

Articoli Selezionati

30/06/15	Sole 24 Ore	18 Ravera alla guida della filiera Asstel	A.Bio.	1	
30/06/15	Gazzetta del Molise	12 Telefonia mobile all'anno zero	...	2	
01/07/15	Gazzetta del Mezzogiorno Taranto	3 Teleperformance si torna a trattare	...	3	
01/07/15	Pubblicom Now	20 ***Ravera alla guida di Assotelecomunicazioni-Asstel - Aggiornato	...	4	
02/07/15	Gazzetta del Mezzogiorno Taranto	2 Teleperformance chiede l'aiuto delle istituzioni per superare le difficoltà	...	5	
03/07/15	Cor.com	25 Svolta al femminile in casa Asstel: Dina Ravera a capo dell'associazione - Dina Ravera è il nuovo presidente Asstel	...	6	
03/07/15	Gazzetta del Molise	12 Telefonia mobile all'anno zero	...	7	
05/07/15	Repubblica	20 Una bolletta in più per i telefonini. I consumatori: "Aumenti dell'8%" Longo Alessandro - Ricariche telefoniche una bolletta in più così scatta il rincaro	Longo Alessandro	8	
05/07/15	Repubblica	20 Pagine economia	...	11	
05/07/15	Repubblica	20 Prima pagina economia	...	13	
06/07/15	Repubblica Affari&Finanza	29 Poltrone in gioco - Eugenio Eger ad di Favini Ravera presidente di Asstel	Di Palma Sibilla	14	
10/07/15	Centro Pescara	16 Innovazione digitale, imprese in ritardo	Gifuni Ylenia	15	
20/07/15	Italia Oggi Sette	50 Professionisti in crescita - Dina Ravera alla guida di Assotelecomunicazioni	...	17	
29/07/15	Frankfurter Allgemeine	18 La difesa dell'assicurazione classica	Krohn Philipp	18	
31/07/15	Sole 24 Ore	11 Agcom contro Tim Vodafone e Wind sulle sim ricaricabili	Biondi Andrea	20	
01/08/15	Sole 24 Ore	8 Antitrust, faro sugli operatori mobili	Biondi Andrea	21	
02/08/15	Sole 24 Ore	14 Wind-3, brindano anche i concorrenti	A.Bio.	22	
02/08/15	Sole 24 Ore	13 Wind-3, fusione al rush finale	Biondi Andrea - Festa Carlo	23	
04/08/15	Stampa	2 Arriva la sforbiciata sulle intercettazioni. Polemica sui tagli (mancati) alla farmaceutica	Grignetti Francesco	25	
06/08/15	Tempo	15 Fusione Tre-Wind a un passo Chiusura entro la settimana	Caleri Filippo	27	
07/08/15	Sole 24 Ore	2 Tlc. Nozze Wind-3 Italia, colosso da 31 milioni di utenti - Via alla fusione tra Wind e 3 Italia	Festa Carlo	28	
07/08/15	Messaggero	3 Telefonia mobile, via libera alla fusione fra Wind e 3 Italia: colosso da 33 milioni di clienti - Via libera alla fusione tra Wind e 3 un colosso con 33 milioni di clienti	Amoruso Roberta	31	
07/08/15	Mattino	6 Wind-3 Italia, nuovo leader tra gli operatori del mobile	Amoruso Roberta	33	
07/08/15	Mf	2 Nasce Wind-3, sarà il terzo incomodo? - Wind-3, parte la rivoluzione tlc	Follis Manuel	34	
07/08/15	Tempo	15 Nozze ufficiali tra Wind e 3 Italia Nasce il primo operatore italiano	Caleri Filippo	36	
07/08/15	Pubblicità Italia Today	2 Nozze tra Wind e 3 Italia. Alla guida Maximo Ibarra - Annunciate le nozze tra 3 Italia e Wind	...	37	
07/08/15	Giornale	20 ***Via alle nozze tra Wind e 3 Italia - Aggiornato	Camera Maddalena	38	
07/08/15	Sole 24 Ore	2 ***Tlc. Nozze Wind-3 Italia, colosso da 31 milioni di utenti - Via alla fusione tra Wind e 3 Italia - Aggiornato	Biondi Andrea - Festa Carlo	39	
09/09/15	Sole 24 Ore	12 Le Tlc fanno leva sugli investimenti - La filiera delle Tlc fa leva sugli investimenti	Biondi Andrea	41	
10/09/15	MF Sicilia	1 La scommessa digitale	Lo Re Carlo	43	
11/09/15	Sicilia Catania	25 Dal digitale input alla crescita	...	44	
14/09/15	Repubblica Affari&Finanza	8 L'analisi - Wind-H3g non teme la febbre danese attese sinergie per 700 milioni l'anno	s.car.	46	
16/09/15	Sole 24 Ore	6 Incentivi banda larga nella legge di stabilità - Nella manovra gli incentivi all'ultrabroadband	Bartoloni Marzio	47	
16/09/15	Sole 24 Ore	6 Incentivi banda larga nella legge di stabilità - Nella manovra gli incentivi all'ultrabroadband	Bartoloni Marzio	48	
16/09/15	Mf	6 Legalità e occupazione per la banda ultralarga	Pira Andrea	49	
19/09/15	Giornale di Sicilia Messina - Catania	22 Lo sviluppo passa dall'innovazione	...	50	
22/09/15	Stampa Torino	61 Agenda Anche Alpitel firma sulla legalità	...	52	
25/09/15	Cor.com	1 Intervista ad Antonello Giacomelli - È l'ora della digital transformation - «Broadband, tempi certi Ci mettiamo la faccia» - «Tempi certi per realizzare le reti ultrabroadband Ci mettiamo la faccia»	Meta Federica	53	
03/10/15	Stampa	18 Fondazione Bellisario All'Expo le donne tra economia e potere	...	56	
05/10/15	Sole 24 Ore	17 Appuntamenti. A Capri va in scena la crescita digitale	A.Bio.	57	
10/10/15	Sole 24 Ore	19 In arrivo un piano E&Y per l'accelerazione 2.0	...	58	
15/10/15	Repubblica Bari	8 A Teleperformance rischio tremila esuberi "In azione le lobby"	...	59	

15/10/15	Gazzetta del Mezzogiorno Taranto	2 Clausola sociale, il voto alla Camera slitta a martedì	G. Riz.	60
15/10/15	Repubblica Bari	8 A Teleperformance rischio tremila esuberi "In azione le lobby"	...	61
15/10/15	Nuovo Quotidiano Taranto	14 Call center, non si tocchi la "clausola sociale"	...	62
16/10/15	Nuovo Quotidiano Taranto	15 Call center, accordo in bilico	Greco Carlo	63
16/10/15	Gazzetta del Mezzogiorno Taranto	2 Clausola sociale battaglia sindacale - Call center, è battaglia sulla clausola sociale	...	65
16/10/15	Nuovo Quotidiano Taranto	15 Call center, accordo in bilico	Greco Carlo	67
19/10/15	Repubblica Affari&Finanza	71 Rapporto information technology - Risparmi e semplificazione, è la app economy	Carli Stefano	69
19/10/15	Gazzetta del Mezzogiorno Taranto	4 Il call center attende la clausola sociale - Una settimana decisiva per il futuro dei call center	...	71
20/10/15	Sole 24 Ore	17 Assicurazioni per i call center - Un ombrello ai call center	Palmiotti Domenico	73
20/10/15	Sicilia	32 Sit-in per il Ddl sulle garanzie nei cambi d'appalto	...	74
21/10/15	Sicilia Catania	25 Ieri protesta ad Almaviva «Non s'appaltano i nostri diritti» - Call center: «I diritti non si appaltano»	Fatuzzo Roberto	75
21/10/15	La Notizia	7 Guerra sui call center Cercasi paracadute per chi non lavora più	Sansonetti Stefano	77
21/10/15	Sicilia	25 Ieri protesta ad Almaviva «Non s'appaltano i nostri diritti» - Call center: «I diritti non si appaltano»	Fatuzzo Roberto	79
22/10/15	Gazzetta del Mezzogiorno Taranto	1 Clausola sociale per i call center il voto in aula è slittato ad oggi	...	81
26/10/15	Italia Oggi Sette	50 Professionisti in crescita - Caldera al vertice delle Hr Vodafone	...	82
27/10/15	Sole 24 Ore	46 In breve - Arriva la banca dati degli utenti morosi	...	83
28/10/15	Avvenire	19 Intervista a Roberto Boggio - «Ai call center serve il credito d'imposta»	Carucci Maurizio	84
28/10/15	Handelsblatt	34 Quando vale la pena cambiare	Hagen Jens	85
29/10/15	Quotidiano di Sicilia	5 I "morosi del telefono" - Garante Privacy: contro i morosi del telefono arriva la banca dati	Giuliano Michele	88
05/11/15	Italia Oggi	28 Telefonia, banca dati per i morosi	Grigolon Gloria	90
17/11/15	Sole 24 Ore	16 Troppi ritardi sulla fibra - «Troppi ritardi per le regole sulla posa della fibra»	Biondi Andrea	91
18/11/15	Unita'	12 Call center, sia clausola sociale: lavoratori tutelati dai cambi di appalto	Franchi Massimo	92
20/11/15	Cor.com	30 Addio al "turismo telefonico"	Panetta Rocco	93
20/11/15	Cor.com	25 Laura Di Raimondo nuovo direttore Asstel	...	94
21/11/15	La Croce	2 Telefonisti: perde chi resta in Italia	Mercogliano Luigi	95
30/11/15	Repubblica Affari&Finanza	29 Poltrone in gioco - Laura Di Raimondo nuovo direttore di Asstel	Di Palma Sibilla	98
30/11/15	Stampa	15 Internet veloce quanti intralci - Internet veloce, burocrazia lenta	Russo Massimo	99
30/11/15	Italia Oggi Sette	50 Professionisti in crescita - Laura Di Raimondo direttore di Asstel	...	103
30/11/15	Fondazione Marisa Bellisario	6 Essere donne	Vaccarezza Silvia	104
30/11/15	Fondazione Marisa Bellisario	33 Dina Ravera	...	106
01/12/15	Corriere della Sera	37 Cambi di poltrona - Bortolotti sale in Retelit Lamartina in Ca Technologies	Fava Felice	107
05/12/15	Denaro	5 Carriere - Piccola Industria, resta Bencivenga	...	108
06/12/15	Sole 24 Ore Nòva	12 Il potere trasformativo della banda larga mobile	Longo Alessandro	109
11/12/15	Cor.com	13 Formazione, spazi, leadership La rivoluzione Smart working	Di Raimondo Laura	113
23/12/15	Sole 24 Ore	20 Verso un'intesa per i call center - Nuova intesa al via per i lavoratori dei call center	Biondi Andrea	115
23/12/15	Giornale di Sicilia	10 In breve - O Sono 35 mila Call-center, nuovo accordo a tutela lavoratori	...	116
23/12/15	Giornale di Sicilia Palermo e Provincia	10 Call-center, nuovo accordo a tutela lavoratori	...	117
23/12/15	Conquiste del Lavoro	3 Call center Siglato integrativo per 35mila co.co.co.	Ce.Au.	118
27/12/15	Repubblica	25 Bollette tlc, rivolta anti-trasparenza	Longo Alessandro	119

Tlc

Ravera alla guida della filiera Asstel

■ Sarà Dina Ravera a guidare, per il biennio 2015-2017 Assotelecomunicazioni-Asstel, l'associazione che nel sistema Confindustria rappresenta la filiera delle telecomunicazioni.

Attuale chief operating officer di 3 Italia e anche prima donna alla guida dell'associazione, Dina Ravera succede a Cesare Avenia, presidente di Ericsson Italia che lascia la presidenza di Asstel dopo 4 anni e due mandati. Ingegnera, Dina Ravera è anche ad di 3lettronica Industriale, la rete televisiva digitale nazionale di 3 Italia e membro del Cda di 3 Italia e A2A. «Ereditò una rappresentanza - dice il neopresidente - che in questi anni ha saputo accompagnare e sostenere lo sviluppo delle Tlc come asset strategico del Paese». In questo biennio, aggiunge il neopresidente Ravera, «vi sarà anche il mio personale impegno a lavorare per la parità di genere e sulle pari opportunità».

Per il 2015-2017 il Comitato di Presidenza sarà composto da Andrea Antonelli (Almaviva), Alberto Calcagno (Fastweb), Massimo Canturi (Comdata), Gianluca Cimini (BT Italia), Pietro Guindani (Vodafone Italia), Maximo Ibarra (Wind), Nunzio Mirtillo (Ericsson), Marco Patuano (Telecom Italia), Luca Scano (Tiscali). L'assemblea ha anche rinnovato in parte la composizione del Consiglio Direttivo (2014-2016), eleggendo 4 nuovi consiglieri - Oscar Cicchetti (Inwit), Stefano Parisi (Chili), Marco Tripi (Almaviva), Mimmo Zappi (Colt Italia) - ai quali si aggiunge il past president Cesare Avenia come componente di diritto.

A. Bio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Telefonia mobile all'anno zero

Troppe le difficoltà nei sistemi a Termoli per mancanza di tecnologia 4G

TERMOLI. La connessione dati di telefonia mobile a Termoli è scarsa, scarsissima a dire il vero e nelle ultime settimane di difficoltà se ne sono registrate ancora di più.

Tra chi imputa i disservizi ai lavori per la fibra ottica e chi invece li ritiene "quasi storici", c'è da dire che l'attesa banda ultra veloce è quasi un miraggio. Non è da meno la rete standard per le chiamate e quella fissa dove di lamentele per i disservizi se ne vedono un po' ovunque. A dar robustezza (e forse rassegnazione) a quanto abbiamo affermato sono gli ultimi dati diffusi da Asstel che confermano lo stentare a crescere dell'utilizzo della tecnologia 4G.

Ciò, quindi, mette in antitesi due fattori: se da un lato le infrastrutture dedicate stanno crescendo con ritmi maggiore della media europea, dall'altro la richiesta di contratti telefonici con opzione 4G LTE abilitata non decolla, posizionandosi molto al di sotto della stessa media.

Perché? Presto detto: i costi e la copertura sono un fattore correlato per-

ché (e basta farsi quattro chiacchiere qua e là) parlare di Lte in giro è scoprire di decine di utenti che pur avendolo attivato riscontrano una quasi totale assenza di copertura eppure, a visitare i siti delle compagnie, la stessa sarebbe "assicurata". Perché accade questo? Sarebbe tutto da capire...

Ragionando un po' più ad ampio raggio, andiamo a spulciare i dati del VI Rapporto dell'AssoTelecomunicazioni che rivela come la rete 4G LTE raggiunga al momento l'84% della popolazione (media europea: 80%). Tuttavia il problema risiede e, anche a livello nazionale, proprio nell'utilizzo della rete con gli operatori che però annunciano che entro il 2017 la rete 4G LTE raggiungerà il 95% della popolazione.

Anche noi da Termoli ci speriamo ma nello stesso tempo preghiamo affinché qualcuno possa sistemare questa assurda serie di disservizi che, per chissà quale motivo, grava sul nostro territorio.

Perché parliamo al plurale? Facile: a voi funziona bene il digitale terrestre?



LA VERTENZA GENTILE (PD): È UN PROBLEMA DI RILIEVO NAZIONALE

Teleperformance si torna a trattare

● Riprende la trattativa per il call center Teleperformance dopo il lungo incontro dei giorni scorsi al ministero del Lavoro. Stamattina alle 11 è fissato a Roma un nuovo incontro in azienda con i sindacati dei lavoratori delle comunicazioni, poi alle 15 ci si sposterà al ministero dello Sviluppo economico dove è convocato un tavolo di settore. Saranno presenti i sindacati nazionali dei lavoratori delle comunicazioni, Assocontact, Asstel (Telco) e Welfare. In discussione è la possibilità che i committenti pubblici riconoscano ai call center il giusto valore del lavoro in modo da limitare gli effetti dannosi delle gare al massimo ribasso. Problema, questo, che danneggia i call center più grandi e che ormai sono fuori dagli sgravi contributivi. Sono stati i sindacati a chiedere questo passaggio al ministero dello Sviluppo economico nella convinzione che la crisi di Teleperformance non si affronta solo intervenendo sul costo del lavoro aziendale, ma agendo anche su altri fattori della produzione e del fatturato. Le parti si sono impegnate a trovare un'intesa per Teleperformance entro il 10 luglio. La società chiede una riduzione del costo del lavoro, la conferma

dell'accordo sottoscritto due anni fa e scaduto ieri e il passaggio a 20 ore di lavoro settimanali, altrimenti i call center di Taranto e Roma-via Di Priscilla che sono in perdita, saranno messi sul mercato e venduti.

Per l'eurodeputato Pd Elena Gentile, «la crisi del settore dei call center, come dimostra la vertenza Teleperformance è ormai un problema di rilevanza nazionale, che rischia di causare la cancellazione d'importanti realtà produttive. Tali crisi mettono in ginocchio realtà territoriali afflitte da diverse crisi occupazionali e comportano un rischio di vera e propria desertificazione industriale, come è il caso della città di Taranto». «Ci pare dunque importante - afferma Gentile - la decisione del Governo italiano di convocare un tavolo interministeriale per il 10 luglio con l'obiettivo di ragionare a 360 gradi non solo della singola vicenda tarantina ma di tutte le gravi problematiche che il settore affronta nel nostro Paese. Respingiamo con forza - dice Gentile - l'idea per cui le soluzioni alla crisi del settore siano esclusivamente il taglio del costo del lavoro e della manodopera e la delocalizzazione delle attività in Paesi dove i costi sono più bassi».



Ravera alla guida di Assotelecomunicazioni-Asstel

Per la prima volta sarà una donna a guidare Assotelecomunicazioni-Asstel. L'assemblea dell'associazione – che nel sistema Confindustria rappresenta gli operatori telefonici di rete fissa e mobile, i fornitori di apparati e di servizi di rete, le aziende di software per le telecomunicazioni, le infrastrutture di rete e le aziende di contact center – ha nominato Dina Ravera alla presidenza. Ravera, che assume l'incarico per il biennio 2015-2017, succede a Cesare Avenia che lascia dopo quattro anni di presidenza e due mandati. Ingegnere elettronico con una esperienza decennale all'interno di McKinsey, è dal 2004 coo di 3 Italia oltre a essere anche amministratore delegato di 3lettronica Industriale, rete tv digitale nazionale di 3 Italia, e membro del cda di 3 Italia e A2A. Nel prossimo biennio, collaborerà con la nuova squa-

dra del comitato di presidenza composto da Andrea Antonelli (Almaviva Contact), Alberto Calcagno (Fastweb), Massimo Canturi (Comdata), Gianluca Cimini (BT Italia), Pietro Guindani (Vodafone Italia), Maximo Ibarra (Wind Telecomunicazioni), Nunzio Mirtillo (Ericsson Telecomunicazioni), Marco Patuano (Telecom Italia), Luca Scano (Tiscali). L'assemblea ha anche rinnovato una parte del consiglio direttivo (2014- 2016) con l'elezione dei 4 nuovi consiglieri Oscar Cicchetti (Inwit), Stefano Parisi (Chili), Marco Tripi (Almaviva Contact), Mimmo Zappi (Colt Italia), ai quali si aggiunge il past president Cesare Avenia come membro di diritto.



DINA RAVERA

LA VERTENZA IERI DOPPIO TAVOLO A ROMA: IN AZIENDA E AL MISE

Teleperformance chiede l'aiuto delle istituzioni per superare le difficoltà

● Doppio incontro ieri a Roma, nella sede di Teleperformance e al ministero dello Sviluppo economico, per trovare una soluzione alla crisi che coinvolge i call center di Taranto e Roma (via Di Priscilla) dove sono in bilico quasi 3mila posti di lavoro, di cui quasi 2600 a Taranto e di questi 1600 a tempo indeterminato.

«Abbiamo proseguito il confronto intrapreso giorni al ministero del Lavoro - spiega l'ad di Teleperformance Italia, Gabriele Piva - e cominciato un approfondimento sui temi della maggiore flessibilità ed efficienza. Il 10 luglio, come convenuto, ci rivedremo al ministero del Lavoro per tirare le fila e vedere se un nuovo accordo è possibile, però dobbiamo essere anche molto chiari: il settore non è all'anno zero, passi e sforzi per ridurre i costi ed essere competitivo ne sono stati fatti grazie alle azioni delle aziende, dei sindacati e dei lavoratori. Adesso - aggiunge Piva - c'è una parte importante che devono svolgere le istituzioni, ovvero mettere il settore dei call center nelle condizioni di operare eliminando e riducendo tutte quelle anomalie che oggi lo penalizzano, vedi, per esempio, le gare al massimo ribasso».

E quest'aspetto, in particolare, è stato esaminato al tavolo del Mise coordinato da Giampiero Castano, responsabile dell'area vertenze. C'erano i vertici di Assocontact e Assotel, che sono associazioni di categoria, e tre importanti società di call center: Almaviva, Abramo e Comdata. Il Mise, riferiscono fonti aziendali, ha dato, rispetto alle altre sedute del tavolo, un taglio più pragmatico e chiesto alle parti di focalizzare i temi prioritari che ora saranno oggetto di un documento. Si è parlato del contesto in cui oggi lavora il settore. Posta attenzione sulla necessità di evitare il massimo ribasso nelle gare, questione che il Mise, con una specie di «moral suasion», evidenzierà soprattutto alla committenza pubblica.

La multinazionale Teleperformance ha posto sul tavolo da settimane l'esigenza di ridurre le perdite di gestione, molto elevate soprattutto a Taranto (intorno agli 8 milioni nel 2014), e per questo ha avanzato una serie di proposte che vanno dall'orario a 20 ore settimanali - ridotto quindi - alla riconferma dell'accordo scaduto a fine giugno e durato due anni che ha ridotto una serie di voci del costo del lavoro. In caso di mancata intesa, il call center di Parco Leonardo a Roma, con i conti a posto, verrà conferito ad una newco, mentre quelli «deficitari» saranno messi sul mercato e venduti. I sindacati temono che questo preluda a licenziamenti.





Cambio al vertice

Svolta al femminile in casa
Asstel: Dina Ravera
a capo dell'associazione

Dina Ravera è il nuovo presidente Asstel

*La Cfo di 3 Italia:
«Lo sviluppo delle tlc
è un asset strategico
Avanti sulla digital
transformation
In questi due anni
voglio lavorare
per la parità di genere
e le pari opportunità»*

Sarà per la prima volta una donna a guidare la rappresentanza della filiera delle telecomunicazioni in Italia: ad assumere l'incarico per il biennio 2015-2017 è infatti **Dina Ravera**: succede a **Cesare Avenia**, che lascia dopo quattro anni di presidenza e due mandati.

Ingegnere elettronico con una esperienza decennale all'interno di **McKinsey**, Ravera è dal 2004 Chief operating officer di **3 Italia** e attualmente è anche amministratore delegato di **3lettronica Industriale**, la rete televisiva digitale nazionale di **3 Italia** e membro del cda di **3 Italia** e **A2A**. "Ereditò una rappresentanza che in questi anni ha saputo accom-

pagnare e sostenere lo sviluppo delle tlc come asset strategico del Paese, aprendo un ampio fronte di collaborazione con le istituzioni, i governi e le autorità di regolazione - afferma la neo presidente - Infrastrutturazione, evoluzione della normativa, semplificazioni, digitalizzazione, privacy, riforma degli appalti, fiscalità, sono fra i temi principali su cui Asstel continuerà a impegnarsi per contribuire con le proprie proposte e competenze a spingere l'Italia verso la trasformazione digitale e la crescita competitiva".

"In questo biennio - prosegue Ravera - vi sarà anche il mio personale impegno a lavorare per la parità di genere e sulle pari opportunità, certa così di offrire un contribuito positivo al nostro settore.

È un fatto ormai accertato che le performance economiche delle imprese migliorano proporzionalmente alla presenza di manager donne nei loro organigrammi, e questo vale anche nei settori tecnologici come il nostro, in cui non mancano di certo esempi eccellenti a livello internazionale". ■



Dina Ravera
presidente di Asstel

Telefonia mobile all'anno zero

Troppe le difficoltà nei sistemi a Termoli per mancanza di tecnologia 4G

TERMOLI. La connessione dati di telefonia mobile a Termoli è scarsa, scarsissima a dire il vero e nelle ultime settimane di difficoltà se ne sono registrate ancora di più.

Tra chi imputa i disservizi ai lavori per la fibra ottica e chi invece li ritiene "quasi storici", c'è da dire che l'attesa banda ultra veloce è quasi un miraggio. Non è da meno la rete standard per le chiamate e quella fissa dove di lamentale per i disservizi se ne vedono un po' ovunque.

A dar robustezza (e forse rassegnazione) a quanto abbiamo affermato sono gli ultimi dati diffusi da Asstel che confermano lo stentare a crescere dell'utilizzo della tecnologia 4G.

Ciò, quindi, mette in antitesi due fattori: se da un lato le infrastrutture dedicate stanno crescendo con ritmi maggiore della media europea, dall'altro la richiesta di contratti telefonici con opzione 4G LTE abilitata non decolla, posizionandosi molto al di sotto della stessa media.

Perché? Presto detto, i costi e la copertura sono un fattore correlato perché (e basta farsi quattro chiacchiere qua e là) parlare di Lte in giro è scoprire di decine di utenti che pur avendolo attivato riscontrano una quasi totale assenza di copertura eppure, a visitare i siti delle compagnie, la stessa sarebbe "assicurata".

Perché accade questo? Sarebbe tutto da capire... .

Ragionando un po' più ad ampio raggio, andiamo a spulciare i dati del VI Rapporto dell'AssoTelecomunicazioni che rivela come la rete 4G LTE raggiunga al momento l'84% della popolazione (media europea: 80%). Tuttavia il problema risiede è, anche a livello nazionale, proprio nell'utilizzo della rete con gli operatori che però annunciano che entro il 2017 la rete 4G LTE raggiungerà il 95% della popolazione.

Anche noi da Termoli ci speriamo ma nello stesso tempo preghiamo affinché qualcuno possa sistemare questa assurda serie di disservizi che, per chissà quale motivo, grava sul nostro territorio.

Perché parliamo al plurale? Facile: a voi funziona bene il digitale terrestre?



IL CASO

Una bolletta in più
per i telefonini
I consumatori:
“Aumenti dell’8%”

Si pagherà il canone
ogni 4 settimane

ALESSANDRO LONGO A PAGINA 20

Ricariche telefoniche una bolletta in più così scatta il rincaro

Canone dopo 4 settimane e non a fine mese: aumento nascosto dell’8%

ALESSANDRO LONGO

ROMA. Gli operatori mobili italiani si sono inventati la 13esima. Come lo stipendio, ma al contrario: una bolletta in più all’anno da far pagare agli utenti. Tim, Vodafone e Wind sono passati infatti a offerte ricaricabili che hanno canoni ogni quattro settimane, 28 giorni, invece che una volta al mese. Non è certo la stessa cosa, perché a parità di canone significa pagare circa l’8 per cento in più: 13 mensilità all’anno, appunto. Non solo: Tim non si è limitato ad applicare la novità alle nuove tariffe, ma la farà scattare anche sulle vecchie. Cioè sugli utenti già attivi, che in questi giorni stanno ricevendo un sms di avviso: dal 2 agosto, addebiti ogni quattro settimane invece che una volta al mese. Per consolazione, Tim regala tre mesi di telefonate gratis la domenica. Come con tutti i casi di “rimodulazioni” (cioè cambi sulle tariffe già attivate dagli utenti), per legge c’è il diritto alla disdetta gratuita. «Queste rimodulazioni le fanno sempre in piena estate, quando forse c’è meno attenzione da parte degli utenti», fa sapere Marco Pierani, responsabile rapporti istituzionali di Altroconsumo. Wind e Tim sottolineano che si tratta di un’opera di «semplificazione e di maggiore tra-

sparenza per gli utenti nella gestione dei rinnovi».

Chi si trova “rimodulato” farebbe bene confrontare le varie alternative. Ad esempio le nuove di Tim qualcosa in più offrono rispetto quelle che erano su base mensile. Per esempio, Tim Special Start ha mille minuti e 2 GB di internet, mentre prima erano 600 minuti e 1 GB (ma c’erano anche gli sms, ora “uccisi” da Whatsapp e Facebook nelle abitudini dei consumatori). Sempre a 20 euro, prima e adesso. In entrambi i casi, i minuti di Tim sono senza scadenza, cioè quelli non consumati sono cumulabili nei mesi successivi (caso unico nel mercato italiano). Wind e Vodafone sono passate da formula mensile a quadri-settimanale a parità di costo (lo svantaggio quindi per l’utente non è compensato). Con Vodafone, avere 500 minuti e 1 GB prima costava 15 euro al mese; adesso lo stesso prezzo ogni quattro settimane dà 400 minuti, 100 sms e 1 GB. In questo periodo è possibile ri-medire attivando la nuova promozione Summer Card: 2 GB al mese per tre mesi per un totale 10 euro. Dopo i tre mesi, i 2 GB costano 10 euro ogni quattro settimane.

Anche la All Inclusive di Wind passa da costo mensile a quadri-settimanale lasciando il re-

sto invariato: 12 euro, 500 minuti, 500 sms, 1 GB. In compenso, il canone della All Digital scende di due euro con il passaggio a quadri-settimanale (500 minuti, sms illimitati, 2 GB; con l’impegno di usare solo i canali digitali di contatto con l’operatore). 3 Italia è il solo a non essere passato alle nuove formule (una delle nuove ricaricabili ha 800 minuti/sms e 4G in 12 euro mensili). Da tempo però ha soglie di traffico settimanali, quindi più facili da sfornare. Certo è che gli operatori ora non si possono più permettere una guerra dei prezzi: nel 2014 i ricavi della telefonia mobile sono calati del 10 per cento (meno 1,7 miliardi di euro), secondo un recente rapporto Asstel. Le tariffe quadri-settimanali potrebbero spingere gli utenti a spendere di più.

CRIPRODUZIONE RISERVATA



Le nuove offerte ricaricabili

TELECOM

PRIMA	ORA
Tim Special Start 600 minuti (senza scadenza) ● 600 sms ● 1 GB 20 euro al mese	Tim Special Start 1000 minuti (senza scadenza) ● No sms ● 2 GB 20 euro ogni 4 settimane

VODAFONE

PRIMA	ORA
Scegli Voce +1GB 500 minuti ● 1 GB 15 euro al mese	Flexi Start + 1 GB 400 minuti ● 100 sms ● 1 GB 15 euro ogni 4 settimane

WIND

PRIMA	ORA
All inclusive 500 minuti ● 500 sms ● 1 GB 12 euro al mese	All inclusive 500 minuti (senza scadenza) ● 500 sms ● 1 GB 12 euro ogni 4 settimane



AMARA SORPRESA
Il passaggio dalla bolletta
mensile a quella "ogni
quattro settimane", per le
offerte ricaricabili
abbinate agli smartphone,
costerà agli ignari utenti
l'8% in più della spesa
attuale. E dunque una
sorta di tredicesima
mensilità, rispetto alle
dodici bollette classiche in
uso sin ad oggi

Economia

FINANZA & MERCATI

IL MERCATO

ALESSANDRO PENATI

Fibra obbligatoria e altri miti da sfatare sulla banda larga affare di Stato

Da almeno dieci anni esperti, top manager, accademici, imprenditori, ministri, primi ministri e vice ministri discutono sulla "Banda Larga" che non c'è. Difficile aggiungere granché al dibattito. Solo un commento su alcune diffuse convinzioni.

La banda larga è un'infrastruttura strategica per la crescita del Paese e questo giustifica un intervento pubblico. 100 euro di investimenti nella Banda Larga sarebbero 100 euro di maggiori redditi e profitti per chi fornisce il lavoro e il capitale per costruirla, e quindi 100 euro di aumento del Pil. E' l'effetto diretto. Poi c'è l'effetto indotto: nuovi prodotti e servizi che generano redditi e profitti aggiuntivi, aumentando ulteriormente il Pil. Investire nella Banda Larga avrebbe così un effetto moltiplicativo sulla crescita del Paese. Sembra convincente, ma... A chi andrebbero i soldi degli investimenti per costruirla, farà funzionare e utilizzerà (sistemi operativi, tecnologia, informatica, trasmissione segnali, smart phone, cloud, gestione dati)? Quasi tutti fornitori stranieri. Più che al Pil, si darebbe impulso alle importazioni e al pagamento di utili e royalties all'estero. Ma forse si conta sull'effetto indiretto, sulle grandi iniziative imprenditoriali che crescono attorno alla rete, come i voli di EasyJet o Ryanair, gli acquisti su Amazon o Ebay, la musica di iTunes o Spotify, i video di YouTube, le foto su Instagram, i social network di Twitter e Facebook, le app di iPhone e Samsung, i viaggi di Expedia. Ma sono tutte imprese straniere! Per fare della Rete uno strumento di sviluppo ci vuole l'iniziativa dei privati che la sfruttano per trasformare idee imprenditoriali in grandi aziende di successo. Negli Usa è stato così; ma in Italia quante sono le grandi imprese cresciute attorno alla Rete?

La Banda Larga deve portare la fibra in casa degli italiani. Ho impiegato mesi per riuscire ad acciapparmi alla fibra che passava sotto al marciapiede di casa. E altri mesi per negoziare il passaggio per cantine altrui e tracce condonate. La fibra arriva in casa ma il segnale dal router fatica a superare i muri vecchi e spessi. Così, navigo più velocemente usando il telefonino 4G come hotspot. Non sarebbe più facile e meno costoso coprire gli edifici col WiFi? Nei paesi dove la fibra nelle case è più diffusa, c'era tanta televisione via cavo: ma da noi, no. Visto però che abbiamo una rete mobile avanzata non sarebbe più logico puntare sul WiFi, che già permette velocità superiori alla fibra, per entrare nelle case?

La Banda Larga è il futuro del media: la tv interattiva via internet. La velocità della Banda Larga serva prevalentemente a trasportare immagini e video; ma questo non significa un futuro rosso per i media. In Italia il reddito è stagnante da anni e le prospettive magre. Il consumo aggregato, dunque, può crescere poco. Come pure la spesa complessiva degli italiani per i media e l'intrattenimento, nonché la spesa pubblicitaria. La tv interattiva più che un'opportunità di espansione per i media sarà un travaso di ricavi dalla tv generalista e a pagamento a quella in Rete. In questo travaso, i contenuti (film, eventi sportivi, serie, spettacoli) sono sempre gli stessi e chi produce quelli di successo è indifferente al canale di distribuzione: tanto la sua fetta della torta non cambia. Il resto della torta, che in Italia cresce poco, se lo devono dunque spartire società televisive e telefoniche. Per loro la Banda Larga non sembra un grande affare. Piuttosto un potente incentivo a fondersi, come sta accadendo nel mondo.

La Banda Larga porta il progresso sociale eliminando la barriera tra chi ha l'accesso a internet e chi no. Il problema degli anziani e di chi non ha accesso alla rete non si risolve aumentando la velocità di internet: sarebbe come aumentare la potenza delle auto per venire incontro a chi non ha la patente. I paesini di montagna non coperti da rete sono un problema diverso: lo Stato dovrebbe bandire delle gare per portare il servizio dove il privato non è economico farlo, finanziandone il costo.

Tutti vorremmo internet super veloce e disponibile ovunque. Ma non siamo disposti a pagare il costo, né vedo grandi iniziative imprenditoriali che crescano attorno alla Rete. In tal caso, meglio che lo Stato stia alla larga; o si rischia che una bella fetta dei soldi del contribuente finisca inutilmente in tasche straniere.

Ricariche telefoniche una bolletta in più così scatta il rincaro

Canone dopo 4 settimane e non a fine mese: aumento nascosto dell'8%

ALESSANDRO LONGO

ROMA. Gli operatori mobili italiani si sono inventati la 13esima. Come lo stipendio, ma al contrario: una bolletta in più all'anno da far pagare agli utenti. Tim, Vodafone e Wind sono passati infatti a offerte ricaricabili che hanno canoni ogni quattro settimane, 28 giorni, invece che una volta al mese. Non è certo la stessa cosa, perché a parità di canone significa pagare circa l'8 per cento in più: 13 mesi sull'anno, appunto. Non solo Tim non si è limitato ad applicare la novità alle nuove tariffe, ma la farà scattare anche sulle vecchie. Cioè sugli utenti già attivi, che in questi giorni stanno ricevendo un sms di avviso: dal 2 agosto, addebiti ogni quattro settimane invece che una volta al mese. Per consolazione, Tim regala tre mesi di telefonate gratis la domenica. Come con tutti i casi di "rimodulazioni" (cioè cambi sulle tariffe già attivate dagli utenti), per legge c'è il diritto alla disdetta gratuita. «Queste rimodulazioni le fanno sempre in piena estate, quando forse c'è meno attenzione da parte degli utenti», fa sapere Marco Pierani, responsabile rapporti istituzionali di Altroconsumo. Wind e Tim sottolineano che si tratta di un'opera di "semplificazione" e di maggiore trasparenza per gli utenti nella gestione dei rinnovi».

Chi si trova "rimodulato" farebbe bene confrontare le varie alternative. Ad esempio le nuove di Tim qualcosa in più offrono rispetto quelle che erano su base mensile. Per esempio, Tim Special Start ha mille minuti e 2 GB

Le nuove offerte ricaricabili

TELECOM	
PRIMA	ORA
Tim Special Start 500 minuti (senza scadenza)	Tim Special Start 1000 minuti (senza scadenza)
• 600 sms • 1 GB	• No sms • 2 GB
20 euro al mese	20 euro ogni 4 settimane

VODAFONE	
PRIMA	ORA
Scaglia Voce + 1GB 500 minuti	Flexi Start + 1GB 400 minuti
• 1 GB	• 100 sms • 1 GB
15 euro al mese	15 euro ogni 4 settimane

WIND	
PRIMA	ORA
All inclusive 500 minuti	All inclusive 500 minuti (senza scadenza)
• 500 sms • 1 GB	• 500 sms • 1 GB
12 euro al mese	12 euro ogni 4 settimane

sono senza scadenza, cioè quelli non consumati sono cumulabili nei mesi successivi (caso unico nel mercato italiano). Wind e Vodafone sono passate da formula mensile a quadri-settimanale a parità di costo (lo svantaggio quindi per l'utente non è compensato). Con Vodafone, avere 500 minuti e 1 GB prima costava 15 euro al mese; adesso lo stesso prezzo ogni quattro settimane da 400 minuti, 100 sms e 1 GB. In questo periodo è possibile rimediare attivando la nuova promozione Summer Card: 2 GB al mese per tre mesi per un totale 10 euro. Dopo i tre mesi, i 2 GB costano 10 euro ogni quattro settimane.

Anche la All Inclusive di Wind passa da costo mensile a quadri-settimanale lasciando il resto invariato: 12 euro, 500 minuti, 500 sms, 1 GB. In compenso, il canone della All Digital scende di due euro con il passaggio a quadri-settimanale (500 minuti, sms illimitati, 2 GB; con l'impegno di usare solo i canali digitali di contatto con l'operatore). 3 Italia è il solo a non essere passato alle nuove formule (una delle nuove ricaricabili ha 800 minuti/sms e 4G in 12 euro mensili). Da tempo però ha soglie di traffico settimanali, quindi più facili da sfornare. Certo è che gli operatori ora non si possono più permettere una guerra dei prezzi: nel 2014 i ricavi della telefonia mobile sono calati del 10 per cento (meno 1,7 miliardi di euro), secondo un recente rapporto Astsel. Le tariffe quadri-settimanali potrebbero spingere gli utenti a spendere di più.



STUDIO CGIA / LA CADUTA DELLE QUOTAZIONI RIDUCE IL PATRIMONIO DEGLI ITALIANI, CRESCЕ IL PESO DEL FISCO

Immobili, persi mille miliardi ma tasse su del 31%

VALENTINA CONTE

ROMA. Le tasse salgono, il valore degli immobili sprofonda. Negli ultimi cinque anni, calcola la Cgia Mestre, il valore economico di tutti gli immobili italiani (case, negozi, capannoni e quant'altro) crolla addirittura di 1.200 miliardi pari al 14,2%, mentre il peso del fisco si impenna di 12 miliardi e 300 milioni. Ovvvero lievitata di quasi un terzo (+31,2%), passando dai 40 miliardi del 2010 ai 52 miliardi del 2014. Una vacca da mangiare, insomma.

«Siamo meno ricchi, ma paghiamo di più», commenta il segretario della Cgia, Giuseppe Bertolussi. «Due fenomeni di segno opposto che hanno contri-

buito a spingere il settore dell'edilizia nella crisi più pesante mai registrata negli ultimi settant'anni». A calare con maggior forza sono le abitazio-

ni (prime e seconde case), deprezzate in un solo lustro per l'ipercalibra cifra di 1.072 miliardi (il 17% in meno), mentre gli uffici e il resto tracollano di "sol" 137 miliardi. Un capitale erosio-

ne dalla crisi e mangiato dalle tasse. Tutte Ires, Ires, regi-

stro e bollo sui contratti di loca-

zione e sui passaggi di proprie-

tà, cedolare secca, Iva, imposte

ipotecarie e catastali, di succe-

sioni e donazione. Per finire con Ici, Imu, Tasi, imposta di

scopo, Tasi.

Conseguenza inevitabile, il tracollo delle compravendite fa-

vorio anche dal credit crunch:

208 mila operazioni in meno

nel quinquennio (il 27,3%) per

le abitazioni e 12.500 contrazio-

ni per capannoni e negozi

(-25,1%). Con le ripercussioni classiche su indotto e artigiani dell'edilizia e del mobile, «co-stretti a gettare la spugna o nella migliore delle ipotesi a ridurre drasticamente il personale», sottolinea la Cgia. «Speriamo che la riforma del catasto tenga conto di questa situazione», insiste Bortolussi. «Con la revisione delle rendite e l'introduzione della local tax, che dovrebbe eliminare Tasi e Imu, va assolutamente scongiurato l'ipotesi di un ulteriore aggravio fiscale». Per ora la riforma è statinata (era nel pacchetto dei decreti attuativi della delega fiscale di giugno). Ma non è ancora chiaro se riaprirà con la legge di stabilità in autunno.

UNIVERSITY PRESS

IREN ACQUA GAS
ESTRATTO PROCEDURA APERTA
Iren Acqua Gas S.p.A.
AVVISO PUBBLICO APERTO PER LA
GESSIONE DEL RAMO DI AZIENDA DI
IREN ACQUA GAS S.p.A. CHE SVOLGE
ATTIVITÀ DI DISTRIBUZIONE GAS
METANO PER AUTOTRASPORTO.
Termino ricevimento offerte: ore 12 del
22/07/2015.
Bandito integrale reperibile su:
http://www.irenacquagas.it/bandi_gara.asp

**PROMETTEA OTTIMISTA
I CONSUMI TORNANO A SALIRE.**

Tornano a crescere i consumi in Italia e nel 2015 segneranno un +1,2% spinti da una prima ripresa dell'occupazione, bonus e grandi eventi, per poi proseguire ad un ritmo di crescita dell'1,1% nei due anni successivi, toccando nel 2017 i 956 miliardi. È quanto emerge dall'ultimo Rapporto Club Consumo di Prometeia.



**CONFESERCENTI SUI SALDI
200 EURO A FAMIGLIA**

Sono 28 milioni gli italiani che approfitteranno dei saldi estivi; e solo in questo week end saranno più di 9 milioni, per un spesa media di 200 euro a famiglia. È la stima di Confesercenti nel giorno in cui i saldi sono partiti in tutt'Italia. Il 58% punterà al capo pregiato strappato al prezzo più conveniente, ma ben il 34% opterà decisamente per il low cost.

21



Crolli in Borsa, la Cina teme la bolla

Listini a Shanghai -30%, sospese 28 Ipo. Fondo da 19 miliardi di dollari contro il panico

**IL CASO
GIOVANNI PONS**

MILANO. La bolla sui mercati finanziari cinesi sta scoppiano e operatori e autorità corrono ai ripari. Nelle ultime tre settimane le Borse di Shanghai e Shenzhen hanno perso rispettivamente il 28,6% e il 33,2% bruciando una capitalizzazione di circa 2800 miliardi di dollari, interrompendo una cavalcata che aveva portato i listini a guadagnare il 150% in un anno. Ora si sta cercando di fermare l'emorragia e ieri i principali broker cinesi, tra cui Citic Securities, Haitong Securities e Guotai Junan Securities hanno annunciato di aver creato un fondo da 120 miliardi yuan (19,3 miliardi di dollari) da investire nel mercato azionario cinese e cercare di arginare il crollo delle quotazioni. «Per ora l'atteggiamento si sta orientando verso il panico ed è estremamente difficile calmare un orso rabbioso», è stato il commento di Bernard Aw, strategist di Ig Asia. Il nuovo fondo può avere solo «un effetto fugace quando gli scambi giornalieri hanno raggiunto i 2000 miliardi di yuan», ha detto Hao Hong, equity strategist per la Cina della Bocom International di Hong Kong.

Si tratta comunque di una mossa senza precedenti che arriva dopo che sono falliti i tentati-

Lo Stato ha iniettato liquidità, ridotto i tassi e messo in campo i fondi pensione, ma senza esito

vi delle istituzioni di frenare la caduta. La banca centrale cinese ha tagliato i tassi di interesse per quattro volte da novembre 2014, riducendoli dello 0,25%, oltre ad aver abbassato i requisiti di capitale per alcune banche. Mercoledì scorso erano invece state allentate le regole sulle possibilità per gli investitori di operare a debito (permettendo di usare anche la casa per accedere ai prestiti dei broker) e sono state ridotte le commissioni di trading. La People Bank of China ha inoltre iniettato 250 miliardi di yuan di liquidità nel sistema e permesso al fondo pensione pubblico di investire fino al 30% del suo capitale (565 miliardi di dollari) nel mercato azionario.

Tutte queste misure per ora non hanno sortito gli effetti sperati e non hanno affrattato i 90 milioni di risparmiatori che affollano le borse cinesi, 28 gruppi hanno rinunciato ieri a Ipo già avviate.

E quindi ora c'è qualcuno che grida al comploto. Secondo il giornale cinese Financial News, il crollo delle borse sarebbe il frutto di un attacco speculativo di «forze predatrici straniere mirato a danneggiare il processo di riforme economiche del paese». In questa manovra vi sarebbe il coinvolgimento diretto della banca d'affari statunitense Morgan Stanley colpevole di aver recentemente rivisto al ribasso le previsioni per la Borsa di Shan-

gai. Su questa linea di pensiero anche cinque professori delle top università cinesi che hanno paragonato l'odierna situazione a quella del 1997-98 quando George Soros speculò contro le valute asiatiche.

Tuttavia il problema di fondo rimane il rallentamento dell'economia reale cinese a cui si è accompagnata un'impennata delle quotazioni di Borsa totalmente disallineata dai valori fondamentali creando una bolla che ora sta scoppiando.



-28%

IL RECORD A 5000
Dai massimi del 12 giugno lo Shanghai index ha perso il 28% cioè più di 1000 punti

2.800

CAPITALIZZAZIONE PERSA
La perdita di valore delle società quotate in un mese è di 2800 miliardi di dollari

APPUNTAMENTO NOIR.



Ricordarsi di passeggiata con Camilleri e Montalbano sulla spiaggia di Marinella.

13 Luglio

Anne Holt
e Hanne Wilhelmsen
mi aspettano a Oslo.

20 Luglio

Martin Cruz Smith mi presenta Arkady Renko
sulla Piazza Rossa.



Initiative editorial.repubblica.it Segui su [Facebook](#) [Twitter](#) [Instagram](#)

AGENDA NOIR.

I TUOI APPUNTAMENTI CON I GRANDI INVESTIGATORI.

Lasciati coinvolgere dalle appassionanti indagini dei grandi protagonisti di Agenda Noir. Non perdere la seconda uscita: La piramide di fango, di Andrea Camilleri. Un'inusuale pioggia torrenziale e un nuovo omicidio investono il commissario Montalbano, alle prese anche con i suoi dubbi esistenziali.

LA PIRAMIDE DI FANGO di Andrea Camilleri.

DOMANI

Se hai perso la precedente uscita rivolgi al tuo edicolante di fiducia o al servizio clienti 199.78.72.78. Il costo massimo della telefonata da rete fissa è di 14,37 cent di euro al minuto più 6,24 cent di euro di scatto alla risposta (iva inclusa).

la Repubblica

MERCATO

Il finanziamento pubblico alle nuove reti non è così prioritario

ALESSANDRO PENATTI
Fibra obbligatoria e altri miti da sfatare sulla banda larga affare di Stato

D a almeno dieci anni esperti, top manager, accademici, imprenditori, ministri, primi ministri e vice ministri dissentono sulla "Banda Larga" che non c'è. Difficile aggiungere granché al dibattito. Solo un commento su alcune diffuse convinzioni.

La banda larga è un'infrastruttura strategica per la crescita del Paese e questo giustifica un intervento pubblico. 100 milioni di investimenti nella Banda Larga sarebbero 100 euro di maggiori redditi e profitti per chi fornisce il servizio e il capitale per costruirlo, e quindi 100 euro di aumento del Pil. E' l'effetto diretto. Poi c'è l'effetto indotto: nuovi prodotti e servizi che generano redditi e profitti aggiuntivi, aumentando ulteriormente il Pil. Investire nella Banda Larga avrebbe così un effetto moltiplicativo sulla crescita del Paese. Sembra convincente, ma... A chi andrebbero i soldi degli investimenti per costruire, farla funzionare e utilizzarla (sistemi operativi, tecnologia, informatica, trasmissione segnali, smartphone, cloud, gestione dati)? Quasi tutti fornitori stranieri. Più che al Pil, si dà invece impulso alle importazioni e al pagamento di utili e royalties all'estero. Ma forse si conta sull'effetto indiretto, sulle grandi iniziative imprenditoriali che crescono attorno alla rete, come i voli di EasyJet o Ryanair, gli acquisti su Amazon o eBay, la musica di iTunes o Spotify, i video di YouTube, le foto su Instagram, i social network di Twitter e Facebook, le app di iPhone e Samsung, i viaggi di Expedia. Ma sono tutte imprese straniere! Per fare della Rete uno strumento di sviluppo ci vuole l'iniziativa dei privati che la sfruttano per trasformare idee imprenditoriali in grandi aziende di successo. Negli Usa è stato così, ma in Italia quante sono le grandi imprese cresciute attorno alla Rete?

2. La Banda Larga deve portare la fibra in casa degli italiani. Ho impiegato mesi per riuscire ad allacciarmi alla fibra che passava sotto al marciapiede di casa. E altri mesi per negoziare il passaggio per cantine altrui e tracce condominiali. La fibra arriva in casa ma il segnale dal router fa superare i muricci vecchi e spessi. Così, navigo più velocemente usando il telefonino 4G come hotspot. Non sarebbe più facile e meno costoso coprire gli edifici col WiMax? Nei paesi dove la fibra nelle case è più diffusa, c'era tanta televisione via cavo: ma da noi, no. Visto però che abbiamo una rete mobile avanzata non sarebbe più logico puntare sul Wifi, che già permette velocità superiori alla fibra, per entrare nelle case?

3. La Banda Larga è il futuro dei media: la tv interattiva via internet. La velocità della Banda Larga serve prevalentemente a trasportare immagini e video; ma questo non significa un futuro rosso per i media. In Italia il reddito è stagnante da anni e le prospettive magre. Il consumo aggregato, dunque, può crescere poco. Come pure la spesa complessiva degli italiani per i media e l'intrattenimento, nonché la spesa pubblicitaria. La tv interattiva più che un'opportunità d'espansione per i media sarà un travaso di ricavi dalla tv generalista e a pagamento a quella in Rete. In questo travaso, i contenuti (film, eventi sportivi, serie, spettacoli) sono sempre gli stessi e chi produce quelli di successo è indifferente al canale di distribuzione: tanto la sua fetta della torta non cambia. Il resto della torta che in Italia cresce poco, se lo devono dunque spartire società televisive e telefoniche. Per loro la Banda Larga non sembra un grande affare. Piuttosto un potente incentivo a fondersi, come sta accadendo nel mondo.

4. La Banda Larga porta il progresso sociale eliminando le barriere tra chi ha l'accesso a internet e chi no. Il problema degli anziani e di chi non ha accesso alla rete non si risolve aumentando la velocità di internet: sarebbe come aumentare la potenza delle auto per venire incontro a chi non ha la patente. I paesini di montagna non coperti dalla rete sono un problema diverso: lo Stato dovrebbe bandire delle gare per portare il servizio dove per il privato non è economico farlo, finanziandone il costo.

Tutti vorremmo internet super veloce e disponibile ovunque. Ma non siamo disposti a pagare il costo; né vedo grandi iniziative imprenditoriali che crescano attorno alla Rete. In tal caso, meglio che lo Stato stia alla larga; o si rischia che una bella fetta dei soldi del contribuente finisca inutilmente in tasche straniere.

Ricariche telefoniche una bolletta in più così scatta il rincaro

Canone dopo 4 settimane e non a fine mese: aumento nascosto dell'8%

ALESSANDRO LONGO

Roma. Gli operatori mobili italiani si sono inventati la 13esima. Come lo stipendio, ma al contrario: una bolletta in più all'anno da far pagare agli utenti. Tim, Vodafone e Wind sono passati infatti a offerte ricaricabili che hanno canoni ogni quattro settimane, 28 giorni, invece che una volta al mese. Non è certo la stessa cosa, perché a parità di canone significa pagare circa l'8 per cento in più: 13 mensilità all'anno, appunto. Non è vero, Tim non si è limitato ad applicare la novità alle nuove tariffe, ma la farà scattare anche sulle vecchie. Ciò sugli utenti già attivi, che in questi giorni stanno ricevendo un sms di avviso: dal 2 agosto, addebiti ogni quattro settimane invece che una volta la mese. Per consolazione, Tim regala tre mesi di telefonate gratis la domenica. Come con tutti i casi di "rimodulazioni" (cioè cambi sulle tariffe già attivate dagli utenti), per legge c'è il diritto alla disdetta gratuita. Queste rimodulazioni le fanno sempre in piena estate, quando forse c'è meno attenzione da parte degli utenti», fa sapere Marco Pierani, responsabile rapporti istituzionali di Altroconsumo. Wind e Tim sottolineano che si tratta di un'opera di «semplificazione e di maggiore trasparenza per gli utenti nella gestione dei rinnovi».

Chi si trova "rimodulato" farebbe bene confrontare le varie alternative. Ad esempio le nuove di Tim qualcosa in più offrono rispetto quelle che erano su base mensile. Per esempio, Tim Special Start ha mille minuti e 2 GB

Le nuove offerte ricaricabili

TELECOM

PRIMA	ORA
Tim Special Start 600 minuti senza scadenza	Tim Special Start 1000 minuti senza scadenza
600 sms 1 GB	20 euro ogni 4 settimane
20 euro al mese	20 euro ogni 4 settimane

VODAFONE

PRIMA	ORA
Scegli Voce +1GB 500 minuti	Flexi Start +1GB 400 minuti
500 sms 1 GB	15 euro ogni 4 settimane
15 euro al mese	15 euro ogni 4 settimane

WIND

PRIMA	ORA
All inclusive 500 minuti	All inclusive 500 minuti senza scadenza
500 sms 1 GB	500 sms 1 GB
12 euro al mese	12 euro ogni 4 settimane

di internet, mentre prima erano 600 minuti e 1 GB (ma c'erano anche gli sms, ora "uccisi" da WhatsApp e Facebook nelle abitudini dei consumatori). Sempre a 20 euro, prima e adesso. In entrambi i casi, i minuti di Tim

sono senza scadenza, cioè quelli non consumati sono cumulabili nei mesi successivi (caso unico nel mercato italiano). Wind e Vodafone sono passate da formula mensile a quadri-settimanale a parità di costo (lo svantaggio quindi per l'utente non è compensato). Con Vodafone, avere 500 minuti e 1 GB prima costava 15 euro al mese; adesso lo stesso prezzo ogni quattro settimane da 400 minuti, 100 sms e 1 GB. In questo periodo è possibile rimediare attivando la nuova promozione Summer Card: 2 GB al mese per tre mesi per un totale 10 euro. Dopo i tre mesi, i 2 GB costano 10 euro ogni quattro settimane.

Anche la All Inclusive di Wind passa da costo mensile a quadri-settimanale lasciando il resto invariato: 12 euro, 500 minuti, 500 sms, 1 GB. In compenso, il canone della All Digital scende di due euro con il passaggio a quadri-settimanale (500 minuti, sms illimitati, 2 GB; con l'impegno di usare solo i canali digitali di contatto con l'operatore). 3 Italia è il solo a non essere passato alle nuove formule (una delle nuove ricaricabili ha 800 minuti/sms e 4G in 12 euro mensili). Da tempo però ha soglie di traffico settimanali, quindi più facili da sfornare... Certo è che gli operatori ora non si possono più permettere una guerra dei prezzi: nel 2014 i ricavi della telefonica mobile sono calati del 10 per cento (meno 1,7 miliardi di euro), secondo un recente rapporto Assiel. Le tariffe quadri-settimanali potrebbero spingere gli utenti a spendere di più.



STUDIO CGIA/ LA CADUTA DELLE QUOTAZIONI RIDUCE IL PATRIMONIO DEGLI ITALIANI, CRESCIE IL PESO DEL FISCO

Immobili, persi mille miliardi ma tasse su del 31%

VALENTINA CONTE

Roma. Le tasse salgono, il valore degli immobili sprofonda. Negli ultimi cinque anni, calcola la Cgia di Mestre, il valore economico di tutti gli immobili italiani (case, negozi, capannoni e quant'altro) crolla addirittura di 1.200 miliardi pari al 14,2%, mentre il peso del fisco si impenna di 12 miliardi e 300 milioni. Ovvvero lievitati di quasi un terzo (+31,2%), passando dai 40 miliardi del 2010 ai 52 miliardi del 2014. Una vacca da mangiare, insomma.

«Siamo meno ricchi, ma paghiamo di più», commenta il segretario della Cgia, Giuseppe Bertolussi. «Due fenomeni di segno opposto che hanno contri-

buito a spingere il settore dell'edilizia nella crisi più pesante mai registrata negli ultimi settant'anni». A calare con maggior forza sono le abitazio-

ni (prime e seconde case), deprezzate in un solo lustro per l'iperbolica cifra di 1.072 miliardi (il 17% in meno), mentre gli uffici e il resto traccionano di "sol" 137 miliardi. Un capitale eroico sia dalla crisi e mangiato dalle tasse. Tutte: Irpef, Ires, registro e bollo sui contratti di locazione e sui passaggi di proprietà, cedolare secca, Iva, imposte ipotecarie e catastali, di successioni e donazione. Per finire con Ici, Imu, Tasi, imposta di scopo, Tari.

Conseguenza inevitabile, il tracollo delle compravendite favorito anche dal credit crunch: 208 mila operazioni in meno nel quinquennio (+27,3%) per le abitazioni 12.500 contrazioni per capannoni e negozi

iren acqua gas ESTRATTO PROCEDURA APERTA Iren Acqua Gas S.p.A. AVVISO PUBBLICO APERTO PER LA CESSIONE DEL RAMO DI AZIENDA DI IREN ACQUA GAS S.p.A. CHE SVOLGE ATTIVITA' DI DISTRIBUZIONE GAS METANO PER AUTORIZZAZIONE. Termine riservamento offerte: ore 12 del 22/07/2015 Bando integrabile raggiungibile su: http://www.irenacquagas.it/bandi_gara.asp

Foto: S. Sestini - AGF

Foto: S. Sestini - AGF

POLTRONE IN GIOCO

EUGENIO EGER
AD DI FAVINI
RAVERA
PRESIDENTE
DI ASSTEL

Sibilla Di Palma

Eugenio Eger è il nuovo amministratore delegato di Favini, azienda specializzata nella produzione di carta. Classe 1968, dal 2002 Eger ha ricoperto le funzioni di CFO e di direttore generale, dopo precedenti esperienze in Benetton Group e in Kpmg. Rinnovo dei vertici anche per Italian Angels for Growth (Iag): Antonio Leone è il nuovo presidente. Ingegnere elettronico, Leone è stato ad di grandi aziende internazionali, tra le quali Kontron Instruments e Olympus Medical System. Sap Italia, azienda attiva nelle soluzioni software per il business, annuncia la nomina di Adriano Ceccherini come general business director. Laureato in ingegneria elettronica con specializzazione in robotica presso l'Università di Genova, Ceccherini ha iniziato la sua carriera professionale nel 1991 in Elsag (oggi Selex Elsag), multinazionale operante nel settore della difesa e delle telecomunicazioni. Russell Investments ha nominato Daniel Miatello nuovo sales support & client servicing associate all'interno del team italiano. Miatello proviene da Janus Capital International dove ha ricoperto il ruolo di sales support.

per l'Europa meridionale. Horton International Italy, società specializzata nell'executive search, annuncia la nomina di Federico Barbaglia alla guida della nuova divisione dedicata all'engineering & energy. Barbaglia è stato in precedenza director di una importante società di executive search.

Michele Colio è il nuovo responsabile espansione capacità distributiva Zurich in Italia. Laureato in economia e commercio presso l'Università degli Studi di Bergamo, Colio in precedenza è stato chief distribution & marketing officer di Aviva. Dina Ravera è stata nominata presidente di Asstel, l'associazione confindustriale della filiera Telecom che riunisce operatori di servizi e imprese che realizzano sistemi di rete. Ravera è la prima donna a guidare l'associazione ed è attualmente direttore generale di H3g Italia.

L'assemblea di European Network of Transmission System Operators for Electricity (Entso-E), l'associazione europea dei gestori di rete, ha nominato Matteo Del Fante vicepresidente. Del Fante, attualmente amministratore delegato e direttore generale di Terna, affiancherà il presidente danese Peder Andreasen e il chair norvegese Bente Hagem.



Qui sopra,
Antonio Leone (1),
nuovo
presidente di
Italian Angels
for Growth
ed **Eugenio Eger** (2), nuovo
amministratore delegato
di Favini

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Innovazione digitale, imprese in ritardo

Convegno di Confindustria sulle aziende locali: tante lavorano in rete, ma l'86% in Abruzzo resta a conduzione familiare

di Ylenia Gifuni

PESCARA

In Abruzzo l'86,3 per cento delle imprese è a conduzione familiare, eppure con le sue 530 aziende in rete detiene il primato di regione più propensa al lavoro collaborativo del Sud Italia. Il modello di "economia familiare in rete", che contraddistingue il tessuto produttivo locale ha consentito di attutire gli effetti della crisi, ma ha impedito il decollo verso il digitale e l'innovazione.

È questo il quadro emerso durante #Territoridigitali, la tappa pescarese del roadshow di Confindustria digitale promossa dalla federazione delle imprese Ict (Information and communication technology), che si è tenuta ieri al museo Vittoria Colonna. In base ai dati aggiornati al primo semestre 2015, sono solo 34 le start-up innovative presenti in Abruzzo, l'1,6% del totale in Italia. Bassi anche gli indicatori di utilizzo degli strumenti digitali nelle famiglie e nelle imprese: una piccolissima fetta delle imprese,

il 28,6% a fronte di una media nazionale del 39,3%, ricorre a internet. Se il 63% delle famiglie ha una connessione in casa (media italiana 64%), la popolazione sopra i 6 anni in grado di utilizzare la rete è pari al 54% (media italiana 57,3%) e ancora meno sono gli utenti over 14 che fanno acquisti online.

«L'Abruzzo ha tutte le potenzialità per fare un salto di qualità», osserva **Carlo Purasanta**, consigliere di Confindustria digitale e responsabile del progetto #Territoridigitali, «le opportunità offerte dal digitale possono e devono rappresentare la chiave per innescare un ciclo di crescita basato sull'innovazione, imprimendo nuovi ritmi all'economia abruzzese. Le piccole e medie imprese non possono più prescindere dalla trasformazione competitiva digitale. Internet, cloud, lavoro in mobilità, digital marketing, fra le altre tecnologie digitali, possono condurre le imprese a fare networking in modo più competitivo, ad aprirsi all'e-commerce e rendere più

efficienti i processi interni».

L'incontro di Pescara è stato organizzato in collaborazione con Confindustria Abruzzo e Confindustria Chieti Pescara, Fira spa e con il patrocinio del Comune di Pescara, dAnitec, Assinform, Assocontact, Assotelecomunicazioni-Asstel e Federturismo. Durante la giornata sono intervenuti numerosi imprenditori e manager di piccole e medie imprese locali come **Silvano Pagliuca** (Confindustria Chieti Pescara), **Rocco Micucci** (presidente Fira) e **Alessandro Addari** (Confindustria Abruzzo) oltre ai rappresentanti delle aziende associate che hanno approfondito i temi del passaggio da azienda tradizionale ad azienda digitale. Nella sessione pomeridiana, organizzata in collaborazione con il digital champion **Tommaso Spagnoli**, sono stati approfonditi cinque temi: artigianato 2.0, young innovation & education, mobilità digitale, open innovation e turismo digitale e beni culturali.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

IMPRESE DIGITALI



IN ABRUZZO

DATI AGGIORNATI A GIUGNO 2015

● Start-up innovative (1,6% del totale in Italia)	34
● Imprese in rete	530
● Imprese familiari	86,3%
● Imprese che usano internet (media Italia 39,3%)	28,6%
● Uso di e-commerce degli utenti over 14 (media Italia 41,4%)	37%
● Uso di internet della popolazione sopra i 6 anni (media Italia 57,3%)	54%
● Famiglie con collegamento a internet (media Italia 64%)	63%

FONTE: CONFININDUSTRIA ABRUZZO





Alessandro Addari di Confindustria Abruzzo

PROFESSIONISTI IN CRESCITA

Dina Ravera alla guida di Assotelecomunicazioni

Per la prima volta sarà una donna a guidare la rappresentanza della filiera delle Telecomunicazioni in Italia. L'assemblea di Assotelecomunicazioni-Asstel, associazione che nel sistema Confindustria rappresenta gli operatori telefonici di rete fissa e mobile, i fornitori di apparati e di servizi di rete, le aziende di software per le telecomunicazioni, le infrastrutture di rete e le aziende di contact center, ha infatti nominato presidente Dina Ravera, che assume l'incarico per il biennio 2015-2017. Dina Ravera succede a Cesare Avenia che lascia dopo quattro anni di presidenza e due mandati. L'entrata in scena di Dina Ravera rappresenta una vera novità per un settore dove la presenza femminile ai vertici delle imprese è largamente minoritaria. Dina Ravera, ingegnere elettronico con un'esperienza decennale all'interno di McKinsey, è dal 2004 chief operating officer di 3 Italia spa e attualmente è anche amministratore delegato di 3lettronica industriale, la rete televisiva digitale nazionale di 3 Italia e membro del Cda di 3 Italia e A2A. A fianco di Dina Ravera, nel biennio 2015-2017, lavorerà la nuova squadra del comitato di presidenza composto da Andrea Antonelli (Almaviva Contact), Alberto Calcagno (Fastweb), Massimo Canturi (Comdata), Gianluca Cimini (Bt Italia), Pietro Guindani (Vodafone Italia), Maximo Ibarra (Wind telecomunicazioni), Nunzio Mirtillo (Ericsson telecomunicazioni), Marco Patuano (Telecom Italia), Luca Scano (Tiscali).



Die Verteidigung der klassischen Versicherung

Die digitalen Angreifer decken gnadenlos Schwächen der Assekuranz auf. Dienstleistungen werden im Internet schneller und kundenorientierter. Die etablierten Anbieter strecken sich, etwas entgegenzusetzen. Von Philipp Krohn

FRANKFURT, 28. Juli

Wie man sich die Welt von morgen vorstellt, hängt von vielen Dingen ab: vom eigenen Verhältnis zur Technik, von der Phantasie, sicherlich auch von prägenden Bildern aus Filmen und Büchern. Klar ist aber, dass viele Geldgeber an der Fortentwicklung der künstlichen Intelligenz arbeiten. Schon heute kann der Computer IBM Watson Quizfragen besser als ein Mensch beantworten. Die Welt wird vernetzter: Kühlschränke und Pulsmesser kommunizieren mit Smartphones, Autos fahren bald autonom.

Managern in der Versicherungswirtschaft ist klar, dass diese Entwicklung auch ihr Geschäftsmodell prägen wird. Um sie herum gründen sich kleine Start-ups, die als digitale Wettbewerber das Prinzip des Versicherns neu denken: Online-Gemeinschaften, die gemeinsam Risiken tragen, Smartphone-Anwendungen, die Deckungen nach wenigen Klicks anbieten, digitale Makler, die Vertragsverwaltung in ein neues Zeitalter überführen (F.A.Z. vom 20. Juni). Auch der Kern des Versicherungsgeschäfts wird von der Digitalisierung berührt: Versicherer ziehen seit jeher mehr oder weniger intelligente Schlüsse aus Daten, deren ständige Verfügbarkeit eröffnet neue Horizonte. „Es findet ein Windhundrennen um sinnvolle Daten statt“, sagt Karsten Eichmann, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Versicherungsbank.

Als sensibelste Stelle wähnen viele Versicherer ihre Kundenschnittstelle. Dass sie vor allem durch kleine Sachversicherungsschäden in einem kontinuierlichen Austausch mit ihren Kunden stehen, ist bislang ein großer komparativer Wettbewerbsvorteil der Branche gewesen. „Die Digitalisierung aber erlaubt anderen Marktteilnehmern, sich Teile der Wertschöpfungskette zu nehmen“, sagt Patric Fedlmeier, stellvertretender Vorsitzender der Provinzial Rheinland – einer der wenigen Manager der Branche mit Erfahrungen in der IT-Branche. Er hat früher für Hewlett-Packard gearbeitet.

Von März 2018 an wird der automatische E-Call bei Autounfällen verpflicht-

tend. Plötzlich entsteht eine direkte Kundenschnittstelle zu Autoherstellern. Dass Unternehmen wie die Sparkassen Direktversicherung, Generali oder HUK-Coburg auf Telematik-Tarife setzen, bei denen das Fahrverhalten den Beitrag bestimmt, ist also nicht zuletzt auch ein Kampf um diese Kundenschnittstelle. Was in der Autoversicherung schon heute Realität ist, könnte mit Smart-Home-Services in der Wohngebäudeversicherung bald folgen. Die Assekuranz müsste sich mit völlig neuen Dienstleistungen hervor tun, um die Nähe zum Kunden zu sichern. „Wir gucken zu und jammern“, sagt Fedlmeier. „Lasst uns angreifen. Wir sollten lieber die Spinne im Netz der Services sein als die Mücke im fremden Netz.“ Sein Unternehmen bietet Kunden aus diesem Grund auch Strom und Gas an.

„Schaffe ich es nicht, präsent im Leben meines Kunden zu sein, kann ich seine Kaufentscheidungen nur marginal beeinflussen“, sagt Alexander Strahleck, Leiter des Geschäftsbereichs Banken und Versicherungen bei Microsoft in Deutschland. „Dann werde ich zu einem reinen White-Label-Versicherer.“ Die Gefahr bestehe, dass Versicherer ihre Dienstleistungen nur noch als Anhänger stärkerer Marken anbieten und ihr Markenname nicht mehr wahrgenommen werde. Die Unternehmen müssten in eine neue Art hineinkommen, Geschäfte zu machen: Leistungen anbieten, die dem Kunden das Leben erleichterten und mobil verfügbar seien. „Die Welt wird mobil sein. Wir leben und arbeiten mobil – also muss auch der Versicherungsprozess mobil sein“, sagt Strahleck.

Viele Berater sehen die Assekuranz in einem deutlichen Rückstand gegenüber anderen Branchen. Die Kritik findet Frank Karsten, Vorstandsvorsitzender der Stuttgarter Lebensversicherung, ungerecht. Der studierte Wirtschaftsinformatiker ist neben Fedlmeier einer der wenigen Vorstände mit IT-Vergangenheit, er begann seine Karriere bei Siemens. „Wenige Branchen sind im Geschäftsmodell schon so stark digitalisiert wie unsere“, sagt er. Vertragsverwaltung und Schadensmanagement seien nahezu komplett auto-



La difesa dell'assicurazione classica

matisiert. Verträge werden dunkel verarbeitet – das heißt, kein Mitarbeiter muss mehr Daten einpflegen. Policen werden automatisch erstellt. Die HUK-Coburg hat den Gedanken der Versicherungsfabrik am weitesten getrieben und die Verwaltungskosten erheblich gedrückt.

Einfache Produkte wie Auto- und Haftpflicht-, Wohngebäude- und Reiseversicherungen könne man zum größten Teil digital verkaufen und abwickeln, meint Karsten. „Das Feld der Personenversicherungen dagegen ist viel beratungsintensiver. Da hilft das Internet der Dinge nicht weiter“, sagt der Stuttgarter-Chef. Hier bewegten sich vermeintlich innovative Versicherer schnell auf heiklem Terrain. Wollten sie die Datenqualität verbessern, müssten sie mit höchst umstrittenen Instrumenten wie Gesundheitsarmbändern oder elektronischen Chips arbeiten.

geblendet. Diese verbreiteten es über ihre Kontakte. Am Ende der Kampagne hatte die Gothaer fast 600 neue Zahnsatzversicherungen abgeschlossen. Am zweiten Feld arbeiten sogenannte Data-Mining-Teams aus Mathematikern und Daten-Analysten, die überlegen, wie man vorhandene Kundendaten und frei verfügbare Informationen sinnvoll für neue Services nutzen kann.

Das aufwendigste Feld ist allerdings das dritte, und hier kommen alte und neue Versicherungswelt ganz nah zusammen. Die Gothaer hat vor eineinhalb Jahren begonnen, ihren Internetversicherer Assel wieder in den Konzern zu reintegrieren. „Obwohl er sehr erfolgreich war“, sagt Eichmann. Ziel ist es, die Kenntnisse des Internetgeschäfts für den klassischen Vertrieb nutzbar zu machen und umgekehrt. Dafür musste Eichmann eine „heilige Kuh“ der Branche antasten: Die klassischen Vertreter öffnen ihre Kundenbestände für die Betreuung durch den Innendienst. Normalerweise geschieht das nur durch die Vertreter. „Der Kunde will nicht unterscheiden, ob er im Online-Topf ist oder ob er den persönlichen Kontakt bevorzugt“, sagt Eichmann. Nur so könne jeder Kunde ganzheitlich gesehen werden und nicht nur als eine einzelne Vertragsbeziehung. Für die IT sei das eine große Herausforderung. „Unsere IT-Systeme sind alt und schwer zu integrieren. Das Dilemma besteht darin, dass sie Verträge kennen, aber keine Kunden.“

Auch Patric Fedlmeier von der Provinzial Rheinland sieht den Schlüssel zur Digitalisierung darin, alle Mitarbeitergruppen einzubeziehen. Eine parallele Struktur mit innovativen digitalen Versicherungs-Labs hält er für ungeeignet. „Ich darf nicht 400 Mitarbeiter in einer Art IT-Bad-Bank haben und 25 Innovatoren, die Cola trinken dürfen. Sonst bekomme ich Unfrieden.“ Wenn er mit einem kleinen Team einen „Jeckenschutz“ – eine Unfallpolize für die Zeit von Altweiber bis Aschermittwoch – erfinde, gehe es nicht in erster Linie darum, viele Policen abzusetzen. „Mir geht es darum, ob ich Event-getrieben so einen Prozess gestalten kann“, sagt Fedlmeier.

Am Ende hat die Versicherungswirtschaft einen Vorteil: Anders als bei Banken ist ihr Geschäftsmodell grundsätzlich intakt. „Die Idee der Assistance-Leistungen ist schon im Modell angelegt“, sagt Microsoft-Manager Strahleck. „Die Banken suchen immer noch nach einem Grund, warum Leute eigentlich in eine Bankfiliale gehen sollen. Das Versicherungsmodell des Risikotransfers dagegen steht nicht in Frage.“ Und so sagt auch Patric Fedlmeier von der Provinzial Rheinland: „Es gibt pfiffige Ideen unter den Start-ups, aber einen solchen Killer wie Paypal sehe ich noch nicht.“

den Sternen

ten. Dabei bauten Datenschützer hierzulande schon für sehr viel besser akzeptierte Dinge wie den E-Mail-Verkehr Hürden auf. „In Dänemark können Versicherer mit ihren Kunden über E-Mail kommunizieren. Hier ist der Weg der Kommunikation hochgradig restriktiv, weil Kollateralschäden drohen“, sagt Karsten.

Er beobachte mit Interesse, welche digitalen Geschäftsmodelle durch die jungen Fintech-Unternehmen in den Markt kämen. Diese hätten aber derzeit vor allem einen Vorteil: Sie seien klein und flögen unterhalb des Radars der Finanzaufsicht und der Datenschützer. „Viele Versicherer bieten zum Beispiel schon die Möglichkeit, Verträge über ein Internetportal einzusehen. Aber es gibt immer noch Kommunikationshürden“, sagt Karsten. Der Reputationsschaden sei für einen Versicherer deutlich größer, wenn er ein Datenleck habe, als für die digitalen Angreifer. „Hat ein Fintech-Start-up eines, steht es nicht auf der ersten Seite der ‚Bild‘-Zeitung, ein Versicherer schon.“

Auch die Gothaer beobachtet die Entwicklung deshalb mit einiger Distanz. „Die zweite Maus fängt den Speck. Wir müssen nicht immer Innovationsführer sein“, sagt ihr Vorstandsvorsitzender Eichmann. Auf drei Feldern will sich sein Unternehmen verbessern: im gezielteren Marketing in Richtung von Zielgruppen, bei der intelligenten Verknüpfung von Daten und in der ganzheitlicheren Sicht auf den Kunden. Das erste Feld hat er jüngst mit einer gezielten Facebook-Kampagne bestellt: Kunden, die nach Facebook-Analyse 40 Kriterien erfüllten, wurde auf ihrer Facebook-Seite gezielt ein Foto mit kariösen Zähnen ein-

Tlc. Segnalazione all'Antitrust per aumenti concomitanti

Agcom contro Tim Vodafone e Wind sulle sim ricaricabili

IL NODO

Contestata la decisione di portare da un mese a 28 giorni il timing per gli addebiti ai clienti. Diffida all'ex monopolista

Andrea Biondi

MILANO

■ Segnalazione all'Antitrust è baccettata ai tre principali operatori di telefonia mobile: Tim, Wind e Vodafone.

L'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni ha preso ufficialmente posizione - e lo ha fatto con una certa durezza - contro la riduzione da un mese a 28 giorni dell'addebito delle offerte ricaricabili degli operatori. In sostanza, chi usufruisce di un piano ricaricabile sul proprio cellulare vedrà consumati i propri minuti sms e addebitato il costo del servizio sottoscritto - ogni 4 settimane e non su base mensile. Giorni rosicchiati nel corso dell'anno che, secondo Agcom, avrebbero un peso per le tasche dei clienti quantificabile in un aumento medio del 7 per cento. L'Authority è così intervenuta su una questione che è legata alle politiche commerciali degli operatori, e infatti chiarisce di avanzare questa segnalazione «pur riconoscendo la libertà commerciale degli operatori». La segnalazione si fonda però sui presunti effetti «sulla concorrenza derivanti dalla concomitanza delle politiche tariffarie delineate, e in particolare gli effetti restrittivi sugli utenti di ricaricabili». Insomma, una tempistica sostanzialmente comune a tre operatori penalizzante per i

consumatori «che in pochi mesi hanno visto drasticamente ridursi la possibilità di reperire sul mercato offerte di rinnovo automatico della tariffazione alternative a quella ogni 28 giorni».

Wind per prima è partita a marzo e Vodafone a giugno. Per Tim la rimodulazione delle tariffe partirà il 2 agosto non solo per le nuove sottoscrizioni (come per Wind e Vodafone), ma anche per « numerosi piani tariffari dell'offerta ricaricabile già sottoscritte ». Su questo punto Agcom ha diffidato l'ex monopolista sulle informazioni, ritenute incomplete, fornite ai vecchi utenti riguardo all'intenzione di rimodulare le offerte dal 2 agosto. L'invito alla società è al rispetto degli articoli 70 e 71 del Codice delle comunicazioni e a prorogare di sessanta giorni, decorrenti dalla completa informativa agli utenti interessati, il termine per l'esercizio del diritto di recesso senza costi. Velenoso il finale del comunicato stampa: «L'auspicio dell'Autorità è che, grazie a tale misura, gli utenti possano acquisire maggiore consapevolezza della reale portata della manovra e scegliere con consapevolezza se recedere dal contratto».

Nessun commento da parte degli operatori. A tacciuni chiusi però viene rilevato che la segnalazione all'Antitrust non può che stridere con tutte le discussioni sulla guerra al ribasso dei prezzi dicusi e finora parlato e che, seda una parte avrebbe avvantaggiato proprio i consumatori, dall'altra viene indicata come un'autentica mina per la tenuta del settore. Un studio Asstel con l'Università

tà Tor Vergata ha quantificato una riduzione dei prezzi nella telefonia mobile del 49% in 4 anni.

Ora la palla passa all'Antitrust per gli accertamenti di competenza. Agcom dal canto suo nei giorni scorsi ha dato l'ok allo schema di delibera - relatore Antonio Preto - con le regole e i prezzi per l'accesso alla rete di Telecom Italia in rame e fibra da parte degli operatori concorrenti per il 2014-2017. Sul versante regole, Agcom ha introdotto la possibilità per gli operatori di rivolgersi a tecnici diversi da quelli di Telecom per le attività di manutenzione e attivazione delle linee. Una misura molti richieste dagli operatori alternativi, ma avversata da Telecom Italia che ha finora sempre denunciato l'impraticabilità. Proprio la manutenzione è al centro di un procedimento Antitrust (I761) che vede esclusi dalle accuse i Telecome e altre sei aziende di manutenzione della rete (Alpitel spa, Ceit Impianti, Sielte, Sirti, Site e Valtellina) sospettate di fare cartello nei servizi offerti ai concorrenti. L'Antitrust ha depositato la comunicazione delle risultanze istruttorie (Cri). Il procedimento arriverà in dirittura entro fine anno. Si rischiano multe a molti zeri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Tlc. L'Autorità ha chiesto chiarimenti sulle tariffe lasciando ai big della telefonia un mese per rispondere

Antitrust, faro sugli operatori mobili

Tra i punti chiave la discesa a 28 giorni della durata dei piani ricaricabili

GARANTI IN CAMPO

L'Authority presieduta da Giovanni Pitruzzella si era mossa già prima della segnalazione inviata da Agcom

Andrea Biondi

MILANO

■ L'oggetto è: richiesta di informazioni. Non è quindi un atto formale di accusa. A ognimodo l'Antitrust ha preso carta e penna scrivendo ai principali operatori di telefonia mobile. Solo in seguito l'Autorità guidata da Giovanni Pitruzzella deciderà se aprire un'istruttoria, cosa che quindi potrebbe anche non avvenire.

Certo è che, seppur vestita da richiesta di informazioni al sistema, la comunicazione inviata alle telco è nei fatti un faro acceso sui nuovi regimi tariffari in base ai quali tre dei quattro principali operatori mobili italiani (Wind, Vodafone e Tim) hanno ridotto da un mese a 28 giorni la durata delle offerte ricaricabili (con il conseguente addebito del costo del servizio ogni 28 giorni anziché ogni mese). Per le sole nuove sottoscrizioni lo hanno fatto Wind (da marzo) e Vodafone (da giugno). Tim ha previsto (dal prossimo 2 agosto) la rimodulazione anche per piani precedenti.

La cosa ha portato giovedì Agcom a comunicare di aver diffidato Tim sulla questione dei piani in essere e di aver segnalato all'Antitrust la mossa dei tre operatori mobili sui nuovi piani invitando a fare accertamenti sui possibili effetti restrittivi a svantaggio dei consumatori, vista la concomitanza temporale della scelta fatta dalle tre telco.

Evidentemente l'Antitrust dal canto suo si era però già mossa prima della chiamata da parte di Agcom, aprendo la pratica DC8456 e scrivendo nei giorni scorsi agli operatori mobili. Fra questi c'è anche H3G

che l'altroieri non è stata citata da Agcom. Un inserimento, quello di 3 Italia nel fascicolo aperto dall'Antitrust, che sembra rispondere più che altro a una necessità formale. Innegabile che per l'Authority guidata da Giovanni Pitruzzella l'obiettivo è soprattutto quello di far luce sulla questione dei 28 giorni che vede protagonisti Wind, Vodafone e Tim. Una pratica che porterebbe a un aumento del 7% a carico dei clienti (secondo Agcom). Problema insistente lasciano intendere le telco che, in verità, in questi anni si sono invece avviate in una scellerata guerra al ribasso sui prezzi. Uno studio Astotel con l'Università Tor Vergata ha calcolato un dimezzamento in 4 anni dei costi per gli utenti della telefonia mobile.

L'Antitrust ha quindi invitato entro 30 giorni gli operatori a indicare se nel 2015 ci siano stati cambiamenti nelle modalità di tariffazione, con «particolare riferimento alle opzioni tariffarie sia per ricaricabili che per abbonamento».

In caso affermativo, le informazioni richieste diventano numerose. Si parte con l'elencazione delle «condizioni essenziali (prezzi, minuti, sms, internet, modalità di rinnovo)» e numero sottoscrittori per i bundle tariffari nel periodo gennaio-luglio 2015 «avendo cura di differenziare i bundle che hanno subito un cambiamento». Si prosegue poi con la richiesta di illuminare sulle caratteristiche delle modifiche, le motivazioni, il timing in cui sono avvenute chiarendo se interessino le offerte attivate successivamente alla rimodulazione o anche quelle precedenti. Occhio anche alle comunicazioni pubblicitarie: è stata chiesta copia di tutte le campagne pubblicitarie negli ultimi tre anni per sapere se ci siano state pubblicità con «l'utilizzo della locuzione "per sempre"».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Piano tariffario

● Il piano tariffario nella telefonia mobile descrive l'intera struttura di servizi e di costi di un'offerta. Le offerte sono definite a consumo quando i costi addebitati sono relativi all'effettivo uso del servizio. Ci sono poi offerte flat o semi-flat. Nel primo caso garantiscono, a fronte di un importo fisso periodico, l'uso del servizio senza soluzione di continuità. Nel secondo caso ci sono anche importi variabili. Esistono poi le opzioni, che rappresentano una possibilità di utilizzo, legata a specifiche esigenze di consumo. Un bundle è invece un'offerta che prevede, a fronte del pagamento di una somma settimanale o mensile, la possibilità di usufruire di un certo quantitativo di traffico.



Wind-3, brindano anche i concorrenti

FUSIONI NELLA TELEFONIA

Con la chiusura dell'operazione Wind-3 Italia si verrebbe a creare un operatore leader nella telefonia mobile, in grado di scalzare Tim dal podio. Una realtà da poco meno di 6,4 miliardi di euro diricavie 31,3 milioni di clienti solo nel mobile. La fusione fra Wind e 3 Italia se (come sembra) non dovesse saltare all'ultimissima curva rappresenterebbe un approdo agognato per tutto il settore della telefonia mobile. Non è un caso che il valore del titolo Telecom Italia affari segnali rialzi ogni qual volta emergono passi avanti significativi nella trattativa. È la necessità del consolidamento quella che fa premio. E per vari motivi. Innanzitutto per una concorrenza che assume sempre di più contorno globali. A player dalle spalle grosse negli altri Paesi dovranno corrispondere gioco forza operatori forti anche nel nostro Paese. C'è poi da considerare un altro aspetto. L'ultimo rapporto Asstel ha quantificato complessivamente in quasi 8 miliardi di euro, pari a un terzo del valore iniziale, la perdita della telefonia mobile negli ultimi 7 anni. È anche questo un portato della concorrenza sfrenata che ha portato a una fin troppo spinta guerra dei prezzi. Che se fa bene ai consumatori (e in Italia i prezzi si sono dimezzati in 4 anni) fa male, e molto, ai conti delle aziende. (A.Bio.)



