

## Indice

APPLE: IPHONE SBARCA IN EUROPA, OFFERTO CON 02 IN INGHILTERRA.....	2
VODAFONE: CESSIONE RAMO AZIENDA PER SOSTEGNO PIANO SVILUPPO.....	2
Telefonica, 5 miliardi in più in Brasile .....	3
Perché Sawiris vorrebbe comprare la francese Bouygtel.....	4
Scorporo della rete: il tavolo procede a velocità ridotta.....	6
L'autunno caldo di Telecom Italia - Tutti gli errori dell'avventura Sudamericana.....	7
Uno dei passaggi chiave della vicenda è stata la cessione di BRASIL TELECOM. ....	8
«Nasce una nuova Vodafone».....	10
A chi la nuova rete? A noi.....	13
Dossier Telecom, nuovo stop.....	15
Novari: «I gruppi di telecomunicazioni? In Europa resisteranno solo i giganti» .....	15
Tutti i nemici di Tronchetti .....	16
Non più solo musica .....	21
TISCALI UK CONCLUDE ACQUISIZIONE PIPEX COMMUNICATIONS .....	22
La televisione punta sul cavo .....	23
Tiscali: 22,4 mln utile netto I semestre con plusvalenze cessioni.....	25
TELECOM: ATTESA ANATEL E MOSSE SLIM.....	25
Cartello vendesi su 3 Italia e Tele2 tempi duri per i gestori alternativi .....	26
VIMERCATI, NEI PROSSIMI GIORNI BANDO GARA PER WIMAX. ....	27
Reding, su tariffe di terminazione decide l'Autorita' italiana .....	27



## **APPLE: IPHONE SBARCA IN EUROPA, OFFERTO CON 02 IN INGHILTERRA.**

18 settembre 2007

ANSA - Telecomunicazioni

(C)2007 ANSA.

(ANSA) - ROMA, 18 SET - Apple lancia il suo **iPhone** in Gran Bretagna, che sarà venduto assieme al contratto con l'operatore di telefonia mobile O2.

Lo ha detto l'amministratore delegato di Apple, Steve Jobs, annunciando a Londra quello che è il debutto del suo telefonino da 8 gigabyte di memoria sui mercati al di fuori degli Stati Uniti.

L'**iPhone**, che negli Usa è nei negozi da giugno, andrà in vendita il 9 novembre per 269 sterline iva inclusa.

Jobs - si legge sulla Bloomberg - ha ribadito oggi che la società prevede di vendere 10 milioni di **iPhone** nel 2008, raggiungendo così l'1% di un mercato, quello della telefonia mobile, finora inesplorato per il gruppo californiano. (ANSA)



## **VODAFONE: CESSIONE RAMO AZIENDA PER SOSTEGNO PIANO SVILUPPO.**

18 settembre 2007

(c) 2007 ANSA.

(ANSA) - ROMA, 18 SET - La cessione del ramo d'azienda di Vodafone Italia "risponde alla sola esigenza di sostenere il piano di sviluppo industriale". Così, in una nota, la divisione italiana del colosso britannico, risponde alle critiche mosse dai sindacati alla decisione di esternalizzare alcune attività di back-office attraverso la cessione di tali asset a Comdata. Si tratta di una "collaborazione strategica di lungo periodo", spiega la società, aggiungendo che "a sostegno del piano di sviluppo di Vodafone Italia è previsto un

ambizioso programma di investimenti nelle aree della **banda larga** mobile e dei servizi integrati fisso-mobile con la creazione, in Vodafone Italia e nell'intera filiera produttiva, di 2.500 nuovi posti di lavoro".

Per questo motivo, "attraverso il confronto con le organizzazioni sindacali auspichiamo di raggiungere un'intesa che contribuisca al mantenimento di stabili condizioni di lavoro".(ANSA).

## **la Repubblica**

### ***Telefonica, 5 miliardi in più in Brasile***

**L'annuncio di Alierta a Madrid all'incontro tra Lula e Zapatero - L'investimento sarà effettuato entro il 2010 e destinato a conquistare nuovi clienti nel Paese più importante del Sud America**

WALTER GALBIATI

18 settembre 2007

(c) Copyright LA REPUBBLICA

MILANO - Forse non sarà stato risolutivo, ma il viaggio del presidente brasiliano Luiz Inacio Lula da Silva a Madrid potrebbe aver dato una spintarella importante alla conclusione della telenovela riguardante Tim Brasil. L'azienda di telefonia mobile controllata da **Telecom Italia** è al centro di un'indagine dell'Anatel, l'Authority per le comunicazioni brasiliana, da quando la spagnola Telefonica, anch'essa già presente in Sud America con l'operatore Vivo, ha deciso di entrare nell'azionariato della società italiana. L'ingresso dell'operatore spagnolo a monte della catena di controllo della società di telefonia carioca rischia di creare una posizione dominante in Brasile. Da tempo l'Anatel si deve pronunciare sulla questione ma l'argomento non è stato ancora inserito nell'ordine del giorno delle riunioni che l'Authority convoca settimanalmente.

Dal canto suo, Telefonica non demorde e in attesa del verdetto dell'Anatel, che potrebbe chiederle qualche sacrificio, ha annunciato di aver pianificato investimenti in Brasile per oltre 7 miliardi di dollari da realizzare entro il 2010. L'obiettivo è di aumentare il proprio portafoglio clienti nella più grande economia del Sud America. L'annuncio del presidente di Telefonica, Cesar Alierta, è avvenuto proprio in occasione dell'evento svoltosi ieri a Madrid, alla presenza di Lula e Zapatero. Alierta non ha dimenticato di sottolineare come la sua compagnia abbia già investito oltre 31 miliardi di dollari in Brasile, tra acquisizioni e costruzioni di reti telefoniche.

A dare una spinta alle buone relazioni tra Spagna e Brasile ci ha pensato anche Emilio Botin, presidente del Banco Santander e anch'egli presente all'incontro di ieri. Il numero uno della banca spagnola ha ricordato come da sempre il suo istituto crede nel Paese sudamericano, ormai pronto a ricevere una promozione a

investment grade, e ha posto l'accento sul primo incontro avvenuto tra lui e Lula alla vigilia delle elezioni presidenziali del 2002. Un modo come un altro per ricordare la sua influenza nel Paese, dove il Santander opera dal 1982 ed ha aumentato la sua presenza nel 2000 con l'acquisto il Banco do Estado de Sao Paulo, conosciuto come Banespa. Tra l'altro, il Santander potrebbe diventare un vero colosso se riuscisse ad acquistare anche gli asset brasiliani dell'Abn Amro (Banco Real), al centro di un'offerta pubblica da parte di un consorzio di istituti, tra cui lo stesso Santander.

Il fatto che anche Botin, oltre ad Alierta, sia disponibile a spendersi a favore dell'operazione tra Telefonica e **Telecom Italia** sarebbe giustificata dal fatto che il banchiere spagnolo non solo, attraverso il Santander, è azionista di Mediobanca, l'istituto che insieme a Intesa Sanpaolo dovrebbe reggere il timone della nuova **Telecom Italia** al posto di Pirelli, ma anche dal fatto che attraverso la figlia Ana Botin, consigliere di Generali, svolge un ruolo nella compagnia triestina, la cui capacità di investimento è stata utilizzata per supportare l'investimento in Telecom. E proprio per fare il punto della situazione dopo l'incontro Lula-Zapatero oggi si terrà una conferenza telefonica tra i rappresentanti della compagine di azionisti ( Mediobanca, Generali, Telefonica, Benetton, Intesa Sanpaolo) destinata a rilevare la Telecom.

# la Repubblica

## ***Perché Sawiris vorrebbe comprare la francese Bouygtel***

17 settembre 2007

(c) Copyright LA REPUBBLICA

L'opportunità per l'operazione nasce dall'ipotesi che Bouygues si impegni in Areva, il nuovo gigante energetico

Sembra che l'era delle grandi diversificazioni stia di nuovo volgendo al termine e i maggiori gruppi iniziano a far pulizia dentro i loro portafoglio per far cassa e concentrarsi più intensamente sui rispettivi core business. E' in questo panorama che si è infilato di prepotenza Naguib Sawiris, patron di Orascom Telecom, gruppo egiziano di tlc, e di Weather Investment, società attraverso cui controlla il 100% di **Wind**. Mercoledì scorso la stampa francese ha dato ampio spazio alla sua proposta di comprare Bouygues Telecom, terzo operatore francese di telefonini.

L'uscita di Sawiris è abbastanza irrituale ma in linea con il personaggio: un tycoon vecchia maniera nel felpato mondo delle multinazionali. Irrituale perché non risulta che Bouygues abbia reso nota, ufficialmente o

meno, la sua intenzione di uscire dalla tlc.

La cosa nasce da una semplice constatazione, come effetto del dossier Areva, il progetto, ancora in fase embrionale, del governo francese di dar vita ad un gigante dell'energia di portata mondiale. Una delle opzioni è quella di mettere assieme Areva (specializzato in sistemi per la produzione di energia e numero uno mondiale nella realizzazione di centrali nucleari) assieme alla Alstom. E proprio in Alstom c'è Bouygues, con un 25%. Il dossier è appena stato aperto e Alstom non è l'unico pretendente: ci sono anche il gruppo petrolifero Total e l'Edf, l'Enel francese. Ma intanto si fanno calcoli. E uno di questi calcoli porta facilmente alla conclusione che se l'opzione Alstom dovesse prevalere Bouygues avrebbe bisogno di risorse fresche e rapide che alcuni analisti hanno stimato intorno ai 6,5 miliardi di euro. Le potrebbe ottenere mettendo in vendita la sua divisione tlc. Una possibilità suggerita anche dal fatto che Bouygues ha appena rilevato il 6,5% della sua società telefonica che era in portafoglio a Bnp Paribas e ha così portato la sua quota di controllo al 90% (resta un 10% circa di JcDecaux). Il riacquisto ha reso esplicita una valutazione di Bouygues Telecom sugli 8,5 miliardi di euro.

