

TLC

# Telecom, piano ok in Borsa Timvision guarda allo sport

Olivieri e Biondi ► pagine 27 e 28

**Tlc.** L'ad Flavio Cattaneo anticipa che ci sono negoziati in corso per inserire lo sport nei contenuti in esclusiva di Timvision

## Piano Telecom promosso in Borsa

Il titolo sale in controtendenza - Nei progetti al 2019 niente dividendi né dismissioni

**Tlc.** L'ad Flavio Cattaneo anticipa che nel pacchetto Timvision ci sarà anche lo sport

# Telecom, risultati e piano convincono Piazza Affari

Il titolo sale in controtendenza - Gli analisti alzano i target

### I PRIMI REPORT

Gli analisti alzano il prezzo-obiettivo sopra il livello di 1 euro: da Banca Imi che individua un target di 1,08 a Mediobanca che arriva a 1,34

**Antonella Olivieri**

■ **Telecom Italia** si è mossa in controtendenza in Piazza Affari, chiudendo la seduta a 83 centesimi (+1,41%) dopo aver toccato in mattinata quota 85 centesimi. A sostenere il titolo i risultati preliminari del 2016 e il piano strategico al 2019 che, approvati venerdì dal consiglio, sono stati illustrati ieri in conference call con gli analisti, in collegamento dalla sede di Merrill Lynch a New York. Di nuovo sono emerse le precisazioni che non c'è il pagamento dei dividendi (lo ha spiegato il cfo Piergiorgio Peluso), né sono state contemplate dismissioni nell'arco dei tre anni del piano. In sostanza il piano punta a stabilizzare/aumentare i ricavi con l'ammodernamento delle reti e la maggior copertura territoriale (99% della popolazione italiana con il 4G mobile e 95% con la fibra ottica)

e il focus su nuove iniziative: in particolare, l'ingresso nel mondo dei contenuti premium e in esclusiva che ha preso il via con il progetto di societizzazione di TimVision e la vendita, con rateizzazione in bolletta, di dispositivi e elettrodomestici per fidelizzare nel medio-lungo periodo il cliente.

■ I progetti relativi a **Tim Vision**, ha spiegato l'ad Flavio Cattaneo agli analisti, serviranno ad attrarre nuovi clienti. «È un driver che adottiamo per attrarre nuova clientela: dentro c'è anche lo sport che serve proprio per questo. A riguardo ci sono trattative in corso. È una parte molto importante anche se non paghiamo prezzi incredibili», ha precisato Cattaneo senza fornire ulteriori dettagli sui negoziati in corso. Non si parla però di partecipare alle aste dei diritti del calcio, ma di ottenere contenuti esclusivi per la fibra.

Sulla parte dei ricavi non sono stati forniti obiettivi quantitativi, se non la stabilizzazione quest'anno dei ricavi da servizi sul mercato domestico (13,9 miliardi nel 2016). Qualitativamente il piano si propo-

ne anche di arrestare la perdita di linee fisse che lo scorso anno sono state pari a circa 450mila, ma con un trend in rallentamento (83mila nell'ultimo trimestre): il 20% dei clienti che ha disdetto la linea fissa è passato alla concorrenza, il resto alla sola telefoniamobile. Un ruolo è riservato anche alla valorizzazione del marchio **Olivetti** con l'offerta di prodotti e servizi Ict e alla massimizzazione delle sinergie con **Inwit** (per esempio collegando con la fibra ottica tutte le torri mobili). Fatturato e Ebitda domestici sono previsti comunque in crescita anno su anno per tutta la durata del piano.

Sono invece stati quantificati in 1,9 miliardi in tre anni gli obiettivi di risparmio sulle spese generali (Opex) e per in-



vestimenti (Capex), al netto però dei costi legati alle vendite. Nel 2016 è stato raggiunto l'obiettivo di ridurre di 600 milioni le spese generali che era contemplato nel precedente piano triennale al 2018, agendo in particolare sulle spese per trasferte e sugli immobili, sulle sponsorizzazioni e sulla pubblicità. In generale sono stati rivisti i contratti di fornitura, negoziando sconti a fronte di un allungamento del rapporto. Tra Opex e Capex la base dei costi è dell'ordine di 12 miliardi l'anno: mantenere il ritmo delle "efficienze" sarà comunque impegnativo. Sulle spese generali, al netto dei costi legati alle vendite, il target è di passare dai 5,1 miliardi del 2015 a 4,2 miliardi, con la riduzione di 1,1 miliardi.