Tlc. L'operazione sarà chiusa entro questo mese, forse già entro Ferragosto - I nodi riguardano debito, investimenti e occupazione

Wind-3, fusione al rush finale

Summit fra soci a Londra per limare i dettagli - Giovedì le «novità strategiche» di Vimpelcom

LA GOVERNANCE

Allo studio aumento da due miliardi, la società sarà controllata pariteticamente. Maximo Ibarra futuro ceo, Infostrada verrà mantenuta

Andrea Biondi

Carlo Festa

■ Wind e 3 Italia procedono spediti verso l'annuncio della fusione. Sono ore febbri per i due gruppi delle telecomunicazioni e soprattutto per i due azionisti di riferimento: Vimpelcom (joint fra la Altimo dell'oligarca moscovita Mikhail Friedman e la norvegese Telenor) da una parte e dall'altra la cinese Ck Hutchison (il nuovo nome di Hutchison Whampoa).

Nella settimana appena trascorsa ci sarebbero stati diversi incontri ad alto livello a Londra fra gli azionisti (con gli advisor convolti Morgan Stanley, Goldman Sachs, Deutsche Banke Hsbc) per definire quelli che ormai sono gli ultimi aspetti del matrimonio. Ma un evento cruciale ci sarà il prossimo 6 agosto: quando Vimpelcom presenterà a Londra i dati semestrali e fornirà uno «strategic update» probabilmente con l'indicazione dello stato dell'arte della fusione tra Wind e 3 Italia.

Secondo indiscrezioni il tabellino di marcia prevede che l'operazione possa essere chiusa in agosto, forse già nelle prossime due settimane. Tuttavia, come è già capitato negli anni passati quando l'unione è arrivata a un passo dal materializzarsi per poi fallire all'ultimo istante, la prudenza è d'obbligo visto che è sempre possibile che si frapponga qualche ostacolo. Comunque fonti vicine alla trattativa descrivono la situazione come ormai vicina a un esito finale positivo.

Per quanto riguarda i dettagli, secondo i rumors la governance

prevederà un controllo paritetico della nuova realtà: con il 50% a testa a Vimpelcom e a Ck Hutchison. Amministratore delegato sarà l'attuale ad di Wind, Maximo Ibarra, che porterà in dote i risultati ottenuti con Wind sul fronte della clientela (21,4 milioni nel mobile e 2,8 milioni nel fisso nel primo trimestre 2015) e della redditività (margin ebitda al 38%, a fronte di un margin ebitda di 3 Italia attorno al 17%). Dall'altra parte il ruolo di direttore generale sarà ricoperto da Dina Ravera, Chief operating officer di 3 Italia e neopresidente dell'associazione Asstel. Da decifrare il ruolo futuro dell'addi 3 Italia Vincenzo Novari, manager di fiducia di Li Ka-Shing e finito nelle ultime settimane nel totomime tra i candidati alla direzione generale della Rai. Un eventuale barcodi Novaria Viale Mazzini sembra tuttavia aver perso quota. Per lui si profilerebbe invece una presenza nel Cda della nuova entità oltre a incarichi legati alle attività italiane di Li Ka-Shing (shipping e profumerie).

Dal punto finanziario l'operazione potrebbe prevedere lo studio di un aumento di capitale da circa 2 miliardi di euro per la nuova realtà che nascerà dall'aggregazione delle due società di telefonia. Da notare che Infostrada verrà mantenuta nel perimetro del nuovo gruppo, in quanto la telefonia fissa è ritenuta strategica. Sarebbero stati anche ormai definiti gli aspetti più strettamente finanziari: Wind ha debiti per 9 miliardi di euro mentre 3 Italia ha debiti per circa 4 miliardi e perdite pregresse per 6 miliardi sempre ripianate in passato dal suo facoltoso azionista cinese. La situazione debitoria è comunque differente visto che l'esposizione di 3 Italia è tutta nei confronti del suo azionista. Dall'altra parte per Wind il debito

affonda le sue radici nell'era Sawiris ed è legato all'operazione di acquisto da Enel, appunto a debito, da parte di Sawiris nel 2005. Va però detto che da quell'anno in poi Wind ha sempre prodotto un cash flow annuo superiore al miliardo di euro.

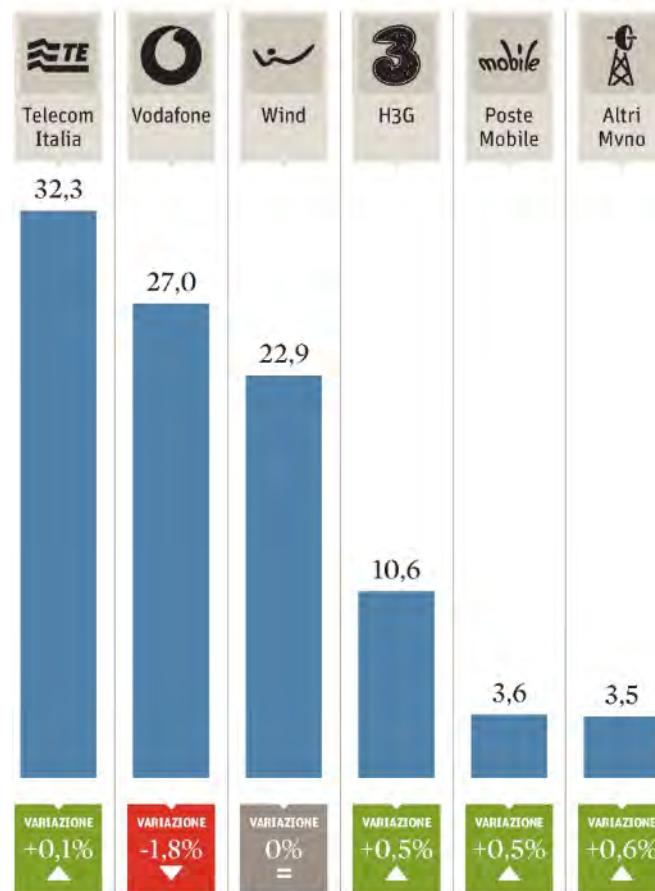
Il debito è comunque uno dei nodi più delicati nell'affaire Wind-3 Italia. In questa nascente realtà a poco meno di 6,4 miliardi di euro di ricavi nel 2014 (4,6 miliardi per Wind e 1,7 miliardi per 3 Italia), 31,3 milioni di clienti nel mobile (quelli della sola 3 Italia sono 10 milioni) e 2,8 nel fisso (quelli di Infostrada), un Ebitda combinato sopra i 2 miliardi di euro, l'equilibrio fra conferimento del debito (che secondo alcuni osservatori per attestarsi a un livello ideale dovrebbe non superare complessivamente i 7 miliardi) ed equity sarà il punto chiave.

I riflettori però, una volta che arriverà il via libera alla fusione Wind-3 Italia, sono anche puntati sul piano di investimenti nelle reti di nuova generazione e sul nodo occupazionale. Su questi due fronti sarebbe alla finestra anche il Governo italiano che oltre a Telecom Italia segue con attenzione anche questo dossier. Una delle variabili che, una volta annunciata la fusione, dovrà essere valutata con attenzione è invece quella del via libera dell'Antitrust al matrimonio. Su questo fronte non dovranno teoricamente esserci problemi, anche visto quel che sta succedendo all'estero per altre operazioni. Ma qualche cessione di asset (leggono torri sulle quali si concentrano molte attenzioni) potrebbe rispondere sia all'esigenza di eventuali richieste di "remedies", sia alle ovvie efficienze che dovranno scaturire dall'unione.



I big della rete mobile in Italia

Quote di mercato, marzo 2015. In % e variazione % rispetto a marzo 2014



Fonte: Agcom

Arriva la sforbiciata sulle intercettazioni Polemica sui tagli (mancati) alla farmaceutica

FRANCESCO GRIGNETTI
ROMA

L'obiettivo di Renzi è portare a casa, prima della pausa estiva, due riforme, quella degli Enti territoriali e quella della Pubblica amministrazione. Due leggi-omnibus, composte di centinaia di articoli, dove dentro c'è di tutto, dallo smantellamento della polizia forestale al salvataggio dei dirigenti dell'Agenzia delle Entrate, ai fondi per le città alluvionate o per il Giubileo, al trasferimento del Pubblico registro automobilistico dall'Aci alla Motorizzazione.

Si parla di riorganizzazione e razionalizzazione degli uffici pubblici, ma anche di tagli. Già, perché il governo è alla disperata caccia di risparmi. Sulle spese sanitarie, ad esempio. «Non si tratta di tagli, ma di non-erogazione di cifre previste», prova a spiegare il sottosegretario all'Economia Pier Paolo Baretta.

Il decreto prevede una riduzione di 2,3 miliardi sulle spese del comparto sanitario, già concordata tra Stato e Regioni. Per arrivare a tanto, è previsto che siano imposti finalmente a tutte le Regioni i famosi costi-standard. Il decreto

introduce anche le multe per i medici che prescrivono esami superflui e inutili. E c'è un taglio lineare del 5% sulle forniture biomedicali. Di qui le proteste di associazioni. L'industria di settore è contro l'introduzione del «payback», un meccanismo che già si applica ai farmaci, secondo cui se si sfonda il tetto di spesa previsto le aziende devono ripianare lo sforamento. «Una tassa occulta - afferma Assobiomedica - del 6% sui ricavi». Protesta anche la Cgil: «Quelli che Renzi vorrebbe si definissero "risparmi" sono tagli belli e buoni. La sua è solo una bugia mediatica. In un contesto che vede una spesa sanitaria che è più bassa rispetto alla media dei principali Paesi europei».

Altissime le proteste del M5S, intanto, perché «sono tagli che affossano la sanità pubblica». Secondo i grillini c'è di peggio. «I tagli alla sanità ammontano a 2,352 miliardi di euro - sostiene Paola Taverna - ma il settore della farmaceutica non è stato toccato, anche grazie al fatto che al Senato erano stati presentati due emendamenti, accolti dal governo, a firma di esponenti di Forza Italia, Ned e Cri. Due modifiche che pregiudicano

possibili risparmi per circa 200 milioni». Un mancato risparmio secondo M5S verrebbe dall'equiparazione tra farmaci a brevetto in vigore e farmaci a brevetto scaduto. Altro risparmio sarebbe venuto dalla riduzione automatica di almeno il 20% del prezzo (che inizialmente c'era, poi non più) dei farmaci biotecnologici dal momento della scadenza del brevetto.

A proposito di spese di giustizia, invece, è previsto un taglio unilaterale del 50% sulle bollette telefoniche delle intercettazioni. Pochi sanno che ad ogni intercettazione lo Stato si vede presentare dai gestori telefonici una bolletta pari a quella pagata dall'ignaro intercettato. In attesa di una riforma complessiva del sistema, s'interviene con il taglio lineare sui rimborsi ai gestori. E anche quelli protestano: «Il dimezzamento della spesa relativa alle prestazioni di giustizia ordinate dalle Procure - sostiene Assotelecomunicazioni-Asstel a nome delle 44 imprese associate, circa 130.000 dipendenti - non può avvenire a discapito degli operatori telefonici che, per legge, sono obbligati a fornire linee per intercettazioni e tabulati».

Spese di giustizia

Meno 50% sulle bollette

■ Previsto un taglio unilaterale del 50% delle bollette telefoniche relative alle intercettazioni, ossia la cifra che lo Stato versa ai gestori per le telefonate intercettate. Immediata la protesta dell'associazione di categoria, l'Assotelecomunicazioni-Asstel.

I costi standard

Il tetto per le Regioni

■ Il decreto che prevede di risparmiare 2,3 miliardi sulle spese sanitarie introduce anche il principio dei costi-standard: le attrezzature e gli strumenti utilizzati dalle varie aziende sanitarie non potranno più differire da Regione a Regione

Multe ai medici

Per visite ed esami inutili

■ Il decreto introduce le multe per i medici che prescrivono esami superflui e inutili. Si prevedono infatti misure di riduzione del trattamento economico in caso di «comportamento prescrittivo» non conforme alle condizioni stabilite dal ministero.

Le proteste

Il settore farmaceutico esente

■ Secondo il M5S «il settore della farmaceutica non è stato toccato, anche grazie a due emendamenti del centrodestra accolti». Si tratta di due misure sul brevetto dei farmaci che «farebbero risparmiare altri duecento milioni di euro».



Indagini
Le spese per
le bollette per
le intercetta-
zioni verran-
no dimezzate

2,3
miliardi
I tagli previsti
al settore
sanitario
dal decreto

-5%
la riduzione
È il taglio
lineare sulle
forniture
biomedicali

Vertici Nella nuova azienda il comando a Ibarra. Ravera possibile dg

Fusione Tre-Wind a un passo Chiusura entro la settimana

Le indiscrezioni da Londra: quote al 50% tra russi e cinesi

Gruppo

Sarebbe il primo

in Italia

sommesso le Sim

Filippo Caleri

f.calieri@iltempo.it

■ Il matrimonio tra i due gruppi telefonici italiani Tre e Wind sarebbe cosa fatta. Le indiscrezioni che arrivano da Londra parlano di un'intesa da siglare entro sabato. Sarebbe confermata la presenza al timone dell'attuale ad di Wind Massimo Ibarra, mentre la posizione di direttore generale della nuova realtà sarebbe riempita da Dina Ravera che già oggi ricopre lo stesso incarico nel gruppo Tre Italia.

All'attuale ad dell'operatore che a sede a Trezzano sul Naviglio, Vincenzo Novari, verrebbe riservato un posto nel consiglio di amministrazione.

Il lavoro degli advisor che hanno vagliato gli aspetti delle nozze tra i due colossi delle telecomunicazioni mondiali (Wind è di proprietà del gruppo russo Vimpelcom, Tre di quello cinese Hutchison Whampoa) sarebbe arrivato dunque alla fine. Sempre secondo i rumors la nuova società vedrebbe in posizione paritetica i soci, ognuno dei quali avrebbe il 50% delle azioni del nuovo gruppo di tlc.

Per i consumatori, almeno nella fase iniziale, non dovrebbe cambiare nulla. L'avvio delle sinergie operative tra i due operatori è infatti condizionato all'assenso delle autorità di controllo del mercato. A regime però la fusione sarebbe comunque un nuovo importante tassello per il mercato italiano, perché crea le condizioni per una dinamica più competitiva in un settore che ha raggiunto la sua fase di maturità. Non solo. L'intero settore delle telecomunicazioni è in movimento per la fase di convergenza, appena iniziata, tra le tlc e la televisione.

Anche queste nozze rientrano quindi nella semplificazione e nel consolidamento del settore necessario a far raggiungere ai player la massa critica per competere in un mercato sempre più legato alla condivisione e alla fruizione di contenuti video sulle reti mobili e su quelle fisse.

Dopo il matrimonio Wind-Tre diventerebbe il primo operatore per numero di clienti e quota di mercato delle Sim italiane. A oggi, infatti, la società del gruppo Telecom Italia vanta il 32,2% di carte telefoniche, Vodafone il 29,4%, Wind il 22,3% e Tre Italia il 10%, mentre il restante 6,1% è ripartito tra diversi operatori virtuali, cioè tra quelli che non hanno un'infrastruttura di proprietà.



Evoluzione Il mercato punta alla convergenza tra tv e tlc



Tlc. Nozze Wind-3 Italia, colosso da 31 milioni di utenti

Andrea Biondi e Carlo Festa • pagina 2

Via alla fusione tra Wind e 3 Italia

Nasce un colosso con 31 milioni di clienti nel mobile - Maximo Ibarra alla guida

Gli azionisti

L'alleanza tra i russi di VimpelCom e la holding cinese di Hutchison sarà paritetica

I dettagli finanziari

Scambio azionario senza contributi cash, escluso l'aumento di capitale da 2 miliardi

SCENARIO E GOVERNANCE

La società potrebbe approdare in Borsa fra tre anni

Vincenzo Novari senior adviser di CK Hutchison per l'Italia e membro del cda della jv

Andrea Biondi
Carlo Festa

■ Nozze tra Wind e 3 Italia. Dopo mesi di trattative i due azionisti, cioè da una parte Ck Hutchison Holdings, controllante di 3 Italia, e VimpelCom, controllante di Wind, hanno stipulato un accordo per formare una joint paritaria per gestire le loro attività di telecomunicazioni in Italia.

Dal matrimonio dei due operatori telefonici nascerà una realtà da 6,4 miliardi di euro di ricavi, al nono posto nel ranking internazionale dei colossi della telefonìa in Europa (il campione europeo è Vodafone con 62,7 miliardi di fatturato nel 2014) e Telecom Italia è al sesto posto con 21,57 miliardi). Nascerà anche il leader del mercato mobile in Italia, una nuova realtà che con la messa a regime delle sinergie, fra qualche anno, potrebbe anche approdare in Borsa a Piazza Affari. Dall'unione fra Wind e 3 Italia nascerà un gruppo da 21,8 miliardi di euro, con ricavi congiunti per 6,4 miliardi, un ebitda consolidato di oltre 2 miliardi, una quota di mercato mobile complessiva pari al 33,6% e al 37,6% nel segmento consumer, oltre ai 15.623 torri di proprietà. La fusione è una delle più grandi operazioni di M&A in Italia dal 2007.

Uno dei dati più rilevanti è quella delle sinergie che potrebbero essere generate nei prossimi 3-4 anni. Infatti con oltre 31 milioni di clienti di telefonia mobile e 2,8 milioni di clienti di rete fissa il merger do-

vrebbe generare significativi benefici Capex e Opex per un valore, al netto dei costi di integrazione, al disopra dei 5 miliardi di euro. Cisono poi gli aspetti finanziari della vicenda. La joint venture paritetica che porta alle nozze di Wind e 3 Italia porta in dote da parte della casa madre Hutchison 200 milioni di cash. 3 Italia è infatti libera da debito, visto che è sempre stata finanziata in questi anni dal suo ricco azionista cinese, mentre Vimpelcom apporta Wind con il suo debito attuale (10,1 miliardi nel secondo trimestre 2015), buona parte dei quali eredità delle leveraged buyout di Naguib Sawiris). Nell'ultimo anno proprio Wind ha varato un articolato piano di refinancing degli oneri lasciati in eredità dalla gestione precedente. Tra l'operazione di aprile (dove Vimpelcom ha iniettato 500 milioni di euro nelle casse di Wind), quella di giugno 2014, e di inizio anno (dove Wind ha iniettato circa 700 milioni dalla vendita delle torri) sono stati ottenuti risparmi per oltre 340 milioni di costi finanziari l'anno.

Dopo l'operazione, hanno precisato i vertici, «non ci saranno altri contributi cash», quindi sarebbe escluso un aumento di capitale da 2 miliardi di euro, preventato nelle ultime settimane. È stato calcolato un rapporto di 4,9 volte il debito netto su ebitda e un rapido deleverage nei prossimi 3 anni con l'obiettivo di arrivare a 3 volte. Gli accordi prevedono inoltre un lock up di un anno, durante il quale nessuno potrà scendere sotto il 50% mentre dopo tre anni si potrà trarre appello a un meccanismo di put&call.

La nuova società sarà guidata da Maximo Ibarra, attuale amministratore delegato di Wind, che nei 3 anni di gestione ha portato l'ebitda

margin del gruppo al 38 per cento. Wind, ha sempre superato nell'ultimo triennio il miliardo di cash flow (l'ultimo, il 2014, ha visto una cassa per un miliardo e 78 milioni). Vincenzo Novari, attuale amministratore delegato di 3 Italia, sarà invece nominato consulente senior per l'Italia di Ck Hutchison e sarà nel consiglio di amministrazione della newco per rappresentare Ck Hutchison dopo il completamento della transazione. Dina Ravera, attuale Coo di 3 Italia, secondo quanto riportato nel comunicato congiunto diffuso dai due gruppi guiderà invece il processo di integrazione e assumerà «un ruolo rilevante nel top management della joint venture». Stefano Invernizzi, attuale Cfo di 3 Italia, diventerà Cfo della nuova azienda.

L'operazione Wind-3 Italia «rappresenta una pietra miliare per il nostro business in Italia» ha detto Canning Fok, co-group managing director di Ck Hutchison. L'unione di 3 Italia e Wind «creerà un operatore finanziariamente solido e efficiente, capace di competere ad alto livello nel mercato. Questa joint venture darà al nuovo operatore la dimensione e la forza per offrire ai clienti italiani, sia business sia consumer, una rete eccezionale con una maggiore copertura 4G e una velocità più elevata». L'operazione «è epocale per il



mercato italiano. Le due aziende diventeranno l'operatore leader del quarto maggior mercato delle tlc in Europa, un player convergente in grado di accelerare gli investimenti sulla rete, sui servizi e sulle innovazioni digitali» ha dichiarato dal canto suo Jean-Yves Charlier, Ceo di VimpelCom.

Intanto i proprietari Wind hanno comunicato i risultati del primo semestre 2015: con un Ebitda a 804 milioni di euro, con un margine Ebitda stabile al netto dell'impatto derivante dalla vendita del 90% di Galata a Cellnex ed Arpu mobile in aumento (a 11 euro) nel secondo trimestre. I ricavi internet mobile crescono del 16%, i clienti internet mobile del 13,5%, e i ricavi totali toccano 2.160 milioni.

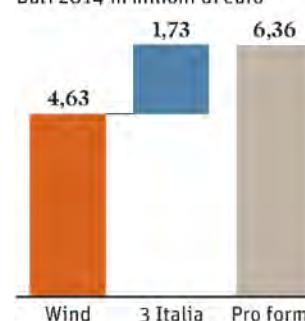
Advisori finanziari dell'operazione sono stati Hsbc e Morgan Stanley (per conto di VimpelCom) e Goldman Sachs per Ck Hutchison. Consulenti legali sono invece stati Allen Overy per conto di VimpelCom e Freshfields per il colosso cinese della telefonia. Adesso occorrerà attendere i placet dell'Antitrust italiano e di quello europeo per un'operazione che dovrebbe essere completata entro 12 mesi durante i quali le due aziende dovranno continuare a operare autonomamente. Il mercato però da tempo attendeva un consolidamento. Significative in tal senso le dichiarazioni di Giuseppe Recchi, presidente di Telecom Italia che ha parlato di operazione da vedere «con favore. Osserviamo i comportamenti dei competitor. Quanto più i soggetti del settore sono grandi e hanno capacità d'investimento, maggiori sono i benefici per i consumatori». Anche il premier Matteo Renzi ha commentato la fusione fra Wind e 3 Italia parlando di «operazione significativa»; per questo «buon lavoro a Ibarra e a tutto il suo team».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri dell'aggregato

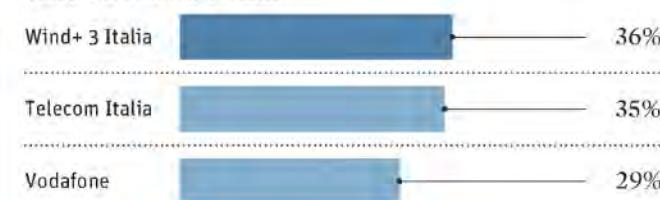
RICAVI

Dati 2014 in milioni di euro



MARKET SHARE MOBILE

Leader per clienti nel mobile

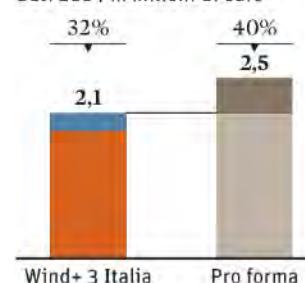


Primi posti nella banda larga



MARGINE OPERATIVO LORDO

Dati 2014 in milioni di euro



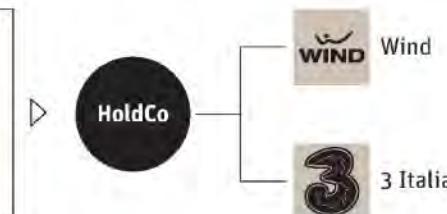
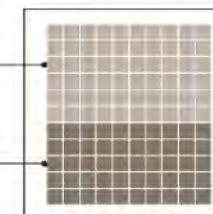
LA NUOVA STRUTTURA

VimpelCom

50%

CK Hutchison Holdings

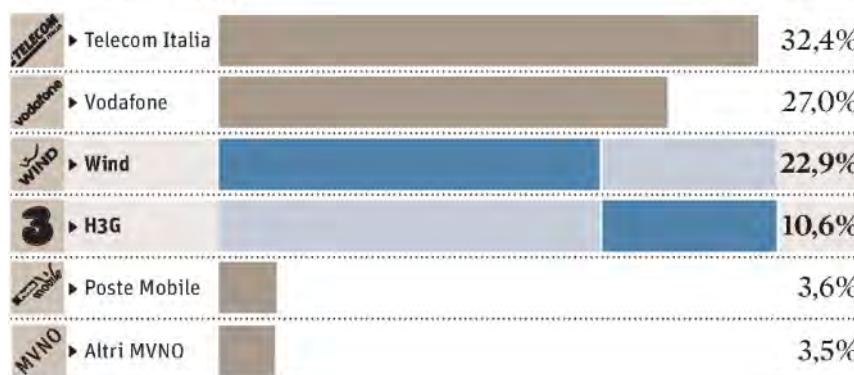
50%



Fonte: VimpelCom

Milioni di utenze 93,2

Quote di mercato



Fonte: Agcom



Maximo Ibarra

■ Maximo Ibarra, attuale ceo di Wind, sarà l'amministratore delegato della nuova società che nascerà dall'integrazione fra l'operatore mobile italiano 3 Italia e il gruppo Wind. Guiderà, nella sostanza, il nuovo polo telefonico italiano con oltre 31 milioni di clienti mobili e 2,8 milioni nel fisso (di cui 2,2 milioni broadband).

Vincenzo Novari

■ Vincenzo Novari, attuale Ceo di 3 Italia, a operazione completata, sarà nominato senior adviser di CK Hutchison per l'Italia e sarà inoltre membro del cda della jv per CK Hutchison. Mentre Dina Ravera, attuale Coo di 3 Italia, guiderà il processo di integrazione

► Telefonia mobile, via libera alla fusione fra Wind e 3 Italia: colosso da 33 milioni di clienti

ROMA Un piano da 12 miliardi di euro per la banda ultralarga, destinato a cablare, entro il 2020, l'intero territorio nazionale. Il governo scioglie il nodo del "super-web". «È l'infrastruttura più importante dei prossimi 20 anni - sottolinea Renzi - e con l'aiuto dei privati saremo leader in Europa nel giro di un triennio: oggi siamo l'ultima ruota del carro». Intanto, nel settore della telefonia mobile è arrivato il via libera alla fusione fra Wind e 3 Italia: nasce un colosso da 33 milioni di clienti.

**Amoruso, Di Branco
e Dimito alle pag. 2 e 3**

Via libera alla fusione tra Wind e 3 un colosso con 33 milioni di clienti

- Con un'operazione da 21,8 miliardi il nuovo gruppo si collocherà al primo posto nella telefonia mobile
- Risparmi per 5 miliardi e per ora nessun aumento di capitale. Rimane il nodo del debito da 10 miliardi

35%

È la quota di mercato di Telecom nel mobile

29%

È la fetta di mercato di Vodafone mobile

L'OPERAZIONE

ROMA Ci sono voluti anni, ma alla fine i cinesi di Hutchison Whampoa e i russi di Vimpelcom ce l'hanno fatta. Wind e 3 Italia andranno a nozze. E cambieranno la geografia del mercato italiano della telefonia mobile. Perchè Hutchinson 3G Italy Investments, così si chiamerà la joint venture 50-50 tra Vimpelcom e la cinese Ck Hutchinson Holding, diventerà il primo operatore mobile con il 36% del mercato, davanti a Tim (35%) e Vodafone (29%). Conquisterà anche la vetta nel segmento delle prepagate, con il 32,8%, a fronte del 29,1% di Tim e davanti a Vodafone (27,6%). La stessa Vodafone cui il nuovo colosso strapperà il secondo posto negli abbonamenti (28,6%), dietro Tim (44%).

**ORA SERVE IL VIA LIBERA
DELL'ANTITRUST UE
IL MERCATO GUARDA
ALLA QUOTAZIONE
E ALLA VENDITA DI ASSET
IBARRA ALLA GUIDA**

In serata è arrivato il plauso anche del premier Matteo Renzi.

I VANTAGGI

Ma non è solo una questione di quote di mercato. Le sinergie hanno la loro bella parte in questo affare da 21,8 miliardi visto che Wind Acquisition Holdings Finance, la holding che controlla Wind, è stata valorizzata 13,9 miliardi a fronte dei 7,9 miliardi di 3 Italia. Con una dote da oltre 31 milioni di clienti di telefonia mobile e 2,8 milioni di telefonia fissa (di cui 2,2 milioni nella banda larga) il nuovo gruppo dovrebbe portare a risparmi complessivi per 5 miliardi, tra spese e investimenti. Nel dettaglio, a pieno regime ammonteranno a 700 milioni le sinergie annuali sui costi. Questo a fronte di ricavi per 6,4 miliardi (2



miliardi l'Ebitda).

LA GOVERNANCE

L'annuncio della fusione è arrivato da Jean Yves Charlier, ad di Vimpelcom, nel corso della conference call con gli analisti sui conti del primo semestre (-5,7% i ricavi a 2.160 milioni). Un annuncio c'è sorpresa, praticamente obbligato dopo che agli analisti non era sfuggita la pubblicazione sul sito del comunicato della joint venture, fatto sparire subito dopo.

Sarà Maximo Ibarra, attuale ceo di Wind, a guidare la nuova società. Mentre a Vincenzo Novari, attuale ceo di 3 Italia, toccherà la nomina di senior adviser di CK Hutchison per l'Italia oltre a un posto nel cda della jv per CK Hutchison: resterà però alla guida di 3 fino a quando non ci saranno gli ok dell'Antitrust Ue. Dina Ravera, invece, attuale coo di 3 Italia, guiderà il processo di integrazione. Infine Stefano Invernizzi, oggi cfo di 3 Italia, si confermerà cfo nella nuova azienda. Quanto al board, esso sarà composto da 6 manager, 3 per ciascuna delle due controllanti. Mentre il presidente, nominato alternativamente dai due

soci ogni 18 mesi, avrà un voto determinante su alcune questioni chiave. Deciso anche un lock up di un anno, durante il quale nessuno potrà scendere sotto il 50%, mentre dopo tre anni i soci possono appellarsi a un meccanismo di acquisto/vendita. Sarà «un player capace di accelerare la capacità di investire nel network, nei servizi e nelle innovazioni digitali», ha spiegato Charlier. Una puntualizzazione doverosa visto che il nodo degli investimenti nelle reti di nuova generazione, insieme all'occupazione, finirà sotto i riflettori anche del governo italiano. Una partita da chiudere entro 12 mesi, a patto che arrivi il semaforo verde dell'Antitrust Ue. Dopo diché è da vedere se il futuro della nuova Wind-3 Italia sarà la quotazione in Borsa come molti scommettono. Charlier ieri ha glissato, ma il mercato scommette che il dossier sarà presto sul tavolo, insieme alla vendita di alcuni asset, come le attività di rete fissa di Wind (Infostrada) e alcune torri.

L'EQUILIBRIO FINANZIARIO

Rimane aperto, a quanto pare, il fronte del debito. L'unione di 3

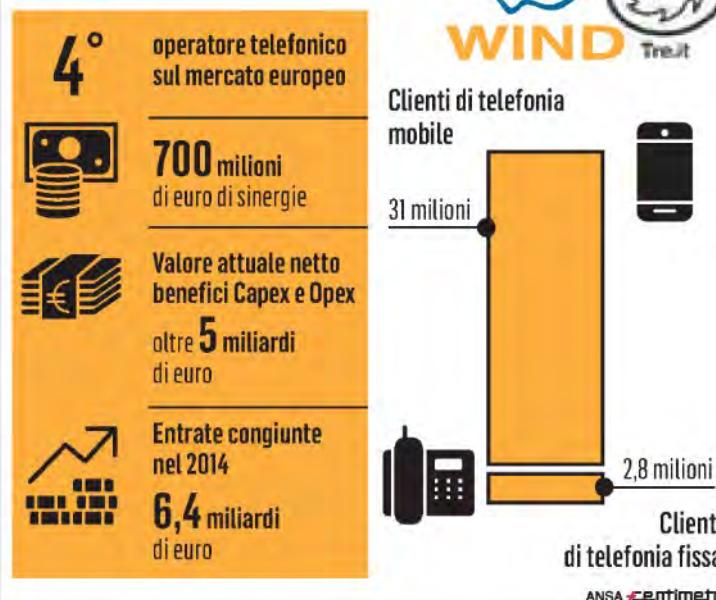
Italia e Wind «creerà un operatore finanziariamente solido» per Canning Fok, Co-Group Managing Director di Hutchison. Una rassicurazione non casuale visto che il debito è sempre stato considerato uno dei capitoli più delicati nell'affaire Wind-3 Italia. Sul mercato si parlava di un debito ideale da apportare in dote nell'ordine di 7 miliardi per un gruppo che si pensava avrebbe avuto bisogno a stretto giro di posta anche di un aumento di capitale (le indiscrezioni parlavano di 2 miliardi). Invece no. O almeno, non ci sarà «obbligo» per gli azionisti di mettere nuovi capitali. La joint venture porta in dote, da parte della casa madre Hutchison, almeno 200 milioni di cassa. Quanto al debito, 3 Italia è libera da debito mentre Vimpelcom apporta Wind con i suoi debiti da 10,1 miliardi. Non solo. Visto che «non ci saranno altri contributi cash», hanno messo in chiaro i vertici, alla firma dell'accordo il debito è pari a 4,9 volte l'Ebitda. Ma scenderà a 3 volte nei prossimi 3 anni. Questa è la promessa.

Roberta Amoruso

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La nuova società

I numeri del gruppo nato dalla joint venture tra Wind e 3 Italia



La fusione

Wind-3 Italia, nuovo leader tra gli operatori del mobile

Cinesi e russi i proprietari dei due marchi: Ibarra ad del nuovo colosso tlc

Roberta Amoruso

ROMA. Ci sono voluti anni, ma alla fine i cinesi di Hutchinson Whampoa e i russi di Vimpelcom ce l'hanno fatta. Wind e 3 Italia andranno a nozze. E cambieranno pesi e misure del mercato italiano delle telecomunicazioni. Perchè Hutchinson 3G Italy Investments, così si chiamerà la joint venture 50-50 tra Vimpelcom e la cinese CK Hutchinson Holding, diventerà il primo operatore mobile con il 33,6%, davanti a Tim (32,2%) e Vodafone (27,1%). Conquisterà anche la vetta nel segmento delle prepagate, con il 32,8%, a fronte del 29,1% di Tim, davanti a Vodafone (27,6%) a cui il nuovo colosso strapperà il secondo posto negli abbonamenti (28,6%), a distanza da Tim (44%).

Manon è solo una questione di quote di mercato. Le sinergie hanno la loro bella parte. Con una dote da oltre 31 milioni di clienti di telefonia mobile e 2,8 milioni di telefonia fissa (di cui 2,2 milioni broadband) il nuovo gruppo dovrebbe portare a risparmi complessivi, tra spese e investimenti e al netto dei costi di integrazione, per 5 miliardi. Nel dettaglio, a pieno regime ammonteranno a 700 milio-

ni le sinergie annuali sui costi. Questo a fronte di ricavi delle due società che nel 2014 ammontavano a 6,4 miliardi (2 miliardi l'Ebitda). Quanto varrà il nuovo gruppo? L'affare è da 21,8 miliardi, scrive il comunicato, visto che Wind Acquisition Holdings Finance, la holding che controlla Wind, è valutata 13,9 miliardi mentre 3 Italia arriva a 7,9 miliardi.

L'annuncio della fusione è arrivato da Jean Yves Charlier, a.d. di Vimpelcom, nel corso della conference call con gli analisti sui conti del primo semestre (-5,7% i ricavi a 2.160 milioni). Sarà Maximo Ibarra, attuale ceo di Wind, a guidare da ad la nuova società. Mentre Vincenzo Novari, attuale ceo di 3 Italia, sarà nominato senior adviser di CK Hutchinson per l'Italia e sarà nel cda della jv per CK Hutchinson. Dina Ravera, invece, attuale coo di 3 Italia, guiderà il processo di integrazione e assumerà un ruolo rilevante nel top management della jv. Infine Stefano Invernizzi, oggi cfo di 3 Italia, si confermerà cfo nella nuova azienda. Quanto al board della joint venture sarà composto da 6 manager, 3 per ciascuna delle due controllanti. Mentre il presidente, nominato alternativamente dalle due società ogni 18 mesi, avrà un voto sarà determinante su alcune questioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il vertice Maximo Ibarra



UFFICIALIZZATA L'AGGREGAZIONE TRA I DUE OPERATORI TLC. PREVISTE SINERGIE PER 700 MILIONI DI EURO L'ANNO

Nasce Wind-3, sarà il terzo incomodo?

Intanto Renzi sblocca 2,2 miliardi per lo sviluppo della banda ultralarga nel Sud Italia

(Follis e Leone alle pagine 2 e 3)

COME ANTICIPATO DA MF-MILANO FINANZA, IERI È STATA UFFICIALIZZATA L'AGGREGAZIONE

Wind-3, parte la rivoluzione tlc

Hutchison porterà in dote 200 milioni cash, previsti anche 700 milioni di sinergie all'anno e un rapporto debito-ebitda che scenderà a 3. Ibarra sarà l'ad, Novari in cda e senior adviser in Italia

DI MANUEL FOLLIS

Itoni con cui è stata accolta la notizia delle nozze fra 3 Italia e Wind non lasciano dubbi su come e quanto questa operazione cambierà il panorama di riferimento del settore tlc. «Una svolta epocale per il mercato», l'ha definita Jean-Yves Charlier, ceo di VimpelCom. «Una pietra miliare per il nostro business in Italia», ha fatto eco Canning Fok, co-group managing director di Ck Hutchison. A seguire in giornata si sono susseguiti i commenti e i pareri degli operatori di settore (tra cui il presidente di Telecom Italia, Giuseppe Recchi), tutti favorevoli al nuovo scenario e all'integrazione tra i due operatori.

Di fatto, nonostante l'iter che ha portato all'annuncio del matrimonio tra i due operatori italiani sia stato lungo e laborioso (i primi rumors risalgono ad anni fa), l'ufficializzazione dell'operazione darà sicuramente una scossa al mercato. L'unione tra 3 Italia e Wind, controllate rispettivamente dalla cinese Ck Hutchison e della russo-norvegese Vimpelcom, darà vita a una grande realtà nel mercato delle telecomunicazioni in Italia. I due azionisti hanno trovato un accordo per una joint venture paritetica (50-50) al cui comando siederà l'attuale amministratore delegato di Wind, Maximo Ibarra, e che si chiamerà Hutchison 3G Italy Investments. Restando alle nomine, Vincenzo Novari, attuale ceo di 3 Italia, sarà nominato senior adviser di Ck Hutchison per l'Italia e sarà inoltre membro del cda della jv (sempre in rappresentanza di Ck Hutchison). Dina Rave-

ra, attuale coo di 3 Italia, guiderà il processo d'integrazione e assumerà un ruolo rilevante nel top management della nuova società, mentre Stefano Invernizzi, attuale cfo di 3 Italia, ricoprirà lo stesso ruolo anche nella nuova azienda.

Per l'integrazione effettiva bisognerà aspettare l'ok da Bruxelles (che potrebbe metterci fino a 12 mesi). Sommando i numeri delle due realtà, si può comunque già dire che nascerà un'azienda leader del mercato mobile in Italia con oltre 31 milioni di clienti, 2,8 milioni di clienti nel fisso (di cui 2,2 milioni broadband) e una quota di mercato mobile complessiva pari al 33,6% (al 37,6% nel segmento consumer). I ricavi (pro-forma) saranno pari a 6,5 miliardi, mentre l'ebitda sarà di 2,052 miliardi e la nuova entità controllerà anche più di 15 mila torri di trasmissione. Va da sé che le nozze porteranno vantaggi dal punto di vista tecnico per gli utenti (mentre i consumatori si stanno già agitando perché temono un rialzo dei prezzi), a cominciare dal network, che sarà ancor più affidabile ed esteso. La futura integrazione delle due reti garantirà ai clienti una migliore qualità del servizio e consentirà di sviluppare ulteriormente l'ultra broadband mobile (4G/Lte). I benefici però saranno anche di tipo finanziario. In occasione della presentazione a Londra dei conti semestrali, Charlier e il cfo Andrew Davies hanno mostrato le slide relative ai

benefici derivanti dall'integrazione, segnalando 5 miliardi a livello di net present value e 700 milioni di sinergie all'anno. A livello di debito, al momento della firma (e tenendo conto anche della dote di 200 milioni cash che verranno conferiti da Hutchison) il rapporto tra indebitamento netto ed ebitda è di 4,9, ma l'obiettivo è operare un rapido ed efficace deleverage portando il parametro a 3 in pochi anni. Gli accordi prevedono inoltre un lock up di un anno, durante il quale nessuno potrà scendere sotto il 50%, mentre dopo tre anni i soci potranno avvalersi di alcune clausole put-call.

Ieri intanto Vimpelcom ha presentato i dati semestrali, che contenevano anche i risultati di Wind. Nei primi sei mesi l'operatore italiano ha visto scendere i ricavi del 5,7% a 2,16 miliardi, mentre l'ebitda si è attestato a 804 milioni, in calo del 7,1%, una variazione dovuta alla cessione del 90% delle torri Galata a Cellnex. Il margine ebitda invece si è mantenuto stabile al 37,2%. La notizia più positiva riguarda invece l'arpv (ricavo medio per utente), che nel mobile è cresciuto e ha raggiunto 11 euro, mostrando per la prima volta dopo anni un'inversione di tendenza. L'arpv dati è invece cresciuto del 7,9% raggiungendo il 42% dell'arpv totale. I numeri di 3 Italia saranno resi noti a fine mese. (riproduzione riservata)





I GRANDI NUMERI DELLE NOZZE WIND-3

◆ Clienti mobili	31 milioni
◆ Clienti fissi	2,8 milioni
di cui banda larga	2,2 milioni
◆ Ricavi pro forma	6,4 miliardi di euro
◆ Ebitda pro forma	2,05 miliardi di euro
◆ Sinergie	700 milioni di euro/anno
◆ Rapporto debito/ebitda alla firma	4,9x
◆ Obiettivo rapporto debito/ebitda	3x

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Tlc Operazione perfezionata nei prossimi 12 mesi. Previsti risparmi di 700 milioni l'anno

Nozze ufficiali tra Wind e 3 Italia

Nasce il primo operatore italiano

Avrà 31 milioni di clienti. Alla guida l'ad Maximo Ibarra

Filippo Caleri

f.calieri@iltempo.it

■ La lunga trattativa tra i cinesi di Ck Hutchison e i russi di VimpelCom si è chiusa, ieri, con l'ufficializzazione delle nozze tra Wind e 3 Italia. Nasce il primo gruppo italiano di tlc con oltre 31 milioni di clienti nella telefonia mobile e 2,8 nella rete fissa. La nuova entità che verrà fuori dalle nozze, infatti, avrà una quota di mercato pari al 33,5% a fronte del 32,3% di Telecom, e del 27% di Vodafone che scende al terzo posto. Ad annunciare è stata ieri VimpelCom dopo la stipula dell'accordo tra i due gruppi che prevede la nascita di una joint venture paritetica per gestire le attività di telecomunicazioni in Italia. Si tratta di una delle più grandi operazioni M&A in Italia dal 2007. Dopo l'operazione, hanno precisato i vertici nella presentazione, «non ci saranno altri contributi cash». Gli accordi prevedono inoltre un lock up di un anno, durante il quale nessuno potrà scendere sotto il 50% mentre dopo tre anni i soci possono appellarsi a un meccanismo di acquisto-vendita. L'integrazione porterà, nelle attese, 700 milioni di euro di sinergie annue a regime dei costi, il 90% atteso dal terzo anno post-chiusura dell'esercizio. Con la fusione di 3 Italia e

Wind la nuova società «otterrà la dimensione giusta e una riduzione dei costi necessaria per continuare ad offrire, a prezzi competitivi, servizi di tlc innovativi e competere in modo più aggressivo sul mercato italiano» hanno spiegato i vertici. La joint venture sarà guidata da un board di sei membri: tre saranno nominati da Ck Hutchison e tre da VimpelCom. Il presidente del Cda della nuova società cambierà ogni 18 mesi e sarà nominato a turno dalle due società. L'operazione, sottoposta al via libera delle autorità competenti e dall'Antitrust Ue, dovrebbe essere perfezionata entro i prossimi 12 mesi. La nuova società sarà guidata da Maximo Ibarra, attuale ceo di Wind. Vincenzo Novari, attuale ceo di 3 Italia, ad operazione completata, sarà nominato senior adviser di CK Hutchison per l'Italia e sarà inoltre membro del cda della JV per CK Hutchison. Diana Ravera, attuale coo di 3 Italia guiderà il processo di integrazione e assumerà un ruolo rilevante nel top management della JV. Stefano Invernizzi, attuale cfo di 3 Italia, diventerà Cfo della nuova azienda. Intanto Wind ha chiuso i primi sei mesi con ricavi totali di 2.160 milioni, in flessione del 5,7% rispetto allo stesso periodo del 2014. L'Arpu mobile raggiunge gli 11 euro.



Al comando Maximo Ibarra attuale ceo di Wind



ACCORDO TRA VIMPELCOM E CK HUTCHISON PER UNA JOINT VENTURE PARITETICA

Nozze tra Wind e 3 Italia. Alla guida Maximo Ibarra

Hutchison 3G Italy Investments (la 'JV Holdco') sarà il quarto operatore del mercato europeo delle tlc

[pagina 2]

A GUIDARE LA NUOVA SOCIETÀ MAXIMO IBARRA

Annunciate le nozze tra 3 Italia e Wind

Siglato l'accordo per una joint venture paritetica tra **3 Italia** e **Wind**. L'annuncio della fusione tra le due società è stato dato ieri da **Jean Yves Charlier**, ad di **Vimpelcom**, azionista russa di Wind, nel corso della conference call con gli analisti sui risultati semestrali. La nuova società si chiamerà **Hutchison 3G Italy Investments** (la 'JV Holdco'). L'operazione tra Vimpelcom e la cinese **CK Hutchison**, controllante di 3 Italia, fa sì che il nuovo operatore sia il quarto sul mercato europeo. La joint venture otterrà 700 milioni di euro di sinergie. A guidare la nuova società sarà **Maximo Ibarra**, attuale ad di Wind. Il manager ha raggiunto in Wind importanti risultati sia sul fronte della clientela che su quello della redditività. Nei primi sei mesi dell'anno Wind ha stabilito la miglior performance dei dati mobile (+16%), i clienti internet hanno raggiunto quota 11 milioni, in aumento del 13,5%. I ricavi totali al 30 giugno 2015, si attestano a 2.160 milioni di euro (-5,7%) per effetto della riduzione dei ricavi da servizi (-4,5%) e di alcune partite non ricorrenti registrate nel secondo trimestre dell'anno precedente. L'Ebitda si attesta a 804 mi-

lioni (-7,1%). **Vincenzo Novari**, ad di 3 Italia, sarà nominato come consulente senior per l'Italia di CK Hutchison ed entrerà nel cda della JV Holdco dopo il completamento dell'operazione. **Dina Ravera**, coo di 3 Italia, guiderà il processo di integrazione di fusione e rimarrà in un ruolo operativo di alto livello nella nuova società. **Stefano Invernizzi**, attuale cfo di 3 Italia, diverrà direttore finanziario della joint venture. Il cda sarà composto da sei consiglieri, tre di nomina Hutchison e tre Vimpelcom, il presidente del cda ruoterà tra le due società madri ogni 18 mesi e avrà un voto decisivo su alcune questioni fondamentali di business. Con oltre 31 milioni di clienti di telefonia mobile e 2,8 milioni di clienti di rete fissa (di cui 2,2 milioni sono fissati clienti a banda larga), l'attività combinata dovrebbe generare significativi benefici Capex e Opex con un valore attuale netto, al netto dei costi di integrazione, di oltre 5 miliardi di euro. Le entrate congiunte di entrambe le aziende nel 2014 erano di 6,4 miliardi. L'operazione, soggetta al via libera della Commissione UE dovrebbe essere completata entro 12 mesi.



Maximo Ibarra

IL RISIKO DELLE TLC Atteste sinergie annue per 700 milioni

Via alle nozze tra Wind e 3 Italia

Nasce un gruppo da 31 milioni di clienti, Ibarra sarà ad. E Bolloré va da Renzi per Telecom



STRATEGIE

Il nuovo gruppo Wind-3 Italia sarà guidato da Maximo Ibarra



10,1

Sono i miliardi di euro di debito di Wind in capo a Vimpelcom, «3» invece non ha debito in bilancio

21,8

Sono i miliardi di euro di valore della joint venture: 13,9 per Wind e 7,9 miliardi la valutazione di «3»

Maddalena Camera

■ Non è stato facile, ma alla fine l'accordo è stato raggiunto per la fusione tra Wind e 3 Italia. Per il perfezionamento bisognerà attendere il via libera di Authority e Antitrust. Si tratta insomma di un altro annetto. Ieri Jean-Yves Charlier, amministratore delegato di Vimpelcom, controllante di Wind, ha dato l'annuncio nel corso della conference call per la presentazione dei conti. Tra le società russa e quella di Hong Kong, Hutchison, che controlla «3», verrà creata una holding di controllo della joint venture paritetica, al 50%, che deterrà i due marchi della telefonia mobile e fissa in Italia.

La joint venture creerà il primo gestore della telefonia fissa in Italia, con 31 milioni di clienti nel mobile e circa 2,8 nel fisso. Il valore totale dell'accordo è di 21,8 miliardi, valutando Wind 13,9 e Hutchison 7,9 miliardi. A pareggiare i conti ci pensa il debito: che è zero per «3» ma di 10,1 miliardi per Wind. Ma l'unico cash in vista è quello di Hutchison, pari a 200 milioni. Gli accordi prevedono inoltre un lock up di un anno, durante

il quale nessuno potrà scendere sotto il 50%. L'integrazione porterà, nelle attese, 700 milioni di euro di sinergie annue, il 90% atteso dal terzo anno post-chiusura dell'accordo con i concorrenti pro-forma pari a 6,4 miliardi.

La nuova società sarà guidata da Maximo Ibarra, attuale amministratore delegato di Wind. Vincenzo Novari, ad di 3 Italia, sarà nominato consulente senior per l'Italia di Hutchison ed entrerà nel consiglio della holding della joint venture dopo il completamento dell'operazione. Mentre il direttore generale di «3», Dina Ravera, guiderà il processo di integrazione di fusione. Stefano Invernizzi, attuale CFO di 3 Italia, sarà il direttore finanziario. Il cda sarà composto da sei consiglieri, tre di nomina Hutchison e tre Vimpelcom, il presidente del consiglio di amministrazione ruoterà tra le due società madri ogni 18 mesi e avrà un voto decisivo su alcune questioni fondamentali di business.

Vimpelcom e Hutchison hanno previsto una struttura di corporate governance chiara per garantire una joint venture di

successo con un forte management, sostenuto da un board composto da sei membri, tre nominati da ciascuna controllante. Il presidente del consiglio di amministrazione ruoterà tra i due controllanti ogni 18 mesi e avrà un voto decisivo su alcune questioni fondamentali di business.

L'unione tra le due società era nell'aria da tempo e ora si prepara la sfida ai due giganti delle tlc nazionali Vodafone e, naturalmente, Telecom Italia. Ieri si è svolto anche il cda dell'ex-monopolista. La società guidata da Marco Patuano oggi comunicherà i conti semestrali che non saranno brillanti vista la discesa del Brasile e gli accanimenti per cause pendenti.

E sempre ieri c'è stato poi il debutto a livello istituzionale del presidente di Vivendi, Vincent Bolloré che ha fatto visita al capo del governo Matteo Renzi. La società francese è diventata primo azionista di Telecom con una quota che sfiora il 15%. All'incontro c'era anche il consigliere del premier sulla banda larga Andrea Guerra. I vertici di Telecom non hanno invece incontrato il finanziere francese.



Tlc. Nozze Wind-3 Italia, colosso da 31 milioni di utenti

Andrea Biondi e Carlo Festa • pagina 2

Via alla fusione tra Wind e 3 Italia

Nasce un colosso con 31 milioni di clienti nel mobile - Maximo Ibarra alla guida

Gli azionisti

L'alleanza tra i russi di VimpelCom e la holding cinese di Hutchison sarà paritetica

SCENARIO E GOVERNANCE

La società potrebbe approdare in Borsa fra tre anni
Vincenzo Novari senior adviser di CK Hutchison per l'Italia e membro del cda della JV



I dettagli finanziari

Scambio azionario senza contributi cash, escluso l'aumento di capitale da 2 miliardi

Maximo Ibarra

■ Maximo Ibarra, attuale ceo di Wind, sarà l'amministratore delegato della nuova società che nascerà dall'integrazione fra l'operatore mobile italiano 3 Italia e il gruppo Wind. Guiderà, nella sostanza, il nuovo polo telefonico italiano con oltre 31 milioni di clienti mobili e 2,8 milioni nel fisso (di cui 2,2 milioni broadband).

Andrea Biondi
Carlo Festa

■ Nozze tra Wind e 3 Italia. Dopo mesi di trattative i due azionisti, cioè da una parte Ck Hutchison Holdings, controllante di 3 Italia, e VimpelCom, controllante di Wind, hanno stipulato un accordo per formare una joint paritaria per gestire le loro attività di telecomunicazioni in Italia.

Dal matrimonio dei due operatori telefonici nascerà una realtà da 6,4 miliardi di euro di ricavi, al nono posto nel ranking internazionale dei colossi della telefonia in Europa (il campione europeo è Vodafone con 62,7 miliardi di fatturato nel 2014) e Telecom Italia è al sesto posto con 21,57 miliardi). Nascerà anche il leader del mercato mobile in Italia, una nuova realtà che con la messa a regime delle sinergie, fra qualche anno, potrebbe anche approdare in Borsa a Piazza Affari. Dall'unione fra Wind e 3 Italia nascerà un gruppo da 21,8 miliardi di euro, con ricavi congiunti per 6,4 miliardi, un ebitda consolidato di oltre 2 miliardi, una quota di mercato mobile complessiva pari al 33,6% e al 37,6% nel segmento consumer, oltre a 15.623 torri di proprietà. La fusione è una delle più grandi operazioni di M&A in Italia dal 2007.

Uno dei dati più rilevanti è quella delle sinergie che potrebbero essere generate nei prossimi 3-4 anni. Infatti con oltre 31 milioni di clienti di telefonia mobile e 2,8 milioni di clienti di rete fissa il merger do-

vrebbe generare significativi benefici Capex e Opex per un valore, al netto dei costi di integrazione, al disopra dei 5 miliardi di euro. Cisono poi gli aspetti finanziari della vicenda. La joint venture paritetica che porta alle nozze di Wind e 3 Italia porta in dote da parte della casa madre Hutchison 200 milioni di cash. 3 Italia è infatti libera da debito, visto che è sempre stata finanziata in questi anni dal suo ricco azionista cinese, mentre Vimpelcom apporta Wind con il suo debito attuale (10,1 miliardi nel secondo trimestre 2015), buona parte dei quali eredità delle leveraged buyout di Naguib Sawiris). Nell'ultimo anno proprio Wind ha varato un articolato piano di refinancing degli oneri lasciati in eredità dalla gestione precedente. Tra l'operazione di aprile (dove Vimpelcom ha iniettato 500 milioni di euro nelle casse di Wind), quella di giugno 2014, e di inizio anno (dove Wind ha iniettato circa 700 milioni dalla vendita delle torri) sono stati ottenuti risparmi per oltre 340 milioni di costi finanziari l'anno.

Dopo l'operazione, hanno precisato i vertici, «non ci saranno altri contributi cash», quindi sarebbe escluso un aumento di capitale da 2 miliardi di euro, paventato nelle ultime settimane. È stato calcolato un rapporto di 4,9 volte il debito netto su ebitda e un rapido deleveraggio nei prossimi 3 anni con l'obiettivo di arrivare a 3 volte. Gli accordi prevedono inoltre un lock up di un anno, durante il quale nessuno po-

trà scendere sotto il 50% mentre dopotre anni i soci potranno appellarci a un meccanismo di put&call.

La nuova società sarà guidata da Maximo Ibarra, attuale amministratore delegato di Wind, che nei 3 anni di gestione ha portato l'ebitda margin del gruppo al 38 per cento. Wind, ha sempre superato nell'ultimo triennio il miliardo di cash flow (l'ultimo, il 2014, ha visto una cassa per un miliardo e 78 milioni). Vincenzo Novari, attuale amministratore delegato di 3 Italia, sarà invece nominato consulente senior per l'Italia di Ck Hutchison e sarà nel consiglio di amministrazione della newco per rappresentare Ck Hutchison dopo il completamento della transazione. Dina Ravera, attuale Coo di 3 Italia, secondo quanto riportato nel comunicato congiunto diffuso dai due gruppi guiderà invece il processo di integrazione e assumerà «un ruolo rilevante nel top management della joint venture». Stefano Invernizzi, attuale Cfo di 3 Italia, diventerà Cfo della nuova azienda.

L'operazione Wind-3 Italia «rappresenta una pietra miliare

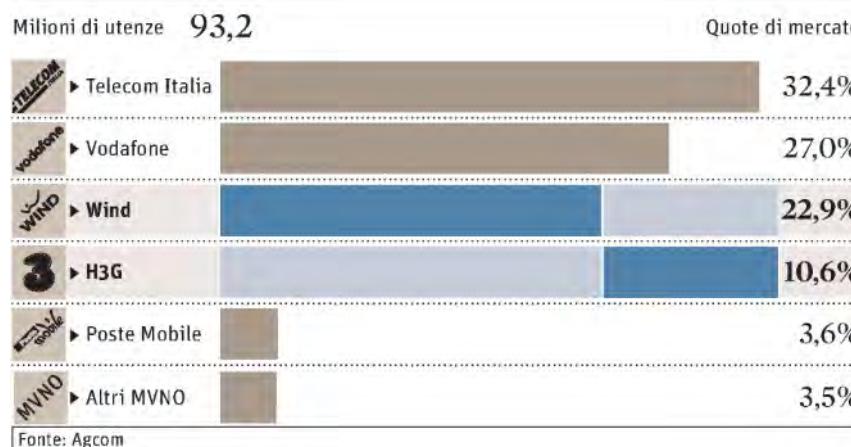


per il nostro business in Italia» ha detto Canning Fok, co-group managing director di CK Hutchison. L'unione di 3 Italia e Wind «creerà un operatore finanziariamente solido ed efficiente, capace di competere ad alto livello nel mercato. Questa joint venture darà al nuovo operatore la dimensione e la forza per offrire ai clienti italiani, sia business sia consumer, una rete eccezionale con una maggiore copertura⁴ e una velocità più elevata». L'operazione «è epocale per il mercato italiano. Le due aziende diventeranno l'operatore leader del quarto maggior mercato delle tlc in Europa, un player convergente in grado di accelerare gli investimenti sulla rete, sui servizi e sulle innovazioni digitali» ha dichiarato dal canto suo Jean-Yves Charlier, Ceo di VimpelCom.

Intanto proprio ieri Wind ha comunicato i risultati del primo semestre 2015: con un Ebitda a 804 milioni di euro, con un margine Ebitda stabile al netto dell'impatto derivante dalla vendita del 90% di Galata a Cellnex ed Arpumobile in aumento (a 11 euro) nel secondo trimestre. I ricavi internet mobile crescono del 16%, i clienti internet mobile del 13,5%, e i ricavi totali toccano 2.160 milioni.

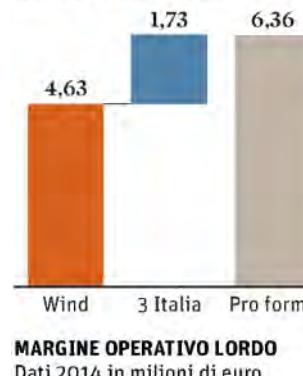
Advisor finanziari dell'operazione sono stati HSBC e Morgan Stanley (per conto di VimpelCom) e Goldman Sachs per CK Hutchison. Consulenti legali sono invece stati Allen Overy per conto di VimpelCom e Freshfields per il colosso cinese della telefonia. Adesso occorrerà attendere i placet dell'Antitrust italiano e di quello europeo per un'operazione che dovrebbe essere completata entro 12 mesi durante i quali le due aziende dovranno continuare a operare autonomamente. Il mercato però da tempo attendeva un consolidamento. Significativa in tal senso le dichiarazioni di Giuseppe Recchi, presidente di Telecom Italia che ha parlato di operazione da vedere «con favore. Osserviamo i comportamenti dei competitor. Quanto più i soggetti del settore sono grandi e hanno capacità d'investimento, maggiori sono i benefici per i consumatori». Anche il premier Matteo Renzi ha commentato la fusione fra Wind e 3 Italia parlando di «operazione significativa»; per questo «buon lavoro a l'Albarra e a tutto il suo team».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

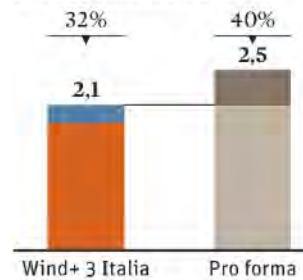


I numeri dell'aggregato

RICAVI Dati 2014 in milioni di euro

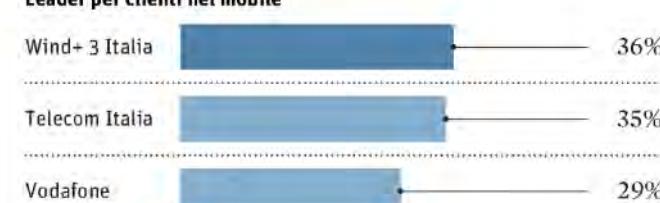


MARGINE OPERATIVO LORDO Dati 2014 in milioni di euro



MARKET SHARE MOBILE

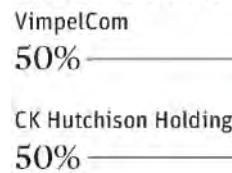
Leader per clienti nel mobile



Primi posti nella banda larga



LA NUOVA STRUTTURA



Fonte: VimpelCom



LE CHIAVI DELLA MANIFATTURA

Le Tlc fanno leva sugli investimenti

Andrea Biondi ▶ pagina 12

La filiera delle Tlc fa leva sugli investimenti

Nel 2014 messi in campo 5,9 miliardi, +7% sul 2013

La diffusione

Le coperture in fibra vanno dai 236 centri di Telecom (3.978 in 4G) ai 127 di Vodafone (5.195 comuni raggiunti dal 4G) ai 64 di Fastweb

IL PARADOSSO

Il settore investe ma nel 2014 ha perso il 5% dei ricavi, su un totale, tra operatori e fornitori, di oltre 42,3 miliardi

Andrea Biondi

■ Nelsolo 2014 la filiera delle TLC nel suo complesso ha perso il 5% di ricavi: 2,5 miliardi bruciati fra un anno e l'altro. Eppure, nello stesso 2014, gli investimenti messi in campo dagli operatori delle telecomunicazioni in Italia sono saliti del 7 per cento: 400 milioni di euro in più.

Eccolo il "paradosso delle telecomunicazioni". Un settore che ha perso negli ultimi anni ma che continua a investire. Quanto lasciato sul terreno è tantissimo: 11,5 miliardi bruciati dal 2008, per una filiera che fra operatori e fornitori arriva a un giro d'affari di 42,3 miliardi secondo i numeri del Politecnico di Milano contenuti nell'ultimo Rapporto sulla filiera delle telecomunicazioni in Italia redatto per Asstel. Solo soffermandosi sul giro d'affari degli operatori, i 31,9 miliardi di ricavi del 2014 sono scesi del 7% (-2,6 miliardi), spinti in basso soprattutto (ma non solo) dal -10% degli operatori mobili (-1,7 miliardi di euro a quota 15,7 miliardi). Dal 2007 al 2014 gli operatori hanno perso quasi 14 miliardi di euro (-30%). Numeri che fanno male, anche perché il con-

fronto internazionale non lenisce le ferite. Negli ultimi cinque anni si segnalaper l'Italia un -26% diricavi (oltre 10 miliardi in meno), a fronte di un -8,5% per U.K.; -8,2% in Germania; -17% in Francia e addirittura +16% in Usa. In definitiva, nel nostro Paese la forsennata e scellerata guerra dei prezzi, soprattutto nel mobile, non ha perdonato.

Da qui le buone notizie per i consumatori, con i prezzi delle TLC scesi del 49% in 4 anni, ma anche ricavi ed Ebitda in calo per le aziende. In questa cornice per nulla favorevole, ecco però il "paradosso", o buona notizia a seconda del versante in cui la si legga. I 5,9 miliardi investiti nel 2014 sono il 7% in più rispetto al 2013 e, complice anche la discesa dall'altra parte, si sono attestati al 17% dei ricavi: una quota record.

Si è investito nel settore, quindi. E si sta investendo. Del resto, le abitudini di consumo stanno spingendo verso un maggior uso degli strumenti in mobilità (smartphone e tablet), ma anche verso la necessità di "autostrade" capaci di ospitare dati sudati, vista l'esplosione del consumo di video online e on demand che è sotto gli occhi di tutti. Certo, l'Italia popola ancora i bassifondi dei ranking europei sul versante della banda ultralarga (è 25esima su 28 nell'indice di digitalizzazione Desi dell'economia costruito dalla Ue), anche a causa di

una domanda che ancora non ha smosso le classifiche. Ma quel che dichiarano gli operatori in termini di coperture è indicativo di qualcosa che si muove. Secondo una ricognizione fatta dal Sole 24 Ore, Telecom ha avviato i lavori di posa della fibra ottica in oltre 500 comuni e a metà agosto ha avviato la commercializzazione in fibra ottica in 236. La copertura in 4G (la telefonìa mobile di quarta generazione) era invece pari all'84,5% a fine luglio, per 3.978 comuni coperti. Per Vodafone si parla invece di 127 città raggiunte dalla fibra al 31 agosto, di cui 57 con fibra Vodafone Fttc (fibra fino all'armadio di strada e poi ramo) a 100 Mbps e 2 con Fttb (fibra fino a casa) a 300 Mbps a Milano e Bologna grazie ai contratti firmati con Metroweb. I comuni coperti in 4G sono invece 5.195, per una copertura della popolazione pari al 90 per cento. Fastweb ha 64 città collegate in fibra (fra Fttb e Fttc) per 5,8 milioni di case raggiunte, 3 Italia di-



chiara una copertura 4G passata dal 50% della popolazione di fine giugno al 54% di fine agosto, per un migliaio di comuni-località turistiche coperte e Wind dichiara di avere mille comuni raggiunti dal 4G e l'offerta in fibra a Milano (anche qui grazie ad accordo con Metroweb) cui si aggiungeranno altre città. Del resto la partita Metroweb che vede coinvolti anche Vodafone e Wind oltre a Fsi e Fzi e che farebbe della società un "veicolo" di investimenti, potrebbe subire un'accelerazione a partire da fine anno. E tutto questo mentre si parla con sempre maggiore insistenza del ruolo che potrebbe avere anche Enel in questo progetto.

In questo scenario «la nuova traiettoria tecnologica - commenta Cristoforo Morandini (Ernst & Young) - vede in parallelo interventi sia sulle reti di nuova generazione mobile 4G, sia su quelle in fibra ottica a dimostrazione della definitiva convergenza fra reti e servizi». È anche per questo che è ritornato di grande attualità il tema dell'intervento pubblico. Dopo vari stop and go, sembra che ora con la delibera Cipe che ha sbloccato 2,2 miliardi di fondi per la banda ultralarga si sia sulla strada giusta. «Ci aspettiamo che il governo faccia la sua parte» - dice il neopresidente di Asstel, Dina Ravera - per rilanciare la domanda e per mettere gli operatori nelle condizioni di lavorare e investire: penso all'arrivo del regolamento posa o ai nuovi limiti sull'elettromagnetismo. Ci aspettiamo risposte concrete già in questo mese di settembre. Anche perché le aspettiamo da troppo tempo».

È indubbio però che in questo momento gli operatori vedano possibilità di sviluppo. «C'è una rinnovata domanda del mercato e ne stiamo beneficiando», afferma Luca Spada, amministratore delegato di Ngi, società attiva nelle dotazioni wireless con fatturato sui 50 milioni e 250 dipendenti. «Dal 2006 a oggi - aggiunge - abbiamo speso 80 milioni di euro di soldi nostri per portare il wireless nel Nord Italia. Abbiamo partecipato e vinto 4 bandi Infratel in Emilia-Romagna, Marche, Liguria e Umbria. Speriamo che l'intervento pubblico in arrivo metta tutti nelle condizioni di poter lavorare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La galassia delle telecomunicazioni

LA DINAMICA DEI RICAVI TOTALI DELLA FILIERA DELLE TLC IN ITALIA

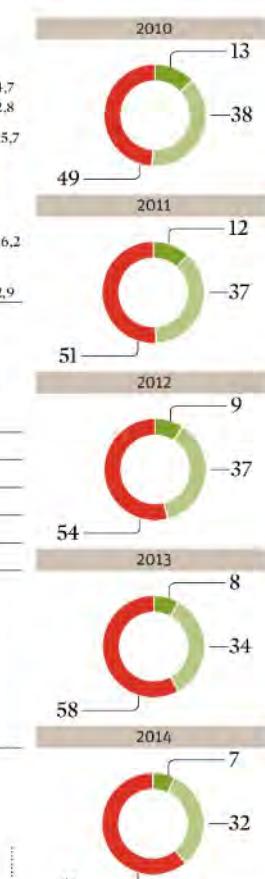
Ricavi in miliardi di euro



IL MERCATO DEL LAVORO

L'età anagrafica dei dipendenti della filiera TLC in %

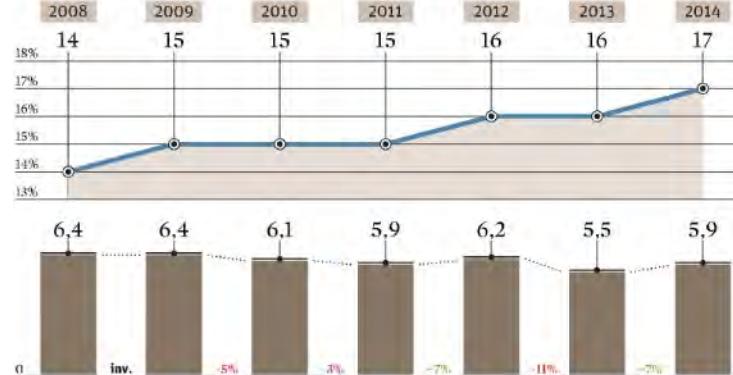
- Inferiore ai 30 anni
- Compreso tra i 30 e i 40 anni
- Oltre i 40 anni



GLI INVESTIMENTI (CAPEX) DEGLI OPERATORI TLC IN ITALIA

Incidenza Capex (% ricavi)

Investimenti in miliardi di euro



MOBILE VS FISSO

Mobile in % del totale



Fonte: Assotelecomunicazioni-Asstel e Politecnico di Milano

A CATANIA LA TAPPA DEL ROADSHOW NAZIONALE CONFINDUSTRIALE

La scommessa digitale

L'iniziativa itinerante propone di implementare nelle pmi la cultura digitale. Per Perdichizzi «è un problema culturale». Più efficienza per maggiore crescita

DI CARLO LO RE

Si tiene oggi a Catania la sesta tappa di «Territori digitali», il roadshow nazionale con cui Confindustria Digitale si propone di compiere un'azione sistemica per stimolare e aiutare le Pmi italiane a intraprendere un percorso di innovazione tecnologica e crescita competitiva. L'iniziativa itinerante è partita a marzo scorso da Trieste e ha già interessato Reggio Calabria, Napoli, Firenze, Pescara e nel corso dell'anno e all'inizio del 2016 continuerà a coinvolgere numerosi Comuni italiani in diverse regioni.

L'incontro catanese si rivolge alle pmi attive nell'intero territorio regionale ed è organizzato in collaborazione e con il patrocinio del Comune di Catania, di Confindustria Catania e dei locali Giovani imprenditori. L'evento si svolgerà nella sede catanese di Tim Working Capital Accelerator, l'acceleratore d'impresa di Telecom Italia che dal 2009 investe in startup innovative. La giornata sarà caratterizzata da un approccio strettamente operativo, finalizzato ad aiutare imprenditori e manager a comprendere come trasformare la propria azienda tradizionale in un'impresa digitale. In particolare il dibattito, guidato da esperti Ict provenienti dalle aziende associate a Confindustria Digitale che sostengono l'iniziativa (Avaya, Cisco, Fastweb, Google, Gruppo Pragma, Hp, Ibm, INebula, Microsoft, Sesa Spa, Sorint Lab, Telecom Italia, Torino Wireless, Transcom)

verterà su otto tecnologie innovative tendenzialmente in grado di cambiare il modo di fare business. Il programma odierno prevede, inoltre, gli interventi di Enzo Bianco, sindaco di Catania, Antonello Biriaco, vice presidente di Confindustria Catania, Elio Catania, presidente di Confindustria Digitale, Mimmo Costanzo, imprenditore alla guida di colossi quali Cogip e Tecnis, Antonio Perdichizzi, presidente dei Giovani imprenditori etnei, e Carlo Purassanta, responsabile del progetto Territori digitali. «Oggi il gap più marcato, che si pone da freno per gli imprenditori, soprattutto i più piccoli, non sia quello tecnologico, ma culturale», ha spiegato Perdichizzi a *MF Sicilia*, «le nuove tecnologie sono infatti alla portata di molti, se non di tutti, ma è necessario capire come sfruttarle al meglio. Da tale consapevolezza deriva lo sforzo dei Digital Champions e di Confindustria Digitale, che non a caso sono partner del roadshow Territori digitali che fa tappa a Catania, proprio in quell'acceleratore Tim WCap che ha fatto dell'innovazione la sua scommessa principale. Un percorso per far conoscere agli imprenditori le tecnologie e gli strumenti che hanno permesso a grandi aziende Ict di essere leader nei mercati». Dal canto suo, Antonello Biriaco «si è detto molto lieto che Confindustria Digitale abbia voluto coinvolgere la territoriale etnea in un confronto che sono certo sarà estremamente operativo e concreto». «Ascolteremo con grande interesse esperti

presenti», ha aggiunto, «per comprendere meglio le opportunità a disposizione per migliorare l'efficienza delle nostre aziende e ampliare le opportunità di successo». Insomma, preme agli industriali catanesi capire bene come oggi informatica e nuove tecnologie possano realmente venire loro incontro, per semplificare la vita delle aziende e dare una spinta reale allo sviluppo dell'economia. «Nella consapevolezza delle davvero grandi opportunità offerte dallo sviluppo delle tecnologie digitali e del loro effetto dirompente sul tessuto economico», ha proseguito Biriaco, «partendo da una constatazione semplice, da non addetto ai lavori: la sola possibilità che ci dà internet di condividere in tempo reale dati e informazioni che riguardano le nostre aziende, consentendo un'interazione costante tra i player aziendali, ha trasformato lo stesso modo di fare impresa, con risvolti fino a pochi anni fa impensabili». Territori digitali è promossa in collaborazione con la rete dei Digital Champions, con le istituzioni pubbliche locali, le organizzazioni territoriali di Confindustria e Fedeturismo, le associazioni di categoria dell'Ict Anitec, Assinform, Assotelecomunicazioni-Asstel e Assocontact. (riproduzione riservata)



Tecnologie e industria

Ieri a Catania tappa di #Territoridigitali, progetto nazionale messo a punto da Confindustria. Seicento milioni di fondi strutturali per sostenere gli investimenti che, in Sicilia, potrebbero portare ventimila nuovi posti di lavoro

Dal digitale input alla crescita

«Una trasformazione alla portata dell'economia siciliana»

«La trasformazione digitale delle Pmi è strategica per espandere il potenziale di crescita dell'economia italiana ed è un passaggio alla portata della Sicilia. Il cloud computing, il lavoro in mobilità, il digital marketing possono portare le aziende ad aprire nuove relazioni, a diventare più rilevanti, ad aprirsi all'e-commerce, a migliorare le proprie competenze, a diventare più flessibili, a internazionalizzarsi ed a rendere più efficienti i processi interni e la collaborazione con l'ecosistema circostante. Siamo partiti da questa consapevolezza quando abbiamo deciso di costruire "Territori Digitali", un progetto nato per raggiungere le aziende in tutta Italia e per diffondere cultura dell'innovazione attraverso scenari concreti di utilizzo del digitale».

Lo ha detto ieri a Catania Carlo Purasanta, consigliere di Confindustria Digitale e presidente dello Steering Committee "Piattaforme di filiera per le Pmi", illustrando, in qualità di responsabile del progetto, il significato di #Territoridigitali, roadshow nazionale, avviato nel marzo scorso a Trieste. Realizzata in collaborazione con la rete dei Digital Champions e con il patrocinio, di Anitec, Assinform, Assocontact, Assotelecomunicazioni-Asstel e Federturismo, a cui si aggiungono per ciascun appuntamento le istituzioni locali e le organizzazioni territoriali di Confindustria, l'iniziativa itinerante promossa da Confindustria Digitale, la federazione delle imprese dell'Ict, è la prima del genere in Italia. Per l'appuntamento di Catania, #Territoridigitali ha potuto contare sulla collaborazione del Comune di Catania, di Confindustria Catania e dei Giovani imprenditori di Confindustria Catania.

Le Pmi, pur avendo un ruolo fondamentale nel nostro sistema economico sia in termini produttivi che occupazionali – rappresentano il 99% delle aziende

de italiane dando lavoro all'80% degli occupati – manifestano ancora una bassa vocazione all'innovazione, che costituisce un importante fattore di ritardo e freno per l'economia italiana.

I dati sulla diffusione delle tecnologie digitali in Sicilia confermano, purtroppo, questa realtà: Grado di utilizzo di Internet nelle imprese nel 2014: 28,9% (media nazionale 39,3%) Famiglie con collegamento a Internet nel 2014: 55,7% (media nazionale 64%). Nella classifica fra regioni la Sicilia è terzultima, poco sopra Calabria e Basilicata.

Uso di e-Commerce: 29% degli utenti internet over 14 anni (media nazionale 44,6%) Utenti internet (popolazione sopra i 6 anni): 50,3% (media nazionale 57,3%) Persone (popolazione sopra i 15 anni) che non ha mai usato Internet: 46% (media nazionale 38,3%) Esistono, tuttavia, elementi di nuova economia che evidenziano segnali di crescita. Le start up innovative sono ormai un fenomeno importante e vivace per la Sicilia: ad aprile 2015 erano 171 con una crescita del 53% rispetto all'anno precedente (media nazionale 39%), dato che colloca l'isola al secondo posto fra le regioni del Sud, dopo a Campania (235). In totale nel Mezzogiorno risultavano attive 895 start up innovative che rappresentano il 22% del totale nazionale (pari a 4.049). Altro dato positivo riguarda l'adesione delle aziende siciliane alle reti d'impresa, il cui numero è passato da 49 registrato nel 2013 a 110 nel 2014, fattore importante per lo sviluppo di modalità di lavoro collaborative e integrate alla base dei processi di digitalizzazione del territorio.

L'incontro di Catania, che si è tenuta nella sede catenese di Tim #Wcap Accelerator, l'acceleratore d'impresa di Telecom Italia, è stata aperta dal sindaco Enzo Bianco, il quale ha rilevato che «dalla relazione tra innovazione, qualità, ta-

lento e capacità di adeguamento delle prassi amministrative, passa una parte decisiva delle opportunità di attrazione di nuovi investimenti e di generazione di ricchezza, lavoro e mobilità sociale a Catania e nel Sud Est. Noi siamo un territorio a vocazione digitale e dobbiamo riuscire ad esserlo compiutamente per fare del Meridione il volano della vera ripresa nazionale».

In rappresentanza di Confindustria Catania è intervenuto il vice presidente vicario Antonello Birriaco che ha sottolineato: «Aprirsi alla cultura digitale è ormai un passaggio obbligato. Le nuove tecnologie non sono una sfida impossibile e complicata, ma un potente acceleratore di sviluppo per tutta l'economia. Catania ha una consolidata tradizione di imprese da sempre aperte all'innovazione e al cambiamento, ma solo mettendo in rete competenze e sinergie possiamo innescare il motore di una nuova stagione di crescita».

«Alla Sicilia non mancano talenti e risorse per fare dell'economia digitale una grande possibilità di rilancio – ha commentato il presidente di Confindustria Digitale Elio Catania – si tratta di aiutare le Pmi a innovare e diventare competitive costruendo loro intorno un ecosistema che metta in rete start up innovative, centri di ricerca, università, istituzioni locali e imprese Ict. Secondo le nostre stime le risorse pubbliche derivanti dai Fondi Strutturali per sostenere il digitale si aggirano intorno ai 600 milioni di euro. L'uso mirato, efficiente e trasparente di questi fondi, anche in partnership con investimenti privati, potrebbe, secondo le nostre stime, generare nel periodo da qui al 2020 circa 20mila nuovi occupati, in tutti i settori dell'economia siciliana coinvolti direttamente o indirettamente dalla trasformazione digitale».





Da sinistra Carlo Purassanta, consigliere di Confindustria Digitale; Antonello Biriaco, vicepresidente di Confindustria Catania, e il presidente di Confindustria Digitale, Elio Catania

[L'ANALISI]

Wind-H3g non teme la febbre danese attese sinergie per 700 milioni l'anno

Venerdì scorso sul processo di consolidamento delle telco mobili europei sembrava essersi abbattuta una doccia gelata: i due operatori scandinavi TeliaSonera (svedese) e Telenor (norvegese) hanno annunciato lo stop alla fusione delle rispettive controllate sul mercato danese. Un merger che avrebbe portato il numero di operatori mobili in Danimarca da 4 a 3. Il commissario Ue alla concorrenza, Margrethe Vestager, che è tra l'altro proprio danese, non ha ritenuto sufficienti le misure compensative e gli impegni delle due telco per attenuare gli effetti potenzialmente anticompetitivi dell'operazione. E questo ha subito dato la stura a dubbi e timori sulle operazioni in corso. Due soprattutto: l'acquisizione da parte di H3g Uk di O2 (venditore è Telefonica, un affare da 10 miliardi di sterline) e in Italia la fusione tra H3g e Wind (il cui unico azionista, Vimpelcom, è a sua volta una joint venture tra i russi di Alfa Group e la stessa Telenor). A tranquillizzare lo scenario, passata la sorpresa del primomomento, la considerazione che finora Bruxelles ha autorizzato operazioni ben più pesanti. Dalla fusione delle controllate di France Telecom e Deutsche Telekom in Gran Bretagna, da cui è nato l'operatore EE, alla acquisizione dello stesso EE da parte di Bt la scorsa primavera, fino alla acquisizione in Germania di E-plus (quarto operatore facente capo all'olandese Kpn) da parte di O2 Deu-

tschland, controllata da Telefonica. Andando dentro le prime notizie sul "pasticcio" danese, emerge che la fusione Telenor-TeliaSonera avrebbe squilibrato di molto il mercato. La fusione riguarda infatti due dei tre operatori che si dividono il mercato che sarebbe così di fatto diventato un duopolio, con un terzo operatore (H3g Denmark) titolare di una quota residuale. E infatti da Bruxelles ambienti vicini al commissario Vestager hanno subito fatto trapelare commenti informali tesi a sottolineare che questa decisione non porta sostanziali novità e che ogni caso di fusione è diverso e sarà valutato in base alle sue specificità.

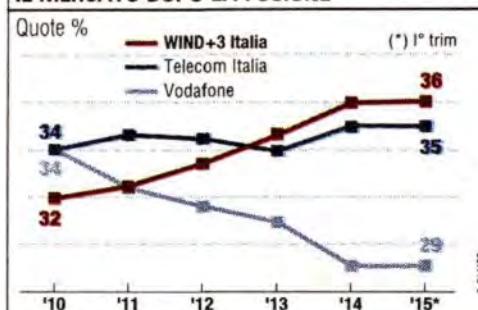
Sul versante della fusione italiana le preoccupazioni, sulla carta, non dovrebbero essere elevate. In fondo qui da noi a fondersi sono i nuovi entranti, Wind e H3g, che diventano così il primo operatore davanti all'incubante Telecom Italia e a uno dei leader mondiali del settore come Vodafone. La competizione non solo dovrebbe essere salva ma potrebbe essere addirittura più tutelata. Anche perché proprio grazie alla fusione rientrerà sul mercato della rete fissa un concorrente che finora è stato piuttosto in ombra: Infostrada. Le risorse liberate dalle sinergie, e soprattutto l'abbattimento del debito (al debito Wind non si sommerà quello di H3G che viene conferita "netta") permetteranno a Maximo Ibarra, l'ad di Wind e ad in pectore della nuova socie-

tà, di rilanciare la sua offerta sulla rete fissa. E traccia di questo "rientro" in gioco è il maggiore attivismo di Wind attorno alle mosse di Metroweb. Wind e Vodafone hanno infatti un accordo di massima con la società controllata da Cdp e F2i che le impegna a comprare la nuova fibra che verrà via via posata nelle città, a partire da Bologna.

Se le prossime settimane confermeranno che la via verso l'approvazione europea della fusione Wind-H3g non subirà sostanziali modifiche, l'obiettivo sarà di essere pronti prima della prossima estate. Le prime cifre che trapelano parlano di sinergie in grado di liberare risorse stimabili in 700 milioni di euro l'anno, il 90% dei quali sono però attesi a partire dal terzo anno di operatività. Tutta ancora da disegnare la governance della joint venture, tranne che ai piani più alti. Di certo c'è al momento che l'ad sarà l'attuale numero uno di Wind Maximo Ibarra e il suo numero due invece verrà da H3g: il cfo Dina Ravera, che è attualmente anche presidente di Asstel, l'associazione confindustriale della filiera tlc. Alla presidenza si alterneranno ogni 18 mesi esponenti di Vimpelcom e di Hutchison Telecom, la subholding per le tlc del gruppo di Li Ka-shing da cui dipende H3g Italia. Il primo è già deciso: sarà Canning Fok, plenipotenziario sul mondo telco dell'impero Li Ka-shing. (s.car.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL MERCATO DOPO LA FUSIONE

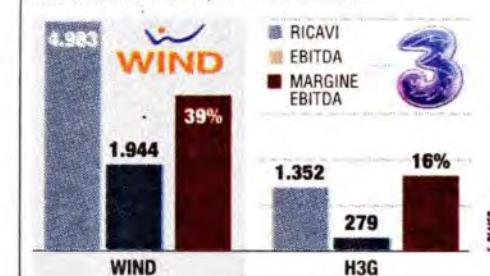


La decisione del commissario Ue alla concorrenza Margrethe Vestager, di bloccare la fusione delle controllate danesi di TeliaSonera e Telenor non dovrebbe influire sulla progettata fusione in Italia tra Wind e H3g



WIND E H3G A CONFRONTO

Dati di bilancio 2013, in milioni di euro



Qui sopra, l'ad di Wind e ad della società che nascerà dalla fusione, Maximo Ibarra (1) e il presidente designato Canning Fok



Banda larga. Voucher per gli utenti che passano a Internet sopra i 100 mega - Entro ottobre incontro governo-Enel-operatori sull'infrastrutturazione

Nella manovra gli incentivi all'ultrabroadband

INTESA GOVERNO-IMPRESE

Firmato un protocollo che impegna le aziende del settore a dare la priorità, nelle nuove assunzioni, a chi ha perso il lavoro

Marzio Bartoloni

■ Alcune delle misure per spingere la banda ultralarga potrebbero salire sul treno della prossima legge di stabilità: in particolare i voucher agli utenti per il passaggio a Internet sopra i 100 mega e il credito d'imposta per gli operatori che investono in ultrabroadband realizzando interventi infrastrutturali nuovi e aggiuntivi.