Bouygues Telecom, o più pragmaticamente Bouygtel, è il terzo operatore mobile francese. A fine 2006 aveva un fatturato di poco superiore ai 4,5 miliardi di euro e ha 8,7 milioni di utenti. In effetti sembra fatto apposta per Sawiris, che con **Wind** ha preso il terzo operatore mobile italiano e con Tim Hellas il terzo operatore mobile greco. Ma al di là della cabala, sono molto più concrete le sinergie che Sawiris potrebbe realizzare acquisendo Bouygtel. Probabilmente molto più concrete di quelle che potrebbero arrivare in Italia dall'acquisizione di Tele2, per cui il gruppo guidato da Luigi Gubitosi avrebbe avanzato un'offerta.

In Italia, infatti, **Wind** si troverebbe a comprare in sostanza utenti che dovrebbero invece entrare nel portafoglio della società come effetto delle sue strategie di mercato. In Francia invece sarebbe un ingresso del tutto nuovo. Sawiris potrebbe aggiungere un altro importante tassello al suo network mediterraneo (a quel punto mancherebbe solo la Spagna, e forse lì avrebbe senso rilevare gli asset di Tele2).

Ma ci sono anche altri aspetti che deporrebbero a favore di una integrazione di Bouygtel nella galassia Sawiris. Il gruppo francese è infatti molto in ritardo con la realizzazione della **banda larga** mobile. Nel suo sito ufficiale denuncia una copertura a **banda larga** del 91% della popolazione francese, ma si tratta in effetti solo dell'Edge, il super Gsm che garantisce una ampiezza di banda di 80-100 k: un terzo dell'Umts prima maniera e ben lontano dalle velocità della generazione 3,5, ossia l'Hspa. Con **Wind** Sawiris sta già sperimentando i vantaggi di arrivare buon ultimo in termini di costi per l'acquisizione delle nuove tecnologie, con in più il vantaggio di minori costi di marketing per spiegare i nuovi servizi. Arriva insomma solo quando un nuovo mercato si consolida e ha già dimostrato di non essere solo una meteora per tecnofan. **Wind** era l'operatore più arretrato sul mercato italiano per quanto riguarda le reti 3G. Adesso sta recuperando e in alcuni casi - ha ripetutamente dichiarato l'azienda - il passaggio è avvenuto direttamente alle reti Hspa. Specie nelle grandi città. Con Bouygtel si potrebbe ripetere lo stesso iter traendo vantaggio dall'esperienza fatta in Italia. E infine Bouygtel è anche l'operatore mobile francese che offre il servizio iMode, proprio come

**Wind** in Italia.

Il mercato europeo della sicurezza nell'it crescerà di poco sopra il 10% in Europa nel corso di questo 2007. E il trend di crescita si manterrà costante nei successivi quattro anni, quando le previsioni di Gartner sui ricavi del settore andranno aumentando ad una media annua del 9,2% per arrivare a 3,1 miliardi di euro nel 2011.

Ad una distanza siderale sono invece i ricavi per le vendite di software per sistemi di sicurezza nelle altre aree geografiche che fanno capo al mercato cosiddetto Emea (Europa, Africa e Medio Oriente). In Africa nel 2006 i ricavi generati dal settore sono stati pari a 84 milioni di euro e quelli dell'Europa Orientale si sono attestati poco sotto, a 76,8 milioni di euro. Entrambe le aree raddoppieranno però questi valori entro il 2011, con una crescita media annua a due cifre ma comunque non certo elevata: rispettivamente il 14,7% per l'Africa e il 13,6% per l'Est Europa.

# la Repubblica

## ***Scorporo della rete: il tavolo procede a velocità ridotta***

17 settembre 2007

(c) Copyright LA REPUBBLICA

Lo stallo degli assetti proprietari di **Telecom Italia** si riflette anche nella partita sullo scorporo della rete, aperto sul tavolo dell'Autorità per le tlc di Corrado Calabrò. In primavera Calabrò aveva dato il via ad una consultazione pubblica sollecitando interventi da parte dei soggetti interessati. Una procedura innovativa, almeno in procedimenti di questo livello di importanza, visto che si parla di un asset valutabile in svariati miliardi di euro. La fase di raccolta dei contributi si è chiusa alla fine dello scorso giugno con un risultato positivo, visto che sono arrivate all'Authority oltre una quarantina di contributi. Quelli delle telecom e degli Internet Provider, ovviamente. Ma sono arrivati anche contributi da parte di diverse università, tra le quali il secondo ateneo romano, quello di Tor Vergata.

Calabrò, nella sua relazione annuale dello scorso luglio, ha preso l'impegno ad arrivare ai primi risultati entro la fine dell'anno, ma proprio il prolungarsi dell'incertezza in casa Telecom è di per sé un fattore di ritardo. Il procedimento al momento si basa infatti sul principio della negoziazione. Al punto - si ricorda in ambienti vicini all'Autorità - che a proporre di avviare un tavolo sulla separazione della rete fu proprio la stessa **Telecom Italia** ancora nell'epoca di Tronchetti Provera (e ben prima del piano Rovati). Tronchetti per primo suggerì l'ipotesi in cambio di una maggiore libertà di manovra nel campo delle offerte commerciali.

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

Insomma, la materia è una di quelle su cui o si arriva ad un accordo condiviso o non si fa nulla. Ed è proprio questo il punto. La fase di incertezza del vertice Telecom si riflette anche nell'impossibilità dei suoi rappresentanti al tavolo di passare ad una fase propositiva. Insomma, temporeggiano.

Oggi le cose stanno così. Cambierebbero rapidamente se il decreto **Gentiloni** dell'aprile scorso, che accresce i poteri di intervento dell'Authority in simili materie, e che è ancora fermo alla Camera, venisse alla fine approvato. Allora l'Autorità potrebbe decidere da sola.

Ad impegnare in particolare modo i commissari non sarebbe comunque tanto l'aspetto *æattuale* quanto i nodi legati allo sviluppo. In altri termini, è probabile che attorno all'ipotesi di separare in qualche modo la rete di accesso in rame di Telecom dalla gestione dei servizi per favorire la concorrenza non ci siano grandi divergenze. Tanto più che sviluppi simili si stanno ipotizzando in settori limitrofi, come quelli della telefonia mobile (il caso delle torri di **Wind** e di Tre) e anche della tv e della radio. Il punto difficile è individuare il meccanismo per garantire alla rete nella sua nuova gestione *æseparata* la certezza di poter investire nelle nuove tecnologie, le reti in fibra di nuova generazione.

A tal proposito si sa già del no secco dei concorrenti di Telecom ad ogni ipotesi di loro coinvolgimento finanziario diretto in una eventuale nuova società della rete. Lo scorporo nasce come misura per accrescere la loro possibilità di competere. Chiedere loro impegni finanziari prima ancora di potere cogliere i frutti delle più eque condizioni di accesso sarebbe impensabile. (s.car.)

# la Repubblica

## ***L'autunno caldo di Telecom Italia - Tutti gli errori dell'avventura Sudamericana***

MARCO PANARA ROMA

17 settembre 2007

(c) Copyright LA REPUBBLICA

Nel prossimo mese si deciderà il destino del gruppo, dai rapporti tra i nuovi soci alla governance con la quale sarà gestita alla scelta dei manager che dovranno guidarla. I tempi sono stretti, alle porte c'è la separazione della rete

L'ennesima occasione perduta dell'economia italiana è giunta al suo penultimo capitolo. Per **Telecom Italia** cominciano oggi le quattro settimane che segneranno il suo destino, 30 giorni nei quali saranno decisi il suo ruolo in America Latina, il rapporto tra i suoi nuovi grandi azionisti, le governance con la quale sarà gestita e i manager ai quali sarà affidato l'incarico di gestirla. Sarà però un destino da sorella minore. Poteva andare

diversamente. Quando Telecom è stata ceduta dall'Iri era in molti campi più avanti dei suoi pari europei. Oggi, dieci anni dopo, provata dalla improvvida gestione del nocciolino dei privatizzatori e da due scalate che l'hanno impoverita, si ritrova ad essere la più piccola.

**Telecom Italia** è finita nella palude sudamericana. Da più di quattro mesi sta aspettando dall'autorità per le tlc brasiliana (Anatel) un benestare per concretizzare il passaggio di mano del controllo da Olimpia, la scatola finanziaria controllata da Pirelli, alla Telco, un'altra scatola partecipata dagli spagnoli di Telefonica e dai soci italiani. Il ritardo di questa autorizzazione ha in realtà un valore segnaletico, per chi è in grado di coglierlo.

