

◆ *Le azioni dell'azienda telefonica avevano chiuso la scorsa settimana poco sotto la quota dell'offerta*

◆ *Verzelli, responsabile Borsa di Banca Roma: «Gli spostamenti potranno essere molto marginali»*

◆ *Intanto Cossutta chiede chiarezza al governo: «Sulla vicenda non può rimanere estraneo»*

IN
PRIMO
PIANO

Telecom, il gioco dell'Opa torna in Borsa

Gli esperti di Piazza Affari: «Decisivi per il mercato i futuri piani industriali»

Investitori Guadagni raddoppiati

Giuseppe Gazzoni Frascara, azionista della finanziaria Bell che controlla il 13% del capitale Olivetti e di cui l'imprenditore bolognese possiede l'1,69%, non ha voluto fare alcun commento sul futuro esito dell'opa lanciata da Olivetti per l'acquisto di Telecom. «Sono talmente poco un raider - ha detto - che non conosco di persona Colaninno e non faccio parte di nessun salotto particolare. Ho investito solo perché sono interessato allo sviluppo delle telecomunicazioni di Omnitel e Infostrada che hanno una piacevole innovazione del marketing. Intanto si fanno un po' di conti. E i risparmiatori che un anno fa avessero deciso di investire un po' di soldi sui titoli oggi al centro dell'Opa Olivetti da 102 mila miliardi su Telecom Italia, possono dirsi soddisfatti a prescindere da come andrà a finire. Chi, infatti, avesse investito, il 27 febbraio del 1998, 5 milioni di lire per acquistare azioni Olivetti, altrettante per comperare Telecom Italia e altri 5 milioni sulla Tecnost avrebbe raddoppiato in un anno il suo gruzzolo.



Farinacci/Ansa

BIANCA DI GIOVANNI

ROMA La scalata Olivetti alla Telecom torna oggi alla prova dei mercati. E questa volta con la certezza dell'ok della Consob. Saranno i primi indici della mattinata a indicare il «gradimento» dei risparmiatori sugli oltre 100 mila miliardi di offerte da Ivrea per conquistare il colosso delle Tlc. Ma tra gli

esperti dei mercati finanziari c'è anche chi piglia il pedale del freno. «Non mi aspetto molto di diverso da quello che è già accaduto la settimana scorsa - dichiara Gianluca Verzelli, responsabile Borsa della Banca di Roma - Con il titolo Telecom poco sotto l'offerta dell'Opa (venerdì ha chiuso a 9,654 euro, con un apprezzamento nella settimana del 6,77%). Gli spostamenti potranno essere marginali,



DUBBI SULLA FUSIONE «La fusione di Telecom con Tim sarebbe solo una mossa difensiva»

Franco Bernabè amministratore delegato della Telecom e a sinistra operatori della Borsa di Milano

IL PUNTO

Bernabè tenta la «rivoluzione culturale» Per battere Colaninno punterà sui clienti

GILDO CAMPESSATO

È nato, giusto 50 anni fa a Vipiteno, in Alto Adige. Zona di alte montagne, rocce avvincenti, pareti a strapiombo. Di scalate, dunque, l'amministratore delegato di Telecom Franco Bernabè se ne intende. «Le mie, però, non quelle degli altri», risponde a chi glielo fa notare. Come dire che casomai avrebbe dovuto essere lui a scalare Olivetti, cinque volte più piccola, piuttosto che il contrario. Ed infatti la mossa di Roberto Colaninno lo ha colto alla sprovvista: ha stentato a crederci tanto avventurosa era l'iniziativa. Ma ormai la sorpresa è passata: adesso sta pensando alla difesa. O meglio, al contratto.

Dopo aver letto e riletto quelle paginette che da Ivrea hanno spedito a lui e

LA STRATEGIA TELECOM

Il manager punta a mutare la filosofia aziendale

E ci saranno tagli pesanti

Con tutti quei debiti con cui ingolfano Telecom, poi», spiega ai suoi collaboratori. Quasi delle nozze con i fichi secchi, insomma. O meglio, con i fichi altrui.

Lui, a dire il vero, di soldi non ne offre. Offre però un piano industriale che - assicura - farà salire il valore di Telecom

ben al di sopra di quello che Colaninno e soci gli attribuiscono oggi. Idee e progetti per il futuro contro un guadagno immediato. Fiducioso di avere la credibilità necessaria per convincere della bontà del suo piano gli azionisti del nucleo stabile ma anche un milione e mezzo di risparmiatori ed i sindacati.