Ad annunciare il possibile ingresso nella prossima manovra di due degli strumenti che in un primo momento, all'inizio dell'estate scorsa, sembravano dovere entrare in un decreto ad hoc è stato ieri il sottosegretario allo Sviluppo economico Antonello Giacomelli: «Ancora deve essere individuato il veicolo normativo adatto, ma la prossima legge di stabilità appare l'ipotesi migliore». Secondo Giacomelli «per il voucher bisogna trovare la copertura» - la bozza di decreto dell'estate scorsa parlava di 1,4 miliardi - mentre per il credito d'imposta «non dovrebbe essere necessario in quanto - spiega il sottosegretario - agirebbe su un reddito futuro che si genera con un nuovo investimento». Le misure in ogni caso dovranno avere l'ok preventivo di Bruxelles che normalmente impiega diversi mesi per il vaglio. Servirà l'ok Ue - in questo caso più rapido e scontato - anche per far partire entro l'anno le prime gare Infratel nelle cosiddette aree bianche, quelle cioè a fallimento di mercato, dove l'operatore privato, senza incentivi, non avrebbe convenienza a investire (si tratta di circa 6.500 Comuni). A inizio agosto il Cipe ha sbloccato i primi 2,2 miliardi a cui si aggiungono 2,1 miliardi delle Regioni (che at-

tingeranno dai fondi europei Feis e Feasr): «Un intervento così importante per la banda larga non si è mai visto», ricorda Giacomelli. Che ieri ha siglato insieme al presidente di Infratel, alla presidente di Assotelecomunicazioni Asstel Dina Ravera, ai sindacati e alle aziende di posa dei cavi un protocollo che assicurerà lavoro anche a chi, durante la crisi, l'ha perso (almeno il 10% dei nuovi assunti arriveranno dal bacino di chi è in cassa integrazione, in mobilità o in disoccupazione). Il protocollo, che ha parere favorevole dell'Autorità anticorruzione, impegna le imprese al rispetto della legalità e al contrasto del lavoro irregolare, estendendo gli obblighi di trasparenza anche alle imprese sub-appaltatrici.

Oltre a far decollare le prime gare entro l'anno per Giacomelli è cruciale anche «assicurare la sincronia» con il piano di sostituzione dei contatori in cui sarà impegnata l'Enel, per sfruttare le sinergie con l'operatore elettrico e, così, «abbattere i costi» (il riferimento è alla norma sulla posa aerea della fibra). «Il ruolo di Enel nel piano per la banda ultra larga è confermato e sarà decisivo» aggiunge Giacomelli che annuncia «entro ottobre» un incontro tra il colosso elettrico e gli operatori interessati a legare per la banda ultralarga. Anche se su questo fronte Enel è in attesa che l'Autorità per l'energia approvi la delibera relativa alle caratteristiche che i nuovi contatori digitali dovranno avere.

Per l'aneo presidente di Asstel Ravera l'industria si aspetta ora una spinta sulle semplificazioni «richieste da tempo»: dalla velocizzazione delle modalità di scavo e posa aerea della fibra ottica fino anorme «in linea con gli standard europei che consentano la diffusione della banda ultra larga mobile intervenendo sulle linee guida per rilevazione dell'emissione elettromagnetica».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



RETE VELOCE

Incentivi banda larga nella legge di stabilità

Marzio Bartoloni ▶ pagina 6

Banda larga. Voucher per gli utenti che passano a Internet sopra i 100 mega - Entro ottobre incontro governo-Enel-operatori sull'infrastrutturazione

Nella manovra gli incentivi all'ultrabroadband

INTESA GOVERNO-IMPRESE

Firmato un protocollo che impegna le aziende del settore a dare la priorità, nelle nuove assunzioni, a chi ha perso il lavoro

Marzio Bartoloni

■ Alcune delle misure per spingere la banda ultralarga potrebbero salire sul treno della prossima legge di stabilità: in particolare i voucher agli utenti per il passaggio a Internet sopra i 100 mega e il credito d'imposta per gli operatori che investono in ultrabroadband realizzando interventi infrastrutturali nuovi e aggiuntivi.

Ad annunciare il possibile ingresso nella prossima manovra di due degli strumenti che in un primo momento, all'inizio dell'estate scorsa, sembravano dovere entrare in un decreto ad hoc è stato ieri il sottosegretario allo Sviluppo economico Antonello Giacomelli: «Ancora deve essere individuato il veicolo normativo adatto, ma la prossima legge di stabilità appare l'ipotesi migliore». Secondo Giacomelli «per il voucher bisogna trovare la copertura» - la bozza di decreto dell'estate scorsa parlava di 1,4 miliardi - mentre per il credito d'imposta «non dovrebbe essere necessario in quanto - spiega il sottosegretario - agirebbe su un reddito futuro che si genera con un nuovo investimento». Le misure in

ogni caso dovranno avere l'ok preventivo di Bruxelles che normalmente impiega diversi mesi per il vaglio. Servirà l'ok Ue - in questo caso più rapido e scontato - anche per far partire entro l'anno le prime gare Infratel nelle cosiddette aree bianche, quelle cioè a fallimento di mercato, dove l'operatore privato, senza incentivi, non avrebbe convenienza a investire (si tratta di circa 6.500 Comuni). A inizio agosto il Cipe ha sbloccato i primi 2,2 miliardi a cui si aggiungono 2,1 miliardi delle Regioni (che attingeranno dai fondi europei Fesr e Fearl): «Un intervento così importante per la banda larga non si è mai visto», ricorda Giacomelli. Che ieri ha siglato insieme al presidente di Infratel, alla presidente di Assotelecomunicazioni Asstel Dina Ravera, ai sindacati e alle aziende di posa dei cavi un protocollo che assicurerà lavoro anche a chi, durante la crisi, l'ha perso (almeno il 10% dei nuovi assunti arriveranno dal bacino di chi è in cassa integrazione, in mobilità o in disoccupazione). Il protocollo, che ha parere favorevole dell'Autorità anticorruzione, impegna le imprese al rispetto della legalità e al contrasto del lavoro irregolare, estendendo gli obblighi di trasparenza anche alle imprese sub-appaltatrici.

Oltre a far decollare le prime gare entro l'anno per Giacomelli è cruciale anche «assicu-

rare la sincronia» con il piano di sostituzione dei contatori in cui sarà impegnata l'Enel, per sfruttare le sinergie con l'operatore elettrico e, così, «abbattere i costi» (il riferimento è alla norma sulla posa aerea della fibra). «Il ruolo di Enel nel piano per la banda ultra larga è confermato e sarà decisivo» aggiunge Giacomelli che annuncia «entro ottobre» un incontro tra il colosso elettrico e gli operatori interessati alle gare per la banda ultralarga. Anche se su questo fronte Enel è in attesa che l'Autorità per l'energia approvi la delibera relativa alle caratteristiche che i nuovi contatori digitali dovranno avere.

Perlaneo presidente di Asstel Ravera l'industria si aspetta ora una spinta sulle semplificazioni «richieste da tempo»: dalla velocizzazione delle modalità di scavo e posa aerea della fibra ottica fino a norme «inlinea con gli standard europei che consentano la diffusione della banda ultra larga mobile intervenendo sulle linee guida per rilevazione dell'emissione elettromagnetica».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Legalità e occupazione per la banda ultralarga

di Andrea Pira

Rafforzare la tutela della legalità e sostenere l'occupazione nella definizione del contesto normativo per attuare il piano per la banda ultralarga. Questo il senso del protocollo d'intesa per il lavoro e la legalità siglato ieri al ministero dello Sviluppo economico dal sottosegretario alle telecomunicazioni, Antonello Giacomelli, da Infratel, dalle imprese del settore, aderenti ad Astel e non, e dai sindacati di categoria in vista della partenza del piano banda ultralarga e delle relative gare d'appalto. Il documento, che ha avuto parere favorevole dell'Autorità anticorruzione, impegna le imprese al rispetto alla trasparenza, estesa anche alle aziende sub-appaltatrici; al contrasto del lavoro irregolare e alla tutela dell'occupazione, moltiplicando le opportunità di impiego per il personale in cassa integrazione, in mobilità, nel cui bacino dovrebbe essere pescato circa il 10% dei nuovi assunti. Prevista inoltre l'istituzione di un Osservatorio per monitorare l'attuazione del protocollo. «Si tratta di un segnale importante», ha detto Giacomelli parlando del coinvolgimento di tutti gli attori del settore e ricordando i 2,2 miliardi sbloccati con delibera Cipe che potranno essere usati da subito per far procedere i lavori nelle aree a fallimento di mercato, cui vanno aggiunti 2,1 miliardi delle regioni. Intanto, per quanto riguarda l'attuazione del piano, il governo punta a farlo procedere di pari passo con l'intervento di Enel sui contattori che dovrebbe partire entro il primo semestre 2016. Entro ottobre, o comunque prima delle gare, ci sarà un incontro con Enel e gli operatori tlc, ha detto Giacomelli. Le misure «più innovative» del piano, credito d'imposta e voucher, sono al vaglio della Ue. E forse, non ha escluso il sottosegretario, potrebbero trovare spazio nella legge di Stabilità. (riproduzione riservata)



Speciale Distretto Sud Orientale

CATANIA. PRESENTATO UN PROGETTO PER DIFFONDERE CONCRETAMENTE LA CULTURA DELLO SVILUPPO DEL DIGITALE NELLE PICCOLE E MEDIO IMPRESE

Lo sviluppo passa dall'innovazione

La Sicilia è ancora nelle retrovie per l'uso di Internet. Confindustria: «La trasformazione digitale delle imprese è strategica

La trasformazione digitale delle Pmi è strategica per espandere il potenziale di crescita dell'economia italiana ed è un passaggio alla portata della Sicilia. Il cloud computing, il lavoro in mobilità, il digital marketing possono portare le aziende ad aprire nuove relazioni, a diventare più rilevanti, ad aprirsi all'E-commerce, a migliorare le proprie competenze, a diventare più flessibili, a internazionalizzarsi ed a rendere più efficienti i processi interni e la collaborazione con l'ecosistema circonstante. Siamo partiti da questa consapevolezza quando abbiamo deciso di costruire «Territori Digitali», un progetto nato per raggiungere le aziende in tutta Italia e per diffondere cultura dell'innovazione attraverso scenari concreti di utilizzo del digitale». Lo ha detto, a Catania, Carlo Purassanta consigliere di Confindustria Digitale e presidente dello Steering Committee «Piattaforme di filiera per le Pmi», illustrando, in qualità di responsabile del progetto, il significato di #Territoridigitali, roadshow nazionale, avviato nel marzo scorso a Trieste, passato per Reggio Calabria, Napoli, Firenze, Pescara e Catania come sesta tappa.

Realizzata in collaborazione con la rete dei Digital Champions e con il patrocinio, di Anitec, Assinform, Assocontact, Assotelecomunicazioni-Astel e Federturismo, a cui si aggiungono per ciascun appuntamento le istituzioni locali e le organizzazioni territoriali di Confindustria, l'iniziativa itinerante promossa da Confindustria Digitale, la federazione delle imprese dell'Ict, è la prima del genere in Italia. Per l'appuntamento di Catania, #Territoridigitali ha potuto contare sulla collaborazione del Comune di Catania, di Confindustria Catania e dei Giovani imprenditori di Confindustria Catania.

Le Pmi, è stato reso noto, pur avendo un ruolo fondamentale nel nostro sistema economico sia in termini produttivi che occupazionali - rappresentano il 99% delle aziende italiane dando lavoro all'80% degli occupati - manifestano ancora una bassa vocazione all'innovazione, che costituisce un importante fattore di ritardo e freno per

l'economia italiana.

I dati sulla diffusione delle tecnologie digitali in Sicilia confermano, come è emerso nel corso del roadshow, questa realtà. Il grado di utilizzo di Internet nelle imprese nel 2014 è pari al 28,9% (media nazionale 39,3%). Le famiglie con collegamento a Internet nel 2014 sono il 55,7% (media nazionale 64%). Nella classifica fra regioni la Sicilia è terzultima, poco sopra Calabria e Basilicata. Uso di e-Commerce: 29% degli utenti internet over 14 anni (media nazionale 44,6%). Utenti internet (popolazione sopra i 6 anni): 50,3% (media nazionale 57,3%).

Personne (popolazione sopra i 15 anni) che non ha mai usato Internet: 46% (media nazionale 38,3%). Esistono, tuttavia, elementi di nuova economia che evidenziano segnali di crescita. Le start up innovative sono ormai un fenomeno importante e vivace per la Sicilia: ad aprile 2015 erano 171 con una crescita del 53% rispetto all'anno precedente (media nazionale 39%), dato che colloca l'isola al secondo posto fra le regioni del Sud, dopo la Campania (235). In totale nel Mezzogiorno risultavano attive 895 start up innovative che rappresentano il 22% del totale nazionale (pari a 4.049). Altro dato positivo riguarda l'adesione delle aziende siciliane alle reti d'impresa, il cui numero è passato da 49 registrato nel 2013 a 110 nel 2014, fattore importante per lo sviluppo di modalità di lavoro collaborative e integrate alla base dei processi di digitalizzazione del territorio.

La giornata, che si è tenuta nella sede catenese di Tim #Wcap Accelerator, l'acceleratore d'impresa di Telecom Italia, è stata aperta dal sindaco di Catania, Enzo Bianco, il quale ha rilevato che «dalla relazione tra innovazione, qualità, talento e capacità di adeguamento delle prassi amministrative, passa una parte decisiva delle opportunità di attrazione di nuovi investimenti e di generazione di ricchezza, lavoro e mobilità sociale a Catania e nel Sud Est. Noi siamo un territorio a vocazione digitale e dobbiamo riuscire ad esserlo compiutamente per fare del Meridione il volano della vera ripresa nazionale. L'innovazione digitale del Sud e dell'enorme tessuto delle piccole

e medie imprese, quelle che percentualmente più incidono sul Pil e sulla capacità occupazionale, è il pilastro più strategico per il futuro del sistema Paese. L'Italia cambia davvero se cambiemo noi e noi, Catania e il Sud Est, siamo già laboratorio di innovazione e possiamo darci un nuovo appeal internazionale puntando su questo».

In rappresentanza di Confindustria Catania è intervenuto il vice presidente vicario Antonello Biriaco che ha sottolineato: «Aprirsi alla cultura digitale è ormai un passaggio obbligato. Catania ha una consolidata tradizione di imprese da sempre aperte all'innovazione e al cambiamento, ma solo mettendo in rete competenze e sinergie possiamo innescare il motore di una nuova stagione di crescita».

Attraverso gli interventi di tecnici delle aziende associate a Confindustria Digitale (Avaya, Cisco, Fastweb, Google, Gruppo Pragma, HP, IBM, Inebula, Microsoft, Sesa Spa, Sorint Lab, Telecom Italia, Torino Wireless, Transcom) il dibattito ha poi approfondito i passaggi cruciali che trasformano un'azienda tradizionale in un'azienda digitale.

«Alla Sicilia non mancano talenti e risorse per fare dell'economia digitale una grande possibilità di rilancio - ha commentato il presidente di Confindustria Digitale, Elio Catania -. Si tratta di aiutare le Pmi a innovare e diventare competitive costruendo loro intorno un ecosistema che metta in rete start up innovative, centri di ricerca, università, istituzioni locali e imprese Ict. Da qui possono nascere nuovi modelli di business, fenomeni ri-localizzazione e qualificazione di attività produttive tipiche del territorio. Secondo le nostre stime le risorse pubbliche derivanti dai Fondi Strutturali per sostenere il digitale si aggirano intorno ai



Dir. Resp.: Antonio Ardizzone

600 milioni di euro. L'uso mirato, efficiente e trasparente di questi fondi, anche in partnership con investimenti privati, potrebbe, secondo le nostre stime, generare nel periodo da qui al 2020 circa 20 mila nuovi occupati, in tutti i settori dell'economia siciliana coinvolti direttamente o indirettamente dalla trasformazione digitale». Nella sessione pomeridiana, organizzata in collaborazione con il Digital Champion Antonio Perdichizzi, il confronto, aperto anche ad altri soggetti, quali università, start up, amministratori pubblici, ha consentito di approfondire nell'ottica digitale temi legati alle problematiche del territorio attraverso sei gruppi di lavoro che si sono confrontati su: Open innovation, Turismo digitale e beni culturali, Sanità digitale, Smart City, Distretto Sud Est, Food & Sustainability.



Le start up innovative sono ormai un fenomeno importante e vivace per la Sicilia: ad aprile 2015 erano 171 con una crescita del 53%

Agenda



Telecomunicazioni

Anche Alpitel firma sulla legalità

Firmato un protocollo d'intesa al ministero, con Asstel e sindacati, sulla «legalità»: le aziende che s'impegnano a contrastare il lavoro irregolare sono, nel settore delle telecomunicazioni, le più importanti d'Italia. Fra i firmatari anche Giancarlo Bellino, presidente di Alpitel (Nucetto).



È l'ora della digital transformation

Sbloccare l'Italia: non basta il titolo di una legge, è necessaria velocità nei decreti attuativi, troppo spesso tomba delle migliori intenzioni. Nello Sblocca Italia ci sono iniziative importanti per accelerare gli investimenti nell'ultrabroadband con misure come il credito d'imposta (che non può limitarsi al 2015) e le semplificazioni per gli scavi e le reti mobili. Ma servono subito

infrastrutture e una strategia funzionale ai piani ambiziosi del governo. Le interviste al Corcom del commissario Ue alla Concorrenza Margrethe Vestager e del sottosegretario alle Comunicazioni Antonello Giacomelli muovono nella stessa direzione, visto che l'Europa sta lavorando alla strutturazione del mercato unico digitale.

► ALLE PAGINE 2 E 3

— Antonello Giacomelli —



«Broadband, tempi certi
Ci mettiamo la faccia»

► A PAGINA 3

L'INTERVISTA

Antonello Giacomelli

«Tempi certi per realizzare le reti ultrabroadband Ci mettiamo la faccia»

Federica Meta

Un piano che farà fare, finalmente, al Paese la tanto attesa svolta digitale. Non ha dubbi il sottosegretario alle Comunicazioni, **Antonello Giacomelli**, che spiega a CorCom quali saranno i passi per realizzare gli obiettivi del programma.

Il piano del governo prevede, in prospettiva, la mobilitazione di 12 mi-

liardi. Oltre i 2,2 mld già stanziati dal Cipe ci sono i 2,1 delle Regioni. Come e in che tempi verranno reperiti gli altri fondi?

Sinceramente la domanda un po' mi stupisce. Credo che nessun governo in passato abbia investito così tante risorse pubbliche sulle reti di tlc e già si chiede quando saranno stanziate ulteriori risorse. Nel primo anno del

piano, il 2015, già sono state sbloccati dalla delibera Cipe 2,2 miliardi dei 5 complessivi che il governo stanzierà da qui al 2020, cui vanno aggiunti i fondi europei gestiti dalle Regioni: come bilancio del primo anno non mi lamenterei. Dopo gli apprezzamenti un po' di tutti per il Piano strategico presentato a marzo era importante dare il segnale che il governo mantiene la parola data

e pone la digitalizzazione del paese tra i suoi obiettivi primari. Tra l'altro nella delibera Cipe è stato messo per iscritto l'importo complessivo del piano pubblico. Infine, ricordo che da subito il governo ha detto che, senza il concorso dei privati, gli obiettivi del piano (30 Mbps per tutti e 100 Mbps per un cittadino su due) restano difficili da raggiungere. Ma i segnali che arrivano dalla consultazione con gli operatori sono positivi.

Come verranno utilizzati i fondi, tenuto conto che la Ue chiede che l'80% venga dirottato al Sud?

Alla consultazione hanno partecipato 30 operatori, molti di più rispetto ai 7 del 2014. I dati ufficiali saranno presentati insieme con il progetto di aiuto pubblico che sarà messo in consultazione per 45 giorni. Quello che si può dire, per ora, è che esiste una spinta nuova agli investimenti sull'Fttb, con la fibra direttamente in casa o al building, ma concentrata nelle aree nere o grigie già conosciute. Di qui la decisione del governo di investire nelle aree relative ai cluster C e D. Se lasciassimo fare al mercato avremmo inevitabilmente un paese a due velocità: così invece possiamo scommettere che non solo recuperiamo il ritardo digitale rispetto al resto d'Europa ma possiamo diventare l'alunno modello. Già ad agosto, dopo l'approvazione della delibera Cipe, abbiamo scritto a tutte le Regioni per richiamare l'importanza della partenza del piano e la necessità di coordinare gli interventi con il governo: non credo ci saranno particolari problemi a gestire i fondi con le regioni. L'importante è che tutti, anche i privati, abbiano condiviso la spinta a recuperare il gap che ci vede tra gli ultimi in Europa. In questo senso mi sembra che sulla banda ultralarga il paese abbia voltato pagina.

Passiamo ai bandi. Come intende strutturarli, anche per garantire un'apertura di mercato la più ampia possibile, dato che negli ultimi ha partecipato solo Telecom?

I primi bandi partiranno entro fine anno. Il governo, attraverso Infratel, fa i bandi, non sta al governo decidere chi deve partecipare o, tanto meno, chi deve vincere. Ricordo che i modelli di intervento sono tre: a incentivo, con intervento diretto oppure in partnership pubblico-privata. La novità importante è il Protocollo per la legalità e l'occupazione che abbiamo firmato al Mise con Infratel, Asstel e le imprese di telecomunicazione e

i sindacati di categoria: le aziende si impegnano a contrastare il lavoro nero attraverso meccanismi di informazione e trasparenza anche sui sub-appalti. La dimostrazione che il Piano banda ultralarga è davvero un progetto-paese. Telecom? Posso dire che dopo qualche incomprensione iniziale i rapporti sono buoni: ho pubblicamente apprezzato il piano che l'azienda ha presentato che, per la prima volta, punta anche sul modello Fttb e in modo non residuale. La direzione è quella.

Una parte delle risorse del piano è a sostegno della domanda: penso ai voucher e al credito di imposta. Lei ha detto che c'è la possibilità di inserirli nella prossima legge di stabilità. Ma gli incentivi saranno solo per la banda ultralarga?

I voucher sono previsti dal piano ma serve una norma primaria per poterli introdurre: non so se sarà la legge di stabilità, la possibilità tecnica esiste, vedremo. Però abbiamo sempre detto che i voucher sono pensati per spingere le famiglie all'upgrade da 30 a 100 Mbps, quindi non ha senso finanziarli prima che esistano le reti adatte. Ma certo la questione dell'attivazione dei servizi è fondamentale. Sul credito d'imposta il nodo è un po' diverso: stiamo valutando se sia possibile inserirlo senza una norma primaria.

Enel è entrata nella partita Ngn. Come può agire il governo per creare sinergie con i player Tlc e garantire la concorrenza?

Sono stato tra i primi a salutare la decisione di Enel di portare la fibra nelle case di 33 milioni di italiani nei prossimi tre anni come una novità potenzialmente dirompente. Non ho mai pensato che l'azienda volesse sostituirsi alle società di telecomunicazioni come invece qualcuno temeva. Il ruolo di Enel nel piano della banda ultralarga è confermato e sarà decisivo per abbattere i costi e alzare gli obiettivi. Stiamo attenti a non procedere in ordine sparso. Da tempo c'è l'idea di promuovere un incontro con tutti i soggetti interessati per rendere chiaro il ruolo e le caratteristiche del piano che lancerà a partire dal 2016. Tra l'altro, grazie a una norma sulla posa aerea introdotta da questo governo, Enel potrà ulteriormente abbattere i costi di posa della fibra, non tanto nei centri urbani quanto nelle aree rurali e periferiche.

È tornata alla ribalta la web tax: Renzi ha detto che nel 2017 ci po-

trebbe essere un intervento in questo senso. Lei che idea si è fatto?

Il presidente del Consiglio ha ricordato che l'Italia confida in un'armonizzazione fiscale a livello europeo anche sugli Over-the-top. L'abbiamo chiesta, senza successo, nel Semestre di presidenza europeo: quella resta la strada maestra. Ricordo, però, che dal 1 gennaio 2015 l'Iva anche sui servizi online si paga sul paese di destinazione. Non è un caso che Amazon abbia aperto da quest'anno una sede fiscale in Italia. Netflix, per dire, sugli abbonamenti sottoscritti dagli utenti italiani pagherà l'Iva qui. Da lì si può facilmente risalire al volume di affari generato in ogni paese. L'importante è non criminalizzare gli Over the top: dobbiamo attrarre investimenti stranieri in Italia, non farli fuggire.

La Commissione Europea sta lavorando alla strutturazione del mercato unico digitale. Che ruolo può giocare l'Italia? E quali sono i settori più "sensibili", a suo avviso?

La Commissione Ue si è data due anni per completare le 16 azioni del pacchetto Digital Single Market. La posizione del governo italiano è chiara: anche durante il Semestre abbiamo spinto per un'integrazione sempre più profonda del mercato digitale e a marzo abbiamo pubblicato un Position paper, poi inviato a Bruxelles, scritto con la collaborazione di tutti i ministeri. Le stime Cisco dicono che già nei prossimi anni il 70-80% del traffico online sarà dovuto a contenuti audiovisivi. A differenza degli Stati Uniti il mercato Ue è solo all'inizio della curva della crescita. Il tema è: il mercato unico digitale favorirà solo gli Ott oppure c'è spazio anche per piattaforme europee? E ancora, come possiamo rendere il mercato dell'audiovisivo italiano più internazionale? L'eccezione culturale non basta. Il digitale rappresenta una grande occasione: l'importante è fornire alle aziende europee gli strumenti per innovare, competere e crescere: è su questo terreno che si vince la partita del futuro. Come governo riteniamo decisiva una revisione profonda della direttiva Media, da coordinare con la revisione di quella sul copyright e quella sull'E-commerce. Però il Mercato unico digitale non può valere solo sul lato prodotto, ma deve imporsi anche su quello piattaforme: è necessaria l'interoperabilità delle piattaforme. Anche su questo tema mi aspetto un'iniziativa della Commissione Europea.

Entro fine anno partiranno i primi bandi: legalità e occupazione saranno la nostra bussola

Siamo al lavoro sugli incentivi Per i voucher non si esclude l'inserimento della norma nella legge di stabilità



Antonello Giacomelli
Sottosegretario
alle Comunicazioni
evidenzia come
questo sia
il primo governo
che ha messo
in atto un piano
di sistema
per realizzare
la banda ultralarga
nel Paese



Fondazione Bellisario

All'Expo le donne tra economia e potere

■ Inaugurato ieri a Milano, prosegue oggi al padiglione Italia Expo il seminario «Donne, economia & potere», organizzato dalla Fondazione Marisa Bellisario. Tre gli incontri: «Economia positiva, un'impresa possibile», con suor Eugenia Bonetti e Maurizia Tovo; «Scienza e tecnologia, innovare e sfamare il mondo», con Dina Ravera e Simona Panseri; «Cibo: la medicina della vita», con Lisa Ferrarini e Antonella Viola.



Appuntamenti

A Capri va in scena la crescita digitale

■ Internet delle cose e mobilità; fabbrica 4.0; banda ultralarga; il digitale a tutto tondo nel privato e nella pubblica amministrazione con un'Agenda digitale che ricorda a tutti gli obiettivi da raggiungere ma anche i problemi di governance che hanno pesato. Sono alcune dei temi al centro dell'ottava edizione del convegno targato Ernst & Young che riunirà a Capri giovedì e venerdì prossimo (8 e 9 ottobre) tutto il Gotha della tecnologia, media, digitale.

«Digitale X la Crescita. Facciamo il punto, Verifichiamo la Rotta», è il titolo dell'evento che grazie a un confronto tra temi di attualità, considerazioni di business e pensiero visionario ha l'obiettivo di contribuire all'evoluzione della cultura dell'innovazione e di stimolare la crescita del Paese. Giovedì 8 ottobre, il messaggio del ministro dell'Economia, Pier Carlo Padoa-Schioppa, seguirà l'introduzione ai lavori tenuta da Donato Iacovone e François de Brabant, di EY.

Poi si alterneranno i dibattiti cui prenderanno parte ospiti di livello. Tra loro, Tito Boeri (Inps); Vincenzo Soprano (Trenitalia), Carlo D'Asaro Biondo (Google); Antonio Sammaritani (Agid); Marco Tarantola (Bnl); Maurizio Santacroce (Sisal); Matteo Stifanelli (Airbnb); Massimo Banzi, (Arduino); Stefano Venturi (HP).

Venerdì 9 ottobre si alterneranno, fra gli altri, Antonio Campodall'Orto (Rai); Roberto Napoletano (Direttore de Il Sole 24 Ore); Marco Patuano (Telecom); Alberto Calcagno (Fastweb); Maximo Ibarra (Wind); Franco Bassanini (Metroweb); Aldo Bisio (Vodafone); Ivan Lo Bello (Unioncamere); Agostino Santoni (Assinform); Dina Ravera (Astel); Domenico Arcuri (Invitalia); Giuseppe Recchi (Telecom); Luigi de Vecchi (Citi); Elio Catania (Confindustria digitale), Angelo Marcello Cardani (Agcom); il Sottosegretario alle Comunicazioni Antonello Giacomelli. L'edizione 2015 è sostenuta da NTT Data, Poste Italiane e Sisal.

A.Bio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Indicazioni. Le conclusioni del summit a 360 gradi sull'innovazione

In arrivo un piano E&Y per l'accelerazione 2.0

GLI SCENARI

De Vecchi (Citi): nel 2020 l'80% della popolazione mondiale avrà l'accesso al Web. Giacomelli: digitalizzare il turismo farebbe crescere l'economia di 4 miliardi

CAPRI (NA). Dal nostro inviato

La seconda e ultima giornata del convegno "Digitale X la crescita", organizzato da Ernst & Young e arrivato quest'anno all'ottava edizione, si conclude con un annuncio dell'amministratore delegato di EY, Donato Iacovone: «Stiamo per presentare un piano di indicazioni e suggerimenti pensati per l'accelerazione digitale della Pa e del Paese». Chiudendo i lavori Iacovone ha ricordato come «questo è un grande progetto di trasformazione culturale e la tecnologia è abilitante alla nuova cultura che dobbiamo abbracciare. Politici, imprenditori, istituzioni e altri operatori devono adottare un nuovo linguaggio comune».

Necessità e opportunità della trasformazione digitale del Paese - da far accompagnare da un'adeguata azzione del legislatore e da un cambio culturale altamente auspicabile soprattutto nelle Pmi - sono a più riprese emerse come conditio sine qua non durante la due giorni cautele. Il sottosegretario alle Comunicazioni Antonello Giacomelli ha ricordato per esempio quanto detto da Walter Ruffinoni, il ceo di Ntt Data (divisione del colosso tlc giapponese Ntt DoCoMo) che ha reso palpabile la ricchezza nasosta nella svolta digitale lanciando una banale quanto efficace proposta: la digitalizzazione dell'industria del turismo farebbe incrementare il giro d'affari dell'economia di 4 miliardi. Allo stesso modo, numeri italiani dicono l'idea delle potenzialità che ruotano attorno al «2.0» sono stati raccolti da Luigi De Vecchi, di Citi: «Internet ha raggiunto il 40% della popolazione mondiale in meno di 20 anni. Nel 2020 l'80% della popolazione mondiale avrà accesso al web. Le banche però non sono attrezzate per rispondere efficacemente a questo sviluppo e devono rivedere il loro rapporto

con il cliente e avere un approccio diverso per la valutazione del rischio in questo settore».

A questo punto, non c'è però solo da fare i conti con opportunità che appaiono ormai incontestabili, ma anche con quello che sarebbe un contrappasso dantesco: l'eventualità che certe potenzialità rimangano sulla carta iscrivendosi alla voce "occasioni mancate". Un paradosso che traspare dall'esempio portato da Roberto Viola, direttore della Dg Connect della Commissione Europea, intervenuto al convegno in videoconferenza: «Purtroppo l'Italia non dimostra ancora dei risultati all'altezza delle aspettative, ma è seconda solo dopo la Finlandia per l'adozione del cloud. Le imprese hanno quindi capito quanto sia importante l'innovazione tecnologica e anche il governo sta dando precisi segni di attenzione agli investimenti in infrastrutture». In tale contesto, «l'Italia deve fare un salto di livello. Il tema delle risorse economiche è sicuramente essenziale, ma soprattutto, è necessario identificare le priorità di azione». In precedenza, durante il suo intervento, il presidente dell'Agcom, Angelo Cardani, aveva sottolineato la necessità di un coordinamento centralizzato: «Senza un piano nazionale non siavranno risultati di rilievo; c'è inoltre la necessità di un collegamento con l'Agenda digitale europea».

Il convegno "Digitale x crescere" ha però quest'anno ancora di più risposto al proposito ambizioso di porsi come il vero summit nazionale dell'innovazione, in cui digitale e innovazione vengono analizzati e discussi a 360 gradi, in tutte le proprie sfaccettature. Alberto Biancardi e Antonio Nicita, rispettivamente commissari dell'Autorità per l'Energia e di Agcom, hanno discusso di innovazione, investimenti e concorrenza dal punto di vista della regolamentazione. Federico Di Chio di Mediaset, Alessandro Araimo di Discovery e Davide Tesoro Tess di Sky hanno discusso di ciò che la rivoluzione digitale sta portando anche sul fronte televisivo e dei contenuti. Un'innovazione che dovrà ricadere appieno sulla free tv, ha detto Di Chio, battezzando poi anche come «impossibile da raggiungere l'obiettivo di 12 milio-

ni di utenti nella pay tv nei prossimi tre anni» indicato qualche giorno fa dall'ad di Telecom Marco Patuano. Innovazione che dovrà riguardare «il linguaggio, sfruttando le nuove tecnologie in modo convergente», ha sostenuto Araimo e che sta impattando in maniera forte anche sullo spettatore, come ha invecchiato a sottolineare Davide Tess di Sky: «Con il digitale si possono commentare in tempo reale gli eventi così come si faceva al bar». In precedenza il dg Rai, Antonio Campo dall'Orto, aveva parlato del ruolo della «Rai come una piattaforma per tutti e contribuire a ridurre il digital divide e portare un beneficio collettivo». Passando all'universo della carta stampata, il direttore del Sole 24 Ore Roberto Napoletano nel suo intervento ha invece ricordato un aspetto da non sottovalutare nell'era del 2.0: «La tecnologia è un moltiplicatore dei contenuti, la sfida multimediale si vince con l'ideazione giornalistica. Oggi non c'è più solo un quotidiano ma esistono dei sistemi multimediali che parlano a platee differenziate di lettori». Tavola rotonda finale con Elio Catafau, presidente di Confindustria digitale; Dina Ravera, presidente Asstel; Agostino Santoni, presidente Assinform; Ivan Lo Bello, presidente di Unioncamere; Andrea Bairati, direttore area Education e Innovazione di Confindustria; Filippo Taddei, Pd; Domenico Arcuri, ad Invitalia. Tema: la difficoltà di utilizzare il digitale per la crescita dell'Italia. Soluzione: inevitabile cambiare marcia con l'impegno di tutti. Pubblico e privato.

A. Bio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LA DENUNCIA

A Teleperformance rischio tremila esuberi “In azione le lobby”

L'emendamento in questione alla Camera riguarda la norma che prevede nei call center la prosecuzione dei rapporti

SE viene svuotata la clausola sociale sui call center, la Slc Cgil di Taranto ritira la firma dall'accordo su Teleperformance. E' necessario che si mantenga una linea e non si dia spazio alle lobby. Il Governo si prepari a gestire 3000 esuberi nuovi a Taranto". Lo dice il segretario generale della Slc Cgil di Taranto Andrea Lumino, manifestando la preoccupazione del sindacato per la decisione di Asstel, l'Associazione di categoria che, nel sistema di Confindustria, rappresenta le imprese della tecnologia dell'informazione esercenti servizi di telecomunicazione fissa e mobile, di presentare al Governo un testo con il quale verrebbe bloccata l'applicazione della clausola sociale per i call center. La legge è in discussione alla Camera. L'emendamento in questione riguarda l'inserimento, nel Ddl sugli appalti pubblici, della norma che prevede nei call center la prosecuzione dei rapporti di lavoro già esistenti in caso di successione di imprese negli appalti con il medesimo committente e la protezione dei trattamenti economici e normativi contenuti nei contratti collettivi. "Il Governo - osserva Lumino - non si renda complice dei padroni e faccia rimanere la norma così com'è, altrimenti poi la responsabilità finisce, viene giù l'accordo di Teleperformance e 3000 persone rischiano di nuovo di andare a casa".

© RIPRODUZIONE RISERVATA



IL CASO ASSTEL PER BLOCCO PROVVEDIMENTO

Clausola sociale, il voto alla Camera slitta a martedì Call center, oggi conferenza Slc Cgil

● Se non passa l'emendamento sulla clausola sociale per i lavoratori dei call center (il voto in aula alla Camera è slittato a martedì), salta tutto. Salta l'accordo per Teleperformance e «3000 persone - sottolinea il segretario generale della Slc Cgil Andrea Lumino - rischiano di nuovo di andare a casa, aumentando a dismisura il problema per Taranto». Il sindacalista manifesta tutta la sua preoccupazione per la decisione di Asstel, l'Associazione di categoria che, nel sistema di Confindustria, rappresenta le imprese della tecnologia dell'informazione esercenti servizi di telecomunicazione fissa e mobile, di presentare al Governo un testo con il quale verrebbe bloccata l'applicazione della clausola sociale per i call center. Sull'argomento l'Slc Cgil di Taranto illustrerà oggi in una conferenza stampa nella sede della Cgil le ragioni che spingerebbero il sindacato a ritirare la firma dall'accordo del 28 luglio.

«Non è pensabile - ha spiegato Lumino - che come per Teleperformance si continui a chiedere sacrifici esclusivamente ai lavoratori. La legge è in discussione alla Camera».

L'emendamento in questione riguarda l'inserimento, nel ddl sugli appalti pubblici, della norma che prevede nei call center la prosecuzione dei rapporti di lavoro già esistenti in caso di successione di imprese negli appalti con il medesimo committente e la protezione dei trattamenti economici e normativi contenuti nei contratti collettivi. «Il Governo - ha concluso Lumino - non deve schierarsi accanto a chi vuole continuare a schiavizzare donne e uomini. In alternativa si assume la responsabilità di 3000 lavoratori a rischio. È fondamentale oggi più che mai mantenere una linea coerente con gli impegni assunti e non dare spazio a una lobby».

[g.riz.]



A Teleperformance rischio tremila esuberi “In azione le lobby”

L'emendamento in questione alla Camera riguarda la norma che prevede nei call center la prosecuzione dei rapporti

SE viene svuotata la clausola sociale sui call center, la Slc Cgil di Taranto ritira la firma dall'accordo su Teleperformance. E' necessario che si mantenga una linea e non si dia spazio alle lobby. Il Governo si prepari a gestire 3000 esuberi nuovi a Taranto". Lo dice il segretario generale della Slc Cgil di Taranto Andrea Lumino, manifestando la preoccupazione del sindacato per la decisione di Asstel, l'Associazione di categoria che, nel sistema di Confindustria, rappresenta le imprese della tecnologia dell'informazione esercenti servizi di telecomunicazione fissa e mobile, di presentare al Governo un testo con il quale verrebbe bloccata l'applicazione della clausola sociale per i call center. La legge è in discussione alla Camera. L'emendamento in questione riguarda l'inserimento, nel Ddl sugli appalti pubblici, della norma che prevede nei call center la prosecuzione dei rapporti di lavoro già esistenti in caso di successione di imprese negli appalti con il medesimo committente e la protezione dei trattamenti economici e normativi contenuti nei contratti collettivi. "Il Governo - osserva Lumino - non si renda complice dei padroni e faccia rimanere la norma così com'è, altrimenti poi la responsabilità finisce, viene giù l'accordo di Teleperformance e 3000 persone rischiano di nuovo di andare a casa".

CRIPRODUZIONE RISERVATA



L'APPELLO DELLA SL CCGIL

Call center, non si tocchi la "clausola sociale"

● «Il Governo non sia complice dei padroni e approvi senza modifiche l'emendamento sulla clausola sociale dei call center». È l'appello lanciato da Andrea Lumino, segretario generale della Slc Cgil di Taranto dopo la proposta presentata da Asstel L al Governo che mira a bloccare gli effetti della storica norma introdotta a tutela dei lavoratori.

«Il Governo - ha aggiunto Lumino - non deve schierarsi accanto a chi vuole continuare a schiavizzare donne e uomini. In alternativa si assume la responsabilità di 3000 lavoratori a rischio. Già perché Slc Cgil di Taranto, qualora venisse modificata o svuotata, la garanzia sulla clausola sociale è decisa a ritirare la firma dall'accordo raggiunto sulla vertenza

Teleperformance. È fondamentale oggi più che mai mantenere una linea coerente con gli impegni assunti e non dare spazio a una lobby. La decisione di rimandare a martedì prossimo la votazione dell'emendamento sulla clausola sociale è segno che gruppi di potere stanno premendo perché non

vengano garantiti i diritti dei lavoratori per continuare a garantire denaro nelle tasche dei padroni. È ignobile - ha continuato il sindacalista tarantino - ma noi, come abbiamo fatto finora, non intendiamo abbassare la testa».

Sull'argomento la Slc Cgil Taranto in una conferenza stampa, fissata per questa mattina alle 10 nella sede della Cgil, in via Dionisio, 20, illustrerà le ragioni che spingerebbero il sindacato, che da sempre lotta accanto ai lavoratori, a ritirare la firma dall'accordo del 28 luglio.

«Non è pensabile - ha concluso Lumino - che come per Teleperformance si continui a chiedere sacrifici esclusivamente ai lavoratori. Il Governo traduca in fatti gli impegni presi o si assume di gestire 3000 esuberi solo a Taranto».

E da oggi intanto scatta lo sciopero di un'ora per ciascun turno - per la durata di tre giorni - al call center Teleperformance di Taranto. L'obiettivo è protestare contro i licenziamenti individuali e le singole contestazioni che vengono comminate dall'azienda nei confronti dei dipendenti della sede jonica.



Call center, accordo in bilico

La Cgil: non ci deve essere alcuna modifica sulla clausola sociale, o ritiriamo la firma

di Carlo GRECO

È fondamentale approvare l'emendamento dei call center senza alcuna modifica. Lo ha ribadito ancora una volta la Cgil Slc, che ieri nella propria sede ha indetto una conferenza, cui erano presenti Andrea Lumino e Giuseppe Massafra, la quale verteva esclusivamente su TelePerformance.

Come si è detto, può rappresentare un simbolo per l'Italia e far partire da Taranto un grido di allarme e l'emer- genza. Della questione se n'è occupata la Commissione Lavoro e l'emendamento governativo è tornato alla Camera, ma se questo sarà approvato con dei correttivi, la Cgil minaccia di ritirare la firma dall'accordo raggiunto in precedenza.