## la Repubblica

### ***Uno dei passaggi chiave della vicenda è stata la cessione di BRASIL TELECOM.***

GIOVANNI PONS

17 settembre 2007

La Repubblica

(c) Copyright LA REPUBBLICA

Uno dei passaggi chiave della vicenda è stata la cessione, decisa da Buora, di Brasil Telecom. Adesso rischiano anche le partecipazioni in Argentina. Le possibili mosse degli spagnoli

Le polemiche per la acquisizione della Crt hanno ancora strascichi legali

Con il controllo diretto del 10% Alierta potrebbe comprare altre azioni sul mercato

È l'indicatore più evidente dei grandi giochi che sono in corso per spartirsi il ricco mercato delle tlc mondiali e dal quale **Telecom Italia**, nonostante il vistoso successo di Tim Brasil, rischia di rimaner tagliata fuori. Solo fino a qualche anno fa, a metà del 2001, quando l'azienda era da poco passata nelle mani di Roberto Colaninno, Telecom poteva a ragione considerarsi un'impresa multinazionale. In Europa controllava attività in Spagna, Austria, Francia, Repubblica Ceca, Serbia, Grecia mentre in Sudamerica era già presente in Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Cuba, Perù. Connotati da vera e propria multinazionale, frutto del lavoro compiuto nei primi anni '90 sotto la gestione di Ernesto Pascale, il manager pubblico che per primo intuì la valenza strategica di un'espansione internazionale, e che però non fu mai accompagnata da una rivoluzione manageriale e culturale degna di una multinazionale. Gestire società operative nelle tlc con decine di migliaia di dipendenti, in paesi lontani, con problematiche complesse, con partner locali, industriali e

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

finanziari da tenere a bada, avrebbe richiesto un salto di qualità che la Telecom non è mai stata in grado di esprimere.

E purtroppo, anche negli anni Duemila, la politica delle partecipazioni internazionali della Telecom è stata gestita in modo disordinato e senza una strategia di fondo vincente. Anzi, da un certo momento in poi le presenze all'estero, molto spesso anche solo di minoranza, sono state considerate non strategiche e buone solo per fare cassa e ridurre l'indebitamento.

La vicenda brasiliana è sintomatica a questo riguardo. Dopo essersi aggiudicata con la privatizzazione del 1997 la società che operava nella zona Sud del paese insieme a un consorzio locale chiamato Opportunity e guidato da un finanziere senza scrupoli di nome Daniel Dantas, nel 2000 Telecom riesce ad aggiudicarsi anche la Crt, un'altra compagnia presente nella telefonia fissa con attività in una zona confinante. A vendere in quel frangente fu Telefonica, al tempo guidata da Juan Villalonga, con cui Colaninno trova un'intesa suscitando però le prime polemiche che poi si trascineranno fino ai giorni nostri. Il prezzo pattuito da Colaninno e Villalonga per la Crt è infatti sensibilmente più alto di quello proposto in un primo momento dalla Brasil Telecom, la società controllata insieme ai partner di Opportunity. Le liti a colpi di carte bollate e spiate degne della Cia sono proseguite anche durante i sei anni in cui Marco Tronchetti Provera si è insediato al vertice dell'azienda telefonica italiana. Il lancio della telefonia mobile, attraverso Tim Brasil, effettuato all'epoca in cui Marco De Benedetti era a capo della società che in Italia produceva utili a non finire, aveva fatto sperare per il meglio. Anche perché Tronchetti aveva venduto quasi tutte le partecipazioni in giro per il mondo, con l'obiettivo di ridurre l'elevato indebitamento, ma aveva mantenuto la presenza in America Latina, l'unica area che considerava strategica nella speranza di veder realizzata una strategia di convergenza tra fisso e mobile che cominciava a farsi strada anche in Europa. Tim Brasil e Brasil Telecom insieme potevano rappresentare una solida base su cui costruire un marchio italiano che spaziasse in tutto il Sudamerica. Ma questi buoni propositi si sono scontrati con le difficoltà incontrate dalla Telecom in patria e sul lavoro ostruzionistico operato in Brasile da Dantas e dai suoi alleati.

Sebbene Tronchetti Provera non lo abbia mai voluto ammettere l'uscita (prossima) della Pirelli da **Telecom Italia** è stata dettata dall'andamento del titolo in Borsa. Il costante calo registrato dal gennaio 2005, all'indomani della fusione tra Telecom e Tim, ha vanificato qualsiasi sforzo messo in campo dal management per rendere la società più efficiente e più redditizia. Un calo così pronunciato da mettere a rischio il futuro stesso della Pirelli obbligata a mettere a bilancio una consistente svalutazione e a cercare una soluzione accettabile per l'uscita definitiva dalle **telecomunicazioni**. L'incertezza che si è venuta a creare dall'11 settembre 2006 in poi ha pesato non poco anche sulla delicata questione brasiliana tanto che ancor oggi l'Anatel ha in mano un potere interdittivo da non sottovalutare. Il fatto di aver inserito Tim Brasil nella lista delle società potenzialmente in vendita ha quindi scatenato la rivalità tra gli spagnoli di Telefonica e i messicani di America Movil. Il segno di debolezza mostrato in Italia ha dunque fatto pensare a Cesar Alierta e a Carlos Slim che il promettente mercato brasiliano e sudamericano fosse ormai una torta da spartirsi senza lo scomodo concorrente italiano. E la scarsa lungimiranza del management di Telecom in

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

questa partita ha fatto il resto. Il vicepresidente Carlo Buora ha prima presentato al cda di Telecom un'offerta per Tim Brasil proveniente da Slim, rifiutata dopo tre mesi quando ci si è resi conto che l'unica società con margini e profitti in crescita era ed è quella della telefonia mobile brasiliana. Poi ha complicato le cose anche in Argentina, dove i partner locali si sono indispettiti per la possibilità che Telecom raggiunga la maggioranza nella joint venture quando in un primo momento era stato assicurato il contrario. Il risultato è che adesso anche le autorità argentine stanno premendo perché **Telecom Italia** venda lasciando campo libero alle famiglie locali, a Telefonica e a Slim, molto più radicati nel paese. Infine, ciliegina sulla torta, Buora nel luglio scorso dopo anni di battaglie legali ha svenduto la partecipazione in Brasil Telecom per rispettare la tabella di marcia di riduzione del debito. Fornendo così un'insperata spinta al progetto di aggregazione con Telemar sponsorizzato dal governo brasiliano. Per chi conosce bene la realtà di quel paese, l'unica arma che **Telecom Italia** aveva ancora in mano per contare in quel paese era proprio la partecipazione in Brasil Telecom. Senza quell'arma l'unico interlocutore dell'Anatel è ormai diventato Telefonica cui resta da trovare una qualche forma di accordo con Slim per spartirsi il mercato e mettere le mani su Tim Brasil e sulla sua infrastruttura gsm, a detta di tutti gli esperti la più avanzata tra quelle operanti nel paese.

Senza contare le possibili ripercussioni nel controllo diretto di **Telecom Italia**. Se il via libera dall'Anatel non dovesse arrivare entro il 15 novembre, infatti, Telefonica potrebbe essere suo malgrado costretta a rivedere gli accordi con i soci italiani di Telco chiedendo che le venga attribuito direttamente il suo 10% di azioni Telecom in modo da non dover ricevere ulteriori vessazioni da parte delle autorità brasiliane. Ma questa strada, se verrà imboccata, aprirà inevitabilmente la porta a una crescita di peso della società spagnola all'interno di quella italiana. Telefonica, con il 10% di Telecom in mano, potrebbe comprare altre azioni sul mercato a prezzi più convenienti in modo da "mediare" il costo di quelle già acquistate. Oppure potrebbe direttamente lanciare un'Ops su tutta Telecom considerando che la "carta" dell'azienda spagnola è sempre più apprezzata dai mercati. Insomma l'avventura sudamericana di **Telecom Italia**, partita da un'idea di conquista dei mercati esteri, potrebbe concludersi in modo decisamente opposto dopo neanche un ventennio. C'è da chiedersi se Mediobanca, Intesa Sanpaolo, Generali riusciranno ad alzare una diga in grado di opporsi all'offensiva iberico-messicana.

### «*Nasce una nuova Vodafone*»

Carmine Fotina

15 settembre 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

INTERVISTA Pietro Guineani Amministratore delegato Vodafone Italia

Più sviluppo con i servizi fisso-mobile - Con Comdata intesa di lungo termine - «A partner affidabili la

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

gestione di alcune attività per focalizzarci sulle aree strategiche» - «Costruiamo una rete Adsl e puntiamo a Tele2: strapperemo quote a **Telecom Italia**» - «Il mercato impone nuove strategie: focus su **banda larga** mobile e servizi integrati»

di Carmine Fotina

Per Vodafone, multinazionale che in Italia fattura 8,1 miliardi di euro, secondo gruppo di **telecomunicazioni** del Paese, scatta l'ora di un nuovo piano industriale. L'amministratore delegato Pietro Guindani, 49 anni, la definisce «fase due dello sviluppo», spiega l'operazione in corso con Comdata per cedere parte dell'attività di customer care (si veda «Il Sole-24 Ore» di ieri) e aggiunge che è ormai imminente lo sbarco nella telefonia fissa per «portare vera concorrenza» in un settore ancora dominato da **Telecom Italia**. L'operazione con Comdata ha già fatto scattare l'allarme tra i sindacati, con la Cgil che teme l'esternalizzazione «fino forse del 10% del personale» e prepara la mobilitazione. Guindani prova a lanciare un messaggio distensivo assicurando che sarà garantita la stabilità occupazionale. Mentre i progetti di sviluppo nelle aree strategiche e nel "fisso", dice, «porteranno alla creazione di 2.500 nuovi posti di lavoro sull'intera filiera produttiva», incluso l'indotto.

Comdata è pronta a gestire parte delle vostre attività. Quali aree e quante persone sono coinvolte?

Abbiamo ricevuto un'offerta per l'acquisizione di una parte delle attività che riguardano il customer care: i processi amministrativi a supporto della gestione del cliente e l'attività di gestione del rischio di credito, oggi svolte presso i call center di Ivrea, Milano, Padova, Roma e Napoli. Il numero delle unità coinvolte (Comdata parla di «diverse centinaia», ndr) verrà indicato con l'avvio della procedura. È certo comunque che manterremo tutte le attività a diretto contatto con i clienti: l'assistenza e la promozione commerciale, attività strategiche anche in futuro.

Qual è la logica di questa operazione? In futuro potrebbero essere cedute al l'esterno altre aree di attività, come i servizi di information technology e la rete?

Avremo un modello di impresa aperto a partner con cui stringere accordi di collaborazione strategica di lungo termine. All'interno gestiremo competenze chiave, quali lo sviluppo dell'offerta commerciale, il portafoglio di tecnologie e il rapporto diretto con il cliente. È possibile che si accetti di far gestire alcune parti del nostro processo produttivo da operatori specializzati, che abbiano competenze funzionali a garantire l'eccellenza del servizio. In ogni caso, qualunque accordo di questo tipo dovrà essere compatibile con condizioni stabili di lavoro, in piena coerenza con le strategie e i valori di Vodafone.

I sindacati hanno già diffuso una nota di allarme sui vostri piani in Italia

Non c'è alcun dubbio sulla centralità presente e futura dell'Italia per il gruppo Vodafone e non c'è nessun

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

piano per la drastica riduzione dei perimetri aziendali, anzi il nostro piano strategico è tutto orientato allo sviluppo, sostenuto da un ambizioso piano di investimenti.

Parliamo di sviluppo. Il mercato della telefonia mobile arranca, come crescerete?

La fase uno di Vodafone è durata più di 10 anni con tassi di crescita a due cifre sostenuti dal continuo aumento del numero di clienti. Ma il 2005, l'anno in cui la penetrazione del mercato è diventata totale, ha segnato una svolta spostando la concorrenza sulle quote di traffico e costringendo tutto il settore a rivedere le strategie. Il cuore di Vodafone resta la telefonia mobile, caratterizzata da riduzione dei prezzi e compressione dei margini ma ancora da un continuo incremento dei volumi. In questo mercato dobbiamo differenziarci dai concorrenti con la qualità e investire per gestire i volumi in crescita di traffico. Le nuove aree di sviluppo saranno invece due: i servizi integrati e la **banda larga** mobile, che grazie all'Umts ha ormai prestazioni paragonabili all'Adsl. La **banda larga** mobile è ancora un mercato di piccole dimensioni, ma con tassi di crescita molto elevati e Vodafone può contare su una quota superiore a quella che abbiamo nella telefonia mobile tradizionale.

Da tempo si parla di un vostro piano per aggredire Telecom nel fisso. Può spiegarcelo?

Nei servizi integrati fisso-mobile, per la clientela residenziale e per le imprese, utilizzeremo un portafoglio ampio di tecnologie. La telefonia fissa, con accesso via radio e l'offerta "Casa numero fisso"; ma anche investendo per la realizzazione di una rete Adsl in unbundling (accesso all'"ultimo miglio"). Nel 2008 Vodafone entrerà a tutto tondo in questo settore, che vale 21 miliardi di euro, dove Telecom è ancora dominante con circa l'80% del mercato e dove noi come nuovo entrante puntiamo a una quota significativa.

Disponete di una licenza di telefonia fissa e potrete entrare direttamente in questo mercato. L'alternativa è un'acquisizione?

Entrambe le strade sono aperte e siamo pronti a seguirle in modo complementare. Siamo interessati a Tele2. In ogni caso siamo intenzionati a investire per creare una rete nazionale che ci permetta di raggiungere l'intera popolazione, valutando il giusto mix tra l'accesso alla rete Telecom attraverso la modalità bitstream (all'ingrosso, ndr) e attraverso l'unbundling, che comunque consideriamo preferibile perché ci consente di gestire i clienti in modo diretto. Ad ogni modo questo spiega perché partecipiamo così attivamente al dibattito sulla separazione funzionale della rete di Telecom. Bisognerà evitare che con la nuova rete in fibra si ricrei un monopolio di fatto e viceversa far sì che siano sempre garantite parità di condizioni di accesso sia all'attuale rete in rame sia al next generation network. È essenziale per la competitività del mercato.

La nuova Vodafone prevede anche cambiamenti organizzativi al vertice?

No, perché l'azienda ha già compiuto una forte riorganizzazione quest'anno con la definizione di una direzione generale retta da Paolo Bertoluzzo e di una nuova divisione dedicata ai servizi integrati fissa-mobile per le famiglie e le imprese sotto la responsabilità di Stefano Parisse.



### ***A chi la nuova rete? A noi***

di Andrea Di Biase

15 settembre 2007

Copyright Milano Finanza Editori SpA 2007, All Rights Reserved.

SIRTI Dietro il rimpasto nella compagna di controllo che ha portato l'ingresso di Euraleo nel capitale c'è la prospettiva che la società possa aggiudicarsi parte dei lavori per il nuovo network di Telecom. Parla il presidente Gianni Chiarva.

La prospettiva è di quelle allettanti, tanto che Euraleo, la società di investimenti partecipata alla pari da Banca Leonardo e dalla francese Eurazeo, non ha esitato a puntare oltre 100 milioni di euro sull'ultimo riassetto societario che ha riguardato gli assetti di controllo di Sirti. Quando **Telecom Italia** accenderà il semaforo verde ed entrerà nel vivo il progetto di rifacimento della rete dell'ex monopolista, la società presieduta da Gianni Chiarva e guidata dall'ad Ambrogio Lualdi potrebbe infatti aggiudicarsi gran parte dei lavori, considerati i rapporti tuttora esistenti con la società guidata da Riccardo Ruggiero. Una torta la cui dimensione viene stimata in 6,5-7 miliardi di euro e che equivale all'investimento di cui Telecom dovrà farsi carico per sostituire, quartiere per quartiere, casa per casa, l'attuale rete di rame con la fibra ottica. Si tratta della cosiddetta Next generation network o NGN2, la rete a banda larghissima che manderà in soffitta l'attuale Adsl ormai prossima alla saturazione. Per Sirti, che dopo lo sboom della new economy si è progressivamente convertita dalla costruzione di reti di tlc alla gestione di sistemi integrati, entrando anche nel campo dell'automazione ferroviaria, si tratta di un ritorno all'antico, come spiega Chiarva in questa intervista a Milano Finanza.

Domanda. Dottor Chiarva, **Telecom Italia** si appresta a rinnovare interamente la rete, quali opportunità si aprono per Sirti?

Risposta. Per noi si tratta di una grandissima opportunità. Dopo la pausa coincisa con lo sboom della new economy potrebbe riprendere in grande stile l'attività di costruzione delle reti, considerato che un volume di investimenti di tale portata non si vedeva dai tempi del piano Socrate di Ernesto Pascale.

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

D. Ritiene dunque che Sirti possa avere un ruolo di primo piano nella realizzazione dei lavori?

R. Credo che la nostra società, sia per il know how di cui dispone, sia per la consuetudine di rapporti con Telecom (ancora oggi gran parte del fatturato di Sirti è legato a commesse dell'ex monopolista, ndr), possa considerarsi in pole position.

D. Non teme dunque la concorrenza?

R. Farlo sarebbe azzardato, ma in Italia i nostri principali concorrenti, almeno per quanto riguarda il lavoro di installazione, sono aziende di piccola taglia e di dimensione regionale. Noi siamo in grado di coprire tutto il territorio nazionale con soluzioni chiavi in mano.

D. Il recente riassetto azionario in Telecom e le pressioni politiche per uno scorporo della rete dell'ex monopolista rischiano di ritardare l'avvio di NGN2?

R. Più che dal riassetto azionario, molto dipenderà dall'atteggiamento del regolatore. Per **Telecom Italia** si tratta di un investimento da diversi miliardi di euro ed è ovvio che se permane l'incertezza sul quadro regolamentare potrebbero esserci dei ritardi. Diverso è il caso del riassetto societario. Molto dipenderà dalla coesione che avranno i nuovi azionisti di riferimento di Telecom e dalla loro capacità di interagire con l'azienda. Da questo punto di vista, in Sirti siamo stati capaci di trovare il giusto equilibrio tra le esigenze degli azionisti, non solo quelli di controllo, e quelle dell'azienda.

D. Ora, però, con il cambio negli assetti proprietari che hanno portato all'ingresso di Euraleo e l'aumento della quota della 21 Partners, c'è chi si aspetta un nuovo releverage della società, considerato che attualmente l'indebitamento di Sirti è contenuto in proporzione al capitale proprio, o la distribuzione di un dividendo straordinario.

R. Il rimpasto nell'azionariato, che ha portato Euraleo e 21 Partners a rilevare il controllo di Sirti, pur rimanendo nel capitale anche i vecchi soci (Clessidra, Investindustrial, Stella Jones e Techint, ndr) non è funzionale ad un releverage di Sirti né tantomeno ad un cash-out. Inoltre, nell'opa che partirà dopo l'ok dell'Antitrust, agli azionisti di minoranza sarà offerto lo stesso prezzo pagato per il passaggio di mano della quota di controllo e dunque 2,65 euro.

D. Proprio per loro caratteristiche di soggetti finanziari è logico aspettarsi che nel medio termine i nuovi soci possano monetizzare il proprio investimento.

R. Avere nel capitale soggetti blasonati quali Eurazeo e Banca Leonardo è un motivo di orgoglio per la società e il management, considerando anche che si tratta di soci che hanno le risorse finanziarie per

sostenere Sirti nel caso si presentasse l'opportunità di crescere per linee esterne. (riproduzione riservata)



## ***Dossier Telecom, nuovo stop***

15 settembre 2007

Milano Finanza

Copyright Milano Finanza Editori SpA 2007, All Rights Reserved.

