

Sul tavolo di Bernabè la prima «grana» Si chiama Murdoch

Domani dal cda Telecom via libera all'intesa
Varie ipotesi: cedere Stream o smembrarla?

GILDO CAMPESATO

ROMA Pieni poteri nella gestione e una bella sfiorata sul nodo gordiano della tv digitale: per il neo-amministratore delegato di Telecom Italia, Franco Bernabè, sarà un battesimo di fuoco. Domani si riunisce il consiglio di amministrazione, il primo al quale parteciperà dopo la sua nomina. Non sarà molto tempo per saluti e auguri di rito. Bernabè spiegherà che intende governare la società telefonica con la stessa filosofia e la medesima determinazione che lo hanno contraddistinto in Eni. Ovvero, tutti i principali business devono fare capo a lui, senza l'intermediazione dei direttori generali. È l'ultimo colpo al metodo "collegiale" di corporate governance instaurato dal suo predecessore, Gian Mario Rossignolo. Per il momento, comunque, sparirà solo la

direzione della comunicazione, affidata appena un paio di settimane fa a Silvio Sirca, già dimissionario. Gli altri direttori generali, Francesco De Leo, Fulvio Conti e Massimo Sarmi resteranno infatti al loro posto. Anche se con deleghe ridimensionate. Il nuovo amministratore ha preteso che i responsabili delle varie società operative facciano capo direttamente a lui, senza alcun filtro intermedio. In particolare, i capi di Stream, Tim, Stet International, Finsiel e Meie riferiranno a lui e non più al direttore generale incaricato. Lo stesso faranno anche i responsabili di due società candidate alla dismissione come Italtel e Sirti.

Novità in vista anche sui comportamenti aziendali. Bernabè vuole fare del suo stile riservato un dogma per tutti. In particolare, ha raccomandato al top management di evitare contatti ed ester-

nazioni con i giornalisti e di tagliare i legami col mondo della politica («meno entra qui dentro, meglio è»); sarà lui a intrattenere i rapporti che servono.

Se Bernabè non avrà problemi a farsi assegnare i poteri che chiede, ben più attenzione sarà rivolta dal consiglio di amministrazione al problema della tv digitale. Dopo aver accumulato centinaia di miliardi di perdite per lanciare il nuovo business, Telecom si trova nell'obbligo di una svolta: o decidere di andare avanti buttandosi altri soldi, o vender tutto e antisaluti.

Bernabè è stretto fra più esigenze. Innanzitutto la "bomba Mur-



Antonio Priston

doch" che con l'offerta da 4.500 miliardi sui diritti del calcio ha sconvolto le carte facendo balenare a Stream la possibilità di un rilancio altrimenti alquanto peregrino. Vi è poi l'esigenza di decidere in fretta: un po' perché non si può perdere soldi all'infinito senza prospettive, un po' perché entro poche settimane la Lega lancerà l'asta sui diritti del calcio cripta- to 1999-2004. Ultimo problema, but not least, la diffidenza con cui il mondo politico si è rassegnato alla calata di Murdoch in Italia ma non certo al suo predominio.

Se guardasse soltanto ai conti, Bernabè cedrebbe Stream a Murdoch e Tf1 probabilmente senza pensarci troppo e magari anche facendosi pagare bene. Ma, pur essendo una delle ipotesi su cui si discuterà domani, rischia di essere una via gravida di conseguenze politiche difficilmente sostenibili. Anche la possibilità di mante-

nere una quota di minoranza in Stream ha i suoi inconvenienti: perché continuare a mettere miliardi su miliardi su un business incerto senza averne nemmeno il controllo? Un problema che potrebbe essere risolto lasciando a Stream il controllo sulla piattaforma e sulla sua gestione a partire dalla fatturazione ai clienti, lasciando a varie società operative la gestione dei singoli business con alleanze a struttura azionaria variabile (quella del calcio, ad esempio, a maggioranza Murdoch). In ogni caso, i giochi sono ancora aperti. Domani il cda di Telecom dovrebbe dare il via libera alla firma di un "mou", un semplice memorandum of understanding. Un impegno generico, insomma, che apre il proseguo del confronto tra Telecom e Murdoch, lasciando però impregiudicato il vivo delle questioni, a partire da struttura societaria e organi di comando.

Vita: «Garantire i consumatori Niente guerre sulle parabole»

ROMA «Nessun dirigismo, ma proprio la difesa della concorrenza e del diritto dei consumatori ad una pluralità di scelte richiede alcuni paletti: un limite antitrust del 30% sui diritti del calcio; un decoder aperto; una omogeneità orbitale». Vincenzo Vita, sottosegretario alla Comunicazione, indica il quadro di riferimento giuridico per la trattativa Murdoch-Telecom. Impedire ad un solo soggetto di comprarsi tutto il pallone è essenziale per dare ossigeno a più operatori. Garantire ai consumatori che non dovranno comprare nuovi decoder passando da un provider ad un altro serve a favorire la mobilità del mercato. Tantopiù che Murdoch potrebbe essere tentato di imporre a Telecom il suo sistema di criptaggio BskyB in aggiunta ai sistemi Seca (Telepiù) ed Irdeto (Stream). Quanto alla «omogeneità orbitale», appare essenziale visto che il sistema satellitare italiano è nato e si è sviluppato attorno ai satelliti di Eutelsat (di cui Telecom è il secondo azionista). Mandare Stream sui trasponder di Astra (come avrebbe chiesto Murdoch che ha capacità inutilizzata su quei satelliti) complicherebbe le cose per i consumatori che, cambiando fornitore, dovrebbero cambiare anche l'orientamento dell'antenna. Senza considerare che Telecom ha affittato 7 trasponder su Eutelsat ed il passaggio alla concorrenza rischia di costare quasi 200 miliardi in penale. G.C.

Telefono, il futuro è nello sconto

La concorrenza abbatta le tariffe, soprattutto per le imprese

GIOVANNI ROSSI

ROMA Potranno scendere ancora le tariffe telefoniche nel nostro Paese? La privatizzazione del settore, la fine del ruolo monopolista di Telecom fa pensare che tutto ciò possa accadere, e anche in tempi non molto lunghi. Come ricorda Riccardo Ruggiero, numero uno di Infostrada, il gestore privato che fa capo al Gruppo Olivetti, «le tariffe per l'interconnessione con la rete Telecom Italia stanno scendendo. E tenderanno ad allinearsi con quelle europee. Quindi, c'è ancora spazio per risparmi ulteriori». Effetto di una concorrenza - è l'opinione dell'amministratore delegato di Infostrada, consorella di Omnitel - «che va a vantaggio anche della Telecom: l'interconnessione è una fonte di ricavi per l'ex-monopolista» il cui problema principale sarebbe un recupero di efficienza.

Se ci si pone dal punto di vista dell'utente, e della bolletta, il problema è proprio questo: quanto tempo passerà prima che il colosso telefonico italiano reagisca sul piano della competitività dell'offerta e delle tariffe? Oggi Telecom si trova a dover fronteggiare ben undici concorrenti: Albacom, appunto Infostrada, Wind, Colt, Worldcom, Tiscali, Ris Com Italia, Unisource Carriers, Skipper, Teleglobe Italia e GlobalOne. Un complesso di sigle e di tariffe assai articolate e per la verità anche di difficile lettura, già oggi in condizione di creare qualche problema al

consumatore che voglia saperne di più e scegliere con cognizione di causa tra le offerte modulate sulle varie necessità, reali o presunte che siano. Attualmente, tre minuti di interurbana nell'ora di punta - come dimostra la tabella qui pubblicata - costa 1.372 lire con la Telecom, 1.158 con Infostrada (Pronto 1055), 1.050 con Infostrada (Linea 1055, che è il servizio studiato appositamente per le piccole aziende), 893 lire con Tiscali, mentre per la telefonia cellulare si balza alle 7.260 lire con Tim e alle 7.200 con Omnitel. Inoltre, tre minuti di telefonata verso un cellulare con tariffa «family» - sempre prendendo a base il cosiddetto orario di punta - arriva per l'utente Telecom a costare 5.639 lire, per quello Infostrada 3.852 e per chi utilizza Tiscali 3.600.

Sono anche queste cifre, ed il confronto tra esse, a spiegare (assieme ad insistenti ed azzeccate campagne pubblicitarie) la ragione per la quale, ad esempio, il ritmo di crescita di Infostrada è di circa cinquemila nuovi abbonati al giorno per un totale che ha, ormai, raggiunto i trecentomila «residenziali» e le quarantottomila aziende.

L'offerta è talmente ampia, specie per la telefonia che si ripromette di rispondere ad esigenze, in primo luogo, di risparmio aziendale, che si è giunti a livelli di sconto sulle telefonate internazionali ed interurbane che arrivano perfino a punte del cinquanta per cento rispetto alle tariffe praticate - non si sa ancora per quanto - dalla Tele-

TARIFE A CONFRONTO			
	TELECOM	INFOSTRADA	TISCALI
Telefonata verso un cellulare (3 minuti)	5.639 lire	3.852 lire	3.600 lire
Telefonata interurbana tariffa massima (3 minuti)	1.372 lire	1.158 lire	893 lire

Fonte: Telephon

I CONCORRENTI DI TELECOM		
Operatore	Telefono	Sito Internet
Albacom	167 195195*	www.albacom.it
Infostrada	155*	www.infostrada.it
Wind		www.wind.it
Colt	02 7729272	www.colt.co.uk
Worldcom	02 8066101	www.worldcom.it
Tiscali	070 605161	www.tiscali.it
	167 10030*	
Ris Com Italia	02 6943461	www.riscom.it
Unisource	02 482421	www.unisource.it
Skipper	02 66329329	www.skipper.net
Teleglobe Italia	02 7541101	www.teleglobe.com
GlobalOne	02 752891	www.GlobalOne.com

* numeri verdi

com. Oltretutto, la novità dei gestori privati è il superamento del canone o dell'abbonamento, attraverso il semplice addebito del valore corrispondente all'entità delle telefonate effettuate. In più il

metodo di pagamento (è possibile anche l'utilizzo delle carte di credito) appare accattivante rispetto alle prassi burocratiche che per lungo tempo hanno caratterizzato il gestore "monopolista".

