

«Italtel non si vende: crescerà all'estero»

Simone Filippetti
MILANO

Clayton Dubilier&Rice è pronta a investire e fino a un miliardo di euro in Italia. Roberto, «Bob», Quarta, partner del fondo americano e presidente di Italtel, suona la carica sul nostro Paese e gioca al rilancio sull'azienda italiana di reti per tlc: dopo il dietrofront della quotazione in Borsa, Italtel non si vende. E soprattutto allenterà sempre più il cordone ombelicale con Telecom Italia, socia e principale cliente, un legame divenuto critico negli ultimi mesi.

Un anno fa il fondo voleva portare Italtel in Borsa e poi tutto è saltato. Dopo dodici mesi quali sono i piani di Italtel?

Il nostro investimento, come qualsiasi operazione di private equity, è maturo. L'anno scorso, il momento che avevamo scelto per lo sbarco ha poi coinciso con una tempesta sui mercati e le banche ci hanno sconsigliato l'Ipo.

Ma poi i mercati si sono ripresi e nonostante il flusso di quotazioni sia tornato a essere robusto, di una quotazione di Italtel non c'è più traccia...

È vero, nei mesi seguenti si sono ricreate le condizioni di Borsa per riproporre la quotazione. Ma a quel punto Telecom Italia, nostro azionista e cliente, è entrata in una fase di incertezza, di fatto finita solo poche settimane fa. Perciò la

quotazione è stata accantonata definitivamente. Non ci sarà nessuna vendita di Italtel: d'accordo con gli altri soci (oltre a Telecom, Cisco) stiamo preparando un piano industriale triennale, basato su internazionalizzazione, investimenti, ricerca e ampliamento dei clienti alla pubblica amministrazione.

Torniamo a Telecom Italia: la compagnia rappresenta una grossa fetta del vostro fatturato: non temete che il cambio di azionariato possa farvi perdere preziosi contratti?

Quando Clayton è entrata in Italtel, Telecom rappresentava il 90% dei ricavi. Oggi siamo scesi al 50%. Questo è stato possibile grazie allo sforzo di internazionalizzazione del gruppo che ha cercato di diversificare le fonti di ricavo. In due anni il giro d'affari estero è raddoppiato e oggi i nostri primi dieci clienti sono altri operatori italiani, come Fastweb, e grandi player esteri come Cegetel e France Telecom, Belgacom, l'inglese Bulldog e la greca Tellas. I contratti con Telecom Italia non hanno garanzie di rinnovo, ma sono stipulati di anno in anno: non ci sono protezioni, ma l'arrivo di Telefonica non ci spaventa perché li conosciamo da tempo. In Spagna abbiamo lavorato con loro e hanno avuto modo di apprezzarci: non ci mancherà la loro fiducia

Allargando lo sguardo,

Clayton che piani ha per l'Italia?

Clayton Dubilier Rice in Italia è percepita solo come Italtel che per il fondo, tra i principali operatori di private equity al mondo, è solo una delle partecipazioni e anche piccola. In realtà come fondo siamo molto interessati all'Italia

L'anno scorso era stato fatto il vostro nome tra gli interessati per Fiat Avio: quali aziende o settori guardate?

In Italia siamo pronti a spendere fino a un miliardo di euro: il problema semmai è che al momento non ci sono opportunità di queste dimensioni. Guardiamo con molta attenzione alla logistica e alla distribuzione, mentre il manifatturiero è un settore meno attraente in questo momento. Vogliamo comprare dove abbiamo un know-how e possiamo creare valore apportando le nostre capacità: non seguiamo la variabile del prezzo, che oggi sta diventando sempre più l'unico fattore chiave nel private equity, ma soprattutto selezioniamo in base alla nostra capacità di far crescere l'azienda in cui investiamo. Le due recenti operazioni fatte da Clayton negli Usa sono esemplari: abbiamo comprato Us Foodservice, il secondo distributore alimentare americano, investendo in un settore che conosciamo molto bene, e abbiamo ceduto Vwr a 3,8 miliardi di dollari dopo averla comprata a 1,6 miliardi tre anni fa.

In vendita c'è Alitalia: vi

potrebbe interessare, magari in alleanza con qualcuno dei candidati ammessi?

Alitalia non ci interessa: è fuori dalle nostre competenze. Abbiamo esperienza nel **«La dipendenza dal leader nazionale delle tlc si riduce e il partner spagnolo non preoccupa»**

«Clayton è pronta a investire in Italia un miliardo: i target sono logistica e retail»

sette settore aviation, ma non nelle avioilinee commerciali. Clayton, inoltre, è un investitore di maggioranza e vuole anche la governance dei gruppi dove entra. Il private equity, comunque, può fare il turn around di Alitalia a patto di non avere limitazioni e garanzie sull'autonomia di manovra.

Siemens è nella bufera per indagini su presunti fondi neri fuori bilancio per pagare tangenti. Italtel è stata tirata in ballo in merito a un interesse di Siemens a entrare nella società tramite sedicenti mediatori: cosa risponde in proposito?

Non sono in grado di fare alcun commento in merito. Clayton, unitamente a Cisco, è entrata in Italtel nel 2000. La vicenda a cui lei si riferisce risale a molti anni prima (inizio degli anni 90, Ndr).



Roberto Quarta