Il dossier Telefonica-Tim Brasil non compare all'ordine del giorno della riunione di mercoledì 19 settembre dell'Anatel, l'Authority per le **telecomunicazioni** brasiliana che deve ancora esaminare i riflessi sul mercato della telefonia mobile locale della cessione di Telecom da Olimpia a Telco. Secondo fonti di stampa brasiliane, a causa dell'assenza di due consiglieri, il tema non sarà affrontato prima di inizio-metà ottobre. Alcuni soci di Telco, comunque, hanno reso noto che non intendono aspettare questo via libera di Anatel. Il numero uno di Claro, operatore di Telefonia mobile in Brasile, Carlos Slim, aveva depositato nei giorni scorsi una memoria presso l'Authorit: sarebbe proprio l'esposto a imporre un nuovo stop alla discussione da parte dei commissari Anatel. Slim, molto potente negli ambienti politici di Brasilia, sostiene che l'ingresso di Telefonica nel capitale di Telecom crea un coordinamento tra il primo e il secondo operatore mobile del Brasile.

## ***CORRIERE DELLA SERA***

### ***Novari: «I gruppi di telecomunicazioni? In Europa resisteranno solo i giganti»***

Enrico Grazzini

15 settembre 2007

Corriere della Sera

(c) CORRIERE DELLA SERA

Vincenzo Novari, numero uno di 3 Italia

L'amministratore delegato di «3» dopo le voci sulla vendita

MILANO -La vendita di 3 Italia, il gestore mobile al centro in questi giorni di speculazioni e di rumours, non è una questione immediatamente all'ordine del giorno né esisterebbero negoziazioni concrete allo stato

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

attuale. Ma secondo Vincenzo Novari, amministratore delegato di 3 Italia - la filiale italiana della conglomerata cinese Hutchinson Whampoa presente nelle **telecomunicazioni** mobili anche in Gran Bretagna, in altri Paesi europei, a Honk Kong, in Australia e in Israele - il gruppo guidato da Li Ka-Shing punta comunque a valorizzare le sue attività nel campo delle tlc. E la cessione di 3 Italia è un'opzione realmente possibile considerando il processo di concentrazione che tocca attualmente le società europee di tlc. «L'accordo tra **Telecom Italia** e Telefonica costituisce la prova che il processo di consolidamento è iniziato - afferma Novari -. Da una parte ci sono i giganti europei, come Deutsche Telekom, France Telecom, e la britannica Bt, dall'altra alcune società medie, come appunto le società del gruppo 3, l'olandese Kpn, la francese Bouygues e altri. E' nell'ordine delle cose che i giganti siano fortemente interessati alle medie società come la nostra». Del resto, sottolinea Novari, il mercato e le banche d'affari attualmente non danno praticamente alcun valore all'attività mobile del conglomerato cinese: e il titolo potrebbe invece salire notevolmente alla borsa di Honk Kong se le iniziative sui servizi mobili di Terza Generazione Umts - su cui i cinesi hanno investito complessivamente circa 22 miliardi ma che sono ancora ampiamente in perdita - potessero essere finalmente valorizzate. Il problema è che in generale a livello globale i servizi di terza generazione hanno dato un risultato inferiore alle attese. Ci si attendeva che i ricavi derivati dai nuovi servizi di mobilità - Internet, giochi, musica, mappe personalizzate, pubblicità on line e altri - resi possibili dalle tecnologie di nuova generazione esplodessero, e più che compensassero il calo dei prezzi delle comunicazioni telefoniche - e i miliardi di euro pagati per le frequenze Umts -. Ma non è stato (almeno finora) così: i nuovi servizi mobili, come Internet, la televisione e la musica on line, promettono molto ma sono ancora agli inizi. 3 Italia costituisce la perla tra le iniziative di Hutchinson Whampoa nelle tlc e da sola rappresenta quasi la metà delle attività cinesi nel settore. Quasi un terzo del suo fatturato deriva già dai nuovi servizi e conta già 720 mila clienti di tv mobile. Quindi potrebbe essere la prima società di Li Ka-Shing a essere messa sul mercato. Tuttavia rappresenta un boccone molto grande anche per i colossi delle tlc europee dal momento che il suo valore sarebbe pari, secondo alcune stime, ad almeno 10 miliardi. Quindi ogni trattativa dovrà fare i conti con il prezzo richiesto da Li Ka-Shing. Comunque, assicura Novari, azionisti e management sono tuttora concentrati innanzitutto sul business più che sugli aspetti finanziari. 3 Italia nel primo semestre ha raggiunto 7,4 milioni di clienti; ha registrato un fatturato di 997 milioni di euro, in calo (-4%) rispetto al semestre precedente, e un margine operativo lordo in rosso a causa degli effetti del decreto Bersani che ha eliminato le tariffe di ricarica delle carte Sim. «Chiuderemo l'anno con un margine lordo positivo - afferma Novari -. Riprenderemo a crescere grazie alla razionalizzazione dei costi e alla rimodulazione dei prezzi». 3 Italia cederà insieme a **Wind** le sue torri - ovvero i siti e gli edifici civili su cui poggiano le antenne di trasmissione - : le prime offerte sono previste per fine ottobre e il valore complessivo dell'operazione è di circa 2 miliardi di euro.

### ***Tutti i nemici di Tronchetti***

Orazio Carabini

14 settembre 2007

Il Sole 24 Ore

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

LA VICENDA TELECOM UN ANNO DOPO

Il caso Murdoch, le trattative con Telefonica, il pregiudizio politico - LO SFOGO DELL'IMPRENDITORE «Se avessimo potuto trattare liberamente, avremmo incassato più o meno quanto avevamo investito nel 2001» - Migliore il primo accordo con gli spagnoli

I NODI DELLA COMPAGNIA DI **TELECOMUNICAZIONI**

Tanti i dubbi sull'indebitamento

La separazione della rete e il modello Open Reach

Investimenti per 20 miliardi

Le indagini su Tavaroli, ex capo della security

di Orazio Carabini

Nell'estate del 2006 Marco Tronchetti Provera ha coltivato un progetto ambizioso: estendere l'azionariato di Olimpia, la holding che possiede la partecipazione di controllo di **Telecom Italia** (Ti), a un grande produttore di contenuti prima e a un forte partner europeo poi. Nacque da lì la trattativa con Rupert Murdoch per far entrare Sky, con la prospettiva di mettere a disposizione dell'editore australiano una base di 35 milioni di clienti in **banda larga**. Successivamente, come poi è accaduto, sarebbe stata coinvolta Telefonica per allargare ulteriormente la platea dei potenziali utilizzatori di contenuti multimediali. L'idea era questa: adesso che il gruppo è sano, con una catena proprietaria accorciata, livelli di efficienza e produttività superiori a quelli dei concorrenti, bisogna dargli una prospettiva internazionale, proiettata nel futuro. L'alleanza con Murdoch e Telefonica doveva essere sulle tecnologie, più che finanziaria: una piattaforma comune per aggredire insieme il mercato più promettente. L'ingresso in Olimpia dei due partner avrebbe cementato l'alleanza e magari aperto uno spiraglio per sviluppi futuri.

Nei mesi che sono trascorsi da quel settembre del 2006, in cui la situazione precipitò e Tronchetti Provera fu costretto a dimettersi dalla presidenza di Ti, il numero uno della Pirelli si è sfogato con qualche amico: «Il mio progetto si scontrava con la volontà della politica di riportare le **telecomunicazioni** italiane in un alveo diverso, dove non c'era posto per uno come me. E non è un caso che a me è stato impedito di fare lo stesso accordo con Telefonica che poi sono riuscite a fare le banche ( Mediobanca, Intesa Sanpaolo, Generali e Benetton, ndr). Bizzarro no? Non sarebbe stato meglio che Telefonica avesse come interlocutore un imprenditore che da parecchi anni, anche attraverso la Pirelli, opera nelle tlc? O è meglio un gruppo di

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

banchieri?».

C'era dunque, nella visione di Tronchetti Provera, un disegno per estrometterlo. Che prendeva forma diffondendo nell'opinione pubblica messaggi giudicati fuorvianti. Senza che le sue strutture di comunicazione riuscissero a contrastarli efficacemente. Gli argomenti? I più disparati: dalla separazione della rete di telefonia fissa alle inchieste della magistratura sulle attività illecite del capo della security Giuliano Tavaroli, dalla gestione del debito all'inadeguatezza degli investimenti (vedere le schede sotto). Fino alle trattative (quattro in meno di un anno) per allargare l'azionariato di Olimpia. Con la ciliegina sulla torta delle critiche al piano industriale da lui presentato l'11 settembre 2006, in contemporanea con l'arrivo da Palazzo Chigi del piano Rovati (si veda l'intervista a fianco) che prevedeva lo scorporo della rete fissa.

Un complotto, dunque? Il sospetto si fonda su alcuni elementi fattuali. Per esempio: Murdoch, Telefonica e At&t, che in tempi diversi avevano raggiunto o quasi un accordo con Tronchetti Provera per entrare in Olimpia, si sono chiamati fuori lamentandosi delle interferenze politiche. La difesa dell'italianità del gruppo telefonico e soprattutto della rete fissa è diventata un vincolo insormontabile. Anche quando la stessa italianità non era a rischio. Come nell'intesa raggiunta con gli spagnoli nel gennaio scorso, che dava alle banche italiane una prelazione sulla quota eventualmente messa in vendita da Pirelli in una seconda fase.

