nella direzione di contribuire al consolidamento del mercato e alla diffusione della digitalizzazione.

Come si posizionerà, in questo contesto in evoluzione, l'operatore che nascerà alla fine dell'integrazione tra Retelit e Irideos?

Il processo è già partito. Le due società, che in termini di dimensioni quasi si equivalgono, creeranno un operatore integrato, più rilevante, il terzo operatore di infrastrutture di rete di tlc in Italia per posizionamento in ambito wholesale e B2B. La realizzazione di tale integrazione si inserisce nell'ambito della strategia del Fondo Asterion, fondo infrastrutturale caratterizzato da un forte connotato industriale, proprio per il background dei fondatori e del team che hanno trascorsi nel mondo dell'industria, dell'energia e delle tlc. Tutto ciò si traduce in una prospettiva di investimento di lungo termine, a supporto dell'implementazione di piani industriali come le integrazioni delle reti di telecomunicazione. In Italia, peraltro, c'è, da un lato, l'esigenza di investimenti per garantire il processo di digitalizzazione sempre più spinto e performante e, dall'altro, un contesto di assetti di mercato in forte evoluzione.

Il fondo guarda anche ad altri settori oltre a quelli delle tlc e dell'energia in Italia?

Ad oggi in Italia Asterion ha investito in tlc con Retelit e Irideos e nell'energia con Sorgenia e Samsø, nonché nelle energie rinnovabili, attraverso la piattaforma-

«Il mondo delle tlc è in grande trasformazione, noi siamo attenti alle nuove opportunità»

«Il mondo delle tlc è in grande trasformazione, anche noi siamo molto attenti alle nuove opportunità proprio per cercare di trainare sempre di più quello che è il nostro core business, connettività e telefonia in primis». È la posizione di Daniele Peli, amministratore delegato di Intred, società della fibra attiva in Lombardia, quotata all'Egm di Borsa, nel corso di un'intervista a DigitEconomy.24, report del Sole 24 Ore Radiocor e di Digit'Ed, nuovo gruppo attivo nella formazione e nel digital learning. «Noi - afferma Peli - operiamo solo in Lombardia con una nostra rete proprietaria e siamo molto competitivi nell'offerta alle Pmi che lavorano soprattutto sul territorio lombardo. Tuttavia, siamo molto più deboli se proviamo ad approcciare clienti che operano a livello nazionale, come ad esempio i grandi gruppi bancari».

«Mi sembra che il consolidamento - aggiunge Peli - sia un processo naturale, il nostro focus è sulle aziende che operano nel nostro settore, con caratteristiche particolari che ci possono permettere

di crescere». Nel 2020 Intred ha concluso l'ultima operazione straordinaria, poi ha vinto due bandi nazionali per cablare 5.200 scuole in Lombardia. «Adesso, avendo avviato per bene il primo bando e avendo attivato circa 2.400 scuole, siamo in anticipo con la tabella di marcia. Abbiamo anche fatto partire il secondo bando e sicuramente ora la nostra realtà è pronta a ricevere nuove opportunità».

Quello dei servizi complementari alla fornitura di banda ultra-larga è anche per Intred «uno sbocco naturale per gli operatori di tlc», anche se non ci punta quanto i grossi gruppi. «Operando sui piccoli comuni dove ancora la fibra deve arrivare, abbiamo sentito meno il bisogno di fornire servizi come attività di system integrator e simili. Operiamo anche in questi mercati ma con quantitativi più piccoli». In prospettiva anche Intred pensa a incrementare l'offerta di servizi cyber o cloud.

Intanto, il settore delle telco ha bisogno di interventi e sostegno del governo per essere competitivo nel lungo periodo. E per questo i voucher per stimolare la domanda di



Daniele Peli, amministratore delegato di Intred

connettività sono, secondo Intred, un valido aiuto. «In larghe fette del territorio abbiamo fibra ottica posata da noi, da Open Fiber o da Tim che non viene utilizzata, c'è una resistenza al cambiamento che va superata con incentivi specifici per la connettività». In passato, nota Peli, «c'è stato un grosso problema dovuto al fatto che gli incentivi provenissero dai fondi strutturali europei che sono indirizzati pre-

valentemente nelle regioni del Sud Italia. In regioni come la Lombardia, invece, sono stati esauriti molto rapidamente. Nel Sud Italia, invece, i voucher in tante regioni non sono stati usati, essendoci meno domanda, meno imprese e cittadini». In conclusione, dice l'ad di Intred, occorre «molta educazione al digitale, ma questo aspetto non si risolve solo con i voucher e in poco tempo».

ma Energy Transition Solutions. D'altronde, il fondo Asterion è molto interessato al nostro Paese che è uno di quelli in cui ha investito di più. Gli altri sono la Spagna, dove il fondo è regolato, l'Inghilterra, la Francia ed il Portogallo (anche se è un mercato più piccolo). C'è interesse anche per i settori dei trasporti, e-mobility e infrastrutture sociali, dove stiamo al momento valutando una serie di opportunità e speriamo di fare un primo investimento nei prossimi mesi.