Non è roba da poco, in quanto sono «tremila i lavoratori a rischio, almeno a Taranto» ribadisce il sindacato, ma potrebbe essere uno spartiacque per tutto il territorio, comunque una battaglia da sostenere fortemente. Nei call center italiani sta accadendo un po' di tutto, finanche che i dipendenti escano dalle proprie

tasche del denaro per le aziende o il call center, come se non bastasse esistono delle direttive della Comunità Europea, che in altri paesi è stata percepita bene, mentre da noi ci sono malumori dappertutto. Per la Cgil Slc è prioritario non modificare l'emendamento sulla clausola sociale.

La vertenza può scatenare degli scenari inquietanti ed il Governo si dovrebbe rimettere al lavoro con la Commissione proprio in questi giorni, ma è giunto il momento di fissare ancora una volta i paletti prima che la situazione diventi irreversibile. Il 22 luglio scorso è stato siglato un accordo di settore e nella vertenza c'è da chiarire la posizione dell'Asstel, che sarebbe un'associazione della Confindustria che unisce tutte i gestori e le aziende che operano nei call center. L'accordo non può comunque essere «svuotato» della clausola sociale, è un punto fermo su cui la Cgil non ammette deroghe.

Tremila esuberi in TelePerfor- mance sono davvero tanti, ma Lumino e Massafra auspi- cano che il Governo faccia la

sua parte. La situazione è bol- lente, non sono state poche le dimostrazioni dei lavoratori a favore di una soluzione apprezzabile, ma i sindacati vogliono sapere prima che intendimenti hanno il Governo ed anche l'Asstel, fermo restan- do che un ripensamento comporterebbe il ritiro della firma sull'accordo in essere. «È il Parlamento che deve legiferare - hanno affermato i due sindacalisti - ma noi vogliamo dimostrare che non apparteniamo ad alcuna lobby».

Il nodo cruciale è appunto quello della clausola sociale: a volte è accaduto che il call center abbia operato una cessione ad un'altra società i ser- vizi di cui si occupava. La se- conda azienda riprendeva i la- voratori a condizioni contrattuali a ribasso. In maniera molto frequente TelePerfor- mance prendeva le commissio- ni di un'azienda e le cedeva ad un call center esterno: si ef- fettuava uno scomparto dei di- pendenti da una società all'al- tra, ma la seconda non mante- neva le stesse condizioni con- trattuali. Il punto è che non esiste negli appalti una norma che obblighi il blocco dei con- tratti e che si vada al ribasso.

3.000 posti

a rischio a Teleperformance secondo la stima della Cgil tarantina





Un'assemblea a Teleperformance. A sinistra la conferenza di ieri

CALL CENTER

Clausola sociale battaglia sindacale

● «Se salta la clausola sociale avremo 3mila esuberi al call center Teleperformance» dicono il segretario generale della Cgil, Giuseppe Massafra e il segretario generale del sindacato di categoria delle Comunicazioni, Slc, Andrea Lumino. Ma l'azienda dice che non è vero, sollecitando il Parlamento ad approvare la norma nella sua originaria stesura.

SERVIZIO A PAGINA II >>

LA VERTENZA SCOPPIA LA POLEMICA

I LAVORATORI

«L'accordo a Tp è stato firmato perché il governo cambi le regole altrimenti ritireremo la nostra firma»

L'IMPRESA

«Noi auspicchiamo che la norma passi e sosteniamo in tal senso il governo ma i toni allarmistici non servono»

Call center, è battaglia sulla clausola sociale

Cgil e Slc: tremila posti a rischio a Teleperformance. L'azienda: non è vero

PROVVEDIMENTO

Slittato il voto a martedì sulla misura per le riassunzioni

● «Se salta la clausola sociale avremo 3mila esuberi al call center Teleperformance». Il segretario generale della Cgil, Giuseppe Massafra e il segretario generale del sindacato di categoria delle Comunicazioni, Slc, Andrea Lumino, non hanno nascosto ieri la difficoltà del momento, du-

rante la conferenza stampa convocata dopo lo slittamento del voto parlamentare sul provvedimento finalizzato a salvare i posti di lavoro nei call center, creando un bacino di personale al quale attingere nel caso di cambio dell'azienda appaltatrice.

«Il pressing lobbistico di Astotel - hanno dichiarato Massafra e Lumino - è inaccet-

tabile e il governo non deve svuotare la clausola sociale. Il sindacato ha firmato l'accordo con Teleperformance confidando in un intervento legislativo che regolasse il settore



dei call center, impedendo il massimo ribasso e garantendo continuità lavorativo. Fare marcia indietro significherebbe ritirare la firma da quell'intesa. E speriamo che anche le altre sigle sindacali sostengano questa battaglia. Basta giochi sulla pelle dei lavoratori».

La sortita della Cgil ha scatenato la reazione di Teleperformance. In una nota l'azienda ha dichiarato: «Apprendiamo con stupore le dichiarazioni dei responsabili della Slc-Cgil che ipotizzano 3mila potenziali esuberi presso la sede della nostra società di Taranto, dove sono peraltro presenti circa 1.600 dipendenti. Tali affermazioni sono prive di ogni fondamento».

Così l'azienda ha reagito alle dichiarazioni del segretario generale Slc Andrea Lumino e alla minaccia di rottura dell'accordo del 28 luglio se martedì prossimo non passerà alla Camera l'emendamento sulla clausola sociale per i lavoratori del call center con salvaguardia occupazionale in caso di successione di imprese negli appalti.

«Teleperformance - si legge ancora nella nota - auspica che la norma proposta sulla clausola di salvaguardia sociale sia approvata nella sua originale formulazione, come anche sostenuto dall'associazione nazionale delle imprese di servizi di Contact Center, l'Assocontact, anche a fronte della valutazione da parte della nostra società di una possibile uscita anticipata dalla strumento difensivo della solidarietà: nessun rischio esuberi, quindi».

L'interesse «da parte del Governo e del Parlamento - conclude la nota aziendale - circa la regolamentazione del settore dei Contact Center, necessario per la salvaguardia delle imprese del comparto e dei tanti lavoratori che esse rappresentano, va sostenuto con impegno e senso di responsabilità, evitando toni alarmistici che possono solo generare confusione ed inutili preoccupazioni».



MARCA INDIETRO In alto da sinistra il segretario Slc Andrea Lumino e il segretario Cgil Giuseppe Massafra. Qui a destra il call center Teleperformance di Taranto. È scontro sulla clausola sociale ancora al vaglio del Parlamento

I TEMI DEL LAVORO

Call center, accordo in bilico

La Cgil: non ci deve essere alcuna modifica sulla clausola sociale, o ritiriamo la firma



3.000
posti

a rischio a Teleperformance secondo la stima della Cgil tarantina



Un'assemblea a Teleperformance. A sinistra la conferenza di ieri

di Carlo GRECO

È fondamentale approvare l'emendamento dei call center senza alcuna modifica. Lo ha ribadito ancora una volta la Cgil Slc, che ieri nella propria sede ha indetto una conferenza, cui erano presenti Andrea Lumino e Giuseppe Massafra, la quale verteva esclusivamente su TelePerformance.

Come si è detto, può rappresentare un simbolo per l'Italia e far partire da Taranto un grido di allarme e l'emergenza. Della questione se n'è occupata la Commissione Lavoro e l'emendamento governativo è tornato alla Camera, ma se questo sarà approvato con dei correttivi, la Cgil minaccia di ritirare la firma dall'accordo raggiunto in precedenza.

Non è roba da poco, in quanto sono «tremila i lavoratori a rischio, almeno a Taranto» ribadisce il sindacato, ma potrebbe essere uno spartiacque per tutto il territorio, comunque una battaglia da sostenere fortemente.

Nei call center italiani sta accadendo un po' di tutto, finanche che i dipendenti escano dalle proprie tasche del denaro per le aziende o il call center, come se non bastasse esistono delle direttive della Comunità Europea, che in altri paesi è stata percepita bene, mentre da noi ci sono malumori dappertutto. Per la Cgil Slc è prioritario non modificare l'emendamento sulla clausola sociale.

La vertenza può scatenare degli scenari inquietanti ed il Governo si dovrebbe rimettere al lavoro con la Commissione proprio in questi giorni, ma è giunto il momento di fissare ancora una volta i paletti prima che la situazione diventi irreversibile. Il 22 luglio scorso è stato siglato un accordo di settore e nella vertenza c'è da chiarire la posizione dell'Asstel, che sarebbe un'associazione della Confindustria che unisce tutti i gestori e le aziende che operano nei call center. L'accordo non può comunque essere «svuotato» del-

la clausola sociale, è un punto fermo su cui la Cgil non ammette deroghe.

Tremila esuberi in TelePerformance sono davvero tanti, ma Lumino e Massafra auspicano che il Governo faccia la sua parte. La situazione è боллente, non sono state poche le dimostrazioni dei lavoratori a favore di una soluzione apprezzabile, ma i sindacati vogliono sapere prima che intendimenti hanno il Governo ed anche l'Asstel, fermo restando che un ripensamento comporterebbe il ritiro della firma sull'accordo in essere. «È il Parlamento che deve legislare - hanno affermato i due sindacalisti - ma noi vogliamo dimostrare che non appartien-



mo ad alcuna lobby».

Il nodo cruciale è appunto quello della clausola sociale: a volte è accaduto che il call center abbia operato una cessione ad un'altra società i servizi di cui si occupava. La seconda azienda riprendeva i lavoratori a condizioni contrattuali a ribasso. In maniera molto frequente TelePerformance prendeva le commissioni di un'azienda e le cedeva ad un call center esterno: si effettuava uno scomparto dei dipendenti da una società all'altra, ma la seconda non manteneva le stesse condizioni contrattuali. Il punto è che non esiste negli appalti una norma che obblighi il blocco dei contratti e che si vada al ribasso.

RAPPORTO INFORMATION TECHNOLOGY

Risparmi e semplificazione, è la app economy

**CREA POSTI QUALIFICATI
MA TAGLIA LAVORO DI BASSO
PROFILO. NEGLI STATI UNITI
UNA APP PER PRODURSI
DA SOLI DOCUMENTI LEGALI
SENZA L'INTERVENTO
DI UN AVVOCATO
HA ABBATTUTO IN POCHI
MESI DEL 30% IL LAVORO
DEGLI STUDI PROFESSIONALI**

Stefano Carli

Capri

E una cifra impressionante e Donato Iacovone, managing partner di EY Italia, ci ha aperto il suo intervento di avvio del convegno "Digitale per la crescita" che si è appena svolto a Capri riunendo, tradizionalmente il gotha del mondo It e tlc italiano: «Negli Stati Uniti una app che permette agli utenti di prodursi da soli documenti legali sia pure molto basici, senza l'intervento di un avvocato, ha abbattuto in pochi mesi del 30% il lavoro degli studi legali». Difficile trovare un altro esempio della stessa forza per capire che cosa è l'App Economy. E' ad oggi il punto di arrivo del processo di digitalizzazione che, partito dalle grandi strutture, è ora arrivato a semplificare una gran quantità di gesti della nostra vita quotidiana, togliendoci dalla necessità di utilizzare appositi intermediari. Le app funzionano quando digitalizzano sequenze di atti in sè molto semplici, quando sintetizzano in un algoritmo avviabile con un paio di clic combinazioni di gesti non complicati ma che, fatti in sequenza nel mondo analogico richiedono tempo. Compiuti alla velocità di calcolo dei superchip dei nostri smartphone, delle tavolette o dei pc, non prendono che qualche millisecondo. E questo vuol dire che il lavoro che tagliono è lavoro di basso livello, quello che si solito può essere compiuto da una segreteria e a cui l'avvocato non dedica che un rapidissimo sguardo. E non va certo a intaccare la parte "alta" del lavoro, che è invece il

vero valore aggiunto di un contenzioso legale o di un atto giuridico. Le app insomma tagliano posti di lavoro "bassi". È una rivoluzione che non si può fermare (lo vediamo anche in Italia) perché non ci sono frontiere allo sviluppo e all'importazione di app. E una app che funziona si diffonde in modo virale in tutto il mondo. Ma le app creano anche nuovi posti di lavoro. Qui però non basta la viralità: ci vuole un mercato, un ecosistema economico, in grado di comprenderele, di promuoverne la crescita, di farle sviluppare, di moltiplicarle. E qui, in Italia, le cose non vanno ancora troppo bene. Perché la nostra economia è ancora poco aperta al digitale: «Ci sono settori - continua Iacovone - come quello per esempio dei servizi professionali, ancora troppo impermeabili alla contaminazione digitale». E' un problema di sistema e di cultura, per questo Iacovone parla di "contaminazione". Ci sono aziende che semplicemente non sanno che sono già disponibili delle app che possono rivoluzionare il loro modo di operare. E' per questo che Dina Raverà, direttore generale di H3g Italia ma a Capri nella sua veste di neopresidente di Asstel, ha lanciato la provocazione di un giovane under 30 al lavoro in ogni azienda a stretto contatto con il management: per far entrare nelle imprese nuovi punti di vista. Ma si trovano in Italia figure simili? «Servono competenze e manca la formazione - ha sottolineato François de Brabant, senior advisor di EY e storico organizzatore dell'evento - ci sono valutazioni che parlano di una carenza di circa mezzo milione di figure con competenze nella app economy in Italia. A fronte di un'offerta di formazione professionale non solo arretrata rispetto alle esigenze dell'economia ma anche statica. Quando invece le innovazioni nel digitale imporrebbbero una revisione e un aggiornamento di percorsi e obiettivi almeno ogni sei mesi. Negli Usa Obama si è speso per l'introduzione del coding nelle scuole, ossia la technicalità base per la realizzazione delle app. In Italia se ne parla pochissimo: eppure è il "Lego del software" un sistema per creare applicazioni articolate partendo da mattoncini minimi di software». Fortuna che qualche primo fermento si comincia a vedere. Le grandi aziende hanno capito che le competenze digitali avanzate si coltivano dal basso, guardando le star-

tup, entrando in contatto con incubatori e acceleratori. E acquisendo via via le realtà più promettenti e utili ai propri obiettivi. Gruppi come Unicredit, Bnl, Generali hanno ormai acquisito questa buona pratica di acquisizione di startup. Bisogna sperare che il fenomeno si allarghi rapidamente.

Perché sono questi i posti di lavoro nuovi che la app economy può creare. Lo testimonia una realtà come Google che proprio dal brodo primordiale delle startup è nata. E che continua a dialogare con quel mondo. A seguirlo. E a produrre numeri. «In Europa ci sono 1,3 milioni di sviluppatori di app - spiega Carlo Dasaro Biondo, presidente Emea Strategic Relationship di Google - e per ogni sviluppatore di app si creano 4/5 posti di lavoro aggiuntivi nell'indotto tecnico e commerciale portato dal lancio e dalla gestione dell'applicazione sul mercato. Se si considera che in Italia gli sviluppatori di app sono stimabili in circa 100 mila unità, si può facilmente prevedere la creazione di 4/500 mila nuovi posti di lavoro nell'arco di un paio di anni». A patto ovviamente che l'Italia inizi a diventare un mercato recettivo per questo tipo di prodotti. Ad adottarli. E si torna alla contaminazione di cui parla Iacovone. L'ultima iniziativa di Google è

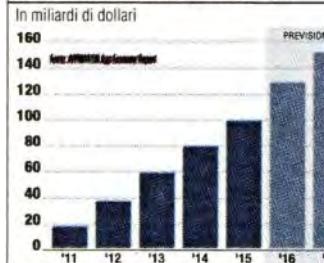
esemplare: il gruppo di Mountain View ha avviato una collaborazione con la Sanofi. «Non vuol dire che Google produrrà farmaci, così come tutti i test sulla Google Car non vuol dire che Google produrrà automobili - ha spiegato Dasaro Biondo - Stiamo solo incrociando competenze: concentrandoci sulla cura del diabete». Ciò che la nuova divisione Google Life Science fa, infatti, è di portare competenze in materia di miniaturizzazione dispositivi, gestione di terminali, chip e capacità di analisi dei dati.

Tutti i settori industriali sono interessati. Anche quelli che già avevano acquisito un alto tasso di tecnolo-



gia. Come la gestione della mobilità. Le app e la grande diffusione degli smartphone, i gps e i sensori hanno cambiato il panorama tecnologico perfino della parte più avanzata del settore, quella degli analytics sui flussi di traffico, come ha testimoniato Fabio Sbianchi, ad di Octo Telematics, numero uno europeo nelle "scatole nere" per le automobili: «Fino a poco tempo fa per avere analisi dei flussi di traffico si pensava a terminali fissi da inserire nell'asfalto per misurare il passaggio dei veicoli. Un costo di hardware, di installazione e manutenzione che ricadeva sui bilanci dei gestori autostradali. Oggi tutto questo è superato: sono terminali, app e sensori montati sulle auto dai costruttori per rendere l'automobile più intelligente per le loro esigenze che possono fornire direttamente i dati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA APP ECONOMY NEGLI STATES...**...E IN GRAN BRETAGNA**

Sopra,
Donato Iacovone (1)
managing partner di EY Italia,
e **Dina Ravera (2)**
presidente di Asstel

Qui sopra,
Carlo Dasaro Biondo (1)
presidente Emea Strategic Relationship di Google e **Fabio Sbianchi (2)**
ad di Octo Telematics



IL call center attende la clausola sociale

SERVIZIO A PAGINA IV >>

LA VERTENZA IL VOTO PARLAMENTARE

IL SINDACATO

Cgil e Slc hanno messo in guardia dal rischio che la mancata approvazione porti a 3mila esuberi a Taranto

L'AZIENDA

La dirigenza ha escluso contraccolpi di tipo occupazionale e sostiene l'azione del governo

Una settimana decisiva per il futuro dei call center

Alla Camera la clausola sociale. Teleperformance col fiato sospeso

DECISIONE

In aula mercoledì dopo lo slittamento che ha creato polemiche

● Mercoledì prossimo è il giorno della verità per il call center Teleperformance. Salvo ulteriori slittamenti, la Camera esaminerà e voterà la cosiddetta clausola sociale, il provvedimento attraverso il quale sarà possibile riassumere gli operatori impiegati da un committente nel caso in cui l'appalto passasse ad altra azienda.

Il percorso parlamentare del provvedimento sem-

brava privo di ostacoli e il traguardo appariva vicinissimo la scorsa settimana, ma la levata di scudi Asstel, l'organismo confindustriale che rappresenta le aziende committenti, contrarie alla clausola sociale, ha complicato le cose. Asstel, al contrario di Assocontact, l'organismo confindustriale che rappresenta le aziende dei call center, è contraria alla clausola sociale. La sua levata di scudi ha, di fatto, prodotto, un rinvio del provvedimento promosso dal governo, scatenando la reazione dei sindacati. In particolare la Cgil e il sindacato di categoria della comunicazioni, Slc, nei giorni scorsi hanno fatto sentire la propria voce

evidenziando i rischi che la mancata approvazione della clausola sociale porterebbe con sé, in tutto il Paese e nella realtà tarantina di Teleperformance.

«Abbiamo firmato un accordo in base alla possibilità che il governo regolasse il settore, partendo dalla piaga degli appalti al massimo ribasso» ricordavano nei giorni scorsi, durante una conferenza stam-



pa, il segretario generale della Cgil, Giuseppe Massafra, e il segretario generale del sindacato Slc Cgil, Andrea Lumino. «Se non sarà approvata la clausola sociale - dicono Massafra e Lumino -, a Teleperformance ci saranno 3mila lavoratori in esubero e noi ritireremo la firma dall'accordo concluso qualche mese fa» e che prevede un anno di contratto di solidarietà per i dipendenti del call center.

La tensione è salita perché l'azienda ha replicato in maniera lapidaria alla sortita sindacale. «Non ci sono esuberi e noi siamo favorevoli alla clausola sociale, valutando anche la possibilità di un'uscita anticipata dal contratto di solidarietà. Inutile fare allarmismi anche perché c'è l'interesse del governo - rammentava la nota di Teleperformance - a stabilizzare il settore per poter salvaguardare le imprese del comparto».

Insomma per Teleperformance, le parole della Cgil hanno gettato inutilmente benzina sul fuoco di una polemica da evitare. Fino alla «guerra» dei numeri. Perché mentre Cgil e Slc parlavano di 3mila esuberi, Teleperformance ha sottolineato come in azienda ci siano 1600 dipendenti. Una cosa è certa: mercoledì, se dovesse saltare la clausola sociale, si aprirà una stagione difficile per la seconda realtà occupazionale tarantina dopo l'Illa.



FUTURO INCERTO

A destra lo stabilimento Teleperformance. In alto le postazioni degli operatori. La clausola sociale permetterebbe la riassunzione di lavoratori nel caso in cui cambi l'azienda appaltante

SERVIZI

Assicurazioni
per i call center

Domenico Palmiotti ▶ pagina 17

Servizi. Il meccanismo prevede la salvaguardia dei posti anche nel caso in cui l'appalto cambi gestore

Un ombrello ai call center

Oggi la Camera vota la clausola di sicurezza per 80mila lavoratori

■ Da domani, se arriverà il voto finale della Camera al ddl delega sulla riforma degli appalti, gli 80mila lavoratori dei call center in Italia in forza a circa 200 aziende avranno una nuova tutela occupazionale: la clausola sociale. Ovvero un meccanismo che prevede che, nel caso in cui l'appalto cambigestore, i posti di lavoro siano garantiti. In pratica, chi subentra deve anche farsi carico del personale impegnato nell'attività. Nella delega, l'emendamento è stato inserito dalla commissione Ambiente della Camera e se martedì ci sarà l'ok dell'aula, la norma diverrà esecutiva rispetto al testo che poi il Governo dovrà dettagliare nel decreto delegato e quindi nel nuovo Codice degli appalti.

La clausola sociale piace ai sindacati e ad Assocontact, l'associazione di Confindustria che rappresenta i call center. Critica invece Asstel, che rappresenta le compagnie telefoniche, anch'essa associata a Confindustria, che ha chiesto al Governo modifiche. Questa richiesta di Asstel ha subito innescato la reazione dell'Slc Cgil, il sindacato dei lavoratori delle telecomunicazioni, che invita il Governo a non cedere sull'impostazione della delega e quindi a mantenere la clausola sociale, evidenziando che in caso contrario ritirerebbe la firma dall'accordo al ministero del Lavoro col quale, a fine luglio, si sono evitati esuberi nei call center della multinazionale francese Teleperformance a Roma e Taranto, quest'ultimo uno dei più grandi d'Italia con 1.600 unità. Il call center di Taranto, insomma, come elemento di pressione per una vicenda più generale. Per l'Slc Cgil «la decisione di riman-

dare a domani l'emendamento sulla clausola sociale è segno che gruppi di potere stanno premendo perché non vengano garantiti i diritti dei lavoratori». «Franamente non capiamo la posizione dell'Slc Cgil - spiega Paolo Sarzana, vicepresidente di Teleperformance - perché contraddice tutto un impegno comune delle parti su questi temi. Come i sindacati, anche Assocontact vuole infatti una svolta per i call center». Sarzana quindi annuncia che Teleperformance stava già lavorando all'uscita anticipata dai contratti di solidarietà che, in base all'accordo, per gli addetti di Taranto e Roma scadono a luglio 2016. «Si va quindi verso un'evoluzione positiva - sottolinea -, altro che rischio esuberi paventato dall'Slc Cgil col ritiro della firma dall'accordo».

In una lettera ai ministri Poletti, Delrio e Guidi, il presidente di Assocontact, Roberto Boggio, definisce «un elemento di stabilità» la clausola sociale. «Siamo perciò convinti che il testo della norma in questione vada approvato così com'è, senza subire ulteriori modificazioni, non dividendo posizioni differenti emerse da altre realtà associative, primaria espressione della nostra storica committenza più che delle aziende del nostro settore», sottolinea Boggio.

D.Pa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ALMAVIVA CONTACT

Sit-in per il Ddl sulle garanzie nei cambi d'appalto

Stamattina, a partire dalle 9,30, davanti alla sede di Almaviva Contact, dalle 9,30 alle 12,30, si svolgerà un sit-in dei lavoratori Almaviva a supporto dell'emendamento inserito nel Ddl sugli Appalti (art. 1 comma 9) di garanzia occupazionale in caso di cambio di appalto per i lavoratori dei call center. «Per la prima volta - spiega Davide Foti, segretario della Slc Cgil provinciale, il Parlamento dovrà ratificare e votare una legge dentro la quale si avranno finalmente le clausole sociali in caso di cambio di appalto per i lavoratori dei call center. Ci stupisce, e ci indigna, la posizione di Confindustria Asstel che in maniera subdola sta tentando di sabotare ciò per cui le lavoratrici e i lavoratori del settore, attraverso due scioperi generali, hanno con le unghie e con i denti sostenuto. Questa norma, oltre a dare garanzie occupazionali, metterà fine alle gare al massimo ribasso che da anni sono linea politica e commerciale delle grandi committenti. Ci stupisce ancora di più la posizione di Almaviva che, appoggiando Asstel, dichiara la sua contrarietà a una norma di grande valenza democratica. Auspichiamo che venga approvato tutto senza traumi perché, in caso contrario, il sindacato che fino a oggi ha dato grande segnali di responsabilità, avrà difficoltà a gestire questi tipi di licenziamenti».



LAVORO

Ieri protesta ad Almaviva «Non s'appaltano i nostri diritti»

A MISTERBIANCO MANIFESTAZIONE DEI LAVORATORI CHE APPoggiano il DDL CHE, SE APPROVATO, CONSENTIRÀ MAGGIORE STABILITÀ. MA GLI IMPRENDITORI SONO CONTRARI

Call center: «I diritti non si appaltano»

La protesta. Ad Almaviva il sit in dei lavoratori in appoggio alla clausola sociale negli appalti

«I diritti non si appaltano» è lo slogan. Meno precarietà, più regole, certezza e futuro.

Ieri mattina, il presidio di un centinaio di dipendenti davanti alla sede di Almaviva Contacta Misterbianco, con 30 minuti di sciopero alla fine di ogni turno di lavoro (così come è avvenuto nelle altre sedi di Palermo, Napoli, Roma, Rende e Milano), per sostenere con forza l'emendamento - approvato dalla Commissione Lavori pubblici - inserito nel disegno di legge sugli Appalti ed in attesa del voto alla Camera, che dà la garanzia occupazionale in caso di cambio di appalto per i lavoratori dei Call center.

Sia Almaviva (circa 10mila dipendenti in sei sedi in Italia) che un altro grosso Call center, Comdata, si oppongono alla "clausola sociale", la norma che prevede la prosecuzione dei rapporti di lavoro esistenti in caso di successione di imprese negli appalti con il medesimo committente.

«Questa norma - ci dice Natale Falà, rappresentante Rsu in Almaviva - esiste già negli altri Paesi europei e servirà ad arginare le gare al massimo ribasso, in cui il prezzo della competizione tra imprese viene fatto pagare in sostanza ai lavoratori, che con il cambio di appalto perdono il lavoro o, in alternativa, devono rinunciare a quote ingenti del loro salario, dei loro diritti, della loro dignità.

«L'emendamento da noi atteso - continua - mette fine a questo sistema, in cui lo Stato spende soldi pubblici (ammortizzatori sociali, incentivi per la finta "nuova" occupazione, eccetera) mentre i lavoratori sono perennemente mortificati. Con la clausola sociale, se la commessa viene assegnata ad una nuova azienda, il lavoratore viene

riassorbito e non perde il lavoro. Una svolta storica che darebbe finalmente qualche piccola certezza a chi lavora nei Call center».

Almaviva occupa a Misterbianco 1200 dipendenti a tempo indeterminato, in contratto di solidarietà da due anni con una riduzione del 25%, e 300 dipendenti con contratto a progetto. Il Call center (dietro ogni sua telefonata c'è un posto di lavoro) opera per conto di grosse società committenti come Tim, Vodafone, Wind, Sky, Enel, Green Energy, Alitalia, Ferrovie dello Stato ed altre.

Dura da anni la mobilitazione - anche con manifestazioni di caratura nazionale e l'appoggio di parte della deputazione siciliana - dei lavoratori dei call center, che hanno pagato in questi anni l'assenza di regole, le incertezze sulle loro prospettive, le prassi di delocalizzazione sempre più frequente sull'altare della convenienza in paesi stranieri (come l'Albania) in cui il costo del lavoro è minore. Ammortizzatori sociali, flessibilità sempre più spinte, e dipendenti "costretti a salvare con i propri sacrifici i loro Call center che ora non li tutelano".

Ha già raccolto circa 17mila firme una petizione on line con cui si chiede alla Camera dei deputati la conferma della clausola sociale, mentre invece sono scese in campo contro tale emendamento salva-lavoratori le organizzazioni delle telecomunicazioni e delle aziende in outsourcing.

E' nota la dura risposta dell'Asstel, che in Confindustria rappresenta le aziende del settore in esternalizzazione dei servizi: «L'emendamento - dicono - appare una grave forzatura che annulla l'autonomia gestionale delle aziende».

ROBERTO FATUZZO



IL TESTO DELL'EMENDAMENTO «SALVA LAVORATORI»

E' la parlamentare del Pd alla Camera dei Deputati Luisa Albanella, componente Commissione Lavoro la prima firmataria dell'emendamento del Pd nel decreto legislativo sul nuovo codice degli appalti. L'emendamento che vede la firma anche dell'ex ministro Cesare Damiano e di altri 17 deputati testualmente recita «In caso di successione di imprese nel contratto di appalto col medesimo committente e per la medesima attività di call center, il rapporto di lavoro continua con l'appaltatore subentrante, salvaguardando i trattamenti

economici e normativi previsti dai contratti collettivi nazionali, territoriali ed aziendali vigenti alla data del trasferimento. In assenza di disciplina collettiva, il Ministero del lavoro, sentite le organizzazioni datoriali e sindacali, definisce i criteri generali per l'attuazione del presente comma. Le amministrazioni pubbliche e le imprese pubbliche o private che intendono stipulare un contratto d'appalto per servizi di call center devono darne comunicazione preventiva alle rsa e alle strutture territoriali delle organizzazioni sindacali più rappresentative».



Lo stabilimento
di Almaviva
Contact a
Misterbianco
davanti il quale si
è svolto il sit in
dei lavoratori

Guerra sui call center Cercasi paracadute per chi non lavora più

Scontro tra lobby sul ddl appalti Nel mirino la "clausola sociale"

di STEFANO SANSONETTI

In Confindustria stanno volando gli stracci. Il tema è quello degli appalti nel delicato settore dei call center, mai come in questo periodo al centro delle polemiche. A stupire, però, è il modo in cui l'associazione di viale dell'Astronomia, guidata da **Giovanni Squinzi**, si sta dividendo su una questione che in teoria dovrebbe vederla compatta. In teoria, perché nella sostanza prospettive di business e spinte lobbistiche stanno spaccando la confederazione degli industriali come una mela. Il pomo della discordia è il disegno di legge sugli appalti all'esame della Camera. Giorni fa in Commissione ambiente è stato approvato un emendamento che lancia la cosiddetta "clausola sociale" nel settore dei call center. Che vuol dire?

IL PUNTO
In pratica l'impresa che vince l'appalto è tenuta a mantenere il rapporto di lavoro con i dipen-

denti dell'impresa uscente. L'emendamento, sostenuto dalla maggioranza e dal sottosegretario al lavoro **Teresa Bellanova** (Pd), è dettato dall'esigenza di evitare che l'impresa uscente si trovi in difficoltà e metta i dipendenti in cassa integrazione. Una "clausola sociale" che già esiste in altri settori ed è praticata in diversi paesi Ue. E qui arriviamo allo scontro in Confindustria. Da una parte c'è Assocontact, l'associazione nazionale dei contact center in outsourcing, favorevole all'emendamento; dall'altra c'è Asstel, che riunisce soprattutto gli operatori telefonici, che invece è fermamente contraria e si sta battendo per far naufragare la correzione in aula. Ora, la curiosità è che Assocontact e Asstel sono entrambe associazioni di Confindustria. Di più, perché fanno entrambe parte di Confindustria digitale. Naturalmente, come in ogni battaglia normativa che si rispetti, a opporsi sono le lobby. In Asstel sono riuniti colossi come Telecom, Fastweb, H3g, Wind e colossi dei call center come Almaviva e Abramo. I big della telefonia sono presenti perché hanno vaste strutture interne che si occupano di servizi di contact center.

LE PARTI

In Assocontact, invece, ci sono operatori che offrono il servizio



in outsourcing. Ma ciò non vuol dire che non ci siano aziende grandi come Transcom, Visions e Teleperformance. E c'è pure la Bassilichi di Monteriggioni (Si), azienda toscana che in passato ha finanziato la "renziana" fondazione Open. Per Asstel la clausola sociale ingessa il mercato impedendo la concorrenza. Per Assocontact invece protegge i lavoratori ed evita fenomeno di dumping. La realtà è che in ballo c'è un settore da 1,5 miliardi di euro, per lo più caratterizzato da servizi per la telefonia. Un settore che, tra l'altro, spesso è inquinato dalla delocalizzazione. Ma la battaglia è solo all'inizio.

@SSansonetti

La partita

Il gruppo che vince deve mantenere i dipendenti dell'azienda uscente Assocontact a favore Asstel fa le barricate



Teresa
Bellanova
(Imagoeconomica)

LAVORO

Ieri protesta
ad Almaviva
«Non s'appaltano
i nostri diritti»

FATUZZO A PAGINA 25

Call center: «I diritti non si appaltano»

A MISTERBIANCO MANIFESTAZIONE DEI LAVORATORI CHE APPoggiano il DDL CHE, SE APPROVATO, CONSENTIRÀ MAGGIORE STABILITÀ. MA GLI IMPRENDITORI SONO CONTRARI

La protesta. Ad Almaviva il sit in dei lavoratori in appoggio alla clausola sociale negli appalti

«I diritti non si appaltano» è lo slogan. Meno precarietà, più regole, certezza e futuro.

Ieri mattina, il presidio di un centinaio di dipendenti davanti alla sede di Almaviva Contacta Misterbianco, con 30 minuti di sciopero alla fine di ogni turno di lavoro (così come è avvenuto nelle altre sedi di Palermo, Napoli, Roma, Rende e Milano), per sostenere con forza l'emendamento - approvato dalla Commissione Lavori pubblici - inserito nel disegno di legge sugli Appalti ed in attesa del voto alla Camera, che dà la garanzia occupazionale in caso di cambio di appalto per i lavoratori dei Call center.

Sia Almaviva (circa 10 mila dipendenti in sei sedi in Italia) che un altro grosso Call center, Comdata, si oppongono alla "clausola sociale", la norma che prevede la prosecuzione dei rapporti di lavoro esistenti in caso di successione di imprese negli appalti con il medesimo committente.

«Questa norma - ci dice Natale Falà, rappresentante Rsu in Almaviva - esiste già negli altri Paesi europei e servirà ad arginare le gare al massimo ribasso, in cui il prezzo della competizione tra imprese viene fatto pagare in sostanza ai lavoratori, che con il cambio di appalto perdono il lavoro o, in alternativa, devono rinunciare a quote ingenti del loro salario, dei loro diritti, della loro dignità.

«L'emendamento da noi atteso - continua - mette fine a questo sistema, in cui lo Stato spende soldi pubblici (ammortizzatori sociali, incentivi per la finta "nuova" occupazione, eccetera) mentre i lavoratori sono perennemente mortificati. Con la clausola sociale, se la commessa viene assegnata ad una nuova azienda, il lavoratore viene

riassorbito e non perde il lavoro. Una svolta storica che darebbe finalmente qualche piccola certezza a chi lavora nei Call center».

Almaviva occupa a Misterbianco 1200 dipendenti a tempo indeterminato, in contratto di solidarietà da due anni con una riduzione del 25%, e 300 dipendenti con contratto a progetto. Il Call center (dietro ogni sua telefonata c'è un posto di lavoro) opera per conto di grosse società committenti come Tim, Vodafone, Wind, Sky, Enel, Green Energy, Alitalia, Ferrovie dello Stato ed altre.

Dura da anni la mobilitazione - anche con manifestazioni di caratura nazionale e l'appoggio di parte della deputazione siciliana - dei lavoratori dei call center, che hanno pagato in questi anni l'assenza di regole, le incertezze sulle loro prospettive, le prassi di delocalizzazione sempre più frequente sull'altare della convenienza in paesi stranieri (come l'Albania) in cui il costo del lavoro è minore. Ammortizzatori sociali, flessibilità sempre più spinte, e dipendenti "costretti a salvare con i propri sacrifici i loro Call center che ora non li tutelano".

Ha già raccolto circa 17 mila firme una petizione on line con cui si chiede alla Camera dei deputati la conferma della clausola sociale, mentre invece sono scese in campo contro tale emendamento salva-lavoratori le organizzazioni delle telecomunicazioni e delle aziende in outsourcing.

E' nota la dura risposta dell'Asstel, che in Confindustria rappresenta le aziende del settore in esternalizzazione dei servizi: «L'emendamento - dicono - appare una grave forzatura che annulla l'autonomia gestionale delle aziende».

ROBERTO FATUZZO





Lo stabilimento
di Almaviva
Contact a
Misterbianco
davanti il quale si
è svolto il sit in
dei lavoratori

COL FIATO SOSPESO I DIPENDENTI DI TELEPERFORMANCE. LA SLG CGIL: INCROCIAMO LE DITA

Clausola sociale per i call center il voto in aula è slittato ad oggi

Nonostante qualche voce contro, il provvedimento dovrebbe passare

● È slittato ad oggi il voto alla Camera sulla clausola sociale per i lavoratori dei call center, che a Taranto sta tenendo col fiato sospeso i dipendenti di Teleperformance. Nonostante qualche voce contro, dovrebbe arrivare il via libera a un provvedimento attraverso il quale sarà possibile riasumere gli operatori impiegati da un committente nel caso in cui l'appalto passasse ad altra azienda. Era stata l'iniziativa di Asstel, l'organismo che fa capo a Confindustria che rappresenta le aziende committenti, contrarie alla clausola sociale, a complicato le cose. Asstel, al contrario di Assocontact, l'organismo confindustriale che rappresenta le aziende dei call center, è contraria alla clausola sociale. La sua levata di scudi ha, di fatto, prodotto, un rinvio del provvedimento promosso dal governo, scatenando la reazione dei sindacati. «La votazione sulla clausola sociale per i call center - sottolinea il segretario generale della Slc Cgil di Taranto Andrea Lumino - è ormai arrivata. La Slc ha fatto la sua battaglia fino in fondo ed i lavoratori di Teleperformance hanno contribuito in maniera straordinaria. Incrociamo le dita sperando nel risultato».



CALL CENTER Voto per la clausola sociale



PROFESSIONISTI IN CRESCITA

Caldera al vertice delle Hr Vodafone

Dal 1° novembre 2015 Elisabetta Caldera, attuale direttore risorse umane e organizzazione di Vodafone Italia, assumerà l'incarico di Hr Director Technology and Hr Services del Gruppo Vodafone. Elisabetta Caldera, entrata in Vodafone Italia nel 2004, ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità fino a diventare direttore Risorse Umane e Organizzazione e membro del Comitato esecutivo nel 2012. In precedenza ha lavorato in Foster Wheeler e in Alstom Power Italia. Elisabetta Caldera è membro del consiglio di amministrazione di Falck Renewables Spa, del Consiglio direttivo di Asstel e della Giunta di Unindustria.



In breve

PRIVACY

Arriva la banca dati degli utenti morosi

Via libera del Garante della privacy alla banca dati degli utenti telefonici morosi. L'elenco, chiesto da Assotelecomunicazioni, si chiamerà Simotel (Sistema informativo sulle morosità intenzionali nel settore della telefonìa). L'archivio servirà soprattutto per scongiurare il cosiddetto "turismo telefonico": utenti che possano da un gestore all'altro tenendosi il telefonino e lasciando ingenti bollette insolute. Le informazioni saranno conservate per tre anni e poi cancellate. Potranno finire nella banca dati solo quelle a contratti risolti da non meno di tre mesi, morosità superiori a 150 euro, fatture non pagate nei primi sei mesi successivi alla stipula del contratto.



«Ai call center serve il credito d'imposta»

MAURIZIO CARUCCI

Nei call center lavorano quasi 80mila persone. Il fatturato aggregato è di circa 1,3 miliardi di euro per le attività telefoniche di customer care e televendita, ma di complessivi circa due miliardi di euro se si includono le attività collaterali (backoffice, recupero crediti, ricerche di mercato, internazionale). Roberto Boggio è presidente di Assocontact, Associazione nazionale del contact center in outsourcing.

Quali vantaggi dalla decontribuzione? Ci sono state assunzioni?

Non ci registrano aumenti occupazionali netti, ma solo spostamenti di risorse da un'impresa all'altra. Il mio suggerimento è quello di sostituire le decontribuzioni con il credito di imposta: in questo modo sarebbero premiate le aziende capaci di sostenersi in modo autonomo, facendo profitto, e verrebbe favorito l'incremento occupazionale nel nostro settore.

Quali difficoltà per un settore che è considerato "terreno" fertile per il precariato? Come rimediare?

Le difficoltà sono essenzialmente legate alla non sostenibilità economica di alcune commesse che spingono verso il basso la qualità. Il modello commerciale preferito da molti importanti committenti è ancora troppo legato al minor prezzo. Occorrono regole certe per regolamentare il nostro settore e garantire a tutti qualità e profitti. A questo riguardo Assocontact ha definito un codice etico e tutte le imprese associate sono invitate a rispettarlo. Solo in questo modo sarà possibile superare il precariato che purtroppo caratterizza ancora molte aziende del nostro settore.

Qual è la vostra posizione in merito alla clausola sociale contenuta nel ddl sugli appalti?

Riteniamo che la clausola sociale possa creare stabilità e disegnare un terreno competitivo più omogeneo. La competitività si potrà giocare sulla capacità di fare impresa di ciascun outsourcer, non sul costo. Le aziende rappresentate da Assocontact sono per la libera concorrenza, ma all'interno di un mercato fatto di regole eque, certe ed uguali per tutti. Nei giorni scorsi abbiamo avuto anche opinioni divergenti con Asstel, che rappresenta la nostra storica committenza, ma con il loro presidente abbiamo condiviso una posizione di convergenza. Certamente la clausola sociale rappresenta un primo importante passo del governo per tentare di normare il nostro settore, e lo apprezziamo. Occorrerà però proseguire anche su altri temi importanti, come porre fine alle gare al massimo ribasso, verificare una ipotesi di defiscalizzazione che sostituisca la decontribuzione, e costruire una seria politica industriale volta a sviluppare il settore che rappresento, con l'obiettivo di garantire stabilità occupazionale e standard qualitativi elevati per i consumatori.

© RIPRODUZIONE NE RISERVATA



Wann der Wechsel lohnt

Autoversicherer locken Neukunden mit niedrigen Prämien. Das Sparpotenzial ist enorm.

Die Preise gehen tendenziell nach unten, unabhängig vom Vertriebsweg und Leistungsumfang der Tarife.

Ivana Höltring
Geschäftsführerin des Analysehauses Nafi

- Auch die Leistungen der Polisen verbessern sich.
- Doch viele Internetportale vergleichen nicht alle Tarife.

Jens Hagen
Frankfurt

Wenn sich die Blätter färben, beginnt bei den Kfz-Versicherten die heiße Jahreszeit. Noch bis Ende November können die meisten Versicherten ihre Verträge kündigen, um im neuen Jahr in einen günstigeren oder leistungsstärkeren Tarif zu wechseln. Mit Blick auf das Neugeschäft legen sich die Gesellschaften ins Zeug. „Bis zu 250 Euro sparen“, verspricht etwa der Direktanbieter Direct Line. „Willkommen beim besten Kfz-Versicherer“, prahlt die Huk Coburg. „Das Beste, was Ihrem Auto passieren kann“, wirbt CosmosDirekt.

Wie sich der Wechsel für die Autofahrer lohnen kann, zeigt eine Auswertung des Analysehauses Nafi. Der Betreiber der detailliertesten Tarif-Datenbank ermittelte Durchschnittsprämien auf Basis von mehr als 300 Tarifen und rund 75 000 Kundenprofilen. „Im Vergleich zur Wechselseason des vergangenen Jahres sinken die Prämienneveau“, sagt Nafi-Geschäftsführerin Ivana Höltring. Das Tarifneveau in der Haftpflicht sinkt zum Vorjahr um 1,7 Prozent, Haftpflicht-Teilkasko-Tarife vergünstigen sich um 3,1 Prozent und die

Kombination Haftpflicht-Vollkasko sogar um 3,6 Prozent.

Wie dieser Trend bei den Kunden ankommt, zeigt die Untersuchung der tatsächlich verkauften Polisen. Im Jahresendgeschäft der ersten drei Oktoberwochen vergünstigten sich die Prämien der von den Kunden gezeichneten Vollkasko-Haftpflichtpolisen um rund 3,2 Prozent. Bei Teilkasko-Haftpflicht-Verträgen lagen die Abschläge bei knapp vier Prozent. „Die Preise gehen tendenziell nach unten, unabhängig vom Vertriebsweg und Leistungsumfang der Tarife“, erklärt Höltring. Versicherte, die jetzt die Wechselrally nutzen, fahren günstiger als Autobesitzer, die unterjährig, etwa bei einem Wechsel des Fahrzeugs abschließen. Denn bei Verträgen, die Autofahrer seit Anfang des Jahres bis Mitte Oktober abschlossen, stiegen die Haftpflicht- und Vollkasko-Prämien.

Die neuerliche Preisrally dürfte für die Branche ungelegen kommen. Schon vor einigen Jahren lieferten sich die Versicherer in der Kfz-Sparte einen Kampf um Marktanteile. Im Zuge sinkender Prämien mussten die Gesellschaften Verluste hinnehmen. Danach stiegen die Beiträge wieder. Neben dem Preiswahl unter Konkurrenten entwickelt sich der Vertrieb über Vergleichsportale zunehmend zu einem Ärgernis für die Versicherer. „Die Prämien der Polisen, die Kunden im Internet selbst berechnen und direkt abschließen, liegen je nach Sparte im Schnitt zwischen 20 und 35 Prozent unter den Beiträgen im klassischen Vermittlergeschäft“, sagt Höltring. Die Kunden würden sich im Direktgeschäft überproportional häufig für Basistarife mit Werkstattbindung entscheiden. Diese Tarife sind günstiger als die leistungsstärkeren Standard- oder Premiumtarife. Außerdem sei der Anteil an bonitätsschwachen Kunden, die über Internetmakler zu den Versicherern gelangen, besonders hoch.

Die Vertriebskosten vor Ort

und im Internet sind beinahe identisch. Das Portal Vergleich.org ermittelte, dass Internetmakler im Schnitt 77 Euro Abschlussprovision für eine vermittelte Police einstreichen. Das Portal bemängelte, dass deshalb „wichtige Versicherer wie Huk24 oder WGV-online in den Ergebnislisten“ vieler Internetmakler fehlen. „Viele Verbraucher denken tatsächlich, dass es sich hierbei um vollkommen unabhängige und im Sinne der Verbraucher handelnde Portale handelt“, erklärt Bianca Boss vom Bund der Versicherten. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute, der vor allem stationäre Makler vertritt, reichte beim Landgericht München zuletzt eine Klage wegen unlauteren Wettbewerbs gegen Check24 ein.

Wie groß das Sparpotenzial beim Wechsel ist, lässt sich nicht pauschal sagen. Je nach Fahrzeug, Wohnort und Halter variieren die Beiträge stark. Drei Tarifvergleiche für konkrete Kundenprofile von Nafi zeigen große Beitragsunterschiede. Bei dem Vergleich für eine junge Familie mit zwei Kindern verlangt der günstigste Versicherer knapp ein Drittel der Prämie, die beim teuersten Tarif anfällt (siehe Tabelle). Bei den anderen Vergleichen sind ebenfalls hohe Sparpotenziale drin.

Ein Wechsel kann nicht nur wegen günstigerer Prämien lohnen. In den vergangenen Jahren wurden die Leistungen bei der Mehrzahl der Tarife immer besser. Die meisten Polisen bieten derzeit in der Haftpflicht etwa Deckungssummen von 15 Millionen Euro. Bei älteren Polisen waren noch acht Millionen Euro Usus. In Altverträgen sind etwa Folgeschäden nach Marderbissen nur mit 2000 Euro oder gar nicht gedeckt, bei neuen Polisen sind es bis zu 5000 Euro. Ähnliches gilt für Sonderausstattungen wie etwa Ledersitze oder Sportlenkräder: Hier steigt die Deckung oftmals von 3000 Euro bei älteren Tarifen auf 5000 Euro.



Quando vale la pena cambiare

Fallbeispiel: **Junge Familie**

Der Vergleich gilt für eine Familie mit zwei Kindern (zwei und vier Jahre alt) aus Düsseldorf, Eigenheim, Garage und eine niedrige Fahrleistung sorgen für Rabatte. Der Vater versichert den drei Jahre alten Opel Zafira Monocab mit Vollkasko und Haftpflicht und spart mit einem Basistarif, Werkstattbindung und einer Fahrleitung von weniger als 10 000 Kilometern. Positiv für die Prämie: Der 35-jährige Ehemann arbeitet als Banker im Innendienst in einer eher risikoarmen Berufsgruppe und fährt in Schadensfreiheitsklasse 12.

Versicherer (Tarif)	Beitrag* in Euro
Huk24 (Basis Select)	433
Huk (Basis Select HCA)	434
WGV (Basis Kasko Select)	441
DA Direkt (Mein Tarif Basis)**	470
Admiraldirekt.de (Basis)**	477
Teuerster Anbieter	1 292
Durchschnittsprämie	703

*Jahresbeitrag gerundet zum 1.1.2016; **Mit Werkstattbindung
Handelsblatt Quelle: Naf, Stand: 22.10.2015

Fallbeispiel: **Unternehmer**

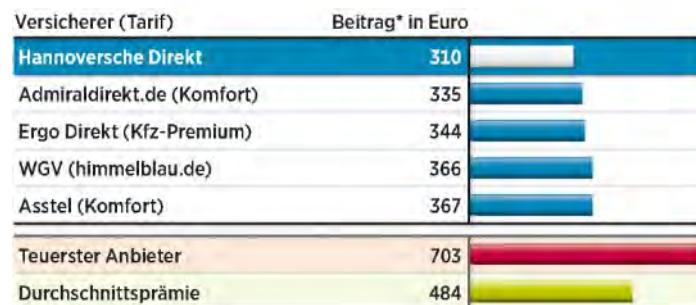
Der 45 Jahre alte Geschäftsführer und seine Lebenspartnerin wählen für den geleasten Porsche Cayenne Turbo S 4.8 Vollkasko- und Haftpflichtschutz. Neben dem teuren Fahrzeug sorgt ein üppiges Leistungspaket für üppige Prämien. Der Versicherte kann seine Werkstatt frei wählen, besitzt einen Schutzbrieft, Fahrerschutz und Auslandsschadenschutz. Die Gesellschaften verzichten bei Unfällen auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit. Bei Schäden wird mindestens ein Jahr lang nicht der Gebrauchtwert, sondern der Neuwert erstattet. Außerdem schützt eine Mallorca-Police bei Mietwagenunfällen im Ausland. Der Informationstechniker (Schadensfreiheitsklasse 15) fährt 20 000 Kilometer im Jahr und besitzt eine Eigentumswohnung mit Garage. Der Versicherte meidet Direktanbieter, weil er sich vom Vermittler vor Ort einen besseren Service erhofft.

Versicherer (Tarif)	Beitrag* in Euro
Huk (Classic HCA)	1 433
Bruderhilfe (Classic)	1 613
Öffentl. Braunschweig (Kfz Komfort)	1 785
VHV (Flotte Garant 1+)	1 971
Mecklenburgische (Kfz-Vers. Komfort)	2 051
Teuerster Anbieter	3 616
Durchschnittsprämie	2 296

*Jahresbeitrag gerundet zum 1.1.2016
Handelsblatt Quelle: Naf, Stand: 22.10.2015

Fallbeispiel: Senior

Alter gilt vielen Versicherern als schlechtes Risiko. Versicherte jenseits des sechzigsten Lebensjahrs müssen in der Haftpflicht Aufschläge von bis zu 50 Prozent hinnehmen, 80-Jährige sogar Aufschläge von bis zu 100 Prozent. Der 76-jährige Münchener (Schadenfreiheitsklasse 35) und seine Ehefrau fahren den zwölf Jahre alten Mercedes A 160 mit einem erweiterten Leistungspaket (Verzicht auf den Einwand grober Fahrlässigkeit, keine Werkstattbindung, Mallorca-Police, erweiterter Schutz bei Wildschäden oder Marderbiss). Die Fahrleistung beträgt 9 000 Kilometer, die Eigentümer besitzen weder eine Immobilie noch eine Garage.



Consumo

I "morosi del telefono"

Servizio a pagina 5

Arriva una sorta di black list di utenti che risultano avere pendenze con le compagnie telefoniche

Garante Privacy: contro i morosi del telefono arriva la banca dati

Molte famiglie siciliane hanno difficoltà a pagare le bollette: 1 su 4 per il Codacons

Il sistema censirà persone fisiche e giuridiche, enti ed associazioni

PALERMO - I consumatori, e soprattutto quelli siciliani, sono avvisati: diventa realtà la banca dati dei morosi intenzionali, per contrastare il "turismo telefonico" per cui un utente passa al nuovo operatore lasciandosi dietro bollette insolute.

L'ok è stato dato in questi giorni dal Garante della privacy. Si avvia così il "Sistema informativo sulle morosità intenzionali nel settore della telefonia" (S.I.Mo.I.Tel.) che censirà persone fisiche e giuridiche, enti, associazioni, titolari di ditte individuali e liberi professionisti non in regola con i pagamenti di bollette telefoniche relative ai pacchetti (abbonamento più fornitura di smartphone o tablet).

Non saranno inseriti gli utenti con morosità dovute a ritardi occasionali, difficoltà momentanee o dimenticanze, ma ad una precisa volontà dell'utente. Un fenomeno che riguarda in prima persona la Sicilia. Proprio recentemente il Codacons ha evidenziato che

la Sicilia è tra le regioni in Italia dove si registra la più alta percentuale di morosità per il pagamento delle bollette telefoniche, insieme ad alcuni altri servizi come luce e gas. Per l'organizzazione di categoria una famiglia siciliana su quattro ha pendenze di questo genere. Quindi questa banca dati rischia di essere inondata dai siciliani.

La banca dati sarà consultabile dagli operatori prima dell'attivazione di un nuovo contratto. L'obiettivo del provvedimento è quello di contrastare il fenomeno del cosiddetto "turismo telefonico": gli utenti che passano da un operatore all'altro lasciando dietro di sé bollette insolte, avendo però nel frattempo acquisito la disponibilità di un dispositivo spesso di significativo valore economico.

Lo scambio di informazioni sulle morosità intenzionali può quindi risultare utile per valutare e contenere condotte che nel lungo periodo inciderebbero non solo sugli operatori, ma anche sugli utenti in regola con i pagamenti, i quali potrebbero essere costretti a sopportare costi altrimenti non dovuti.

Nel Sistema, che sarà gestito da un soggetto che verrà individuato dagli operatori telefonici, potranno essere

trattate solo informazioni riguardanti i mancati pagamenti del cliente. Non potranno essere trattati dati sensibili o giudiziari.

Le informazioni sulle morosità potranno essere inserite nel Sistema solo al contemporaneo verificarsi di precise condizioni: risoluzione del contratto da non meno di 3 mesi; morosità superiore a 150 euro per singolo operatore; fatture non pagate nei primi 6 mesi successivi alla stipula del contratto; e ancora assenza di altri contratti in regola con lo stesso operatore.

Prima di essere inserito nel sistema il cliente dovrà essere avvertito dall'operatore telefonico dell'imminente iscrizione. Le informazioni sui pagamenti non regolarizzati saranno conservate per 36 mesi e poi verranno cancellate automaticamente. I dati raccolti non potranno essere usati per altre finalità (ricerche di mercato, pubblicità, marketing). In applicazione dell'istituto del bilanciamento di interessi, previsto dal Codice privacy, l'Autorità ha ritenuto che il trattamento dei dati contenuti nel S.I.Mo.I.Tel. possa essere effettuato dal gestore del Sistema e dagli operatori telefonici, anche senza consenso degli interessati.

Michele Giuliano

Prima di essere inseriti in black list, utenti informati

Al momento della stipula del contratto gli utenti dovranno però essere informati, in modo chiaro e preciso, dell'eventuale trattamento dei propri dati anche nell'ambito del Sistema. Il provvedimento del Garante, in corso di pubblicazione nella Gazzetta ufficiale, tiene conto delle osservazioni emerse dalla consultazione pubblica e dagli incontri avuti con le parti coinvolte: associazioni di consumatori, operatori telefonici e Asstel, promotrice dell'iniziativa. Una volta che gli operatori telefonici avranno individuato il soggetto privato cui affidare la gestione del Sistema dovranno comunicare al Garante il nome e la sede della banca dati, ed almeno tre mesi prima dell'entrata in funzione dovranno inviare copia dell'accordo sottoscritto dalle parti per consentire all'Autorità di valutarne la conformità alle prescrizioni dettate. "La crisi economica che ha colpito il nostro paese e la perdita di potere d'acquisto subita dalle famiglie siciliane, non ha prodotto solo il drammatico calo dei consumi che è sotto gli occhi di tutti, - afferma il segretario nazionale del Codacons - ma anche una diffusa morosità e la crescita del numero di cittadini che non riescono più a pagare le bollette, e rischiano il distacco delle forniture". (mg)



GAZZETTA

Telefonia, banca dati per i morosi

DI GLORIA GRIGOLON

Una banca dati che tiene conto delle morosità intenzionali della clientela nel settore telefonico. Il provvedimento n. 523, pubblicato ieri in *Gazzetta Ufficiale* (serie generale n. 257) risponde alla proposta formulata da Assotelecomunicazioni, che ha rimarcato la necessità di istituire «una banca dati finalizzata alla verifica dell'affidabilità e della puntualità dei pagamenti nel settore dei servizi di comunicazione elettronica» (il cosiddetto Sistema informatico integrato, Sit).

Tale banca dati, secondo quanto sostenuto da Asstel, permetterà agli operatori del settore di condividere le informazioni su eventuali comportamenti debitòri da parte dei clienti di compagnie telefoniche precedenti. All'operatore ricevente viene così data la possibilità di conoscere, in occasione della presentazione di una nuova richiesta di instaurazione di rapporto contrattuale, eventuali posizioni morose. La costituzione di una banca dati si è resa necessaria, secondo l'associazione, a seguito del processo di liberalizzazione del settore delle tlc.



TLC

Troppi ritardi sulla fibra

Andrea Biondi ▶ pagina 16

Tlc. La denuncia delle imprese delle telecomunicazioni

«Troppi ritardi per le regole sulla posa della fibra»

Andrea Biondi

MILANO

■ Un plauso al Governo per il via libera preliminare al decreto legislativo "sblocca reti tlc". Ma da parte del presidente di Assotelecomunicazioni-Asstel, Dina Ravera, arriva anche, a questo punto, una richiesta di agire senza perdere altro tempo per sanare una mancanza fin troppo denunciata dall'industria delle tlc. «Ci aspettiamo che il tanto atteso Regolamento per la posa della fibra, che deve disciplinare modalità di scavi e di posa aerea, possa vedere la luce al più presto», dice senza troppi giri di parole il presidente dell'associazione rappresentativa dell'industria delle telecomunicazioni in Italia, consegnando il suo commento a una nota.

Volendo semplificare il discorso, il Regolamento per la posa della fibra è un'aggiornata e potenziata del decreto scavi. E nei fatti è un qualcosa di complementare con le disposizioni contenute nel decreto legislativo "sblocca reti" approvato venerdì in via preliminare dal Consiglio di ministri. Quest'ultimo punta a recepire la direttiva 2014/61/UE sulla «riduzione dei costi di installazione di reti di comunicazione elettronica ad alta velocità». Ora dovrà passare all'esame delle commissioni parlamentari competenti per poi tornare a Palazzo Chigi per l'ok definitivo.

Il Regolamento posa invece è nato per integrare - con la previsione di tecniche innovative di scavo (le minitrincee) per la posa della fibra e dell'uso di materiali innovativi per la chiusura degli scavi - un regolamento scavi pubblicato dal Mise a ottobre 2013 (a seguito del decre-

to crescita 2.0, convertito poi nella legge 221/2012). Il decreto attuativo era da approvare in 60 giorni. Attraverso vari passaggi si è arrivati alla possibilità di varare un testo unico.

Da qui però la richiesta del presidente di Assotelecomunicazioni-Asstel di fare presto per sbloccare un regolamento che deve essere confermato da Mise e ministero delle Infrastrutture e che ora risulta essere fermo a quest'ultimo stadio.

«È un importante passaggio di semplificazione delle procedure per l'infrastrutturazione a banda ultralarga, atteso da tempo dagli operatori di tlc, nonché un segnale politico positivo, che fa ben sperare sulla possibilità di portare a compimento, in tempi rapidi, il quadro delle regole necessarie per accelerare sulla realizzazione delle nuove reti e assicurare l'efficienza degli investimenti», ha commentato Dina Ravera riguardo al decreto approvato venerdì. «Ora non ci sono più giustificazioni plausibili - ha poi aggiunto - per tenere chiuso nei cassetti ministeriali il regolamento posa, che da tempo ha trovato la sua versione finale nella condivisione fra Ministero dei trasporti e Ministero dello sviluppo economico e che, quando emanato, potrà dare un impulso sostanziale al Piano banda ultralarga del Governo».

© RJPRODUZIONE RISERVATA



Call center, sia clausola sociale: lavoratori tutelati dai cambi di appalto

Nessun contrario. Ora il testo della Delega appalti deve tornare al Senato

La Camera approva l'emendamento Damiano. Soddisfatti i sindacati

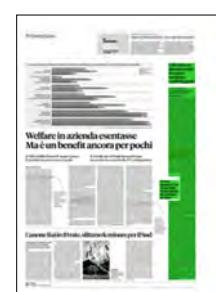
Massimo Franchi

Un importante nuovo diritto riconosciuto ad una fascia di lavoratori fra i più deboli: gli operatori dei call center. Con il voto all'emendamento 1922 approvato ieri a larga maggioranza dalla Camera con 289 favorevoli, 101 astenuti e nessun contrario - per questi lavoratori viene introdotta la cosiddetta clausola sociale: incaso - e nei call center capita costantemente - di cambio di appalto, il rapporto di lavoro continua «secondo le modalità e le condizioni previste dai contratti nazionali». L'emendamento fa parte della Delega Appalti e dovrà ora essere ratificato al Senato prima di diventare legge. In un momento in cui i diritti dei lavoratori vengono ridotti, si tratta di un passo avanti importante. La norma è stata fortemente voluta dal presidente della commissione Lavoro della Camera Cesare Damiano che ha scritto il testo dell'emendamento mediando fra le posizioni disindacati e della categoria di imprese. «Si tratta di una svolta di qualità significativa per il settore. L'emendamento - spiega - prevede, in caso di cambio appalto, che il rapporto di lavoro continui con l'appaltatore subentrante. Non c'è, quindi, licenziamento e riassunzione e si mantengono gli organici preesistenti. Una novità non di poco conto - continua Damiano - per un settore insidiato da logiche di dumping sociale che mettono in difficoltà le imprese corrette e trasparenti e minacciano continuamente l'occupazione dei lavoratori. Inoltre, il testo prevede che il passaggio diretto avvenga con le modalità e le condizioni previste dai contratti nazionali di lavoro vigenti alla data del trasferimento.

rimento. Questa norma - prosegue - rende più certe le tutele per i lavoratori e più stabile il lavoro e la retribuzione, premiando i comportamenti trasparenti delle aziende virtuose e combattendo il lavoro nero e le logiche del massimo ribasso. Su questa soluzione abbiamo registrato una

positiva convergenza delle associazioni delle imprese committenti, di quelle proprietarie dei call center e dei sindacati dei lavoratori. La nostra battaglia sugli appalti si è anche caratterizzata per l'introduzione delle clausole sociali e per il superamento delle gare al massimo ribasso».

«Grande soddisfazione» per l'approvazione è arrivata anche dalla sottosegretaria al Lavoro Teresa Bellanova: «Una misura che avevamo proposto durante indagine conoscitiva alla Camera sui call center». Per Massimo Cestaro, segretario generale della Slc Cgil si tratta «di un vero e proprio atto di discontinuità rispetto alle norme sul lavoro recentemente approvate. In questo modo anche Asstel, l'associazione che più ha avversato il provvedimento, ha ritenuto necessario aprire una stagione di confronto. Si tratta di un giusto punto di equilibrio su una vicenda che ha visto consumarsi vere e proprie tragedie per migliaia di lavoratrici e lavoratori: situazioni che si sarebbero potute evitare se Asstel avesse accettato fin da subito di partecipare attivamente al tavolo triangolare da tempo avviato dal governo su nostra richiesta. La necessità di introdurre clausole sociali che allineassero l'Italia al resto dei Paesi europei, tema imposto all'attenzione della Slc Cgil che lo ha sostenuto attraverso due scioperi nazionali, la notte bianca dei call center, una raccolta firme che in meno di un mese ha raccolto 18000 firme e numerosissime iniziative che si sono tenute in tutto il territorio nazionale, ha finalmente trovato uno sbocco positivo. Attendiamo ora che il Senato approvi il testo definitivo», chiude Cestaro.





ADDIO AL «TURISMO TELEFONICO»

DI ROCCO PANETTA

Avvocato, esperto di Internet e privacy

*Passare da un operatore all'altro
lasciandosi alle spalle bollette e debiti
Ora interviene il Garante della Privacy*

Diritti e regole. Queste le colonne su cui poggiano i mercati. Questa l'apparente dicotomia che regge e disciplina da oltre due-mila anni le cose e gli affari dell'uomo.

Ai diritti e alle regole non si sottrae il mercato delle comunicazioni elettroniche, ciò vale in relazione alle attività poste in essere dagli operatori, così come con riferimento alle azioni degli utenti e abbonati consumatori.

A volte, tuttavia, c'è chi abusa della propria posizione di consumatore e, speculando su quanto riconosciuto da leggi e regolamenti, pone in essere una sorta di strisciante abuso dei diritti.

E' quanto sempre più spesso si registra, ad esempio, nel caso del cosiddetto turismo telefonico. Ossia di quanti, siano essi individui, società, enti, associazioni, professionisti o ditte individuali, passano da un operatore all'altro, diventando una sorta di abbonati seriali e lasciando dietro di sé bollette insolute, avendo però nel frattempo acquisito la disponibilità di un smartphone o di altri dispositivi di significativo valore economico.

Il fenomeno non è residuale ed è in pericolosa crescita. Gli operatori telefonici da tempo hanno denunciato lo status quo e da qualche settimana è arrivato il sì del Garante Privacy alla banca dati delle morosità telefoniche intenzionali, in cui saranno raccolti i dati relativi a quei mancati

pagamenti non dovuti a difficoltà momentanee o a dimenticanze, ma ad una precisa volontà dell'utente.

Più nel dettaglio, si tratta del "Sistema informativo sulle morosità intenzionali nel settore della telefonia" (S.I.Mo.I.Tel.) che censirà tutti coloro i quali intenzionalmente e/o continuativamente non sono in regola con i pagamenti delle bollette telefoniche relative ai pacchetti comprensivi di abbonamento e fornitura di smartphone o tablet. Nel sistema non saranno invece inseriti gli utenti con morosità dovute a ritardi occasionali.

L'accesso alla banca dati sarà consultabile dagli operatori prima dell'attivazione di un nuovo contratto, al fine di contrastare la portabilità scellerata, che comporta ogni anno costi enormi per gli operatori e a cascata investe tutto il mercato delle telecomunicazioni, utenti virtuosi inclusi.

Sarà necessario informare il cliente prima che questi sia inserito nel sistema. Le informazioni sui pagamenti non regolarizzati saranno conservate per 36 mesi e poi verranno cancellate automaticamente. I dati raccolti, che non potranno mai essere di natura sensibile o giudiziaria, non potranno essere usati in alcun modo per finalità commerciali relative a pubblicità, marketing, profilazione. Mentre il consenso dell'interessato non sarà necessario, in ossequio ad una opera-

zione di bilanciamento di interessi compiuta dal Garante.

Occorrerà adesso individuare il soggetto gestore del S.I.Mo.I.Tel. ed al riguardo occorre essere fiduciosi. Il provvedimento del Garante è frutto di un'azione coordinata dell'Autorità che ha svolto una consultazione pubblica e diverse audizioni con le parti coinvolte, dalle associazioni di consumatori, agli operatori telefonici ed in primis ad Asstel, l'associazione guidata da Dina Ravera, promotrice dell'iniziativa.

Il Garante Privacy, come anche l'AGCOM, spesso, in verità, procedono a disciplinare ambiti così sensibili e ad alto impatto sui consumatori, previo concerto con i soggetti rappresentativi delle diverse istanze in gioco. Si pensi ai numerosi codici di condotta promossi e approvati dal Garante, a valle di processi paralegislativi aperti e trasparenti, che tanto hanno giovato al Paese e che costituiscono oggi parte integrante del Codice Privacy. Oggi, rispetto al passato, si registra anche un incremento dell'atteggiamento costruttivo da parte delle associazioni dei rappresentanti dell'industria, come Asstel e Confindustria Digitale, guidate in maniera responsabile e visionaria da donne e uomini espressioni del migliore mercato.

Questo è il modo corretto di procedere. Ogni volta che le Autorità e le istituzioni in generale si aprono ad ascoltare gli operatori e le parti coinvolte, le regole appaiono più giuste ed i diritti vengono salvaguardati. ■

Telecomunicazioni

Laura Di Raimondo nuovo direttore Asstel

Laura Di Raimondo è il nuovo direttore di Assotelecomunicazioni-Asstel. Subentra a **Raffaele Nardacchione**. Laureata in Scienze politiche, ha lavorato per diverse aziende del'Ict e delle Tlc, per approdare dal 2010 in **Unindustria Roma**, dove è stata responsabile delle Relazioni industriali, gestendo le fasi negoziali della contrattazione nazionale e delle vertenze su contrattazione di II livello, ristrutturazione e riorganizzazione delle aziende associate. Affianca la presidente **Dina Ravera**, che conserva le deleghe sulle attività tecnico-regolamentari, affidate alla responsabile degli Affari istituzionali e regolamentari **Marzia Minozzi**.



Telefonisti: perde chi resta in Italia

Paradossale, certo: lo Stato italiano paga la prima volta quando sostiene i percorsi sociali di quelle aziende che non delocalizzano e che, morsedalla delocalizzazione altrui, cassintegrano i loro operatori; la seconda quando, per via del Jobs Act, accordano a quelle stesse aziende (tramite le regioni) gli sgravi fiscali per incoraggiare i contratti a tutela crescente. "Almaviva" fa una petizione

di Luigi Mercogliano

Era il 2 dicembre del 2014 quando il MISE (Ministero per lo Sviluppo Economico) emetteva un comunicato - a valle di un incontro appena terminato con i principali player del mercato dei servizi dei call center in outsourcing capitanati dal colosso Almaviva Contact - per annunciare alla stampa che avrebbe dato con la massima urgenza il via ad una campagna di controlli a tappeto per verificare attraverso gli ispettori del lavoro inviati nelle sedi dei customer service delle principali aziende di telefonia mobile e fissa del Paese il rispetto di una legge, la numero 83 del 2012, che all'art.24 bis prevede la disciplina per la tutela dei dati personali dei clienti possessori di una sim card o titolari di un abbonamento per la rete fissa e l'adsl.

Tutto parte dalla protesta dei lavoratori dei call center – circa 80 mila censiti ufficialmente da fonti sindacali, confindustriali e dati Inps – che scendono in piazza diverse volte negli ultimi anni per protestare contro il fenomeno delle delocalizzazioni e quello del cambio di appalto nei call center.

Ma andiamo per gradi. Il boom dei call center in Italia inizia supergiù verso la metà degli anni '90, quando nel nostro Paese fanno l'esordio due grossi nomi come Omnitel, che diventerà ben presto Vodafone, e Infostrada, che si fonderà più avanti con Wind. Inizia così una guerra con TIM e TELECOM per accaparrarsi il mercato da poco liberalizzato della telefonia mobile e fissa.

Poco dopo, fanno la loro comparsa brand accattivanti come la Tre, Teletù, Fastweb, Tiscali e tanti altri che diventano ben presto una realtà nel panorama della telefonia mobile e dati e delle utenze telefoniche della rete fissa, da sempre monopolio di Telecom ereditato dalla vecchia SIP.

Contestualmente, i grossi gestori introducono in Italia il concetto del lavoro in outsourcing ed iniziano così ad affidare ad aziende terze la gestione di parte dei loro servizi, specialmente nel segmento call center, lasciando in casa i servizi informatici e la gestione della

rete. Lo scopo di questo "spezzatino del lavoro" era ed è tuttora evidente: creare una filiera frastagliata e sempre più disunita, con lavoratori di serie A e lavoratori di serie B e rendere sempre più flessibile l'organizzazione del lavoro interna che, avvalendosi proprio del lavoro dato in outsourcing, inizia a costare di meno.

Di pari passo, le Organizzazioni dei lavoratori unite sotto le insegne di Slc-Cgil Fistel-Cisl Uilcom-Uil e Ugl Telecomunicazioni danno vita nel 2000 al primo contratto nazionale di categoria che unisce sotto la stessa cornice normativa e salariale i lavoratori dell'intero settore, senza fare distinzioni tra dipendenti delle aziende "in house" e lavoratori del segmento outsourcing.

I CO.BAS sono presenti un po' ovunque, benché con rappresentanze di gran lunga più esigue rispetto ai confederali ed all'Ugl, ma non firmano il CCNL di categoria restando così fuori molto spesso dai percorsi relazionali ufficiali e dal rapporto con la Confindustria di settore riunita sotto le sigle ASSTEL ed ASSOCONTACT.

Il settore cresce a dismisura e la competizione non mette paura ai grossi gestori che si sfidano a tutto campo con la mobile number portability (il passaggio del numero telefonico da un gestore all'altro) a suon di promozioni, abbattimento dei costi della tassa di concessione governativa per gli abbonamenti mobili e offerte accattivanti che arrivano a prevedere un unico costo mensile con le cosiddette "promo", che in sostanza coprono tutte le attività che si possono fare, fino a ieri col semplice telefonino oggi con lo smartphone che in pratica è un vero e proprio ufficio portatile compatto che ti da la possibilità di navigare in internet, consultare la mail e scaricarne gli allegati ed interagire con i social network, sia per lavoro che per lo svago, e tutto nello spazio di un 5,5 pollici come per i vecchi palmari Palm e BlackBerry.

Ma è verso la fine degli anni 2000 che inizia a farsi avanti con forza il fenomeno delle delocalizzazioni, quella tendenza sempre più in voga tra le avanguardie della Confindustria italiana che preferiscono vincere, tramite gara



nel caso di settori della PA o per assegnazione diretta nel caso di privati, una commessa per la gestione dei servizi di call center da parte di un grosso gestore e portarla all'estero, prevalentemente oltre l'Adriatico in Paesi come Croazia o Albania, ma anche in Romania ed in altre zone dell'Europa dell'Est dove il costo del lavoro è praticamente più che dimezzato e il cuneo fiscale per le imprese, soprattutto per quelle italiane che decidono di investire lì, è praticamente inesistente o irrilevante per il budget d'impresa.

Inizia così la crisi di un intero settore che, nonostante le politiche aziendali di alleggerimento dei costi scaricate sistematicamente ad ogni rinnovo contrattuale sui lavoratori attraverso la riduzione dei diritti e la diminuzione dei salari ancorati a tassi inflattivi mai reali ed al passo col costo della vita, aveva tenuto botta rispetto alla crisi mondiale della finanza e del lavoro ed addirittura in certi casi – eclatante, ad esempio, fu nel 2006 la grande campagna di stabilizzazioni dei lavoratori a progetto avviata proprio da Almaviva su scala nazionale con la trasformazione a tempo indeterminato di oltre 6000 lap – era riuscito a dare nuove opportunità di lavoro, seppure con contratti part-time, per tanti ragazzi.

A farne le spese sono ovviamente le aziende che non delocalizzano ed i lavoratori di quelle aziende che invece delocalizzano. E il paradosso è che lo Stato italiano paga due volte. La prima, quando sostiene i percorsi sociali di quelle aziende che non delocalizzano e che per effetto delle delocalizzazioni sono costrette a mettere in cassa integrazione i propri dipendenti per la perdita di commesse affidate dai privati ma a volte anche dallo Stato con i servizi della Pubblica amministrazioni ad aziende che delocalizzano; la seconda, quando proprio a queste aziende che delocalizzano ma nel frattempo continuano comunque ad operare in Italia con altre ragioni sociali, garantiscono attraverso le Regioni gli sgravi fiscali per le nuove assunzioni previsti dalle tutele crescenti del Jobs Act.

In questi mesi sono tantissime le società che hanno chiuso, oppure che sono tuttora in crisi ed allo stato attuale non vedono ancora la luce alla fine del tunnel. Tra queste fanno rumore i casi dei lavoratori del Gruppo Gepin Contact di Roma e Casavatore in provincia di Napoli, da mesi in cassa integrazione, il cui posto di lavoro è stato messo in discussione da Poste Italiane che ha escluso la Gepin dalla gara per l'assegnazione del servizio di call center includendo invece nella stessa gara il Gruppo calabrese Abramo, di proprietà dell'ex

sindacato di Reggio Calabria, tra i più attivi nella prassi della delocalizzazione verso l'Albania; quelli di Teleperformace di Roma e Taranto, aggrediti dalla cassa integrazione e da un accordo al ribasso fatto ingoiare per evitare la chiusura aziendale; quelli di Accenture a Palermo per la vicenda di British Telecom e Napoli per l'incertezza sul rinnovo delle commesse; quelli di 4U e la storia degli esuberi e della mobilità in Sicilia, quelli di 3G e dei 136 operatori licenziati a Sulmona, in Abruzzo ed ovviamente quelli del più grande outsourcer del settore, Almaviva, i cui oltre ottomila dipendenti sono in regime di solidarietà fino a maggio del 2016.

Nel dicembre del 2014 viene resa nota l'indagine conoscitiva sui call center fatta dalla Commissione lavoro della Camera presieduta dall'ex Ministro del Lavoro Cesare Damiano. Il Governo ne prende atto. Ma nulla viene fatto per arginare il fenomeno delle delocalizzazioni e delle gare al massimo ribasso determinate proprio dalla contraddizione tutta italiana di farsi carico del problema da parte della politica e delle istituzioni a parole, ma nel contempo di esserne la causa principale nel momento in cui è proprio lo Stato italiano che affida i propri servizi ad aziende che delocalizzano.

La mobilitazione porta però ad un risultato storico. Il 17 novembre scorso, infatti, dopo mesi di denunce, diffide, scioperi e mobilitazioni il Parlamento ha approvato l'emendamento '7bis' al disegno di legge delega sugli appalti. In pratica, se cambia l'azienda si manderà il posto di lavoro.

"È un traguardo storico", afferma soddisfatto Simone Bartolini, dirigente della Ugl Telecomunicazioni responsabile nazionale per Almaviva Contact, lavoratore del call center, tra i principali animatori del presidio sindacale che non ha lasciato un solo giorno Montecitorio nei giorni caldi della discussione in aula dell'emendamento proposto da Luisa Albarella (PD) che adesso è al vaglio del Senato per la definitiva approvazione e la conversione in legge dell'intero ddl.

Nell'emendamento approvato in buona sostanza viene per la prima volta dichiarato il principio che "in caso di successione di imprese nel contratto di appalto con il medesimo committente e per la medesima attività di call center, il rapporto di lavoro continua con l'appaltatore subentrante, salvaguardando i trattamenti economici e normativi previsti". Questo, di fatto, contrasterebbe e non poco l'intento di società italiane alle quali viene

affidata una commessa privata o pubblica di farla gestire da lavoratori più economici come quelli albanesi o romeni perché sarebbe obbligata ad assumere i lavoratori dell'azienda alla quale è stata revocata la commessa.

"Da almeno dieci anni – spiega Bartolini - da quando cioè sono iniziate le prime delocalizzazioni abbiamo sempre posto il problema del rischio occupazionale rappresentato dal trasferimento del lavoro all'estero. Questo provvedimento – conclude l'esponente Ugl Tlc - è la naturale conseguenza di un lavoro indefeso portato avanti con forte convinzione e spesso, con sacrificio personale. Da oggi continueremo – conclude – a mettere in campo tutte quelle azioni necessarie affinché sia tutelata l'occupazione nei call center".

C'è da dire che il provvedimento non ha registrato unanimità di pareri: dei 390 deputati presenti in aula al momento della votazione, si sono espressi a favore soltanto in 289, mentre 101 sono stati i deputati che hanno preferito astenersi. Le associazioni datoriali su questo tema preferiscono non esprimersi ancora ufficialmente. La paura è che si stia costituendo una lobby trasversale in Parlamento che possa provare, interpretando la contrarietà di una parte di Confindustria sul testo appena approvato, ad affossare l'iter della conversione in legge di tutto il ddl previsto per fine novembre a Palazzo Madama.

Le iniziative messe in campo dai lavoratori del settore non si sono però limitate a presidi e scioperi. In Sicilia, Stefano Zappalà e Lidia Anastasi, entrambi dipendenti di Almaviva,

hanno dato vita ad una grande petizione online – si può dare il proprio contributo a questa battaglia cliccando il link <https://www.change.org/p/mise-e-parlamento-chiediamo-vengano-applicate-le-sanzioni-previste-dall-art-24-bis-d-lgs-n-83-2012> - per sensibilizzare e diffidare il Governo sulla affinché vigili sulla corretta applicazione dell'art.24 bis sulla tutela dei dati sensibili dei clienti ed il diritto di questi di scegliersi l'operatore con cui parlare.

"La petizione/diffida - spiega Stefano Zappalà, della Cgil di Catania - nasce a seguito di quanto era stato promesso l'anno scorso dal Ministero dello Sviluppo Economico circa l'applicazione delle sanzioni riservate a quelle società che delocalizzando non rispettando quanto previsto dalla legge. Siccome in sede di indagine conoscitiva era emerso questo aspetto deciso con un gruppo di colleghi abbiamo deciso di formulare un atto che potesse catalizzare l'attenzione proprio sul rispetto della legge".

Vedremo cosa accadrà in Senato a fine novembre. Intanto, tutto il mondo delle Tlc si prepara a banco di prova del rinnovo del contratto nazionale di lavoro scaduto ormai da tempo. Anche lì è prevista una dura prova della maturità del sindacato tutto che dovrà fronteggiare la chiusura del fronte datoriale sul costo troppo elevato del ccnl che, nonostante sia stato istituito tra le parti soltanto nel 2000, secondo alcuni è già vecchio e non più in grado di rappresentare un settore in continua mutazione come quello dei call center e delle aziende di servizi informatici. ■

POLTRONE IN GIOCO

Sibilla Di Palma

LAURA DI RAIMONDO NUOVO DIRETTORE DI ASSTEL

Cambi di poltrona per Imi Group, azienda che progetta e commercializza sistemi propulsivi industriali: Alberto Guidotti è il nuovo chief executive officer del gruppo, mentre Francesca Keller ha assunto il ruolo di vice presidente. Guidotti, classe 1960, laureato in ingegneria eletrotecnica presso il Politecnico di Milano, in precedenza è stato ad di Thule, società attiva nel settore delle catene da neve; mentre Francesca Keller, laureata in economia e psicologia, ha lavorato in

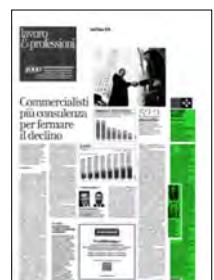
Danone France e Galbani Int. Il Comitato di Presidenza di Assotelecomunicazioni-Asstel, l'associazione di rappresentanza della filiera delle Tlc in Italia, ha nominato nuovo direttore Laura Di Raimondo. Laureata in

scienze politiche, Di Raimondo ha lavorato per diverse aziende del settore Ict e Tlc, fra cui Telecom Italia. Lorenzo Sapigni è il nuovo rappresentante generale per l'Italia di Cgpa Europe, compagnia specializzata nella responsabilità civile professionale degli intermediari assicurativi. Laureato in economia aziendale alla Ca' Foscari di Venezia, Sapigni ha alle spalle una precedente esperienza nel gruppo Generali. Quantum Advertising, marketplace europeo di native advertising, ha nominato Alessandro Ceratti head of business development. Ceratti ha iniziato il suo percorso in Rcs dove si è occupato di product marketing.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Qui sopra,
Francesca Keller (1), vice presidente di Imi Group e **Alberto Guidotti** (2), ceo dello stesso gruppo



Internet veloce quanti intralci

Servono 23 permessi
ogni 10 km. Calabria
regione più coperta

Massimo Russo
A PAGINA 15

Internet veloce, burocrazia lenta

Per posare 10 chilometri di fibra servono 23 permessi: impossibile rispettare gli impegni per copertura della banda ultralarga per tutta la popolazione. E a sorpresa **Calabria e Campania sono più avanti rispetto alle regioni del Nord**

I numeri chiave

25°

posto
L'Italia nella
classifica Ibi
di I-Com che

misura
lo sviluppo
della
banda larga è
al quartultimi-
mo posto
in Europa

64

per cento
La Calabria,
secondo le
stime è la

regione italia-
na più cabla-
ta, con il 64%
delle case e
quasi la metà
dei comuni
raggiunti

432

metri
Sono i metri
dopo cui
scatta in

media
la necessità
di chiedere
una nuova
autorizzazio-
ne per proce-
dere nei lavori

L'agenda digitale

Gli obiettivi europei

Secondo l'Agenda digitale europea entro il 2020 tutta la popolazione deve essere collegata alla banda ultralarga, il 100% ad una connessione con una velocità di almeno 30 Megabit al secondo, il 50% a una velocità da 100 Megabit al secondo.

La fibra fino a casa

Tra i modi più efficaci per portare la banda ultralarga agli utenti è il ricorso ai cavi di fibra ottica da portare fino a casa o quantomeno all'edificio (Fttb o Fttc). Una rete del genere sarà sviluppata anche da una società creata ad hoc dall'Enel.

Il ruolo del rame

Anche il rame può adattarsi alla rete superveloce. La tecnologia Fttc utilizza la fibra fino all'armadietto stradale. Gli ultimi 3-400 metri che mancano all'abitazione vengono coperti con la vecchia rete in rame.

■ MASSIMO RUSSO

La banda ultralarga in Italia cammina all'exasperante lentezza di 23 permessi ogni 10 chilometri di fibra ottica posata. Vale a dire un'autorizzazione ogni 432 metri di cavo. Sì perché, nonostante il piano che prevede fondi strutturali (2,1 miliardi), finanziamenti del governo (circa cinque), investimenti privati (altri cinque), c'è da fare i conti con la burocrazia, che mette i bastoni tra le ruote ai lavori. Il che aiuta a spiegare come mai l'Italia sia al 25esimo posto nell'Europa a 28 dell'indice I-Com sulla banda larga, avanti solo a Bulgaria, Grecia e Romania.

