

TELECOMUNICAZIONI Tra pandemia e presenza sul mercato di Open Fiber le piccole società del mondo digitale crescono a ritmo vertiginoso. A Piazza Affari otto quotazioni all'Aim in 12 mesi. Buone performance

La carica delle mini tlc

di Manuel Follis

Se si torna anche solo all'anno scorso, l'elenco inizia con Unidata, che fornisce fibra per le aziende, arrivata all'Aim nel marzo 2020. Mentre l'ultima in ordine di tempo è stata Reevo, che si occupa di cloud e cybersecurity ed è sbarcata a Piazza Affari circa due mesi fa. Nel mezzo, tra l'intelligenza artificiale di Almax e un operatore telefonico indipendente come Planetel, hanno debuttato sull'Aim altre sei matricole. Queste società hanno tutte un fattore in comune, il settore di appartenenza, quello dei servizi tech e tlc. Quella di Piazza Affari peraltro è solo la punta dell'iceberg, perché c'è un esercito di piccole società nel mondo delle telecomunicazioni e nel digitale, universi che si sono sempre più intersecati, nati negli ultimi mesi o la cui crescita ha subito una forte accelerazione. Si tratta spesso di aziende meno note, o che operano a livello locale e non nazionale. Sarà stato l'effetto del Covid, che come noto ha comportato una grande spinta all'innovazione e alla digitalizzazione. O sarà anche la presenza sempre più penetrante della rete di Open Fiber. Sulle tempistiche di sviluppo dell'infrastruttura e sul rispetto del cronoprogramma ci sono state polemiche in passato, ma non c'è dubbio che

la crescente presenza sul mercato di un operatore wholesale only sia un fattore abilitante per molte società. Lo ha confermato in una recente intervista con *MF-Milano Finanza* Riccardo Ruggiero, presidente esecutivo di Melita Italia, altro operatore tlc nato da poco, che si avvale della rete del gruppo guidato da Elisabetta Ripa. Tornando alle aziende quotate, sul listino principale fra tech e tlc ci sono 29 aziende contro le 32 dell'Aim, che nel complesso capitalizzano più di 2,5 miliardi, di cui 300 milioni riferibili

alle tre aziende del settore tlc, ossia Go Internet, Intred e la citata Planetel. «È un momento di fervore per le connessioni in fibra», conferma Renato Brunetti, presidente e ad di Unidata. Il Covid, prosegue, «è stato il grande motore e finalmente tutto il Paese si è accorto di quanto sia importante avere connessioni ad alta velocità, di qualità e sicurezza». In questo contesto i piccoli operatori «sono parte integrante di tutto questo processo e di un settore cui sarà demandata in futuro sempre di più la costruzione delle reti in fibra a livello locale. Alcuni erano già impegnati sulle reti in fibra, altri hanno compreso il settore solo in seguito e si sono lanciati nel business sulla base delle competenze già acquisite come veri ope-

ratori di telecomunicazione». Chi ha avuto lungimiranza e coraggio, conclude il ceo di Unidata, «si è quotato all'Aim, quattro aziende lo hanno fatto e i risultati sono molto positivi. Ora serve crescere, fare massa critica, aggregazioni, trovare altri spazi. Chi lo farà velocemente e bene potrà considerare l'azienda lanciata verso una crescita virtuosa e duratura. Potrà anche collocarsi su mercati finanziari più importati e attraenti, non solo sull'Aim».

I settori tech e tlc dall'inizio dell'anno hanno guadagnato rispettivamente l'11% e l'1,6%. Con la quotazione Planetel «ha migliorato la propria capitalizzazione dotandosi delle risorse per continuare ad intensificare i programmi di crescita delle

proprie infrastrutture in rete in fibra sul territorio e dei servizi in cloud», commenta invece Bruno Pianetti, presidente e ad di Planetel. Il nuovo status di azienda quotata, «con la conseguenza di maggiori garanzie di controllo e gestione, ha consentito alla società di sottoscrivere importanti accordi commerciali con grandi operatori e aziende di primario standing per l'utilizzo delle proprie infrastrutture».

Ci sono poi le piccole diventate grandi ossia Linkem ed Eolo, le due società (non quotate) che hanno puntato sulla tecnologia Fwa (fixed wireless access) che consente di portare navigazione ad alta velocità in zone remote e non infrastrutturate. Entrambe sono in netta crescita: la prima punta alla quotazione in autunno, la seconda nell'ulti-

mo esercizio (chiuso al 31 marzo con 187 milioni di ricavi) ha siglato un accordo con Open Fiber e ha da poco ricevuto le offerte vincolanti da parte di alcuni fondi interessati a prendere il controllo dell'azienda.

A proposito di Open Fiber, la sua presenza ha cambiato le regole del gioco. Il modello wholesale only è infatti «molto attraente per gli investitori infrastrutturali, che sono alla ricerca di iniziative focalizzate esclusivamente sulla costruzione di nuove reti ad altissima capacità neutrali», spiegava mesi fa uno studio commissionato da Open Fiber a Wik, think-tank tedesco e consulente della Commissione Ue in tema di tlc. E in effetti da quando la società controllata da Cdp e di cui sarà socia Macquarie (che dovrebbe subentrare a Enel in estate) ha iniziato a operare sui territori, ci sono stati riflessi sugli operatori del mercato. Citare tutti i piccoli operatori sarebbe impossibile, parliamo di oltre un centinaio di aziende di piccole dimensioni. Fiberling ad esempio è un operatore tlc B2B che opera prevalentemente in Liguria e grazie a Open Fiber ha portato la connettività ultraveloce all'ospedale Gaslini di Genova, considerato all'avanguardia nella telemedicina. Al sud invece c'è Geny Communications che opera principalmente in Campania e ha portato la fibra nel comune di Castellabate, diventato famoso grazie al film «Benvenuti al sud», garantendo connessione veloce a hotel ed esercizi commerciali invasi dai turisti. (riproduzione riservata)