Siete interessati anche alla rete di Tim di cui oggi si parla molto?

Sulla rete di Tim la situazione è complessa e ci sono già dei fondi coinvolti. In ogni caso Asterion è un fondo con determinate dimensioni e caratteristiche, con l'interesse e l'obiettivo di essere molto vicino alla realizzazione di piani industriali e progetti. Premesso che noi nella partita su Tim siamo spettatori, abbiamo l'interesse di accompagnare la realizzazione di piani industriali e progetti. Il nostro ruolo potrebbe estrinsecarsi, dunque, nella realizzazione di infrastrutture di tlc. Inoltre, una volta chiariti l'evoluzione e l'assetto che acquisirà la tematica della rete unica o rete nazionale, nel momento in cui dovesse evidenziarsi la possibilità di dover cedere, anche per ragioni antitrust, quote o parti di infrastrutture, Retelit-Irideos può rappresentare un candidato per ulteriormente consolidare il mercato. Possiamo giocare un ruolo di riferimento.

Riguardo al ruolo del gruppo nel comparto delle tlc, quali istanze avete portato durante il confronto con il sottosegretario alla presidenza del Consiglio, Alessio Butti?

Abbiamo rappresentato le caratteristiche delle nostre due società e il ruolo che possiamo giocare nell'ambito dei processi di digitalizzazione con riferimento alle infrastrutture di rete, ai collegamenti verso i data center e quindi alla possibilità di potenziare infrastrutture in cloud. Il nostro ruolo può concretizzarsi in un contributo sia nella realizzazione di infrastrutture di rete per garantire il 5G, in cui abbiamo capacità di investimento e tecnica, sia nella messa a terra di "Italia a 1 giga" per la realizzazione della banda ultra-larga.

Passando al tema delle competenze, nel vostro ambito avete problemi nel reperire le figure professionali necessarie?

Quello delle risorse è un tema di grande attenzione anche per le nostre società. Noi stiamo lavorando molto sulla possibilità di attrarre e fidelizzare personale qualificato, cercando di essere attivi sul mercato e di essere azienda di riferimento e di interesse per i giovani. A parte ciò, quella delle competenze è una tematica importante, da affrontare anche a livello generale.

«Consolidare per dare capacità di investire nelle reti»

Di fronte a questo scenario, per Missori il consolidamento del mercato può essere una strada: consolidamento che, dove c'è stato, «sta portando risultati». Dal punto di vista di un vendor come Ericsson, il consolidamento riduce il numero di clienti, ma «io preferisco avere tre clienti in buona salute anziché cinque che non hanno certezze sugli investimenti. Conseguentemente, se loro investono sulla rete, noi possiamo investire sulla ricerca e lo sviluppo e fornire prodotti sempre più efficienti».

Il settore telco con quale lavorate è in difficoltà e nel frattempo ci sono stati tanti tavoli al governo per cercare delle soluzioni. Favorire il consolidamento degli operatori può essere una strada?

Il governo è attento, è un governo che si sta muovendo, secondo me sta anche prendendo un po' di tempo per valutare bene. Occorre tuttavia tener a mente che, ci piaccia o meno, siamo autonomi fino a un certo punto. L'Italia è inserita nel contesto europeo e quello delle tlc è un settore fortemente regolato e gestito dall'Europa. Sicuramente su alcune delle tematiche l'Italia può dire la sua, ma al tavolo in cui si prendono decisioni, queste valgono per tutta l'Europa. L'arbitro, su alcuni snodi chiave, è la Commissione europea.

Quali potrebbero essere i vantaggi del consolidamento?

Io parto dai numeri. Il consolidamento sta portando dei risultati su mercati molto grandi, tipo gli Usa, dove a seguito del merger tra T-Mobile e Sprint, l'ebitda è salito per tutti e tre i grandi operatori nazionali. In Brasile, ad esempio, il consolidamento da 5 a 3 ha avuto un effetto immediato: stanno crescendo Tim Brasil, Claro e Vivo. Ed è una crescita sana. Crescere non è solo un valore economico, ma è un valore perché dà possibilità di investire sulla rete. La finalità del consolidamento è anche, dunque, dare capacità agli operatori di costruire le reti. L'Italia è un mercato da questo punto di vista problematico, iper-competitivo. Un sano consolidamento permetterebbe agli operatori di continuare a investire.

Sarebbe auspicabile un consolidamento anche a livello europeo?

