

## NUOVO APPROCCIO

### **Telecom, Genish** *spinge sulla fibra e apre al dialogo con Open Fiber*

(Follis a pagina 15)

ALLO STUDIO LA MIGRAZIONE GRATUITA DI TUTTI I CLIENTI SULL'ULTRA BROADBAND

# Tim, Genish spinge sulla fibra

*Parla il ceo del gruppo tlc: aperti al dialogo con Open Fiber. Sulla rete? Possiamo valutare diverse opzioni, ma devono dimostrarci che la soluzione attuale non va bene*



DI MANUEL FOLLIS

**A**ltro che agenda digitale, il piano cui sta pensando (e lavorando) il nuovo ceo di Telecom, Amos Genish, è quello di far migrare gratuitamente sulla fibra i clienti Tim che ancora non sono ultra broadband, ovvero circa 5,2 milioni di utenti. «Di 7 milioni di clienti broadband, solo 1,8 sono in fibra e in 3 anni vorremmo farli diventare utrabroadband senza costi aggiuntivi», ha detto l'ad. La mossa al momento è tecnicamente complessa visto che il quadro regolatorio non lo consente, ma il manager sta lavorando con Agcom per verificare la possibilità di questa migrazione collettiva (che per Genish potrebbe essere estesa senza problemi «anche al wholesale») e che peraltro permet-

terebbe di disattivare (e quindi alienare) alcune vecchie centraline. Il progetto è solo uno dei temi toccati ieri dall'amministratore delegato di Telecom in un incontro dedicato alla stampa. «La strategia cui pensiamo è di lungo termine», ha ribadito il ceo che ha poi aggiunto che «è meglio essere saggi che avere ragione». La sensazione, sentendo parlare Genish, è che la nuova Tim cercherà di avere meno conflitti possibili, che si tratti di governo, authority o competitor. Proprio su rete e aziende concorrenti il ceo ha spiegato che Tim «è pronta a dialogare con Open Fiber», la società controllata da Enel e Cdp che ha vinto i primi due bandi legati agli incentivi per la posa delle fibra. «Al momento», ha precisato, «non stiamo parlando con loro. Noi abbiamo

piani ben definiti di crescita e sviluppo dell'infrastruttura, ma un dialogo costruttivo sarebbe nell'interesse di tutti». Di recente, proprio sul tema investimenti e rete in fibra, Genish ha incontrato il ministro allo Sviluppo economico, Carlo Calenda. «Abbiamo ascoltato le riserve del governo che in parte erano anche legittime», ha iniziato l'ad, e per una volta «al posto di entrare in contrasto abbiamo avuto un atteggiamento costruttivo. Peraltro noi condividiamo



le preoccupazioni del governo in materia ad esempio di sicurezza nazionale».

Sul tavolo, in realtà, c'è un doppio esercizio del golden power nei confronti dell'azienda di tlc, con relative prescrizioni. «Molte questioni avevano già trovato soluzione», spiega il manager, «ma altre vanno ancora approfondite e per questo continueremo a collaborare con il governo». Quanto invece alla separazione della rete **Genish** ha confermato quanto già detto pochi giorni fa in occasione della presentazione dei conti trimestrali e cioè che **Tim** «controllerà sempre il suo network». E l'accesso degli altri operatori? Il ceo ha ricordato che esistono otto stadi di accesso, Openreach (il modello inglese) è al livello sette e **Tim** è al livello cinque. «Abbiamo lavorato negli ultimi 18 mesi con l'Agcom per varare un sistema che credo garantisca l'accesso in maniera equivalente. Se dovessimo verificare che questo modello non va ancora bene, potremmo salire fino al livello 7 o 8», ha poi specificato. L'incontro con **Genish** ha però toccato molti altri temi, da **Sparkle** e **Inwit** «società di cui potremmo anche avere solo una parte e delle quali non siamo cioè obbligati a detenere il 100%, soprattutto se ci fossero possibilità di operazioni con la quali aumentare l'effetto scala», al Brasile («Strategico e non in vendita, anzi con grande potenzialità di crescita») fino ad alcuni elementi del nuovo business plan, tra cui avere come obiettivo di essere «best in class in customer experience» o puntare ancora più sulla convergenza tra fisso-mobile e multimedia. Tutto questo prestando sempre molta attenzione al debito «ma migliorando ebitda e cash flow lo potremo abbassare, con un target fissato a 2,7 volte l'ebitda. A quel punto potremmo anche pensare di rivedere la nostra politica di dividendi», ha spiegato l'ad. **Genish** ha anche alzato il velo sulla cifra pagata a Telefonica per cancellare il patto di non concorrenza sul Brasile («Qualche centinaia di migliaia di euro») e sul suo compenso: «Prendo lo stipendio base previsto per un ceo che avevano anche i manager che mi hanno preceduto». Ma senza special awards, con tanto di commento: «I'm here for the mission and not for the money». (riproduzione riservata)