

L'AD: «NELLE AREE BIANCHE INTERVENIAMO SE CE LO CHIEDONO». LA RETE? «MANTERREMO IL CONTROLLO, NON NECESSARIAMENTE IL 100%»

“Tim, sì al dialogo con Open Fiber”

Genish: “Nel piano il passaggio dei clienti Adsl alla fibra ottica senza costi in più”

**1,8
milioni**
I clienti della fibra ottica di Tim, «troppo pochi» secondo Genish

-3,20%
il titolo
Tim ha chiuso con segno meno la seduta di ieri a Piazza Affari

FRANCESCO SPINI
MILANO

Dalla ristrutturazione allo sviluppo. Amos Genish da un mese ad di Tim punta a una piccola rivoluzione da inserire nel piano triennale che presenterà a febbraio. «Oggi abbiamo un'ampia diffusione della fibra nel Paese, ma su 7 milioni di clienti sono solo 1,8 milioni quelli che la usano. Troppo pochi». La soluzione? «L'idea è quella di offrire ai nostri clienti la possibilità di spostarsi da una connessione Adsl a quella in fibra senza far pagare nulla in più», a costi invariati insomma. Ciò avrebbe «benefici enormi» in termini di efficienza per un piano in cui «non c'è necessità di aumentare gli investimenti» ma di dare «un modello di business sostenibile nel lungo periodo, dove si possono aumentare i ritorni».

La pace con Calenda

Un nuovo approccio. Come quello che Genish ha inaugurato con la politica. Con Carlo Calenda, il ministro dello Sviluppo Economico in passato assai critico con Tim, ha trovato una nuova sintonia. L'ad la spiega così: «Credo che in passato ci siano stati colloqui molto difficili. Ora abbiamo aperto un dialogo, in partico-

lare abbiamo ascoltato le preoccupazioni, in parte anche legittime, del governo». Adesso le discussioni procedono «sui 18 rimedi comminati con la Golden Power per capire in che modo svilupparli. Ma sono sicuro che troveremo le giuste soluzioni». Sulla rete «se stiamo sbagliando qualcosa, siamo pronti a migliorare finché il governo non sarà soddisfatto del nostro livello di equivalenza nell'accesso che è già completamente neutrale». L'infrastruttura non è in vendita: «Manteneremo sempre la maggioranza della rete. Non significa avere per forza il 100% ma il controllo per noi è strategico».

Le aree bianche

Cambio di paradigma anche nell'approccio alle aree bianche, quelle commercialmente meno appetibili. Lì «il nostro ruolo dipende da quanto il governo e Open Fiber ritengono di aver bisogno. Non vogliamo interferire con i loro sforzi. Se ritengono di voler chiedere una nostra collaborazione, siamo completamente aperti a discutere con loro». Non saranno troppe 2 reti? «Penso che l'Italia sia grande abbastanza. Ne abbiamo 4 per il mobile. Farà bene alla concorrenza». Quanto alla joint venture tra Tim Vision e Canal+, con cui intende

sviluppare «il business tv con un mix tra canali lineari e contenuti on demand» guai a dire che è un modo per riavvicinare Mediaset a Vivendi. «È più di un'offesa. Non esiste nella realtà. Parliamo con tutti, inclusi Sky e Mediaset, ma solo per acquistare i contenuti».

La sfida del debito

Su Tim restano però diverse incognite. Sul debito «dobbiamo porre più attenzione sul rapporto col mol, che non è soddisfacente, ma generando più cassa lo porteremo a 2,7 volte». In base a tale ratio «valuteremo la politica dei dividendi». Non esclude niente, Genish, «che possa creare valore agli azionisti», come una conversione delle riserve. Il Brasile, ribadisce, non si vende visto che «nei prossimi anni comincerà a generare cassa e a pagare dividendi». Ieri il titolo è sceso sotto quota 0,7 euro (a 0,68%, -3,23%). «Quello che i broker ci dicono è che molti hedge fund puntavano sulla volatilità che sarebbe derivata da azioni straordinarie. Ma da che hanno realizzato che Tim diventerà una noiosa società industriale, se ne stanno andando. Siamo sottovalutati ma sono certo che, nel tempo, raggiungeremo il giusto valore grazie ai risultati».

BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI





Amos Genish, amministratore delegato di **Tim**