



TISCALI QUOTIDIANI

17 luglio 2017

INDICE

TISCALI QUOTIDIANI

17/07/2017 La Repubblica - Affari Finanza

Ruggiero: "Tiscali finalmente fa utili "

4

TISCALI QUOTIDIANI

1 articolo

[L'INTERVISTA]

Ruggiero: "Tiscali finalmente fa utili"



Stefano Carli

L'ad di Tiscali
Riccardo Ruggiero

Tiscali ce l'ha fatta: a fine anno vedrà il suo primo utile netto. Dopo 19 anni di storia, a 17 anni di distanza da quel marzo 2000 in cui il titolo raggiunse la quotazione record di 1.197 euro, con una crescita del 2.500% sull'Ipo di 5 mesi prima. Sono poi seguiti 15 anni difficili, in cui il gruppo creato da Renato Soru le ha provate tutte: dall'espansione in Europa fino al lancio di piattaforme tecnologiche, come una pay tv in streaming (ma era fine anni Novanta, troppo presto), e un motore di ricerca, Istella (ma Google non lasciava già più spazio a nessuno).

segue a pagina 16

Ruggiero: "Tiscali rinasce con fibra e Lte"

INTERVISTA ALL'AD DEL GRUPPO CHE A FINE ANNO VEDRÀ IL SUO PRIMO UTILE NETTO. DOPO 19 ANNI DI STORIA, A 17 ANNI DI DISTANZA DA QUEL MARZO 2000 IN CUI IL TITOLO, RAGGIUNSE LA QUOTAZIONE RECORD DI 1.197 EURO, CON UNA CRESCITA DALL'ESORDIO DEL 2.500% SULL'IPO DI 5 MESI PRIMA

Stefano Carli

segue dalla prima

Ha poi messo a punto e lanciato un social network, Indoon, ma era impossibile fronteggiare una Facebook in piena ascesa. Oggi riprogettata, risanata e guidata da due anni da un manager di lungo corso come Riccardo Ruggiero, ad di Olivetti, di Infostrada e poi, dal 2001 al 2007, al vertice di Telecom Italia, ha ritrovato la via della crescita. Spiega Ruggiero: «Sì, per la prima volta da anni torniamo a registrare utenti in crescita sia negli accessi a banda larga che nel mobile. E le previsioni sono positive. Oggi abbiamo 450 mila utenti a banda larga e 200 mila utenti mobili sulla nostra piattaforma di operatore mobile virtuale. Ma soprattutto abbiamo due grandi fattori di discontinuità tecnologica che ci stanno facendo consolidare questi numeri, aumentando di 20 punti il margine di contribuzione: la possibilità di costruire reti Lte, ossia 4G, sulle nostre frequenze ex WiMax e l'arrivo di Open Fiber che ci mette a disposizione fibra ottica in misura crescente, rapidamente e inoltre non è un nostro concorrente».

Partiamo dall'Lte

«La nuova Tiscali è nata due anni fa dalla fusione con Aria, che aveva in portafoglio una licenza WiMax nazionale per fare il Fixed Wireless, ossia portare connessioni internet facendo l'ultimo milglio, fino a casa degli utenti, in ponte radio, in WiMax, appunto. Costi e limiti tecnologici ne hanno però minato le potenzialità. Che invece abbiamo ora grazie alla tecnologia Lte».

La stessa delle reti mobili 4G?

«Sì, ma noi la usiamo non sulle frequenze mobili ma sulle nostre, la banda 42, tra 3.400 e 3.600 megahertz. E il vantaggio è che è una tecnologia di banda ultralarga: possiamo portare collegamenti internet a 100 mega. Il fixed wireless ci permette di coprire rapidamente il mercato delle aree a densità medio-bassa di popolazione, comuni sotto i 30 mila abitanti. Parliamo di un bacino potenziale tra i 10 e i 15 milioni di utenti».

Grosso modo le aree bianche?

«Sì ma non solo, anche molte cosiddette grigie. E sfatiamo un'opinione scorretta: sono aree in cui c'è una domanda fortissima di connessione. Stiamo migrando i nostri utenti sull'Lte man mano che installiamo le nuove antenne e notiamo che ogni antenna arriva rapidamente alla saturazione e dobbiamo installarne altre. In Toscana e in Emilia ma anche in Lazio, Campania, Puglia. In Lombardia nella zona di Sondrio è pieno di piccole e medie imprese che hanno bisogno di

connessioni di grande capacità. Oggi la banda ultralarga è come l'adsl nel 2000: chi restava con il vecchio dial

up rimaneva tagliato fuori».

Quando avete iniziato la migrazione?

«Lo scorso settembre. Ad oggi abbiamo aggiornato in Lte il 70% dei nostri 600 impianti e finiremo in ottobre. Poi entro l'anno avremo 50 nuove installazioni e arriveremo a coprire il 40% del territorio. Il grande vantaggio qui è che in 6 mesi arriviamo dal progetto all'accensione delle nuove linee e i costi sono ottimizzati di 100 volte rispetto alla posa di nuovi cavi».

Che impatto avrà sui vostri conti tutto questo?

