

INTERVISTA/1. AMOS GENISH, CEO TIM



«Sulla rete Telecom non faremo finanza»

di Antonella Olivieri

Il nuovo ad di Telecom Italia, promette un piano di «sviluppo sostenibile nel lungo periodo». Nessuna operazione di finanza straordinaria sulla rete o sul Brasile: si torna a «una noiosa storia industriale».

► pagina 39

A colloquio col nuovo ad. Il progetto Cassiopea per le aree bianche è «morto», ma il livello degli investimenti è confermato

Genish: «Niente finanza sulla rete Tim»

Né Ipo, né fusioni, con Open Fiber ipotizzabile solo una «collaborazione commerciale»

LE PARTITE APERTE

Discussioni in corso con l'Agcom per fare trasmigrare 5 milioni di clienti ai 200 mega. Con Mediaset contatti solo per l'acquisito di contenuti

Antonella Olivieri

■ Dopo gli analisti è stata la volta della stampa. Il nuovo ad di Telecom Italia, Amos Genish, non parla ancora l'italiano, ma lo capisce bene (è cresciuto in Libia e in famiglia i genitori parlavano la nostra lingua). Si presenta ripercorrendo le tappe della sua carriera per arrivare a Telecom, dice lui, sulla spinta di «un'urgenza»: colmare il vuoto lasciato dall'uscita di Flavio Cattaneo. Non era in predicato di diventare direttore generale, ha precisato - «non avrei accettato, ma nessuno me lo ha chiesto» - ma Vivendi gli aveva invece chiesto di aiutare il precedente ad nel processo di convergenza. Non è comunque per questione di soldi che ha accettato l'incarico in Tim, dice: il suo stipendio base, ha precisato, è lo stesso dei due precedenti ad e non è stato negoziato, la parte variabile è analoga a «quella che hanno tutti gli altri dipendenti», e non c'è nessuno «special award». Mentre si presentava alla stampa, in Piazza Affari il titolo - «colpito» soprattutto dal taglio del price target di Goldman Sachs - perdeva ancorato terreno per chiudere poi in ribasso del 3,23% a 0,6895 euro. Nessuna spiegazione, secondo il nuovo ad, che sia legata all'andamento del business: il titolo è «sottovalutato». L'unica cosa, spiega, è che negli ultimi tempi si erano

posizionati su e com mo ti edge fund che ora stanno uscendo visto che si torna a una «noiosa storia industriale». Per il nuovo piano bisognerà attendere il 6 marzo, e forse questo spiega la cautela degli investitori «long».

Piano centrato sul cliente

«Dobbiamo essere il best in class nella customer experience», ripete Genish. Su questo perno fondamentale ruoterà tutto il piano, che sarà improntato a un processo di «convergenza», fisso-mobile-multimediale. La bassa penetrazione della banda ultralarga è però un problema: «Dei 7 milioni di clienti broadband, solo 1,8 milioni è in fibra». Dunque, spiega, «abbiamo almeno 5 milioni di clienti da far trasmigrare rapidamente dai 10 mega ai 200 mega» e per questo «stiamo discutendo con l'Agcom che si possa fare con l'opt out anziché con l'opt in, con la rinuncia anziché con l'adesione, senza costi aggiuntivi». La politica di efficienze continuerà, ma in modo mirato, perché dalla fase di turnaround - ha sottolineato - si vuole andare verso quella dello sviluppo. Confermato l'obiettivo net debt/Ebitda verso 2,7. «Sarà un piano in linea col passato ma con risultati migliori nel lungo periodo», promette.

Investimenti confermati

«Nessun aumento degli investimenti rispetto a quanto già programmato, ma nessun investimento in meno», assicura Genish. Come saranno ripartiti è però ancora presto per dirlo, se non che nelle cosiddette «aree bianche», quelle a fallimento di mercato, di investimenti non ne sono previsti. Salvo

che Open Fiber e il Governo richiedano un supporto: «Non vogliamo interferire, ma siamo aperti a considerare partnership». Il progetto Cassiopea, per portare la fibra nelle aree meno concorrenziali, comunque «è morto».

Nessuna mira su Open Fiber

«L'Italia è grande abbastanza per ospitare due reti in concorrenza». Dunque con Open Fiber si potrà parlare eventualmente di «collaborazione commerciale», non certo di fusione. «Non so cosa direbbe l'Antitrust di ipotesi di consolidamento in un mercato ancora molto ristretto».

Il golden power e la rete

Non c'era bisogno di un decreto, secondo Genish, per tutelare gli interessi di sicurezza nazionale. «È un nostro dovere», dice il manager che crede nella politica del dialogo col Governo. Così, sulla rete-argomento che è stato al centro dell'incontro con il ministro Carlo Calenda - «abbiamo messo sul tavolo la disponibilità ad affinare il livello di separazione fino a quando il Governo sarà soddisfatto della neutralità della rete». Però, mette le mani avanti, «nessuna soluzione



senza aver prima individuato se c'è un problema da risolvere». Telecom ha speso 115 milioni per implementare un modello che assicura parità di trattamento a tutti gli operatori. Insomma, se il sistema è soddisfacente, non c'è bisogno di andare oltre. Se sul controllo da parte di **Telecom** «non si discute», sulla rete non è ipotizzata «nessuna operazione finanziaria». Anche l'Ipo, insomma, al momento non è in vista. Su **Sparkle** «non c'è bisogno di avere il 100%», su **Inwit** non è un dogma tenere il 60%, ma si vedrà con flessibilità.

Brasile strategico

Tim Brasil «è uno degli asset migliori» del gruppo: i conti sono buoni, la società pagherà dividendi in Italia (cosa mai successa in precedenza), l'economia del Paese sta migliorando. Dunque non solo la compagnia non è in vendita, ma neppure si farà alcuna operazione di M&A che faccia scendere la quota di Telecom sotto al «51%». In questo momento troppo complicata la situazione di Oi per riaprire il dossier («ne stiamo fuori»), anche se il fondo Tpg con China Telecom ci sta guardando.

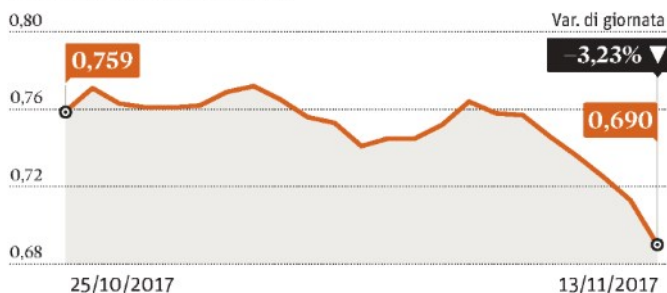
La joint con Canal Plus

«È insultante» pensare che **Tim** possa fungere da strumento per ricucire i rapporti tra **Vivendi** e Mediaset: «Nessuno me lo ha chiesto». Il manager ha anticipato che parlerà col gruppo del Biscione, come ha già fatto con Sky, ma solo per discutere di acquisto di contenuti all'ingrosso, in ottica di mercato. La joint con **Canal plus** «è una grande chance per noi», per l'aiuto che può fornire nei contenuti. Aste del calcio fuori portata: «Troppo costoso e oggi noi non abbiamo una base di clienti adeguata».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Telecom Italia

Andamento del titolo a Milano



Telecom Italia. Amos Genish



Manager. Amos Genish, amministratore delegato di Tim