In realtà, però, è bene saperlo, la convenienza dei gestori "alternativi" a Telecom appare legata molto al tipo di clientela, di telefonata (nel senso del mezzo utilizzato, fisso o mobile) ed alla durata delle conversazioni.

È un terreno sul quale anche Telecom, però, comincia ad offrire diversificazioni consistenti a seconda del cliente, personalizzando significativamente e sempre di più le proprie offerte. Basti pensare all'ultimo nato in casa Telecom quanto ad offerte differenziate: l'hanno chiamata Formula tre. Attraverso di essa vengono offerti sconti del quindici per cento su tre numeri di telefoni urbani ed interurbani. Può sembrare poca cosa, ma non lo è se sono veri i dati forniti dagli esperti in materia e secondo i quali il settanta per cento delle telefonate interurbane fatte dalle famiglie italiane sono dirette sempre ai soliti tre numeri.

Che qualcosa si muova - verso il basso - nel campo delle tariffe telefoniche lo dimostra inoltre il fatto che Telecom - incalzata, soprattutto, dalle offerte di Albacom, Tiscali e Infostrada nei confronti delle aziende - aumenterà gli sconti, entro la fine dell'anno, proprio alle aziende, un evidente settore di grande interesse visto il sempre più ampio sviluppo dei rapporti telefonici tra imprese.

Insomma, tutto fa ritenere che il trend "ribassista" durerà ancora per un po', anzi probabilmente subirà una ulteriore accelerata. Ad approfittarne però saranno soprattutto le imprese.



«Il telefono non ti succhia più il sangue», questo lo slogan della Tiscali, la società sarda di telecomunicazioni. L'aggressività delle campagne pubblicitarie delle compagnie nuove arrivate si accompagna all'aggressività della politica tariffaria

I NUOVI ARRIVATI

Albacom, gli antesignani

Albacom opera dal 1995 nel mercato della telefonia fissa. Nata da un accordo strategico tra British Telecommunications e Bnl, Albacom ha successivamente visto crescere il numero dei propri azionisti prima con l'arrivo di Mediaset nel maggio 1996, e poi di Eni, nel '98. Albacom offre servizi di fonia per le aziende sul 100% del territorio nazionale e possiede e gestisce una capillare rete di trasmissione dati, direttamente collegata al network mondiale Concert, di cui è il distributore nazionale.

Infostrada, la prima alternativa

Nello scorso settembre, Infostrada ha debuttato come compagnia telefonica alternativa alla Telecom anche per la clientela privata (in precedenza il servizio era rivolto alle imprese) rendendo di fatto concreta la fine del monopolio della telefonia fissa. Ha un accordo con le Ferrovie dello Stato per realizzare nei prossimi anni un'infrastruttura di rete in fibra ottica sulla rete delle Ferrovie. Infostrada è attualmente controllata al 100% da Ollin, società mista che dal febbraio 1999 vedrà la partecipazione Mannesmann al 49,9% e quella Olivetti (nella foto, l'a.d. Roberto Colaninno) al 50,1%.

Tiscali, l'outsider sardo

Tiscali nasce dall'iniziativa di un gruppo imprenditoriale sardo già attivo all'estero nel settore delle telecomunicazioni. Grazie alla connessione con la rete Telecom Italia Tiscali è in grado di raggiungere tariffe scontate qualsiasi utente nazionale. E, grazie ad un accordo con i maggiori carrier mondiali, TiscaliVoce raggiunge già oggi qualsiasi telefono al mondo con un risparmio che - secondo quanto assicura l'azienda - può raggiungere il 60% sulle tariffe in vigore. Tiscali inoltre offre consulenze e servizi per la comunicazione aziendale. La società si è recentemente rafforzata con l'ingresso di un nuovo socio: a scommettere sull'impresa cagliaritano è la Kwi, la società di investimento promossa da Eiserich Pisol e Oliver Novick, che ha partecipato ad un aumento di capitale della Tiscali e ne è diventata azionista per il 10%, affiancando il fondatore, Renato Soru. Prossimo obiettivo, la Borsa.

Wind, la sfida integrata

Wind è costituita da Enel (51%, nella foto: Chicco Testa) Deutsche Telekom e France Telecom (49% detenute alla pari). Ha ottenuto le licenze per la telefonia fissa e mobile, e in effetti l'intenzione è quella di offrire sia i due servizi in modo integrato. Sta infatti progettando servizi integrati in grado di offrire, attraverso piattaforme tecnologiche comuni nuovi servizi e costi minori. Nello sviluppo dei servizi e della rete Wind è supportata da Deutsche Telekom e France Telecom.