Il presidente Giuseppe Recchi in conference ha sottolineato che «in soli nove mesi sono stati raggiunti gli obiettivi previsti in tre anni». Mentre Cattaneo ha aggiunto: «Oggi possiamo parlare di obiettivi più ambiziosi per i prossimi tre anni». Quanto al prossimo ingresso sul mercato domestico di Iliad, operatore low cost francese che fa capo a [Xavier Niel](#), l'ad ha precisato che nel piano si è tenuto conto dell'ingresso dei nuovi entranti. «Vogliamo avere maggior flessibilità per rispondere al mercato sia dalla parte delle infrastrutture (accelerazione copertura rete anche nelle aree C e D, quelle a fallimento di mercato, ndr) che verso Iliad - ha spiegato - Siamo pronti a contrattaccare con un secondo brand (a fianco di Tim), abbiamo già iniziato i test».

Anche se tra gli analisti resta un po' di preoccupazione per la concorrenza non solo di Niel nel mobile, ma anche di Enel Open Fiber nel fisso, i primi giudizi degli analisti - nelle note diffuse da venerdì scorso - sono positivi sia sui numeri del consuntivo (l'Ebitda 2016 è cresciuto di un miliardo a 8 miliardi) sia sulle strategie per il prossimo triennio. I target price sono stati alzati sopra 1 euro: Banca Imi ha un prezzo obiettivo di 1,08 euro, Bernstein di 1,1 euro, Louis Capital Market di 1,2, Deutsche Bank-Morgan Stanley-Newstreet di 1,25, Redburn di 1,3 e, infine, Mediobanca di 1,34 euro.

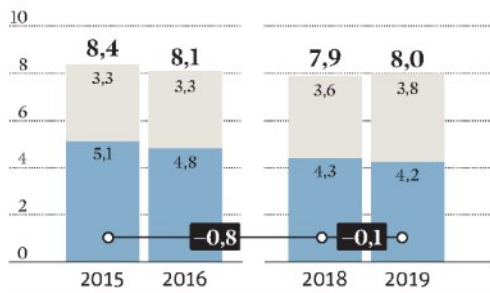
© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Efficienze nel piano **Telecom**

### SPESE GENERALI (OPEX)

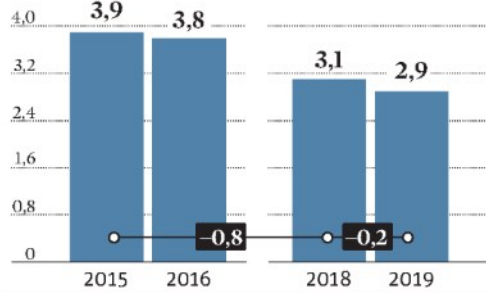
In miliardi di euro

■ Spese al netto dei volumi ■ Costi trainati dai volumi



### INVESTIMENTI (CAPEX)

In miliardi di euro

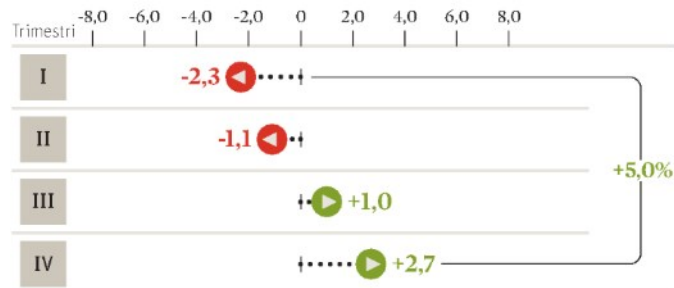


Fonte: [Telecom Italia](#)

## I numeri di **Telecom Italia**

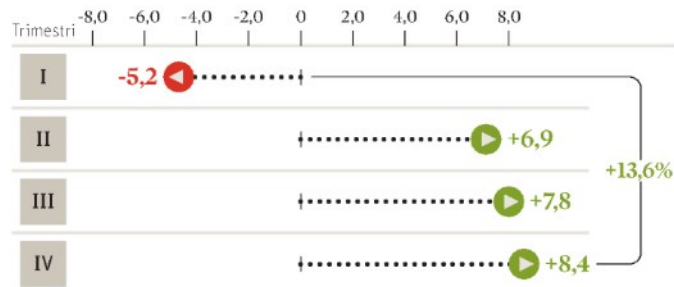
### FATTURATO

Variazione percentuale anno su anno. Dati 2016



### MARGINE OPERATIVO LORDO

Variazione percentuale anno su anno. Dati 2016



Fonte: [Telecom Italia](#)