La missione impossibile

A questo ritmo - anche ammesso che gli operatori accelerino - è impossibile rispettare gli impegni di Europa 2020, ovvero la copertura con collegamenti maggiori ai 30 megabit per tutta la popolazione e superiori ai 100 per almeno la metà dei cittadini. Una fotografia poco lusinghiera, che

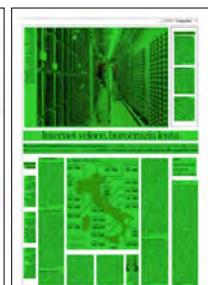
riserva molte sorprese: tra le regioni più virtuose - grazie al piano Euro Sud e ai bandi Infratel - per una volta troviamo il Mezzogiorno, con Calabria e Campania che negli ultimi mesi sono cresciute in modo significativo. Al contrario, languono sia il Nordest, con Veneto, Friuli e Trentino, sia il Nord Ovest con Piemonte e Val d'Aosta. In tutte queste regioni il numero di case raggiunte dal servizio è inferiore alla media nazionale.

Procedure complesse

La tecnica utilizzata per la posa di questi cavi si chiama minitrincea. L'impatto sulla strada è contenuto: un buco del diametro di una decina di centimetri, profondo circa 40. Nel giro di qualche ora si scava, si posano le canalette con la fibra e si chiude tutto, ripristinando il manto danneggiato. Un sistema molto diverso dai lavori tradizionali. Per questo motivo due anni fa, con il cosiddetto regolamento scavi, si è semplificata radicalmente la procedura. Ma, poiché non ci sono sanzioni, i comuni non ap-

plicano il regolamento e demandano agli operatori la stessa documentazione necessaria per la posa dei tubi di gas e fognature. Sommate Anas, vari uffici comunali, Arpa, Asl, enti provinciali, privati, e arrivate a 23 permessi. Con un'aggravante. Per tutelarsi da possibili danni, le amministrazioni chiedono agli operatori fidejussioni che possono arrivare fino a 4 milioni di euro per 10 chilometri. Garanzie che - una volta svolti i lavori - non vengono sbloccate, trasformandosi così in pesanti fardelli finanziari.

La situazione è a macchia di leopardo. Nella stessa regione, la Puglia, ci sono comuni come Parabita, in provincia di Lecce, che hanno concesso subito le autorizzazioni e hanno messo a



Dir. Resp.: Mario Calabresi

disposizione degli operatori le tubature già esistenti per la posa. Altri, come San Severo, in provincia di Foggia, dove l'iter burocratico è stato sfiancante. Lo stesso si può dire per le regioni. In Calabria in due mesi è stato stilato un accordo di programma, e i lavori in nove mesi sono stati completati. In Puglia, invece, sei mesi di discussioni non sono stati nemmeno sufficienti per arrivare a un'intesa. Tutto ciò si traduce in costi - alla fine i ritardi possono pesare sui lavori per il 50 per cento del valore totale dell'opera - e nell'impossibilità per imprese e famiglie di disporre di un servizio essenziale. Oggi la Calabria, secondo le stime I-Com, è la regione italiana più cablata, con il 64% delle case e quasi la metà dei comuni raggiunto dalla banda ultralarga. Al contrario la Puglia è al 26% delle abitazioni e al 4,7 dei comuni. Gli obiettivi 2020 restano lontani.

«Bisogno di semplicità»

«Abbiamo un gran bisogno di semplicità», spiega Dina Raverà, presidente di Asstel, l'associazione di categoria di Con-

findustria che rappresenta gli operatori. «Significa da una parte favorire con una serie di semplificazioni normative le opere d'infrastrutturazione, dall'altra far sapere a cittadini e imprese quali vantaggi e benefici potranno trarre dalle nuove reti. Occorre fugare il rischio che la burocratizzazione soffochi lo sviluppo, e introdurre nel sistema strumenti facili e convincenti per accelerare e incoraggiare la "conversione al digitale" di cittadini e imprese».

I dati

Quel ritardo che pesa sulla crescita

■ TORINO

Solo un terzo delle abitazioni in Italia è raggiunto dalla banda ultralarga. Considerato che si stima che ogni dieci punti di aumento delle connessioni il prodotto lordo cresca dell'1 per cento, si capisce quanto la crescita dell'offerta di connessioni veloci

sia importante. Secondo i dati dell'osservatorio del Politecnico di Milano, a metà del 2015 era cablato il 32% delle abitazioni, una percentuale che sale di qualche punto, al 37%, se invece si prendono in considerazione le stime di I-Com. I numeri, come si vede dalla cartina, salgono in modo significativo in Calabria (64,3%) e in Campania, che giunge al 61% soprattutto con il risultato di Napoli e di Caserta. Significativo anche il dato del Lazio (57,9%), dovuto alla presenza di Roma. Qui finiscono le buone notizie. Lombardia, Liguria ed Emilia sono leggermente sopra la media, mentre impressionano in negativo i risultati di Piemonte (36,3%) e del Nord-est. È cablata una casa su 5 sulla dorsale adriatica dalle Marche in giù, una percentuale che sale appena un po' in Puglia, e arriva a una su quattro. Va un po' meglio sul mobile. La popolazione coperta dal servizio 4G a oggi è di circa l'84%, ma i costi di connessione per le famiglie restano alti, mentre i pacchetti dati limitati scoraggiano un uso intensivo del servizio.

[M. RUS.]

La mappa delle regioni



Al lavoro

Tecnici di Telecom Italia al lavoro In Italia il piano della banda larga prevede fondi strutturali (2,1 miliardi), finanziamenti del governo (circa cinque), investimenti privati (altri cinque) ma c'è da fare conti con la burocrazia



Ai vertici
Dina Ravera
presidente
dell'associa-
zione
Asstel

PROFESSIONISTI IN CRESCITA

Laura Di Raimondo direttore di Asstel

Laura Di Raimondo è il nuovo direttore di Assotelecomunicazioni-Asstel, l'associazione di rappresentanza della filiera delle Tlc in Italia. Laureata in scienze politiche, Di Raimondo vanta un'importante esperienza e specifiche competenze nel campo delle relazioni industriali. Ha lavorato per diverse aziende del settore Ict e Tlc, fra cui Telecom Italia, per poi approdare dal 2010 in Unindustria di Roma, dove ha ricoperto il ruolo di responsabile delle Relazioni industriali seguendo e gestendo tutte le fasi negoziali relative alla contrattazione nazionale e alle vertenze in materia di contrattazione di II livello, ristrutturazione e riorganizzazione delle aziende associate. Di Raimondo affiancherà in qualità di direttore il presidente Dina Ravera.





DONNA, ECONOMIA & POTERE XVI EDIZIONE

MILANO 2 OTTOBRE 2015
CENTRO CONGRESSI FONDAZIONE CARIPLO



ESSERE DONNE

di Silvia Vaccarezza

Un'occasione, questo nostro seminario d'autunno, che da ben sedici anni scandisce la mia vita, dandomi una sferzata di positività, coraggio e determinazione. E ogni volta mi sorprende, mi conquista e apre nuovi orizzonti perché le relatrici hanno quel quid che ti fa entrare in tematiche, magari già note, da una prospettiva più alta e al tempo stesso più profonda, capace di far vibrare anche le corde dell'anima.

È sorprendente come un seminario sulla "Scienza delle donne per cambiare il Pianeta" sia in realtà molto corale: filo conduttore di queste sei tavole rotonde è l'impegno, la consapevolezza delle proprie capacità e del proprio sentire, l'importanza dei modelli, il merito, la sinergia, il fare rete. Valori che acquistano tutto il loro significato più vero quando coniati da donne speciali, che su questi pilastri hanno edificato saldamente la propria vita e carriera.

Fa un grande effetto sentire la prima donna Presidente di Assotelecomunicazioni-ASSTEL e la sua determinazione a guidare un cambiamento nell'**attenzione ai giovani e al loro futuro**.

Conquistano e contagiano il senso di giustizia e la passione che hanno guidato la prima donna Presidente di un grande Tribunale come Milano e che continua-



**La sostenibilità ha mille volti
e ci pone mille sfide,
ma una cosa è certa: possiamo vincerle
solo insieme, Nord e Sud del mondo,
uomini e donne, cittadini e Governi.**

Lella Golfo

Intervento introduttivo di Lella Golfo
al Centro Congressi Fondazione Cariplo

no ad accompagnarla oggi nella grande sfida del diritto al cibo garantito, che Livia Pomodoro combatte in prima persona come Presidente del Milan Center for Food Law and Policy.

Stupisce ascoltare da Valeria Termini e Caterina Biscari i miracoli che l'energia può fare per l'**empowerment femminile nei Paesi poveri**.

Dà carica ed entusiasmo ricordare il lavoro fatto da tante donne sognatrici e pragmatiche come Letizia Moratti e Diana Bracco, nel candidare Milano come sede dell'Expo 2015.

Allarga gli orizzonti parlare economia positiva e scoprire in Maurizia Tovo, che si occupa di sviluppo alla Banca Mondiale, le storie di tante imprese nate nei Paesi più fragili utilizzando il capitale sociale, l'unico che più si usa e più si moltiplica!

E con suor Eugenia Bonetti, acquistare consapevolezza della responsabilità che tutti noi abbiamo nel derubare un Continente povero come l'Africa della sua più grande ricchezza: le donne e l'energia femminile. «Donne fiere piene d'intelligenza, che cantano, danzano, vivono la loro vita in pienezza nel loro Paese e che qui in Italia vengono messe sulla strada, sfruttate, umiliate».

Tutte queste emozioni, tutte le lezioni e gli esempi, tutte le proposte e le energie di questi due giorni dicono una sola cosa: **la più grande arma di riscatto e rilancio in tutti i campi è il fare rete, "essere donne per le donne"** come fanno la Fondazione Bellisario e Lella Golfo da trent'anni.



Dina Ravera

Chief Operating officer di 3 Italia, è l'unico manager donna a ricoprire un ruolo così apicale nelle telecomunicazioni in Italia. Ingegnere elettronico, è Presidente di ASSTEL.

“

Oggi, come Presidente Asstel, rappresento 46 aziende delle telecomunicazioni che fatturano circa 41 miliardi e impiegano 130mila persone. Ho una carica istituzionale importante e voglio usarla per incidere sulle decisioni che questo Paese è chiamato a prendere. In Italia c'è un livello di disoccupazione giovanile enorme, il 40%, che al Sud diventa anche l'80% costringendo i ragazzi a lasciare un Mezzogiorno che oggi ha un tasso di crescita inferiore alla Grecia.

Come donna, credo che la nostra prima missione sia occuparci dei giovani e dare loro un'opportunità.

Penso a Mark Zuckerberg che a 20 anni ha un'intuizione che si chiama Facebook o Larry Page che a 25 anni crea Google: **oggi i nostri ragazzi hanno un'opportunità incredibile e il mio dovere è portare il mercato della digitalizzazione in Italia, farlo esplodere.** Come?

Prima di tutto, aiutando il Governo a realizzare quella **banda ultra larga** senza la quale rischiamo di diventare un Paese ultimo tra gli ultimi. In secondo luogo, facendo in modo che siano i giovani italiani a **sviluppare il più possibile i servizi che vanno sulla rete.**

Bisogna investire nella scuola, indirizzare i ragazzi nella scelta dell'università, dare loro le opportunità offerte dalle nuove tecnologie.

Devono essere italiani i prossimi Mark e Larry! Se vogliamo veramente aiutare il nostro Paese a crescere, questo deve essere il programma di Governo.



Lisa Ferrarini e Lella Golfo
accanto: Platea



Cambi di poltrona

Bortolotti sale in Retelit Lamartina in Ca Technologies

Michele Lamartina, 44 anni, è diventato country manager e ceo di Ca Technologies Italia. Ha lavorato in Andersen Consulting, Txt, BroadVision e Vmware.

Panfilo Tarantelli, 60 anni, è il nuovo amministratore delegato di Credito Fondiario. Vanta esperienze in Schroders, Citigroup e Tages Holding.

Marco Pozzo, 45 anni, ha ricevuto l'incarico di amministratore delegato di Alessi. Ha maturato esperienze in Ermenegildo Zegna.

Gianluca Rancati, 51 anni, in azienda dal 1991, è il nuovo general manager large enterprise operations Italy di Xerox. E' stato in Ecs e Baxter.

Fabio Bortolotti, 47 anni, è stato nominato chief financial officer di Retelit. Vanta esperienze in Price Waterhouse, Ing Barings, Merrill Lynch, Jasper Capital, Mediterranean Oil & Gas, Cds.

Laura Di Raimondo, 45 anni, è diventata direttore di Assotelecomunicazioni. Ha maturato esperienze in Telecom e Unindustria.

a cura di Felice Fava
felicefavacor@hotmail.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Laura
Di Raimondo
e Fabio
Bortolotti



【CARRIERE】

Piccola Industria, resta Bencivenga

IL COMITATO Piccola Industria dell'Unione Industriale di Napoli conferma alla presidenza **Paolo Minucci Bencivenga**. Con la presidenza è stato eletto anche il nuovo consiglio direttivo, formato da: Antonio Chello, Anna Del Sorbo, Daniela Garofalo, Giampaolo Pavone, Giuseppe Rocco, Angela Russo, Paola Saverese, Paola Scardamaglia, Mario Schiano, Livio Varriale.

ANTONIO D'ERRICO è eletto presidente del consiglio direttivo del Gus Campania, gruppo di specializzazione degli uffici stampa del Sindacato unitario giornalisti della Campania (Sugc). Ecco gli altri eRaffaella L. Cetta, vicepresidente vicario, Giuseppina Maria Greco, vicepresidente, Lorena Sivo, segretario, e Salvatore Sparavigna, tesoriere. Letti: Raffaella L. Cetta, vicepresidente vicario, Giuseppina Maria Greco, vicepresidente, Lorena Sivo, segretario, e Salvatore Sparavigna, tesoriere.

LAURA DI RAIMONDO è il nuovo direttore di Assotelecomunicazioni Astotel, l'associazione delle imprese di tlc. Prende il posto di Raffaele Nardachione.

MARIA BIANCA FARINA è stata proposta all'unanimità dell'assemblea di



Paolo Minucci Bencivenga

Ania - l'associazione nazionale tra le imprese assicuratrici - come nuovo presidente dell'ente.

ALBERTO FIORAVANTI è il nuovo presidente di Digital Magics. Nel nuovo cda anche Marco Gay come vice presidente e i consiglieri Gabriele Ronchini e Gabriele Gresta. Nominati tre amministratori: Alessandro Malacart, Layla Pavone e Gabriele Ronchini. Edmondo Sparano, chief digital officer, sarà punto di riferimento per la selezione e il processo di analisi delle nuove iniziative digitali inerenti le startup.

GIAN FRANCESCO MAMMÌ è il nuovo presidente dello Ior, l'Istituto per le opere di religione, la banca del Vaticano. Sarà coadiuvato da Giulio Mattietti in attesa della scelta di un nuovo vicedirettore. Mammì è un funzionario della banca Vaticana, già nominato nei mesi scorsi vicedirettore della banca guidata da Jean-Louis de Franssu.

NICOLA PRISCO, già capo compartimento Anas in Emilia Romagna, sarà capo compartimento in Campania.

MASSIMO TONONI resterà presidente di Prysmian perché l'incarico non presenta conflitti con la presidenza di Mps assunta qualche mese fa. ***





Il potere trasformativo della banda larga mobile

La rete diventa intelligente e più affidabile. Ma restano le incognite normative, legate in Italia alle regole sull'elettromagnetismo
di Alessandro Longo

► L'internet mobile deve affrontare adesso la sfida più grande della propria (e nostra) storia, mentre come 4G continua a evolvere e già comincia a immaginarsi nei panni, ancora evanescenti, del 5G.

Si prepara infatti un cambio di paradigma. Il nuovo internet mobile non sarà solo più veloce. Ma sarà grammatica di un nuovo linguaggio: quella della trasformazione digitale della società e dell'economia. Le nuove reti mobili saranno infatti più intelligenti, più affidabili, più vicine all'utente, grazie alla caratteristiche dei nuovi standard mobili e a nuove architetture (small cell, ibride, software-defined).

Se ne avvantaggeranno, tra gli altri, i trasporti (autonomi, semi autonomi), le fabbriche (dell'industry 4.0), le reti energetiche (smart grid); l'agricoltura, la pubblica amministrazione.

Il futuro del mobile è pervasivo: su persone, cose. Settori economici e civili. C'è questa idea anche nell'ultimo Mobility Report di Ericsson, presentato negli scorsi giorni. Dice che il mobile si espanderà in diverse direzioni: non solo in velocità e in traffico consumato (che crescerà di sei volte da qui al 2012 in Europa e Nord America). Ma anche per geografie coinvolte: già in Africa si preve-

dono un miliardo di dispositivi mobili entro fine 2015, il doppio rispetto a cinque anni fa. Per il 2021, ci saranno 150 milioni di utenze 5G, soprattutto grazie al ruolo da pionieri di Usa, Corea del Sud e Cina.

L'Italia, invece, che ruolo avrà in questo futuro del wireless? Già, è questa la domanda che gli addetti ai lavori hanno cominciato a porsi. Le tecnologie certo saranno pronte e gli italiani pure sembrano essere ben disposti ad accogliere l'evoluzione dei servizi mobili (ora sono 20,7 milioni quelli che accedono a internet via smartphone e tablet, in un mese, secondo dati Audiweb relativi a settembre).

Il dubbio è se anche il contesto normativo e istituzionale diventerà adeguato al cambiamento che altri Paesi stanno già abbracciando con certezza (tra i vicini, Francia e Germania). Già, perché se il 4G-5G ha un potere trasformativo sulla società, non è detto che la società stessa si faccia trasformare volentieri. E questo vale soprattutto per quella italiana.

Si entra ora nella fase del grande lavoro per predisporre le frequenze 600 e 700 MHz all'utilizzo per la banda ultra larga mobile, dopo la recente Conferenza Mondiale di Ginevra (ne parliamo in dettaglio in un altro articolo qui di fianco, *ndr*).

Più nell'immediato, l'internet mobile italiano affronta un ostacolo normativo che si trascina da tempo, come denunciano gli operatori. Abbiamo le leggi sull'inquinamento elettromagnetico più restrittive d'Europa (ben oltre quanto consigliato dalle linee guida dell'International Commission Non-Ionizing Radiation Protection): di gran

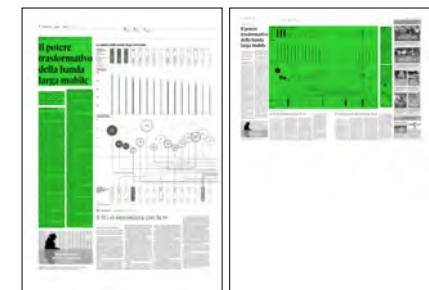
lunga e senza alcuna motivazione scientifica.

Per non sfornare i super stringenti limiti sulle emissioni sui siti già esistenti (con 2G e 3G), gli operatori a volte sono costretti a creare apposite stazioni radio base per il 4G. Ne derivano ritardi, aggravi di costi, che pesano sullo sviluppo del 4G.

Il decreto Crescita 2.0 aveva cercato di ridurre il danno imponendo almeno regole omogenee, in tutta Italia, uniformando le modalità di calcolo delle emissioni. L'attuazione della normativa è stata rimandata però a tre successivi interventi normativi, di cui ad oggi è arrivato solo il primo, da parte del ministero dell'Ambiente. Nell'ultimo anno tutto è paralizzato, probabilmente per il timore dell'impopolarità.

Certo gli operatori hanno continuato a espandere la copertura 4G, che ora raggiunge il 95 per cento della popolazione (secondo quanto riferisce EY a Novaz24). In testa Vodafone con il 93 per cento, poi Tim (86 per cento, puntando al 95 per cento entro il 2017), quindi H3G e Wind. Tim ha anche appena lanciato l'Lte Advanced a 300 Megabit, in alcune città, mentre Vodafone arriva a 225 Megabit.

Perché internet mobile assolve il



proprio ruolo trasformativo dell'Italia, però, serve un contesto normativo più favorevole, come dice Dina Ravera, presidente di Asstel-Confindustria: «Per coprire tutta l'Italia con almeno 30 Megabit, come voluto dall'Agenda digitale, è fondamentale semplificare sia la rilevazione delle emissioni sia la progettazione delle reti mobili».

«Al contrario - prosegue Ravera -, mantenere il settore in questo clima di incertezza normativa non contribuisce a incentivare gli investimenti, soprattutto se si pensa che la maggior parte degli operatori attivi in Italia fa parte di gruppi multinazionali. Verso i quali è difficile giustificare il perdurare di ritardi ingiustificati, la farraginosità delle procedure e oneri superiori a quelli dovuti in altri paesi».

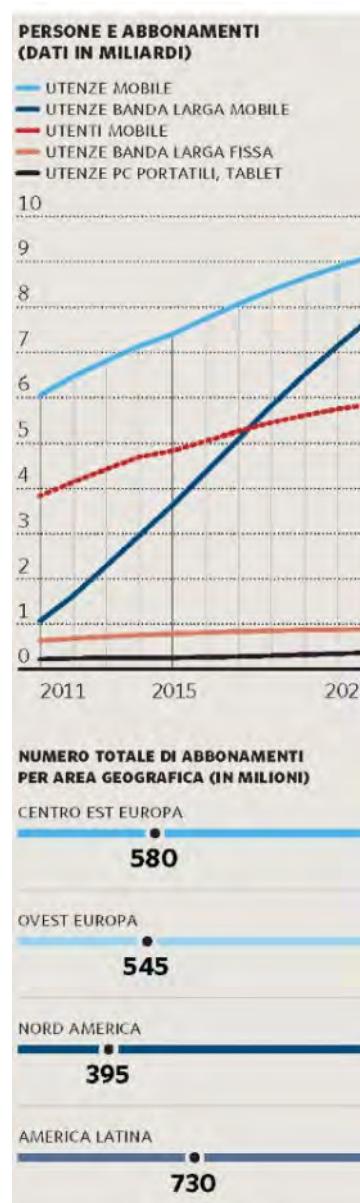
Il problema rivelerrebbe tutta la propria insostenibilità con il 5G, per il quale gli operatori chiameranno nuovi inve-

stimenti- necessitano di un contesto normativo analogo a quello degli altri Paesi (su emissioni e disponibilità di frequenze).

«Il 5G è il prossimo passo nell'evoluzione della comunicazione mobile e sarà un abilitatore fondamentale della società connessa, diventando un fattore determinante per la digitalizzazione delle industrie e creando nuove applicazioni per l'Internet of Things», ricorda Rinaldo Bausani, direttore Mobile broadband per la Regione Mediterranea di Ericsson.

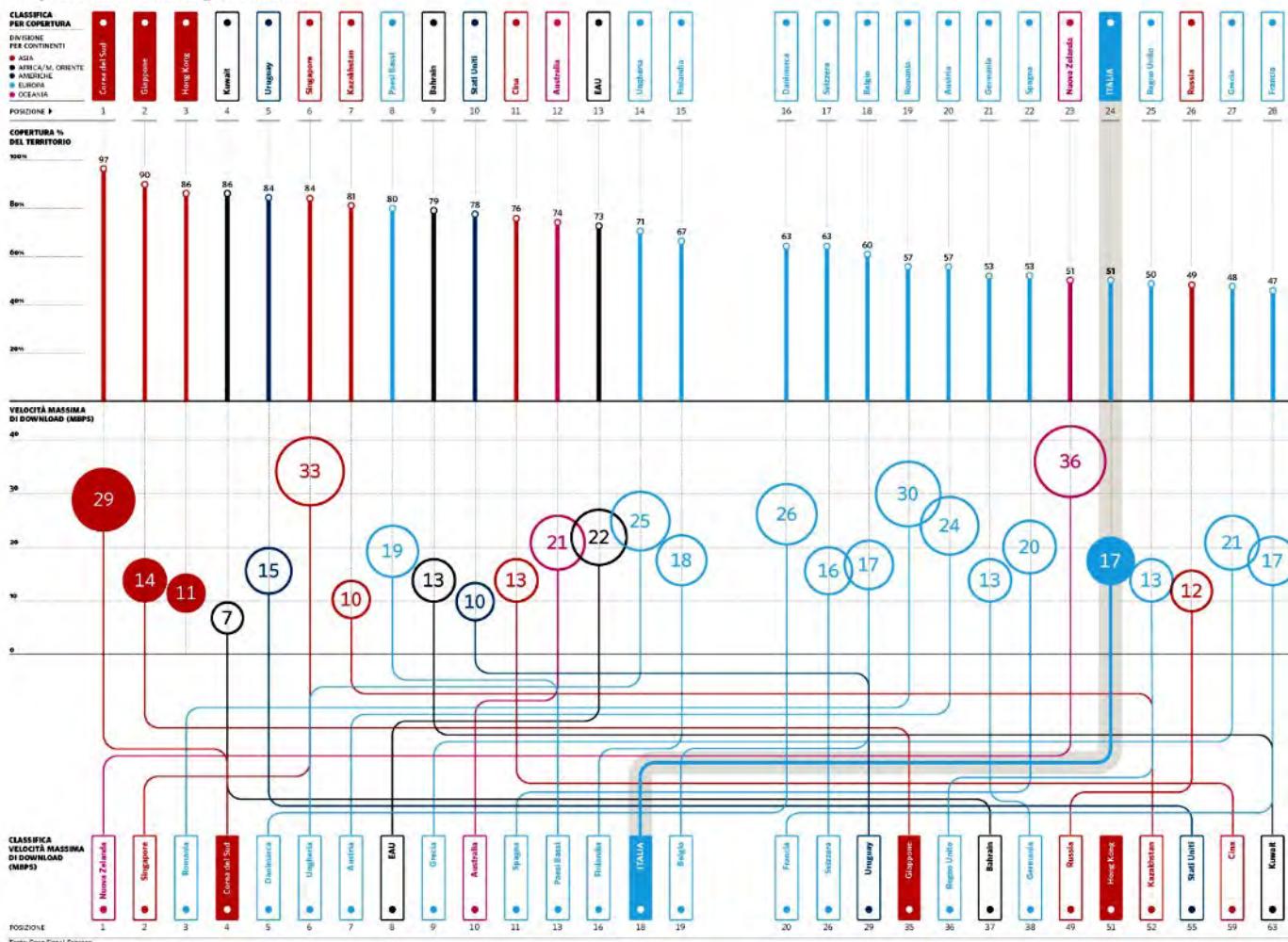
Nei prossimi anni vedremo se l'Italia sarà riuscita a superare le proprie storiche contraddizioni, che si riflettono nelle scelte (o non scelte) politiche. E se saprà dimostrarsi capace di abbracciare questa "società connessa", abilitata dalle nuove reti mobili.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Lo spettro della banda larga nel mondo



INNOVAZIONE

LAVORO

Formazione, spazi, leadership La rivoluzione Smart working

Nel settore già molte aziende adottano lo smart working: Ericsson, Vodafone Fastweb e Telecom sono le principali

Bene le misure del governo ma si devono sposare con le integrazioni normative e regolamentari che sono necessarie



Non si tratta di nuove attività «atipiche» né di telelavoro ma è invece una nuova filosofia manageriale fondata sulla restituzione alle persone di flessibilità e autonomia nella scelta di spazi, orari e strumenti da utilizzare sul lavoro

Laura Di Raimondo*

Il mondo del lavoro sta profondamente cambiando ed è destinato a trasformarsi sempre di più, alla luce della spinta propulsiva e del crescente effetto che le nuove tecnologie hanno sul modo di pensare il lavoro e quindi anche sul modo di lavorare.

Per questa ragione sono fondamentali sia una forte attenzione al tema da parte del Governo, sia

un'accelerazione delle iniziative che mirano a innovare contratti, norme e concreti rapporti fra azienda e lavoratore, cogliendo le opportunità che le tecnologie offrono al modo di lavorare. Il Governo ha già avviato una serie di iniziative in questa direzione attraverso il Jobs Act con le norme relative alla produttività e alla verifica della prestazione. Norme che possono essere ritenute la regolazione più evoluta della vecchia dimensione.

Flessibilità e autonomia sono due parole che, oggi, negli ambiti lavorativi, sono ripetute di continuo. Parole che, spesso, le aziende hanno la necessità di tradurre velocemente in "metodo".

La postazione di lavoro si smaterializza, l'orario effettivo di lavoro può, in teoria, spalmarsi nell'arco delle 24 ore e il lavoro si caratterizza sempre di più per il risultato, per cui il salario si collega necessariamente a esso. In un'ottica di flessibilità che garantisca efficienza e qualità delle prestazioni. L'elemento retributivo dovrebbe essere, infatti, sempre più connesso alla produttività e ai risultati specifici.

Lo Smart Working - "lavoro agile" - è sì una soluzione ma - sotto certi aspetti - anche una piccola rivoluzione. Sulle potenzialità e le applicazioni di questo nuovo modo di lavorare è stato scritto - e detto - tutto e il contrario di tutto.

Lo Smart Working si può definire come una nuova filosofia manageriale fondata sulla restituzione alle persone di flessibilità e autonomia nella scelta degli spazi, degli orari

e degli strumenti da utilizzare in ambito lavorativo, a fronte di una maggiore responsabilizzazione sui risultati. Non è, quindi, un inedito lavoro... atipico per i giovani e nemmeno una nuova parola per indicare il telelavoro.

E chi, più della nostra filiera, che ha una vocazione naturale all'innovazione, può cogliere meglio la sfida?

Nel settore abbiamo già molti esempi di aziende che applicano lo Smart Working: Ericsson, Fastweb, Telecom, Vodafone sono best case. I riscontri presso i lavoratori di questa nuova modalità di lavorare sono stati sempre molto positivi. Per lo Smart Working è fondamentale la flessibilità nella scelta delle giornate e nell'individuazione del luogo ove prestare l'attività lavorativa, che non coincide necessariamente con la propria abitazione. Così è possibile lavorare in modo più pratico e flessibile grazie all'utilizzo della dotazione aziendale che viene fornita (Pc, smartphone, tablet), gestendo i documenti e partecipando alle riunioni dovunque ci si trovi.

Per un corretto utilizzo dello Smart Working e per la sua reale efficacia è importante la responsabilizzazione del lavoratore nel gestire la giornata lavorativa, nel raggiungimento degli obiettivi e nel relazionarsi con capo e colleghi. L'attivazione di questi processi richiede un grande investimento in formazione, anche delle strutture di management, perché cambia il modello di relazione gerarchico

nell'organizzazione aziendale.

Lo Smart Working richiede un nuovo tipo di leadership. I responsabili devono essere interconnessi e sempre on line, devono avere capacità di definizione e valutazione delle proprie risorse su obiettivi condivisi, devono saper elaborare strategie di gruppo, devono saper incontrare le esigenze dei propri collaboratori e stabilire canali definiti di comunicazione interna. Riorganizzarsi in senso "smart" porta vantaggi all'azienda, incrementando livelli di produttività e qualità complessiva e al dipendente, attraverso il miglioramento del work-life balance e anche con effetti molto positivi sulla sostenibilità ambientale delle nostre città.

L'introduzione di nuove modalità di lavoro, però, richiede una trasformazione degli spazi fisici, che dovranno essere progettati con postazioni non assegnate per favorire la comunicazione, la condivisione di idee e il lavoro in collaborazione tra gruppi, ma anche con postazioni che permettono il lavoro individuale come locali dedicati per le telefonate.

Allo stesso tempo occorre far evolvere l'infrastruttura IT, con l'implementazione di servizi che consentano di organizzare e ottimizzare le attività interne dell'azienda e dei dipendenti, tramite soluzioni in grado di semplificare la comunicazione, aumentare la sicurezza e mantenere un bilanciamento favorevole tra vita privata e vita lavorativa. Nelle esperienze aziendali in cui lo SW è già una realtà, la comunicazione integrata, ad esempio, consente di essere reperibili ovunque grazie a un numero unico e all'accesso a servizi

aziendali in mobilità, ai sistemi di videoconferenza in alta definizione che diminuiscono di molto i costi delle trasferte e permettono di organizzare riunioni anche con ospiti. Nel portare avanti i progetti di Smart Working le nostre aziende

hanno dovuto affrontare anche tutte le difficoltà che la normativa vigente ha nell'accogliere questo innovativo modo di lavorare. Gli interventi normativi in materia contemplati all'interno della prossima Legge di Stabilità in discussione in Parlamento, sono naturalmente ben accetti, ma a condizione che non vi siano successivi provvedimenti legislativi che possano determinare un irrigidimento e una eccessiva onerosità a carico di aziende e lavoratori. Si tratta di non perdere l'opportunità di introdurre una modalità lavoro che potrebbe, chiaramente non da sola, dare gambe ai principi di work-life balance in una chiave soddisfacente per tutti gli attori coinvolti.

La nuova normativa complessiva deve favorire l'utilizzo dello Smart Working e non ingabbiarlo con regole che stravolgono i valori di flessibilità su cui si basa il suo successo per le aziende dove è una realtà. La libertà di scegliere il luogo in cui lavorare e gli strumenti con cui si ha più familiarità - "anywhere, anytime" and "on your own device" - è la principale chiave di successo dello Smart Working. Questi sono concetti attuali nel modo di studiare e di lavorare dei giovani e verso cui dobbiamo tendere se vogliamo che la norma sia attuale e abbia lo sguardo rivolto al futuro. Lo Smart Working è in linea con l'atteggiamento mentale

delle nuove generazioni dei nativi digitali e, quindi, è un fattore abilitante per avere un ambiente di lavoro in linea con le loro aspettative, rendere più attraente il lavoro e accompagnare la trasformazione digitale del Paese. Lo Smart Working - rappresenta una delle sfide del momento anche per le relazioni industriali per consolidare un modello nuovo e reattivo, pronto a confrontarsi con l'innovazione contemporaneando le esigenze dei lavoratori e quelle aziendali. Resta aperto il tema della sicurezza dei dati, che rimane una responsabilità delle aziende.

Su questo tema vanno trovate soluzioni evitando di commettere l'errore compiuto con il telelavoro in cui, pensando di replicare a casa i livelli richiesti in azienda, se ne è, di fatto, resa impossibile l'attuazione.

Serve un indirizzo che faccia leva sulla formazione come veicolo per sollevare le aziende da alcune responsabilità, tra cui gli oneri di "idoneità" degli ambienti di lavoro, che ancora una volta rappresentano una barriera all'ingresso.

La parola chiave dello sviluppo digitale dell'economia e della società italiana deve essere: semplicità. Bene ha fatto il Governo a progettare le misure che sono orientate allo Smart Working, ma sarebbero monche se non si integrassero con le innovazioni normative e regolamentari necessarie per liberarne l'implementazione. ■

Anche da questo, a nostro avviso, passa la realizzazione del nostro obiettivo comune: abilitare sempre di più il completamento della digitalizzazione delle aziende e del Paese.

*direttore Astel

TLC/PRECARI

Verso un'intesa per i call center

Andrea Biondi ▶ pagina 20

Tlc. L'accordo riguarda 35mila Co.co.co

Nuova intesa al via per i lavoratori dei call center

I PUNTI CHIAVE

La firma riguarda gli addetti alle attività *outbound*. Esteso l'ambito di attuazione del precedente accordo firmato ad agosto 2013

Andrea Biondi

■ Nuovo accordo fra aziende e sindacati nel settore dei call center. Assotelecomunicazioni-Asstel, associazione di rappresentanza della filiera delle tlc e titolare del contratto nazionale delle telecomunicazioni, Assocontact e i sindacati di categoria Slc-Cgil, Fistel-Cisl e Uilcom-Uil hanno siglato un nuovo accordo per gli oltre 35 mila lavoratori Cococo dei call center che svolgono attività in *outbound* (chi cioè fa telefonate per vendere beni e servizi).

Quella firmata ieri è un'integrazione dell'accordo collettivo siglato nell'agosto 2013 con cui, per la prima volta in Italia, è stato introdotto un ambito di tutele contrattuali per questi lavoratori, stabilendo una piattaforma di regole, diritti e welfare oltre ai minimi retributivi rapportati al 2° livello di inquadramento dei lavoratori dipendenti delle tlc. Si è partiti con un 60% di questo minimo al 1° ottobre 2013 per arrivare alla parità nel 2018.

Leggendo quanto riportato nelle premesse del verbale d'accordo, appare chiaro come debba aver pesato, e molto, sulla volontà di una rinnovata intesa l'esistenza del «Contratto collettivo nazionale di riferimento per i collaboratori telefonici del call center firmato da Assocall e Ugl Terziario». L'11 dicembre le parti hanno dichiarato che questo contratto «crea un effetto distortivo sul mercato» e hanno chie-

sto un urgente incontro al Ministero. Sulla base di questo e di un intervento le parti sono dunque passate ai fatti con questo accordo che, innanzitutto, amplia l'ambito di attuazione dell'accordo di agosto 2013 a tutte le imprese che applicano il contratto delle tlc superando il vincolo dell'associazione ad Asstel e Assocontact. Le parti si sono poi impegnate sia a individuare le condizioni per attivare l'Ente bilaterale che deve assicurare tutele in caso di malattia o gravidanza, sia a valutare, in relazione alle condizioni di mercato e alle azioni poste in essere dalle parti, la sostenibilità economica dell'aumento del minimo garantito. In questo caso è stato deciso di rinviare di sei mesi, al 1° luglio 2016, l'aumento dal 70 all'80% del minimo retributivo. Ci sarà una valutazione sul tema almeno trenta giorni prima del 1° luglio 2016.

«Le attività di call center in outsourcing - afferma Dina Ravera presidente di Asstel - sono cruciali per lo sviluppo dell'economia digitale. Il nostro impegno è indirizzato a favorire una politica industriale di crescita complessiva di questo comparto con investimenti, innovazione tecnologica, tutele e sviluppo delle competenze dei lavoratori. Proprio per questo è fondamentale garantire una corretta concorrenza attraverso accordi collettivi nazionali, come quello che abbiamo siglato oggi, in grado di offrire un quadro di maggiori certezze alle imprese e ai lavoratori». Il presidente di Assocontact, Roberto Boggio, rileva che quest'accordo «rappresenta un importante momento di condizione tra tutte le parti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



IN BREVE

● **Sono 35 mila**

Call-center, nuovo accordo a tutela lavoratori

●●● Nuovo accordo per gli oltre 35mila lavoratori co.co.co che nei call center svolgono attività in modalità outbound (gli operatori che telefonano ai clienti per promuovere offerte, ndr). A siglarlo sono Assotelecomunicazioni-Asstel, associazione di rappresentanza della filiera delle telecomunicazioni e titolare del contratto nazionale delle tlc, Assocontact e le organizzazioni sindacali di categoria Slc-Cgil, Fistel-Cisl e Uilcom-Uil.



● **Sono 35 mila**

Call-center, nuovo accordo a tutela lavoratori

● ● ● Nuovo accordo per gli oltre 35mila lavoratori co.co.co che nei call center svolgono attività in modalità outbound (gli operatori che telefonano ai clienti per promuovere offerte, ndr). A siglarlo sono Assotelecomunicazioni-Asstel, associazione di rappresentanza della filiera delle telecomunicazioni e titolare del contratto nazionale delle tlc, Assocontact e le organizzazioni sindacali di categoria Slc-Cgil, Fistel-Cisl e Uilcom-Uil.



Call center Siglato integrativo per 35mila co.co.co.

Passo avanti nel settore Tlc per la tutela dei lavoratori non subordinati nei call center. Le organizzazioni sindacali di categoria Slc-Cgil, Fistel-Cisl e Uil-com-Uil insieme a Assotelecomunicazioni-Asstel e Assocontact hanno, infatti, sottoscritto un nuovo accordo che riguarda gli oltre 35mila lavoratori co.co.co che svolgono attività in modalità outbound. Quello firmato ieri è l'integrativo dell'accordo collettivo siglato nell'agosto 2013 con cui, per la prima volta in Italia, è stato introdotto un ambito di tutele contrattuali per questi lavoratori, stabilendo una piattaforma di regole, diritti e welfare. Le novità legislative intervenute nel frattempo e l'esperienza maturata nei due anni trascorsi dalla firma, hanno portato le parti sociali a rivisitarne alcuni aspetti economici e normativi. In particolare, l'ambito di attuazione è stato ampliato a tutte le imprese che applicano il contratto delle Tlc superando il vincolo dell'associazione ad Asstel e Assocontact. L'accordo, interviene due settimane dopo che tutte le parti sociali hanno evidenziato al ministero del Lavoro e delle Politiche sociali i potenziali effetti distorsivi del mercato dei call center dovuti all'applicazione di altri contratti che prevedono trattamenti economici e normativi di minor tutela dei lavoratori. Rilevanti, dunque - puntualizza il ministero - solo quelli siglati dalle organizzazioni sindacali più rappresentative.

Ce.Au.



Bollette tlc, rivolta anti-trasparenza

Gli operatori telefonici fanno ricorso al Tar contro la riforma sui diritti degli utenti

Le ragioni della protesta:
“La normativa ingessa il mercato e impone condizioni gravose”

ALESSANDRO LONGO

ROMA. Gli operatori telefonici adesso cercano tutti assieme di bloccare la grande riforma dei contratti, che contiene nuovi diritti per i consumatori. L'associazione confindustriale che riunisce tutti i maggiori operatori, Asstel, ha presentato infatti ricorso al Tar del Lazio contro la delibera Agcom (Autorità garante delle comunicazioni) che varava questi nuovi diritti (Aiip, l'associazione dei principali provider internet italiani, ha pure aderito al ricorso). È la delibera 519/15 di ottobre, che dovrebbe già essere esecutiva da pochi giorni (Agcom ne concedeva 45 agli operatori per adeguarsi).

C'è una lunga lista di nuovi diritti che hanno un fine comune: obbligare gli operatori a una maggiore chiarezza e trasparenza. E ancora comune infatti ritrovare cattive sorprese in bolletta, con costi imprevisti, per colpa di cattive pratiche degli operatori. Tra le novità volute da Agcom, c'è per esempio l'obbligo a comunicare con chiarezza all'utente se le condizioni dell'offerta sottoscritta stanno per cambiare. In quella comunicazione deve anche dirgli che l'utente ha diritto, entro un certo giorno, a disdire o a cambiare operatore senza penali. Deve inoltre pubblicare le modifiche con chiarezza sul proprio sito. Adesso questo avviene molto di rado e gli operatori tendono a mandare un sms di avviso con poca enfasi.

L'operatore deve anche comunicare all'utente i tempi di attivazione di un servizio e a dirgli come può ottenere un indennizzo in caso di ritardi. Tra gli altri, si legge anche il diritto a sospendere il pagamento di un servizio che è oggetto di un formale reclamo.

Un'altra novità importante ri-

guarda la durata massima dei contratti: non oltre 24 mesi (ora si arriva a 30), come stabilito per altro anche dal recente disegno di legge concorrenza. Per Agcom, gli operatori sono obbligati inoltre ad offrire almeno un contratto che duri al massimo dodici mesi. La delibera permette però di rateizzare un cellulare su un arco di tempo anche superiore alla durata del contratto.

L'operatore è anche obbligato ad avvisare l'utente della scadenza del contratto con almeno 30 giorni di anticipo (per facilitare disdetta e cambio gestore).

Un altro capitolo riguarda le offerte contrattuali fatte al telefono. Agcom sa che gli addetti al telemarketing tendono ancora a essere poco chiari e a nascondere alcuni costi. Prevede quindi in delibera "l'adozione di codici di condotta", con il coinvolgimento delle associazioni dei consumatori, per stabilire con esattezza che cosa devono dire gli addetti per illustrare le offerte. Costituirà inoltre specifici "organismi di vigilanza".

Con il ricorso al Tar del Lazio, tutti questi diritti adesso sono in forse. Da Asstel fanno sapere che la delibera ha il problema di ingessare il mercato — soprattutto per via delle nuove durate massime contrattuali — e in genere di imporre condizioni troppo gravose per gli operatori. Secondo Aiip, inoltre, i tempi concessi sono troppo stretti per adeguare i sistemi informatici alle nuove modalità di comunicazione.



Angelo Cardani, presidente dell'Agcom

OPPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

30

GIORNI DI ANTICIPO

L'operatore deve avvisare l'utente della scadenza del contratto con almeno 30 giorni di anticipo

45

ESECUTIVITÀ

L'Agcom aveva concesso 45 giorni agli operatori telefonici per adeguarsi ai nuovi obblighi