Ma il ricordo che brucia di più resta quello del piano industriale dell'11 settembre 2006, una data che per scaramanzia doveva essere evitata. Quel giorno il consiglio di amministrazione approva una nuova strategia, centrata sulla "focalizzazione" sulla **banda larga** e sui contenuti. Ti vuole diventare una media company. Tim e le strutture di rete saranno societarizzate e "valorizzate". Tutti pensano: «Ecco, Pirelli non ce la fa più e vende il mobile e la rete per fare cassa». Si diffondono voci sulla possibile cessione di Tim Brasil. La politica e i sindacati si preoccupano e il titolo che sulle prime aveva dato segnali incoraggianti torna a scendere. Scoppia il caso Rovati e dal Palazzo di giustizia di Milano il tam tam annuncia imminenti provvedimenti contro i vertici del gruppo Telecom. Tronchetti Provera si dimette e lascia la presidenza a Guido Rossi.

Ha raccontato Tronchetti Provera in quei giorni: «Nell'incontro di Cernobbio (il 2 settembre al seminario Ambrosetti, ndr) avevo detto a Romano Prodi: "Date la sensazione che Telecom sia una società libera, altrimenti nelle trattative che ho aperto resto in posizione di debolezza". Anche la societizzazione di Tim e della rete servivano nel negoziato per far vedere che eravamo liberi di agire, di trovare risorse qualora fosse stato necessario. Lo stesso valeva per Tim Brasil: o si punta sul Sud America oppure si usano 10 miliardi di dollari per espandersi in altri settori. E ai sindacati ho scritto chiaro e tondo: "Non voglio vendere Tim, voglio evitare che ci portino via la rete e resto fedele alla convergenza". Sì, perché la societizzazione non significava affatto la fine della convergenza fisso-mobile come qualcuno ha voluto far credere. Ma bisognava anche far capire all'Autorità delle comunicazioni che non poteva tenerci in ostaggio in eterno».

Quello dell'Authority è un altro capitolo dolente. Con l'improvvisa sortita del presidente Corrado Calabrò sulla separazione delle reti e il lungo stop al progetto fisso-mobile: 30mila allacciamenti sperimentali autorizzati

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

contro una domanda attesa di 2,5 milioni. Come dolente è il capitolo di Rossi e del management dopo le sue dimissioni. Rossi sarebbe dovuto restare quattro mesi («Ti scaldo la sedia», diceva a Tronchetti) e invece, nella visione del numero uno della Pirelli, si è messo subito di traverso per ossequio ai politici. Si deve soprattutto a Rossi, oltre che al Governo, se è saltata l'intesa con Telefonica per l'ingresso in Olimpia (allora a 3,2 euro per azione). Perché dal suo piano spariscono le sinergie per 2 miliardi che sarebbero state individuate tra Telefonica e **Telecom Italia**. E César Alierta, numero uno di Telefonica, chiude lì ogni discussione.

Ora la partita sta per finire con l'ingresso dei nuovi soci e l'uscita di Pirelli. Tronchetti ha provato a fare un bilancio della sua avventura in una recente occasione: «Se avessimo dovuto svalutare meno in questi anni (in Turchia, dove non c'era il roaming, in Brasile quella bufala di Globo.com, le put option di JpMorgan su Seat e via discorrendo per un totale di 12 miliardi) e avessimo potuto trattare liberamente alla fine, avremmo incassato più o meno quanto avevamo investito. Più in generale, direi che il cammino è stato interrotto quando si stava per raccogliere».

L'indebitamento è tranquillamente sostenibile, diceva Tronchetti Provera, e nessun investitore internazionale ha mai posto il problema. I debiti rendono ingestibile il gruppo, controbattevano in molti. Chi aveva ragione? L'indebitamento netto di Ti (oltre 39 miliardi a metà 2007) è allo stesso livello di Telefonica (2,7 volte l'Ebitda), ma è superiore a quello degli altri ex-monopolisti (2,3 in media).

I flussi di cassa "liberi" che Ti genera (5 miliardi l'anno) consentono di ripagare il debito in otto anni. Il problema, dunque, tecnicamente non esiste. L'indebitamento è diminuito dal 2001 a oggi (vedere grafico) anche grazie a dismissioni per 16 miliardi che hanno razionalizzato ma impoverito il gruppo. Sull'altro piatto della bilancia vanno messe pulizie di bilancio per quasi 12 miliardi (Seat, Turchia, Globo.com) e la fusione con Tim con successivo acquisto delle minorities.

Sotto la gestione Tronchetti Provera, al di là dei dividendi, sono stati distribuiti al mercato circa 22 miliardi attraverso il riacquisto delle azioni di minoranza di Tim (circa 14 miliardi) e di Olivetti (circa 8 miliardi) nell'ambito del processo di accorciamento della catena proprietaria.

Anche per Olimpia il problema debito non esiste: i finanziamenti sono garantiti dai titoli Ti che le banche hanno in pegno e il flusso di dividendi da sotto (Ti) copre abbondantemente il servizio del debito. Tuttavia non è "sano" che Ti distribuisca il 90% degli utili sotto forma di dividendi per sostenere il debito di Olimpia. Il pay-out ratio di Ti è più alto di quello dei concorrenti e negli ultimi due anni, con i margini industriali sotto pressione, il flusso dei dividendi è stato aumentato sempre per rispondere alle esigenze degli azionisti di controllo. Mentre i concorrenti acceleravano gli investimenti.

Ti è convinta di aver risolto già dal 2002 il problema della "terzietà" della rete fissa che deve garantire parità di trattamento alla divisione commerciale di Ti e ai concorrenti. Separazione contabile e gestionale sono alla

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

base di un modello che è stato studiato anche dall'Ofcom e che ha ricevuto apprezzamenti dalla commissione Ue secondo la quale in Italia la concorrenza nel settore tlc è elevata.

Ma nel novembre 2005 Romano Prodi parte alla carica: «Le sole imprese che fanno soldi vivono all'ombra di monopoli naturali». Prodi vince le elezioni e il presidente dell'Authority Corrado Calabrò nel giugno 2006, dice: «Separazione della rete sul modello inglese di Openreach».

Tronchetti Provera capisce l'antifona e incarica la McKinsey e Maurizio Decina di studiare la questione. Lo avvertono che il Governo punta alla separazione proprietaria. La rete sarà al centro delle schermaglie tra il Governo e il capo della Pirelli in tutte le fasi della trattativa che conduce alla cessione di Olimpia. Calabrò si è impegnato a trovare una soluzione entro la fine dell'anno.

Ti sostiene di aver investito, nel periodo 2002-05, più dei suoi concorrenti: oltre 20 miliardi, di cui il 70% in innovazione, pari al 17% dei ricavi. Gli elevati investimenti sono serviti da un lato a migliorare la rete, giudicata da Morgan Stanley nel 2004 una delle più efficienti

e tecnologicamente avanzate in Europa, dall'altro ad aumentare la produttività e la redditività del gruppo.

I ricavi e l'Ebitda per dipendente sono infatti significativamente cresciuti, rispettivamente

del 63 e del 50%, con un forte calo del personale. Il rapporto Ebitda/ricavi è costantemente superiore a quello degli ex-monopolisti degli altri Paesi.

Il recente documento di consultazione dell'Authority segnala peraltro che dal 2002 gli investimenti di Ti (e dei suoi concorrenti italiani) sulla rete fissa sono in calo dal 2001 (da 4.357 milioni a 3.554) e che nel 2006 Deutsche Telekom, avendo cominciato a costruire la rete di nuova generazione, ha investito il 19% dei ricavi (11,8 miliardi) contro il 16% di Ti (5,1 miliardi).

La magistratura sta indagando sull'attività di Giuliano Tavaroli, ex capo della security prima alla Pirelli e poi a Ti. Tronchetti Provera ha sempre sostenuto che Tavaroli e i suoi complici operavano "in proprio". Tuttavia il gip Giuseppe Gennari, in una delle ordinanze, scrive: «Ci troviamo di fronte a una gravissima intromissione nella vita privata delle persone e a un tentativo di captazione occulta di dati e notizie riservate, mossa da logiche puramente partigiane, nella contrapposizione tra blocchi di potere economico e finanziario. Logiche che tendono a beneficiare non già l'azienda come tale, ma colui che, in un dato momento storico, ne è proprietario».

La Procura di Milano ha scritto al Parlamento che Ti non ha mai fatto intercettazioni. Lo stesso Tronchetti Provera ha impedito che la società entrasse nel business delle intercettazioni per conto della magistratura. Ma nella prima ordinanza si parla di «ascolto di telefonate interessanti» da parte di Tavaroli e dei suoi

complici.

## ***Non più solo musica***

Luca Salvioli

13 settembre 2007

Il Sole 24 Ore - Nova24

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

Un lettore che converge verso l'**iPhone** e che punta con decisione sui video. Contro una concorrenza sempre più aspra sul mercato

Quando Steve Jobs, davanti alla platea del Moscone Center di San Francisco e, in diretta satellitare, quella europea riunita a Londra ha annunciato il taglio del prezzo dell'**iPhone** da 8 giga da 599 a 399 dollari, molti giornalisti avevano già abbandonato la sala. Tutto sembrava essere andato come da previsione. Poi, il colpo finale. Lo spettacolo si è concluso secondo l'abile regia del numero uno di Apple: non dimenticatevi che «l'**iPhone** è il migliore iPod che ci sia». E così, nel bene e nel male, tra reazioni avverse della Borsa, clienti infuriati e lettere di scuse (si veda l'articolo a fianco, ndr), il telefono della mela masticata si è preso il centro del palcoscenico, offuscando in parte gli annunci di prodotto, che pure hanno una rilevanza strategica e sollevano una serie di questioni.

