

INTERVISTA Elserino Piol, l'uomo che creò Omnitel, sta lavorando a una rete alternativa a Telecom e a Wind

«E' l'ex monopolio che s'è mosso meglio»

«Ma sul mercato non resteranno solo Biancaneve e i sette nani: ci sarà anche qualche principe azzurro»

«**P**arlare di telefoni a un banchiere, oggi, è come parlargli di porno. Le telecomunicazioni devono quindi, prima di tutto, riconquistare credibilità. Alcuni operatori dovranno fondersi, perché da soli non reggono. E le professionalità commerciali dovranno crescere, perché oggi mancano disperatamente». Elserino Piol di banche se ne intende, perché è il cervello dei fondi di venture capital Kiwi 1 e Kiwi 2, che hanno fatto i principali investimenti di successo nell'Internet italiano, come il lancio di Tiscali e di Vitaminic. Manager storico dell'Olivetti, poi creatore di Omnitel e Infostrada, oggi imprenditore di venture capital nelle telecomunicazioni, non si colloca tra gli ottimisti né tra i pessimisti. Piol è convinto che tra qualche anno, sul mercato, non resteranno soltanto «Biancaneve e i sette nani» (cioè Telecom e pochi altri mini operatori) ma ci sarà anche qualche «principe azzurro».

Come vede il mercato?

«Male, oggi, perché è stato turbato da fattori esterni negativi e da molti errori: tra i primi la mancanza di onestà (penso a Worldcom e a Global Crossing) e le scelte sbagliate dei governi (penso alle aste Umts in Europa). Tra gli errori, cito la leggenda della convergenza fisso-mobile: i mercati sono andati nella direzione opposta. E oggi noto che l'inglese Bt migliora proprio perché ha fatto lo spin-off della telefonia mobile».

Visione pessimistica, in sostanza.

«Sì e no. Per giudicare questo mercato non bisogna guardare solo gli ex monopolisti. Loro ovviamente difendono le posizioni acquisite, in modo aggressivo. E Telecom Italia lo fa anche molto bene. Tra gli ex monopolisti, è quello che si è mosso meglio. Ma, come dicevo, non ci sono solo loro. Dall'Italia è partito un grande gruppo europeo di Internet come Tiscali di Renato Soru, che ho tenuto a battesimo io».

E i concorrenti di Telecom come li vede?

«Intanto c'è una peculiarità tutta italiana: il primo operatore è privato e il secondo è al 75% di proprietà statale. In questi anni Wind è stata prima stralodata e poi stracriticata: io penso che la verità stia nel mezzo. Forse Wind ha sbagliato a puntare tanto sulla convergenza fisso-mobile, ma ciò non toglie che sia una realtà economica importante»

E gli altri?

«Albacom è un'azienda solida, che ha un buon management e dovrebbe andare in Borsa, anche se bisogna vedere qual è realmente la volontà degli azionisti, a cominciare da Bt. Atlanet e Edisontel sono un bel punto interrogativo. Stanno studiando l'accorpamento, che non sembra facilissimo. E poi, anche qui, due grossi punti interrogativi: che cosa decideranno gli azionisti maggiori, la spagnola Telefonica (che ha riportato molti danni dalla crisi argentina) e la Fiat (che ha i suoi ben noti problemi). Poi ci sono nicchie, come quella occupata dagli svedesi di Tele 2. E c'è Tiscali».

Si dice che potrebbe essere una preda...

«Sì, potrebbe. Ma come altri. Conosco bene Renato Soru. Il suo impegno nell'azienda è molto profondo. E deriva dall'aver creato un impero Internet europeo partendo da una zona remota del continente. Non credo sia un *deal* quello che ha in mente. Piuttosto un'alleanza, questo sì. Parliamo di un personaggio molto diverso da Silvio Scaglia e

Francesco Micheli di eBiscom, che sono uomini soprattutto di finanza. E comunque eBiscom potrebbe rientrare fra i protagonisti del mercato di domani. E poi ci siamo noi, con il consorzio Elitel presieduto da Roberto Saviane, che da poco è diventato una realtà nazionale».

In tutti i Paesi europei c'è una rete di tv via cavo, alternativa a quella dell'ex monopolista. In Italia no. Quanto pesa questa mancanza, ai fini della competizione?

«Pesa molto. Ce ne accorgiamo proprio oggi, che si discute accanitamente sulle condizioni a cui Telecom offre l'accesso alla propria rete. Chiedere a Telecom di accettare lo scorporo della rete è un assurdo.

Ma resta il problema: in Italia ci sono due sole reti effettivamente nazionali, quella dell'ex monopolista e quella di Wind-Infostrada. E qui nasce il progetto Broadnet, a cui con Umberto de Julio stiamo lavorando».

Cioè?

«Vogliamo creare una

società nuova, che unifichi le varie reti di telecomunicazioni già esistenti, ma oggi isolate, e che gestisca in modo organico un'infrastruttura alternativa a quelle di Telecom e di Wind, da offrire agli operatori presenti sul mercato. L'unione farebbe la forza. E accorpando le reti il Paese disporrebbe di un network solido per la banda larga».

A proposito di reti e di regole. Telecom sostiene che, dopo quattro anni di liberalizzazione, gli ex monopolisti devono avere più libertà di movimento. E' d'accordo?

«Non mi è piaciuta affatto la dichiarazione di Marco Tronchetti Provera che ha definito "parassiti" i concorrenti di Telecom che usano la sua rete. Ma sullo scenario che lui ha in mente sono d'accordo. Le regole cosiddette "asimmetriche" servono a far nascere la concorrenza solo in una prima fase. Il punto da vedere è quanto dura questa fase. Se togliessimo subito le norme che tutelano i concorrenti prima che si siano consolidati ammazzeremmo la competizione. Tra due-tre anni invece andrebbe bene».

Come si sta muovendo l'Authority?

«Ha cervello ma pochi muscoli. Le norme sono importanti ma poi bisogna farle rispettare. Il problema non è solo nei confronti di Telecom, ma anche verso i nuovi operatori. In giro c'è troppa scorrettezza. Pensi che un'azienda di cui non faccio il nome si è procurata il codice fiscale di una persona e, senza avvisarla, le ha fatto dare la disdetta a Telecom e se l'è accaparrata come cliente. Sono stati anche stupidi, perché quella persona è la mia segretaria...».

Lei è stato il maestro di Riccardo Ruggiero e di Marco De Benedetti, che sono a capo della telefonia fissa e mobile di Telecom Italia. Ma quali sono oggi i manager più bravi?

«A parte i noti, come Caio di Excalibur, ci sono i giovani emergenti come De Luca di Noicom, Zunino di Cubecom, Antonella Pelagi di Elitel, Marchetti di Woor e Seriola di Planner. Ma il problema vero, al di là dei singoli talenti, è la mancanza diffusa di forti professionalità commerciali e di marketing. Gente che sappia seguire i clienti dall'inizio alla fine, soprattutto i clienti aziendali. Anche se Ruggiero sta portando cultura commerciale, la tradizione di Telecom, finora la principale fucina professionale, è molto tecnica».

Edoardo Segantini