«Il nostro obiettivo più immediato è di ottimizzare la nostra base clienti con le nuove tecnologie. Oggi dei nostri 450 mila utenti a banda larga ne abbiamo 90 mila in bitstream ossia compriamo da Telecom la banda, e 360 mila in unbundling, ossia affittiamo il cavo finale sempre da Telecom. Su questi clienti abbiamo il "primo margine", ossia i ricavi meno il costo del venduto, che è per il 90% targato Telecom, che viaggia tra il 70 e il 50%.

Con l'Lte arriviamo al 90-95% perché l'infrastruttura è nostra. L'obiettivo è arrivare tra due anni ad affittare linee



Qui sopra, il nuovo logo di Tiscali con il verde che sostituisce il colore viola delle origini



da Telecom per non più del 20% del portafoglio utenti. Il resto sarà tutto fixed wireless e fibra fino a casa degli utenti».

Ecco, la fibra, dove la userete?

«Intanto per collegare le nostre antenne. Poi, nelle maggiori aree urbane, dove abbiamo una buona base di clienti. E dove Open Fiber ha acceso le sue reti noi già siamo attivi. A Milano, Bologna, Torino».

Ma sono solo le città arrivate in Open Fiber con Metroweb?

«Sono quelle più grandi, ma Open Fiber è al lavoro a Perugia, Cagliari. Ecco, a Cagliari sulla rete Open Fiber appena aperta abbiamo già migrato i primi 2.500 clienti. Ma siamo al lavoro anche su altre linee strategiche».

Quali?

«Tiscali è un marchio che ha una storia, e ancora una forte presa in Italia. Ora siamo focalizzati sull'ultra broadband per sfruttare in pieno della discontinuità tecnologica della fibra. Dobbiamo approfittare di questa congiuntura positiva offrendo sulle connessioni ultraveloci anche dei ser-

vizi. Stiamo lavorando a partnership con chi fornisce contenuti. Specie nel video. Con la nostra rete a 100 mega possiamo favorire l'espansione di questo mercato fuori delle grandi aree urbane dove è finora concentrato».

Il portale e il servizio di posta elettronica rientrano nei piani?

«Abbiamo 3 milioni di account mail attivi ed è una base reale su cui lavorare. Il portale sarà di certo ancora importante, ma lavoriamo su una strategia multicanale, il web da solo oggi vale un 30%. Ma la nostra rete di 1800 dealer, anche se non monobrand, e le agenzie sul territorio sono un asset da valorizzare. Infine c'è il capitolo 5G, che interesserà anche la banda 42, le nostre frequenze: ci stiamo già lavorando».

È una Tiscali meno sarda oggi?

«No, direi di no. Passo la maggior parte del mio tempo in Sardegna. Aria era una realtà umbra e a Perugia abbiamo mantenuto un presidio, abbiamo uffici a Milano, ma il cuore di Tiscali e la maggior parte dei suoi 700 addetti è qui in Sardegna».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



A lato, Riccardo Ruggiero ad di Tiscali

[LA SCHEDA]

Nell'azionariato i soci russi Ict e Otkritie ma Soru resta attorno al 10%

Anche Tiscali, come Wind3, ha un cuore russo nel capitale. Sono russi i due fondi che ne controllano la maggioranza. Uno, Ict, è un Pe emanazione della Polymetal, quarto gruppo mondiale dell'argento quotato anche a Londra. E' entrato in Aria, la telco umbra del WiMax poi fusa in Tiscali, già dal 2001 e ne ha seguito tutto il percorso evolutivo. Poi, per finanziare la crescita, ha cercato un altro partner e lo ha individuato in Otkritie prima banca privata russa. Hanno rispettivamente il 16,2 e il 17,1% dei diritti di voto. Entrambi non hanno altre partecipazioni in Italia. Renato Soru è rimasto nel capitale con una quota del 10,4% e un'altra quota fa capo direttamente a Riccardo Ruggiero.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il Centro informatico di Tiscali a Cagliari in una foto del 2001



[LA CRONOLOGIA]

1998

Renato Soru fonda Tiscali: è l'effetto della liberalizzazione del mercato della telefonia fissa

1999

Lancia Tiscali Free Net senza canone fisso. Quotazione in Borsa a 46 euro per azione

2000

Nel mese di marzo l'azione Tiscali vola a 1.197 euro: vale quanto la Fiat

2004

Soru lascia l'azienda per la politica e diventa governatore della Regione Sardegna

2006

Con una campagna di acquisizioni diventa il quarto operatore internet in Gran Bretagna

2007

Lancia Tiscali Tv, una pay tv via web su piattaforma Iptv ma dura un solo anno

2009

Soru rientra e lancia Tiscali Mobile. I debiti sono a 419 milioni ed esce dal mercato inglese

2010

L'azione perde il 56% in un anno ed è il titolo peggiore di tutta Piazza Affari

2011

Lancia il servizio di messaggistica denominato Indoona

2012

Capitalizzazione ai minimi storici: un'azione vale 0,026 euro

2013

Con il Cnr mette a punto e lancia il motore di ricerca Istella

2015

Fusione con il gruppo Aria che porta in dote il WiMax. Soru esce dalla gestione ma resta azionista

2016

Cede a Fastweb Tiscali Business con dentro il contratto per l'accesso internet della Pa centrale

2017

Tomano a crescere gli utenti e ci sono le condizioni per un utile netto a fine anno



A lato, il campus di Sa Illetta, vicino Cagliari, sede di Tiscali. Sopra, il logo di Indoona



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato