

◆ La nuova società si chiama «Andala Umts» Si prepara alla gara per le nuove licenze che sarà indetta entro agosto del 2000

Il ritorno di Bernabè sul ring della telefonia insieme a Tiscali

Il manager fa coppia con il «guru» Soru in una joint venture nei cellulari Umts

BIANCA DI GIOVANNI

ROMA A prima vista sembrerebbe una strana coppia. Ma a guardar bene, i partner in questione di cose in comune ne hanno parecchie. Si tratta di Franco Bernabè (manager di lungo corso, prima ai vertici dell'Eni, poi di Telecom) e Renato Soru, imprenditore d'assalto che in poco più di un anno ha portato la sua Tiscali ad una capitalizzazione di 3.500 miliardi e ad un ingresso in Borsa elettrizzante. I due hanno annunciato un matrimonio d'affari per una nuova impresa sul fronte dell'ultima generazione di cellulari, gli Umts, cioè i Gsm a banda allargata. La nuova società, di cui Soru (attualmente al 90%) sarà amministratore delegato e Bernabè presidente (oggi al 10%), si chiama «Andala Umts» e presto vedrà tra gli azionisti anche Banca Imi (intenzionato ad arrivare al 10%) e Rotschild Italia (2%). Una società «che nasce italiana

e vuole restare italiana», dichiara Soru, rivelando che al momento i capitali necessari sono pari a 10-15 miliardi. Tutti destinati ad attrezzarsi per la gara sulle licenze Umts. «Una volta ottenuta la licenza - aggiunge Bernabè - il capitale necessario sarà molto di più, e siamo aperti a qualsiasi partecipazione». Insomma, Andala Umts vuole esserci quando il ring dei cellulari si aprirà a nuovi competitor. E proprio ieri, mentre Soru e Bernabè annunciavano la joint venture, dal ministro delle Comunicazioni Salvatore Cardinale arrivava il «calendario» dell'ingresso in Italia della tecnologia Umts. «Entro agosto del 2000 saranno assegnate cinque nuove licenze - fa sapere Cardinale - e i tempi poi del funzionamento sono previsti al primo gennaio 2002».

Così il manager di ghiaccio (riservatissimo, così come Soru d'altro, e questa è la prima affinità tra i due) si allea con il «spolter-

geist» delle telecomunicazioni, tornando sul campo dell'economia dopo la pausa del dopo-Opa Olivetti, interrotta solo con l'incarico di responsabile per gli aiuti economici per il Kosovo. «Meglio i ragazzi di Internet, che gli orpelli gerarchici di Telecom», dichiara Bernabè, specificando che comunque non lascerà affatto i suoi incarichi 80ltre alla missione kosova, è presente nel Cda Fiat. Torna in pista in un settore che lo ha sempre affascinato - rivela fin da quando era in Eni: le Tlc. E qui arriva la seconda affinità con il nuovo partner, che sulle Tlc ha costruito il suo astro. Una stella che, per il momento, è ancora in ascesa. Lo dicono i nomi di Tiscali: ricavi saliti del 54% (da 11 a 17 miliardi di lire) e numero di abbonati a Internet a 630mila unità nel terzo trimestre di quest'anno. Previsioni per il prossimo? Ulteriore accelerazione della crescita (con l'ampliamento del servizio Free-Net). E poi c'è l'Umts.



Ferraro/Ansa

Tariffe fisso-mobile: tagli del 27%

Potrebbe aggirarsi intorno al 27% lo sconto sulle tariffe per le chiamate dai telefoni fissi ai cellulari stabilendo l'altro ieri dall'Authority per le Tlc. Si tratta di indiscrezioni, visto che i nuovi «prezzi» non sono stati divulgati dall'Authority in attesa della valutazione dell'Antitrust, che deciderà il primo dicembre. Se la voce dello sconto del 27% fosse vera, comporterebbe un calo della tariffa media da 647 lire a 470 lire, di cui 110 lire andrebbero a Telecom Italia e 360 ai gestori del mobile. Se fosse confermata questa riduzione, Telecom Italia vedrebbe tagliata la sua quota di tariffa del 36% mentre i gestori di mobili subirebbero un ribasso del 24,2%. Entrambe le tariffe si avvicineranno però di più ai parametri internazionali. Per Telecom Italia, tuttavia, questo provvedimento, se fosse confermato, metterebbe in discussione la coerenza dell'intero processo regolatorio italiano. Un simile taglio di tipo tariffario - dicono alla società - farebbe crollare la logica economica e normativa del percorso finora seguito dall'Authority, che non ha rispettato il ribilanciamento previsto dalla normativa europea, costringendo Telecom Italia ad offrire alcuni

servizi in deficit (di accesso) e altri senza margine di guadagno (urbane). A Telecom ricordano quindi di aver dimostrato sin qui occasioni come la quota fisso-mobile (retention) sia un prezzo del tutto analogo a quello delle telefonate interurbane e quindi dovrebbe essere regolato all'interno del meccanismo del price cap (introdotto di recente dalla stessa Authority), consentendo una riduzione programmata a una velocità superiore di quella impostata alla media generale dei prezzi». Nulla di fatto invece per la definitiva liberalizzazione del mercato della telefonia urbana: la commissione dell'Authority che doveva esaminare i provvedimenti in questione si è infatti riunita ma non ha ancora finito il suo lavoro. Si tratta del recepimento della direttiva europea sulla cosiddetta carrier preselection - che permette un instradamento automatico verso un gestore alternativo pur continuando a pagare il canone alla Telecom - e il cosiddetto «unbundling del local loop», che consentirà invece ai gestori di affittare da Telecom il tratto diretto che porta le telefonate nelle case degli utenti. Questa normativa, dopo l'approvazione dell'Authority, dovrà ricevere il via libera della Commissione europea e dell'Antitrust.

IN BREVE

Autostrade guarda alla telefonia fissa

Autostrade si candida per gestire i telefoni fissi. Il presidente di Autostrade e di Blu Giancarlo Elia Valori in seguito alle dichiarazioni rilasciate nel corso del convegno sulle telecomunicazioni ha precisato che i contatti avviati per la ricerca di partner nella telefonia fissa sono riferiti alla società Autostrade e non alla società Blu, che è attiva nella sola telefonia mobile.

Da Vodafone Opa di 250mila mld

Il consiglio di amministrazione di Vodafone Air Touch si è riunito la sera per discutere le prossime mosse nell'offensiva contro la tedesca Mannesmann, cioè il rilancio dell'offerta. Così l'opa potrebbe salire fino a 133 miliardi di euro, oltre 250 mila miliardi di lire, diventando la più grande operazione di questo tipo della storia. La risposta alla nuova offensiva della Vodafone è attesa per domani, quando si riunirà il consiglio di sorveglianza della Mannesmann.

Al via Futurcom per fisso e internet

E ai nastri di partenza Futurcom, società di servizi personalizzati di telefonia fissa e Internet destinati alle piccole imprese, che punta a un fatturato di 12 miliardi di fine 2000 e non esclude di arrivare nei prossimi anni in Borsa. L'azienda partecipata dal management, da Mc-link e da alcuni investitori privati non investirà in apparati e reti di telecomunicazioni, ma offrirà servizi di altri operatori. «Selezioniamo le tariffe più basse e guadagniamo sul traffico del cliente. Gli operatori telefonici con cui collaboriamo ci riconoscono un margine», ha spiegato il presidente in un'intervista a Ettore Galasso.

AZIONI

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for A MARCIA, ACEA, ACQ NICOLAY, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for BUZZI UNIC, BUZZI UNIC R, CAFFARO, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for FIN PART RNC, FIN PART W, FINARTE ASTE, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for MARCOLIN, MARZOTTO, MARZOTTO RIS, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for RAS RNC, RATTI, RECORD RNC, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for TORO P, TORO RNC, RECORD RNC, etc.