

▶▶ L'INTERVISTA

SE LA CINA SI AVVICINA

Mauro Righetti, amministratore delegato di Italtel, analizza l'information technology italiana e spiega chi sono i nuovi competitor.



Il fatto che tanti italiani abbiano preso la (metaforica) valigia per fare carriera nei posti che contano può essere positivo, a patto che si generi "l'effetto India": giovani tecnici pronti a rientrare in patria quando maturano le condizioni del decollo tecnologico

Quando ho dovuto frequentare le banche d'affari in vista della possibile quotazione di Italtel ho scoperto che ai piani alti delle società della City ci sono tantissimi italiani. Sembrava di essere alla Cisco. Quando entri nei laboratori di San José scopri che spesso potresti parlare in italiano, tanti sono i nostri connazionali che hanno fatto carriera lì. E l'Italia non fa certo gran cosa per favorire la ripresa di quel che resta della nostra tecnologia.

Righetti è uno che guarda avanti, con l'ironia tagliente del piemontese doc che aspetta, con pazienza, che la banda larga lo raggiunga sulle colline del Canavese, in quel di Cossano, a due passi da Ivrea

Ci vorrebbe il WiMax. Chissà forse il 2007 sarà l'anno buono.

Nell'attesa, c'è da chiedersi che spazio ci sia per chi fa tecnologia in Italia. Come voi

Uno spazio c'è. Senza farsi troppe illusioni, però. Il nostro settore, in particolare, è alla vigilia di una grande evoluzione. Nel corso degli ultimi anni c'è stato un formidabile fenomeno di concentrazione: Alcatel sta rilevando il controllo di Lucent; Siemens si è alleato a Nokia; Ericsson ha assorbito Marconi; all'orizzonte c'è un competitor dai grandi numeri, ovvero la Cina.

E voi a fare da vaso di coccio...

Non esageriamo. Certo, il nostro portafoglio prodotti è assai più limitato. E questo ci obbliga a essere molto focalizzati nel nostro *core business*, ovvero reti e servizi Ngn. Rispetto agli altri dobbiamo essere più rapidi e flessibili. E non va sottovalutato l'apporto di Cisco.

Certo. E poi, le megafusioni all'inizio portano problemi. Alcatel, nei prossimi anni, sarà più concentrata sui tagli da fare in Europa che sul business

È vero che le fusioni comportano problemi nel breve. E, mi creda, cercheremo di sfruttare le eventuali opportunità. Ma ho il massimo rispetto per la lucidità dei francesi. Non

dimentichiamo che negli anni ottanta, Italtel più Telettra erano assai più forti di Alcatel. E si sa com'è andata a finire: la società francese è cresciuta grazie ad acquisizioni fino ad arrivare al controllo di Lucent, che vuol dire i Bell Laboratories.

Anche voi subite la pressione dei cinesi?

Solo in parte. Certo, la minaccia dei cinesi viene agitata dai committenti per trattare sui prezzi. Ma per ora non hanno dimostrato grande capacità di *delivering* e fanno meno paura di un anno fa.

Si fa un gran parlare di convergenza o di Ngn2. Come vede il futuro della tv via Ip?

È una partita complessa, sul piano finanziario e delle regole. Non dimentichiamo che lo sviluppo nel mercato *retail* presuppone la capacità di trasportare fino all'utente finale la bellezza di 50 mega. E non è uno scherzo.

Soprattutto per Telecom Italia...

Telecom Italia ha già fatto molta strada. Non è poi così noto che tutte le chiamate interurbane e internazionali corrono sull'internet protocol. E su questo *backbone* TI ha sviluppato un'architettura dei servizi avanzati: applicazione web based per rete fissa; videotelefonate; unified messaging tra Pc, rete fissa e mobile.

Negli Usa Cisco si è mossa rapidamente nella direzione dell'Iptv

La strategia di Cisco sta pagando in due direzioni: primo, la scelta di far crescere l'intelligenza nella rete. Ormai i servizi che rendono sono sempre più concentrati sulle apparecchiature, meno sui Pc. Secondo, è vero, la scelta dell'ingresso nell'Iptv. Ma in questo ha pesato la struttura del mercato Usa dove i veri concorrenti delle telecom sono le cable tv.

Infine, la Borsa. Che cosa cambia con la mancata quotazione?

Per l'azienda poco o nulla. L'ipo doveva servire, tra l'altro, a ridurre l'indebitamento. Ora continuiamo a rimborsare i debiti con la cassa che generiamo. I nostri azionisti non ci hanno mai condizionato sul piano degli investimenti.

Di rado, però, un private resta in un'azienda più di 5 anni. Con voi siamo già a sei e mezzo. È un record?

Vuol dire che l'azienda vale. Ma può valere di più: i private non fanno beneficenza.

▶ alla Tellas ellenica, la joint venture tra Wind e Ppc. «In questi casi – racconta l'ad di Italtel – le aziende committenti impongono penali robuste nel caso che le soluzioni proposte non vengano messe a punto nei tempi previsti. In questa occasione, il vincolo era particolarmente rigido: 45 giorni». Il risultato? «Mi sono fatto convincere dai miei collaboratori. E avevano ragione loro: ce l'abbiamo fatta anche con un discreto anticipo». L'episodio serve a dimostrare più cose. Primo, il fattore tempo assume un'importanza cruciale nella sfida sui mercati. «Le telecom – spiega Righetti – sia quelle *incumbent* che le sfidanti, hanno tergiversato per anni prima di decidere le direzioni da intraprendere. Ora vogliono recuperare il tempo perduto». E qui Italtel può sfruttare i vantaggi di una scelta effettuata al momento giusto, all'inizio del duemila, quando l'azienda ha cominciato a investire. Secondo, l'integrazione tra fantasia latina, dimensioni ridotte e disciplina da *private equity* (il fondo Cdrc controlla da sei anni quasi il 50 per cento del capitale) ha fatto sì che l'azienda sviluppasse un focus molto mirato, in segmenti ben individuati. «E nelle nostre nicchie che spesso tanto nicchie non sono – garantisce Righetti – non siamo nemmeno poi così piccoli in quanto a investimenti». No, non è stato un lavoro indolore il riposizionamento dell'azienda del gruppo dopo il 1999, quando Siemens rilevò il ramo d'azienda relativo a radio, trasporto e reti mobili. Fu l'inizio di una brusca fase di dimagrimento: da 15 mila a poco più di 5 mila fino alla riorganizzazione del 2003, culminata in una serie di cessioni (attività multimediali, sistemi di energia, attività produttive) e nella ripresa di un timido shopping: aziende di *security operation system*, laboratori per il controllo e la gestione di reti integrate, le basi per l'espansione commerciale. Infine, a partire dal 2005, la cosa più importante: a Castelletto si vedono facce nuove. Perché, finalmente, si torna ad assumere. Non è molto. Ma tanti non ci speravano più. ■

ugo.bertone@visionblog.it

@link

Cisco.com > Italtel.com > Microsoft.it

Monthly Vision - January 2007

English Version

IF CHINA LOOMS CLOSER

Mauro Righetti, Chief Executive Officer of Italtel, talks about the state of Italian information technology and explains who the new competitors are.

The fact that many people have left Italy for jobs in places with better prospects can be viewed as positive, if it results in the "India effect": young engineers who return to their country of origin when conditions are right for a technology boom.

When I was doing the rounds of the merchant banks to discuss Italtel's IPO, I found that a great many of the high-ranking positions in the London banks were occupied by Italians. It was like the situation I found at Cisco. When I visited their labs in San José I was often able to speak in Italian because so many Italians were working there. But I must say that Italy is not doing very much to encourage recovery of what's left of our technology.

Righetti is the sort of man who looks to the future, with the sharp irony typical of northern Italy. He is patiently waiting for broadband to arrive at his home, nestled in the hills near Ivrea in Piedmont.

It'd be good to have WiMax. Who knows, maybe 2007 will be the year.

Meanwhile, you could be forgiven for asking what opportunities exist for technology companies like yours in Italy.

Opportunities do exist, but don't get too excited. The sector that we operate in is on the verge of a major evolutionary breakthrough. Over the last few years a lot of companies have been concentrating their forces: Alcatel is taking over Lucent, Siemens has an alliance with Nokia, Ericsson has taken over Marconi, and there's a really big competitor looming on the horizon. It's called China.

And Italtel will be swept aside by the Chinese Goliath...

No, it's not quite that bad! Sure, our product portfolio is much more limited, it's true. This means that we have to be very focused on our core business, which is networks and NGN services. We have to be faster and more flexible than our competitors, and Cisco's contribution should not be underestimated.

Of course. But these mega-mergers always have teething problems. Over the next few years Alcatel will be more interested in making cuts in Europe than in its business.

It's true that mergers throw up problems in the short term. And believe me, we will try to take advantage of any opportunities that arise. But you know, I have the greatest respect for the French, they're very keen. Don't forget that in the eighties, Italtel and Telettra together were a lot stronger than Alcatel. And I'm sure you know what happened next: Alcatel expanded through acquisitions and grew to the point where it could take over Lucent, or what was the old Bell Laboratories.

Is Italtel feeling the pressure from the Chinese?

Only partly. I mean, sure, customers are using the Chinese menace to drive prices down. But as things stand the Chinese have not really shown that they can deliver, and we're not as scared of them as we were a year ago.

There's a lot of talk about convergence and NGN. Do you see any future in TV over IP?

TV over IP is a complex marriage, both in financial terms and also from a regulatory point of view. Don't forget that for the retail market to develop, it has to be able to count on delivering a bandwidth of 50 megabits to the end user. That's what's required, I'm not kidding.

Telecom Italia isn't kidding either...

Telecom Italia has made enormous progress. Not a lot of people know that all trunk calls and international calls in Italy are over IP. And Telecom Italia has developed an architecture for advanced services on that backbone. They've got land-line web services, video telephony, and unified messaging between PC, land line and mobile terminals.

In the US, Cisco was quick to make inroads into the IPTV market.

Cisco's strategy is paying off in two ways. Firstly, they chose to build intelligence into the network. Today the services that make money are increasingly concentrated on the infrastructure, and less on PCs. Secondly, Cisco's decision to break into IPTV is paying dividends, yes. But the US market structure also played a part in this. Over there, the real competition against telecom operators is from cable TV.

Finally, let's talk about the stock exchange. What's going to change for Italtel now that the IPO isn't going ahead?

For Italtel the company, little or nothing has changed. The IPO would have been used to reduce debt, among other things. For now we're continuing to pay our debts from the income we are generating. Our shareholders have never dictated our investment strategy.

Generally, though, Private Equity Investment Firms rarely stay in a company for more than five years. On the contrary, a Private Equity Firm (Clayton Dubilier & Rice, ed.) has been a major shareholder of Italtel for six and a half years. A record?

It means that Italtel is worth sticking with. But don't forget, either, that private equity firms aren't in it for charity. That has to count for something.