Nel mercato dei mobile champion europei come Vodafone operano già trasversalmente; nell'Europa centro orientale, per fare un esempio, una serie di grandi gruppi, come 4iG, sta acquisendo in vari Paesi. Certo questo tipo di consolidamento va fatto cum grano salis; in alcuni mercati i grandi gruppi hanno, infatti, avuto un relativo successo. Sul fronte del consolidamento italiano, e interno in generale, invece, gli occhi sono puntati ora al

merger in Spagna tra Mas Movil e Orange. Se l'Europa non darà remedies, come successo in passato, probabilmente si aprirà una stagione diversa. Nel mercato dell'infrastruttura di rete, invece, l'idea di un'infrastruttura trasversale nazionale è sana e non solo italiana. L'Italia, con Tim, è uno dei primi Paesi in cui si sta provando questo modello. Da noi avere un'unica rete costituirebbe un beneficio che contribuirebbe a risolvere un problema. Per esemplificare, costruire due autostrade uguali Roma-Milano mentre il digital divide è ancora un problema, non aumenta la competitività. Lato nostro, noi vediamo il consolidamento secondo due prospettive: la prima è quella di avere meno clienti, la seconda è avere clienti più grandi. Certo si riduce il possibile mercato nel breve periodo, ma io preferisco avere tre clienti in buona salute anziché cinque che non hanno certezze sugli investimenti. Conseguentemente se loro investono sulla rete, noi possiamo investire sulla ricerca e lo sviluppo e fornire prodotti sempre più efficienti.

È auspicabile che le telco cerchino di rivalearsi nei confronti degli Over the top che utilizzano la loro rete?

L'operatore di tlc ha accesso a funzionalità di rete e informazioni che nessun altro ha. Possono essere sfruttate per iniziare a monetizzare il 5G. L'operatore potrebbe offrirle a un mondo più ampio, anche agli Over the top.

In Ericsson state cercando soluzioni simili?

Per noi è stata molto importante l'acquisizione di Vonage, azienda americana leader nelle piattaforme di comunicazione. In attesa di decisioni sulla fair share da far pagare agli Ott, questa acquisizione potrebbe permettere agli operatori mobili, clienti di Ericsson, di esporre e vendere le funzionalità delle loro reti intelligenti (5G) attraverso Api (interfaccia di programmazione delle applicazioni) agli sviluppatori di applicazioni e servizi. Al Mobile World Congress di Barcellona si potrà assistere a una prima dimostrazione delle potenzialità. Per Ericsson, le Api rappresentano una nuova opportunità di crescita per l'intero settore telco. L'attuale mercato delle Api per le comunicazioni - come video, gaming, voce e sms - cresce del 30% l'anno e si prevede che raggiungerà i 22 miliardi di dollari entro il 2025. Con l'esposizione delle Api, sarà più facile per gli sviluppatori creare servizi innovativi che utilizzano funzionalità di rete avanzate come



la qualità del servizio, la sicurezza avanzata o l'autenticazione degli utenti. Queste funzionalità sono componenti fondamentali della rete che finora non sono ancora state espone in modo unificato e facilmente fruibile dalla comunità globale degli sviluppatori. Con le Api le caratteristiche delle reti del futuro, come ad esempio la velocità, la latenza, la qualità del servizio, ma anche l'autenticazione, possono essere monetizzate. Bisogna essere in grado di presentare le funzioni della rete agli sviluppatori, come ad esempio la garanzia di una certa velocità tramite Api. Quello che speriamo è che gli operatori siano in grado di monetizzare le funzionalità del 5G. Perché se le telecomunicazioni non possono monetizzare il 5G, sarà molto difficile per loro fare nuovi investimenti significativi sulle reti. L'esposizione delle funzionalità delle telco in modo aperto, intuitivo e programmabile tramite Api globali aperte consentirà alle comunità di sviluppatori di innovare nuove applicazioni e funzionalità per qualsiasi dispositivo che benefici di una connessione alla rete.

Un altro problema per il mondo telco, anche in vista degli investimenti nelle reti, è quello di tutelare l'efficienza energetica. Studiate nuove soluzioni anche per questo?

Il tema dell'efficienza energetica è congiunturale e strategico. Noi in Ericsson siamo pionieri sul versante della sostenibilità, ne parliamo da tanto tempo, il primo rapporto risale al 1992. È un problema importante perché il 5G richiede enormi capacità di traffico e trovare un modo per ridurre il costo dell'energia per giga è assolutamente necessario. Sempre a Barcellona daremo un'ulteriore serie di annunci dal punto di vista del prodotto. Presenteremo cioè prodotti più piccoli che consumano di meno e software che permettono l'utilizzo efficiente delle risorse.