Nulla di sostanziale per l'iPod Shuffle, solo una nuova gamma di colori, mentre l'iPod è diventato "classic", si è rivestito d'alluminio e ha una capacità di memoria impressionante: 80 o 160 Gb. Diverso il discorso per l'iPod touch. Intanto è identico all'**iPhone**, ma decisamente più sottile: 8 millimetri. Ha la stessa interfaccia utente multi-touch e con il Wi-Fi e il browser Safari permette la connessione a internet, la ricerca con Google e Yahoo! e la possibilità di vedere i video su YouTube. Con iTunes Wi-Fi Music Store (integrato anche sull'**iPhone**) è possibile scaricare musica in mobilità. Costa 299 euro. In Europa arriva prima dell'**iPhone**, e probabilmente attirerà gli appassionati della nuova interfaccia. Non c'è il rischio che chiuda il mercato al cugino? E ancora: negli Stati Uniti costerà appena 100 dollari in meno dell'**iPhone**, alla luce del ribasso di prezzo. Chi sceglierà di avere un lettore mp3 con internet quando con pochi soldi in più potrà avere anche un telefono? Certamente, in entrambi i casi, il download di musica da iTunes, con l'applicazione mobile, aumenterà, tenendo conto che per adesso, ha detto Jobs, «su iTunes abbiamo venduto 3 miliardi di canzoni, la rivoluzione della musica è iniziata: oggi nel 32% viene ascoltata in formato digitale, non su cd». E ora c'è anche la possibilità di scaricare le suonerie per il telefonino. C'è poi l'iPod nano, il più venduto della famiglia. Il nuovo arrivato ha uno schermo con 204 pixel per pollice, è più luminoso del 65% rispetto alla generazione precedente e ha una risoluzione di 320x240. Integra alcuni videogiochi e Cover Flow, per scorrere le copertine degli album con la ghiera cliccabile. Costa 149 euro il modello da 4 giga, mentre 199 quello da 8 giga.

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

Un comune denominatore, in questa ridefinizione della linea iPod, emerge nettamente: non è più solo musica. Tutti i modelli (tranne lo shuffle) sono studiati in modo da valorizzare al meglio la visibilità dei filmati. Vale anche per l'iPod nano, piccolissimo ma con una definizione notevole. Tecnicamente è dunque possibile, ma non è detto che il business del video riuscirà a ribadire il paradigma della musica. Anche perché non dipende solo dalle capacità dei lettori (e dalla voglia dei consumatori di usarli per i filmati). Dall'altra parte, sul fronte iTunes, ci sono le considerazioni delle major, e le cronache di questi giorni non danno segnali positivi. La rottura tra Apple e Nbc Universal, che entro fine anno abbandonerà iTunes non convinta dalla politica dei prezzi, può essere rilevante.

Anche perché secondo Reuters altri potrebbero seguire l'esempio della major. Per ora l'azienda ha detto di non voler mettere mano ai prezzi del download, mentre Nbc Universal sta preparando il lancio di una joint venture per video online con News Corp, chiamata Hulu.com. Il sito dovrebbe offrire download di programmi e film a pagamento e finanziati da pubblicità. Ci sono poi distributori ben finanziati come Wal-Mart Stores e Amazon.com (dove ha scelto di approdare Nbc Universal). Non solo. Sony, secondo il Wall Street Journal, sta per aprire un proprio catalogo digitale, puntando principalmente sul video. Dovrebbe essere integrato su alcuni modelli della Playstation e sulle televisioni ad alta definizione Bravia. E poi c'è nientemeno che Nokia, il leader mondiale dei telefonini, che con il lancio della piattaforma Ovi ha sancito un cambiamento strategico basato sui servizi online. Il mercato, insomma, è in fermento, tra nuovi cataloghi digitali, nuovi contenuti e nuovi competitor. La scelta di Jobs di abbassare del 33% il prezzo del suo iPhone ha dato un'ulteriore scossone. E i produttori che vedevano nell'arrivo del telefono di Apple un'automatica crescita nella percezione dei prezzi, dovranno rivedere le loro strategie.

Le novità dell'iPod touch    Caratteristiche tecniche    I numeri. Il prezzo va dai 299 dollari per l'iPod touch da 8gb ai 399 dollari per quello da 16 gb. Può contenere, rispettivamente, un massimo di 1750 e 3500 canzoni e 10 o 20 ore di video.    Connesso alla rete    Online. L' iPod touch integra il Wi-Fi. Usa il browser Safari per navigare ed è possibile acquistare e ascoltare musica da iTunes    Wi-Fi Music Store .    Sensibile al tatto    Con le dita. Il nuovo iPod è caratterizzato dall'interfaccia utente multi-touch. Ha un display widescreen da 9 centimetri circa che si adatta alla luce esterna.



### **TISCALI UK CONCLUDE ACQUISIZIONE PIPEX COMMUNICATIONS**

13 settembre 2007

ANSA - Telecomunicazioni

(C)2007 ANSA.

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

(ANSA) - ROMA, 13 SET - **Tiscali** annuncia di avere perfezionato l'acquisizione da parte di **Tiscali UK** della divisione broadband e voce di Pipex Communication. Il valore è stato confermato in 210 milioni di Sterline inglesi, da cui vanno dedotti circa 23 milioni di Sterline per aggiustamenti. Il prezzo finale è stato pertanto fissato in 187 milioni di Sterline (circa 273 milioni di euro).

Contestualmente all'acquisizione è stato inoltre utilizzato il finanziamento sottoscritto da Intesa SanPaolo e JP Morgan lo scorso luglio, per 600 milioni di euro, che verrà dedicato anche al rifinanziamento del debito esistente nel Gruppo, pari a circa 200 milioni di euro.

### ***La televisione punta sul cavo***

Antonio Dini

13 settembre 2007

Il Sole 24 Ore - Nova24

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

#### IN ARRIVO IL DECODER PRESENTATO DA **FASTWEB**

Sono piccoli cambiamenti che, messi tutti insieme, in realtà potrebbero fare una grande differenza. **Fastweb**, l'operatore che offre connettività internet a larga banda e telefonia fissa e servizi complementari di televisione attraverso la sua rete sta offrendo per la prima volta – come anticipa a Nòva24 – i servizi di Iptv o televisione attraverso internet direttamente. Questo vuol dire che è possibile per chi è raggiunto dalla rete **Fastweb** in fibra ottica o Adsl di mantenere il proprio operatore di voce/dati e integrare con il decoder unico **Fastweb** la televisione analogica, digitale e satellitare oltre alle offerte on demand e pay per view. Inoltre, il decoder di **Fastweb** acquista a richiesta una nuova funzionalità che Paolo Agostinelli, 37 anni, responsabile media e tv per il gruppo recentemente acquisito da Swisscom, definisce "strategica": l'accesso ai contenuti multimediali (video e fotografie) contenute nei pc di casa (Windows, Mac, Linux), per visualizzarli sul televisore.

Inoltre, **Fastweb** è al lavoro per realizzare entro breve un inedito servizio di download di contenuti video dal proprio portale attraverso il Pc che verranno in questo modo ad essere proiettati sul televisore. In pratica, un negozio web di film e telefilm da scaricare sul pc e guardare quando si vuole. Una risposta alle strategie dei grandi player internazionali del settore, prima tra tutte Apple con il suo sistema integrato iTunes-Computer-iPod-Apple Tv.

«In Italia abbiamo 170mila decoder installati con tre milioni di richieste di video ogni mese da parte dei nostri clienti. Siamo compatibili con tutte le tecnologie televisive presenti, dall'analogico all'offerta di Sky senza bisogno della parabola sino potenzialmente alle card prepagate dei servizi premium di Mediaset e La7 per il

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

digitale terrestre. Attraverso il decoder e la nostra offerta è possibile per gli spettatori andare avanti e indietro nel tempo, in una maniera che rivoluziona il modo in cui si guarda la televisione».

**Fastweb** offre infatti non solo programmi e film on demand e un videoregistratore digitale (basato sui server di **Fastweb**) per salvare gli show a richiesta per 20 giorni, ma anche un servizio di registrazione automatica "totale" di tutti i canali televisivi che permette di recuperare dai server di **Fastweb** le ultime 36 ore di programmazione dei palinsesti.

Il segreto di **Fastweb** è il modo nel quale è costruita la sua rete, a partire dalla centralina di casa, chiamata "Hag" dai tecnici, che consente di mettere insieme tutti gli apparecchi collegati in casa. Seguendo lo standard Upnp (Universal plug and play, che a sua volta è la parte fondante della Digital Network Alliance) è così possibile far transitare i contenuti multimediali del pc sul televisore di casa. «Non tutti hanno voglia di guardare le foto o un film sul computer e non tutti sono in grado o hanno voglia di collegare un pc al televisore. Quello che facciamo noi è rendere l'operazione semplice senza dover aggiungere niente al decoder unico. Questo ci permette di fare quel che fa ad esempio Apple Tv, la console che si collega al televisore al prezzo di 300 euro, per una frazione del costo e con molti più servizi e contenuti».

Il sistema che propone **Fastweb**, sia ora che quando verrà completato con il "download to home" dei contenuti (la principale differenza rispetto alla televisione "pay per view" è che nel primo caso il video rimane per sempre di proprietà dell'acquirente mentre nel secondo è a disposizione sui server per 24 ore), mira alla creazione di offerte fortemente integrate fra loro.