È tale la fiducia nel successo di Telecom che Bernabè ha tenuto a freno i suoi consulenti legali che volevano ricorrere al giudice amministrativo contro la Consob che ha dato via libera all'Opa di Olivetti. «È un parere giuridicamente insostenibile», gli ha spiegato Renzo Costi, uno dei consulenti giuridici di Telecom. «Ma io questa partita voglio vincerla sul mercato ed il mercato mi darà ragione. Lasciamo perdere il Tar», è stata la risposta di Bernabè. La guerra di logoramento non fa per lui. Preferisce lo scontro aperto

Ciò non significa, però, che il giudice sia fuori causa. Anche un singolo azionista, ad esempio, potrebbe ricorrere al tribunale se si sentisse danneggiato. E ci saranno altri passaggi legali come quando la Consob dovrà decidere sul prospetto definitivo dell'Opa. «Tanta carta, tante cause...», dicono gli avvocati.

La sua causa, però, Bernabè è convinto di vincerla sul mercato. Anche ieri è rimasto in stretto contatto con i suoi collaboratori messi sotto pressione per predisporre il «piano industriale». L'arma letale con cui intende sbaragliare i suoi avversari. È probabile che già questa settimana possano arrivare il via libera del consiglio di amministrazione e la convocazione dell'assemblea straordinaria per le deliberazioni conseguenti, a partire dalla fusione tra Tim e Telecom.

Il piano industriale sarà fatto di due strategie: integrazione della telefonia fis-

sa e di quella mobile e nuova cultura del mercato. Due fari con cui Bernabè cercherà di illuminare sotto una luce diversa quelle che saranno comunque operazioni socialmente dolorose come le cessioni di Sirti ed Italtel o la partita degli esuberanti del personale. Se si presenta con un piano di sviluppo è sicuro di poter convincere della bontà della sua ricetta e della sua gestione sia il mercato che i sindacati. Dopodiché questo è una scontro che si gioca anche sulla credibilità dei personaggi in campo: lui con la palma del risanamento dell'Eni da una parte, Cola-

LE ALTRE CARTE

Anche un singolo azionista potrà fare ricorso contro l'ok Consob

ninno con la resurrezione dell'Olivetti dall'altra. Ma Colaninno, Bernabè ne è convinto, può proporre a Telecom solo lacrime e sangue, non sviluppo.

«Questa è un'azienda in cui c'è troppa gente nelle retrovie e troppa poca nella prima linea dei clienti. Siamo ancora dominati dallo spirito della rete, quando Telecom era soprattutto cavi e centrali. Ora, invece, dobbiamo essere mercato», ripete spesso Bernabè. Quella che propone per Telecom è dunque una rivoluzione culturale o, come la chiama lui, un «ribilanciamento professionale». L'esperienza di Tim, dunque, andrà applicata in Telecom. «Put customer first», il cliente al primo posto: la lezione di British Telecom da mandare a memoria. «E questo sarà tutto valore in più. Gli azionisti lo capiranno».

Ma non sarà solo culturale l'integrazione Telecom-Tim. Il cliente del futuro

non vorrà saperne di fisso e mobile: vorrà un unico telefono da portare dove gli pare, in casa o fuori. Dunque, le vecchie suddivisioni non hanno più senso. Bisognerà fare un'unica società. Si risponderà sui costi, si risponderà alle esigenze del mercato.

Oltre ovviamente, ad aumentare da subito il valore di Telecom. Una mossa che rende più complicate le cose per Olivetti? Certamente, ma anche una mossa difensiva, come insegnano gli antichi strateghi cinesi che Bernabè ama studiare, può far parte di una strategia d'attacco.

I punti deboli? L'azionariato Telecom diffuso che rende incerti gli esiti dell'assemblea (almeno il 30% dei diritti di voto dovrà essere presente) ed il nucleo stabile che nel corso della battaglia potrebbe rivelarsi molto più instabile ed incerto di quanto già ha mostrato finora.