Nel mondo **Fastweb**, subito dopo l'operatore Pccw di Hong Kong, è il fornitore di connettività e servizi telefonici e internet che ha più penetrazione sulla base di installato rispetto a tutta la concorrenza, da **Telecom Italia** sino ai colossi europei di Telefonica e France Telecom. Il vantaggio competitivo degli operatori come **Fastweb** per i nuovi servizi di download risiede nella capacità di attrarre clienti sul proprio sito, di aver già stilato accordi con le case cinematografiche per la gestione dei diritti dei contenuti e, infine, di avere – con la bolletta dei servizi residenziali – un sistema di pagamento semplice e potenzialmente più diffuso della carta di credito necessaria agli acquisti via web.

«Con il set-top-box unico crediamo nella semplificazione e nella libertà di scelta. Adesso si stanno diradando finalmente le nebbie sull'utilità della **banda larga** e stiamo dimostrando che con il video su internet si può fare una tv diversa e nuova: non tanto per i contenuti quanto per il modo con il quale si fruiscono. Soggetti come Apple, Joost o Babelgum stanno allargando il mercato. Ma sono macchinosi o scomodi. Noi stiamo lanciando per la prima volta nel paese la vera televisione via cavo, in grado di prendere il meglio dai servizi digitali e al tempo stesso di sfruttare con lo stesso set-top-box i contenuti prodotti dagli stessi spettatori o scaricati dalla rete. Non è una rivoluzione?»

**Tiscali: 22,4 mln utile netto I semestre con plusvalenze cessioni**

13 settembre 2007

Il Sole 24 Ore-Radiocor

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati

Milano, 13 set - **Tiscali** chiude il primo semestre con un utile netto di 22,4 milioni, che riflette una plusvalenza netta pari a circa 100 milioni relativa alla cessione delle attività in Olanda e Germania. Il dato si confronta con la perdita di 74,2 milioni di euro registrata nel primo semestre dell'esercizio 2006. I ricavi si sono attestati a 393,1 milioni, con una progressione del 24%, grazie alla crescita derivante dai servizi Adsl. Il risultato operativo lordo (Ebitda) è salito del 59% a 61,9 milioni. com-isa



**TELECOM: ATTESA ANATEL E MOSSE SLIM.**

13 settembre 2007

ANSA - Telecomunicazioni

(C)2007 ANSA.

(ANSA) - MILANO, 12 SET - Il riassetto di Telecom resta nell'impasse. Anatel non ha inserito nemmeno questa settimana la discussione su Telefonica e Tim nella riunione del consiglio direttivo e ora si attende per venerdì l'aggiornamento del calendario della prossima settimana. Il procedimento, secondo indiscrezioni di stampa, sarebbe zavorrato da Carlos Slim che, bloccato nel suo tentativo di accedere ai documenti riservati del dossier, avrebbe ora depositato una memoria all'Authority delle **telecomunicazioni** brasiliana..

Sono fermi i nuovi futuri soci che hanno deciso di aspettare che si concluda il processo autorizzativo prima di procedere al closing. Sonnacchia dunque Telco e, sebbene prosegua il toto-presidente tra chi scommette sul rinnovo dei vertici Telecom, resta per ora congelato il rimpasto del cda: restano alla finestra i rappresentanti dei nuovi soci che dovrebbero sostituire Carlo Puri Negri e Claudio De Conto nel board di Telecom. Mani legate anche per la Bicocca che aspetta di incassare 3,3 miliardi di euro con cui ripianare il debito corporate (1,15 miliardi di euro) e, se sarà conveniente, per riacquistare la quota di Pirelli Tyre dalle banche.

In Borsa invece il titolo esce, almeno nella seduta odierna, dall'immobilismo e - sostenuta dal report positivo di JpMorgan sul settore tlc, mette a segno un rialzo dell'1,34% a 2,11 euro. (ANSA)

## ***Cartello vendesi su 3 Italia e Tele2 tempi duri per i gestori alternativi***

Il colosso cinese H3g cerca compratori per la società italiana con 7,7 milioni di clienti

SARA BENNEWITZ

13 settembre 2007

La Repubblica

(c) Copyright LA REPUBBLICA

Vodafone e **Fastweb** favoriti nella corsa per la conquista della società svedese

MILANO - Per gli operatori telefonici alternativi si preannuncia un autunno caldo. Mentre entra nel vivo la scelta del futuro proprietario della telefonia fissa di Tele2, il finanziere anglo cinese Li Ka-Shing sembra pronto a vendere i cellulari di "3".

H3G avrebbe infatti incaricato Goldman Sachs di trovare un acquirente per la società di telefonia mobile guidata da Vincenzo Novari. La notizia pubblicata dal quotidiano londinese Times ha fatto volare le azioni della controllante Hutchison Whampoa, che ieri a Hong Kong ha guadagnato il 5,8%. Dal 2000 a oggi la holding anglocinese ha speso ben 25 miliardi di dollari nella telefonia mobile, e ora Li Ka-Shing starebbe considerando l'idea di vendere 3 Italia per recuperare almeno parte degli investimenti fatti nei telefonini di terza generazione.

A cavallo tra il 2005 e il 2006, H3G aveva già provato - senza riuscirci - a quotare la società guidata da Novari in Borsa. In quell'occasione Hutchison attraverso l'aiuto di Goldman Sachs aveva venduto a un pool di investitori il 10% del gruppo di telefonia mobile per 900 milioni, valutando così l'intera società italiana 9 miliardi di euro. In base a quest'accordo, "3" sarebbe dovuto essere quotata entro il marzo del 2009, altrimenti Li Ka-Shing avrebbe ricomprato il 10% del capitale in mano ai clienti di Goldman Sachs allo stesso prezzo maggiorato da un interesse pari a 90 punti base sopra l'Euribor. Ma in seguito al decreto Bersani, che ha eliminato i costi di ricarica, le prospettive del gruppo di Novari si fanno sempre più difficili. Di qui l'intenzione di vendere la società in blocco a un nuovo azionista che sia pronto a riconoscere a Li Ka-Shing una cifra non lontana dai 9 miliardi della valutazione fatta nel 2006. Se inoltre a comprare "3" fosse un gruppo italiano come **Wind** o Vodafone, oltre a realizzare notevoli sinergie sul territorio, potrebbe anche beneficiare di un forte bonus fiscale sulle perdite accumulate dal gruppo negli anni. Ma anche France Télécom e Deutsche Telekom potrebbero essere interessate a sbarcare in Italia attraverso l'acquisto di "3".

Intanto dei quattro pretendenti che lo scorso 7 settembre avevano manifestato un interesse per Tele2, la rosa si sarebbe già ristretta a due operatori. Mentre la proposta di **Tiscali** non ha incontrato le richieste del colosso svedese - che dalle attività italiane conta di ricavare circa 600 milioni- il candidato favorito sembra essere la stessa Vodafone. A questo proposito, tra le altre manifestazioni d'interesse pervenute, ovvero quella di **Wind** e di **Fastweb**, l'ultima sembra prevalere sulla prima. Se infatti Vodafone vicesse la gara per

Tele2, per **Fastweb** significherebbe perdere un'importante fetta di business. Quanto a **Wind**, le energie del suo azionista Naguib Sawiris sono tutte concentrate sulla capogruppo Weather. Accantonata l'ipotesi di un'Ipo, il finanziere egiziano sta infatti trattando con un gruppo di private equity la vendita del 20% della holding che controlla **Wind**.



### **VIMERCATI, NEI PROSSIMI GIORNI BANDO GARA PER WIMAX.**

12 settembre 2007

ANSA - Economic and Financial Service

Italiano

(c) 2007 ANSA.

(ANSA) - BARI, 12 SET - "Nella prossima settimana verrà bandita la gara per l'assegnazione delle licenze sul Wimax che mette a disposizione del Paese questa nuova tecnologia per dare la **banda larga** a tutti gli italiani". Lo ha reso noto il sottosegretario alle Comunicazioni Luigi Vimercati, parlando con i giornalisti, a margine di un convegno che si è tenuto nella Fiera del Levante di Bari.

"Si tratta - ha detto - di una tecnologia molto importante per i bassi costi di investimento. Diventa fondamentale per combattere il '**digital divide**', soprattutto nelle aree dove il mercato da solo non va perché non ha interesse a fare investimenti in aree periferiche o aree di montagna". Wimax è l'acronimo di Worldwide Interoperability for Microwave Access, è una tecnologia che consente l'accesso a reti di **telecomunicazioni a banda larga** e senza fili.

### **Reding, su tariffe di terminazione decide l'Autorita' italiana**

12 settembre 2007

Il Sole 24 Ore-Radiocor

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Roma, 12 set - La decisione sulle tariffe di terminazione, cioè il costo pagato da un operatore per terminare la chiamata sulla rete di un altro, viene presa dall'Autorita' italiana per le garanzie nelle Comunicazioni. Lo ricorda Viviane Reding, commissario Ue per le **Telecomunicazioni**, rispondendo a un'interrogazione del parlamentare europeo di Forza Italia, Mario Mauri. Tuttavia 'la Commissione - come ricorda Reding - ha mandato una lettera all'Agcom il 24 maggio 2006' sottolineando che 'quando un'Autorita' nazionale intende imporre differenti regimi agli operatori questo trattamento differenziato deve essere adeguatamente spiegato'. L'Autorita' ha aperto 13 mesi fa un'istruttoria per la definizione in Italia di tariffe di terminazione coerenti con gli investimenti effettuati dagli operatori di rete fissa. La chiusura dell'istruttoria e'

## Rassegna stampa 12-19 settembre 2007

attesa a breve. Com-sim