Anno 2005: per telefonare 209 possibilità

Oggi parte Wind. Alla prova il software d'azienda per scegliere la tariffa

SILVIA BIONDI

ROMA «Mi ami, ma quanto mi ami?», cinguettava la ragazzina appesa al telefono. «Ma quanto mi costi!», commentava il padre. Erano solo pochi anni fa, quando lo spot dell'allora Sip faceva sorridere i telespettatori, che continuavano a pagare bollette astronomiche e non si immaginavano neppure cosa stava preparando per loro il futuro. Tra pochi anni, forse anche meno, il «quanto mi costi» lo dirà un software che, oltre a dirlo, troverà anche il sistema per deviare la telefonata della ragazzina sull'operatore più conveniente. Padri del futuro, tranquilli: il fidanzato potrà stare indifferente a cento chilometri come in Canada e il costo della telefonata cambierà di poco, perché ci sarà l'operatore che offrirà il prezzo giusto. Già oggi ci sono offerte che fanno pagare 22 minuti di telefonata in Spagna quanto 23 in Australia. I cambiamenti del mondo delle telecomunicazioni sono così rapidi che capire cosa convenga di più, quale gestore scegliere, con chi abbonarsi, richiede un vero e proprio studio, una simulazione del traffico telefonico, l'elaborazione con un software evoluto e soluzioni estremamente personalizzate. Ai privati cittadini non resta che

LA GUERRA DEI GESTORI						
	TELECOM ITALIA		INFOSTRADA		WIND	
	1° minuto	Minuti success.	1° minuto	Minuti success.	1° minuto	Minuti success.
Urbana	152	43	-	-	-	-
Interurbana regionale	495	342	426	276	300	300
Interurbana nazionale	495	342	474	324	360	360
Cellulare family (ore di punta)	1.981	1.829	1.650	1.500	1.680	1.680
Cellulare family (notte e week end)	355	204	330	180	300	300
Cellulare Business	914	796	810	660	720	720
Francia e Germania	1.230	642	1.140	540	600	600
Europa Occid. Usa e Canada	1.230	642	1.140	540	660	660
Giappone e Australia	2.414	1.866	2.100	1.500	1.800	1.800

NB. Tutti i prezzi riportati comprendono l'Iva al 20 per cento. Tranne per le chiamate nel week end ai cellulari, le tariffe si riferiscono agli orari di punta.

P&G Infogroup

sperimentare, tra i trenta operatori attualmente presenti in Italia, con chi abbinare Telecom (che resta per le chiamate urbane) per spendere meno sulle interurbane, internazionali o intercontinentali. Quanto ai telefonini, anche lì dipende dall'utilizzo che ne viene fatto e non ci sono regole che valgono per tutti. Da oggi, con l'entrata nel mercato di Wind, c'è un'occasione

in più, sia sul fisso che sul mobile. Ma bisogna sapere che di sperimentazione stiamo parlando: quello che sembra conveniente oggi, magari non lo è più tra sei mesi. E se per un privato, che una volta fatti i conti decide di tornare al passato o di sperimentare altri operatori, basta cambiare prefisso, per le aziende il discorso si fa più complicato.

Talmente complicato che sul mercato esistono già centri servizio e società che se ne occupano. L'ingegnere Girolamo Di Genova, fino ad un anno di retore dell'area clienti business della Telecom, ha dato vita ad una società, la Between, che fa da filtro tra il mondo della domanda e quello dell'offerta. «La domanda - spiega Di Genova - è sempre più evoluta e intelligente e l'offerta sempre più complessa. Le aziende, quelle che hanno una spesa annua di almeno 500 milioni per le telecomunicazioni, non hanno solo il problema di spendere meno, ma di investire in questo settore perché è strategico per essere competitivi». Così la Between studia i traffici, gli orari, le direttrici, le numerazioni privilegiate, l'online e l'utilizzo di Internet in particolare e, una volta radiografate le esigenze del cliente, confronta l'intero ventaglio delle offerte, misura normative e regolamentazioni e finalmente fornisce all'azienda un sistema di instradamento automatico sul miglior operatore. «Non si tratta mai di un'unica opzione - racconta Di Genova - perché l'offerta migliore è sempre un mix tra diverse offerte. Si deve prendere il meglio di tutti e combinarlo in base alle esigenze del cliente».

È un servizio che costa. Costa il software, costa l'analisi, costa l'installa-

zione di un dispositivo in azienda che consenta di fare questo «giochetto». Diventa un costo tollerabile per l'impresa, che può ottenere risparmi consistenti sulle bollette. Difficile che lo sia per un privato cittadino. Almeno per ora. Perché nell'immediato futuro l'offerta che sarà presente sul mercato sarà così copiosa da aprire spazi di mercato per questo tipo di lavoro anche sul fronte residenziale. La deregolamentazione, che da noi è praticamente agli albori, fa prevedere che nel 2001 ci saranno 209 nuovi operatori. Per tornare, nel 2005, sotto la decina. E il mercato, così è successo nei Paesi dove il monopolio è stato abbattuto da tempo. All'inizio c'è la fase dell'esplosione, poi c'è una selezione che è fatta di fusioni e fallimenti, infine la stabilizzazione. Con un'unica incognita: non è detto che gli operatori di oggi siano quelli del 2010. Nella fase della selezione, quando l'arena sarà estremamente competitiva, qualcuno ci lascerà le penne. E, nel frattempo, la rivoluzione delle telecomunicazioni, nel mondo, assisterà a due grandi sorpassi. Tra il 2000 e il 2005 il mobile prenderà il sopravvento sul fisso (in Italia si prevede che avvenga nel 2001). E nel 2010 Internet avrà 1 miliardo e 250 milioni di utenze contro 1 miliardo e 100 milioni di utenze della telefonia fissa.

Ricerca Altroconsumo Con Tiscali risparmi maggiori

ROMA C'è già chi pensa ad abbonarsi a tutti: Infostrada, Wind (l'operatore che inizia oggi il servizio), e anche Tim e Omnitel. Tutti, perché no? «Tanto il canone non si paga - dice un utente - A questo punto è meglio avere più opzioni». Iniziano così i primi sintomi di disorientamento, per le famiglie da offerte sempre più allentanti, con supersconti per chi chiama alla tar, prezzi stracciati per chi chiama alla tar. Con l'ingresso di Wind, ai calcolati 42 piani tariffari se ne aggiungono almeno altri quattro, due per il fisso e due per il mobile. Come orientarsi? A fare un calcolo ponderato sulle diverse offerte ci ha pensato l'associazione Altroconsumo. Gli analisti sono partiti da una bolletta tipo annuale, ed hanno studiato prima quante urbane, interurbane e chiamate fisso-mobile insieme si sarebbero fatte con le altre compagnie, poi hanno estrapolato solo le interurbane. Nel primo caso sia Infostrada che Wind risultano più economiche di Telecom (rispettivamente del 7 e del 6%). Ma a battere tutti, tra urbane e interurbane insieme, è Tiscali, che offre un risparmio del 20%. La quota balza a -35%, sempre per Tiscali, se si considerano le interurbane da sole. In questo secondo caso Infostrada offre un risparmio del 12% e il piano «1088Wind» del 10%. Si può dire, dunque, che Wind - l'ultimo arrivato - si posiziona sui livelli di Infostrada. Ma non vanno dimenticate le internazionali, su cui Altroconsumo non fornisce dati, che sono uno dei cavalli di battaglia del nuovo operatore. Il comitato di consumatori ha anche fatto un paragone tra le tariffe Telecom Italia e quelle di alcuni Paesi stranieri. L'Italia si è «classificata» al settimo posto, dopo Austria (la più cara), Irlanda, Danimarca, Portogallo, Germania e Belgio. Si spende molto di meno negli Usa, in Australia, in Svezia e in Canada. Nel resto d'Europa (Olanda, Norvegia, Spagna, Gran Bretagna e Francia) i «risparmi» sono paragonabili a quelli offerti dai nuovi operatori entrati sul mercato italiano. Per il comitato dei consumatori la concorrenza è senz'altro un bene, visti i vantaggi ai portafogli delle famiglie che assicura. Altroconsumo ricorda però «che ad una maggiore articolazione dell'offerta non deve corrispondere una mancanza di trasparenza e di corretta informazione al consumatore, magari con messaggi pubblicitari non chiari ed ingannevoli». Insomma, gli utenti devono sapere bene cosa comprano e quanto costa quello che acquistano. Ma qui torna il problema della semplicità. Non tutti possono fare calcoli complicati, tra mille voci variabili. Per questo Altroconsumo spera in un livellamento delle diverse offerte.

B. Di G.

