

Exprivia: si parla di Noi

## Italtel-Exprivia, fusione in dirittura d'arrivo grazie agli ordini boom di Tim e Open Fiber

Stefano Carli

Roma U na sola settimana di ritardo rispetto al ruolino di marcia fissato undici mesi fa: ai primi di giugno le banche creditrici, il socio privato Cisco e l' acquirente Exprivia hanno dato il loro assenso al piano di ricapitalizzazione di Italtel. Un "fining" che apre la strada alla fase finale dell' operazione di acquisizione della ex azienda pubblica delle reti di tlc da parte del gruppo guidato da Domenico Favuzzi. Una strada ormai in discesa e dai tempi ravvicinati. Entro fine giugno il piano di massima sarà arricchito dei necessari dettagli e si arriverà al via libera definitivo. Poi un paio di mesi di tempi tecnici (e c' è agosto di mezzo) per l' omologa del tribunale agli step finanziari di un piano da 115 milioni di euro che si presenta abbastanza complesso perché non si tratta di trasformare i crediti in sole equity ma anche in strumenti partecipativi diversi. Exprivia parteciperà alla ricapitalizzazione

apportando 25 milioni (e per questo emetterà a breve un bond per 17 milioni) e avrà alla fine, l' 81% del capitale di Italtel il restante 19% resterà in portafoglio a Cisco, che vuole così continuare a giocare un ruolo nel rilancio della stessa Italtel. Tanto più che la partnership nel nuovo gruppo di system integration va di pari passo con la stessa trasformazione in atto nel gruppo Usa, che si sta a sua volta spostando sostanzialmente dal settore hardware, i tradizionali server, verso il software e le piattaforme di sistema. A fine settembre la chiusura definitiva dell' operazione darà ufficialmente vita ad un gruppo da 600 milioni di fatturato complessivo, il 40% del quale realizzato all' estero, e con circa 3.000 addetti e due centri di R&S in Puglia e in Sicilia, dove lavorano complessivamente un migliaio di ricercatori. Da quel momento partirà dunque la fase due dell' operazione, quella dell' integrazione e delle sinergie da far emergere. «Un' integrazione che è di fatto già stata avviata da qualche mese - spiega Domenico Favuzzi, ad di Exprivia - con il



coordinamento commerciale delle due aziende: un "cross selling" per cui Italtel porta verso i suoi clienti, le telco e soprattutto all' estero il portafoglio di prodotti it, soluzioni cloud e di trasformazione digitale di **Exprivia**. Mentre noi proponiamo ai nostri le competenze di Italtel nel settore reti e piattaforme, che promette i maggiori frutti man mano che si andrà sviluppando l' internet delle cose e i nuovi mercati legati ai sensori e alle analisi dei big data». «Abbiamo già importanti attività congiunte sul mercato aggiunge l' ad di Italtel Stefano Pileri, In ambito Sanità abbiamo integrato la piattaforma che realizza il Fascicolo Sanitario Elettronico e la trasmissione di immagini cliniche con nuove funzioni di Telemedicina che consentono la comunicazione ad alta definizione tra medico e paziente. Nelle tlc abbiamo messo a punto strumenti e competenze per accompagnare la trasformazione delle centrali in mini data center e per la virtualizzazione delle funzioni di rete. Stiamo anche accelerando molto sui mercati internazionali partendo da Spagna e Brasile e vogliamo farlo in tutti i venti Paesi dove siamo presenti». «Dall' integrazione tra le due aziende e sinergie - continua Favuzzi - tra le strutture di backoffice, logistica e staff emergeranno circa 6 milioni. Mentre dai piani di sviluppo e dai nuovi business che le due realtà svilupperanno assieme, arriveranno ulteriori 60 milioni di ricavi, il 60% dei quali in capo ad Italtel ed il resto ad **Exprivia**». Ci saranno dunque degli esuberi, anzi ci sono già: Italtel ha già oggi in mobilità circa 200 addetti sui 1.400 totali. «Ma il piano di sviluppo dell' azienda spiega Favuzzi, prevede anche l' assunzione di un centinaio di nuovi profili. E comunque **Exprivia** farà il possibile per riassorbire, forse quasi in toto, il personale che dovrà uscire da Italtel». Un' integrazione quindi in tempi rapidissimi. Ma che non coinvolgerà per ora i marchi: «Italtel e **Exprivia** opereranno sul mercato come aziende e marchi separati per almeno tre anni - spiega Favuzzi - Dopo di che ci sarà una finestra di ulteriori 4 anni per decidere se procedere alla fusione definitiva oppure no. Nel frattempo i management restano separati. E questo vuol dire che Stefano Pileri resta alla guida di Italtel per proseguire il rilancio già avviato. Anzi, la sua presenza è parte integrante del piano di rilancio stesso». Un rilancio che può contare anche su una fase di mercato in ripresa. Il 2016 è stato infatti un anno di relativa stasi sia per Italtel sia per **Exprivia**, con fatturati in leggera arretramento ma il 2017 ha già mostrato segnali di recupero, tanto che Assinform ipotizza una crescita a fine anno del 2%. «C' è più domanda - conferma Favuzzi - da parte dei grandi gruppi, le banche, Eni, Enel, Poste, ma anche da parte dell' Pmi sta crescendo la consapevolezza che gli investimenti in Ict e nella digitalizzazione sono strategici per la competitività. E il fatto che ora inizino a trovare sul mercato fonti di finanziamento alternative al credito bancario sta dando una grande spinta. Al punto che stiamo cominciando ad avere difficoltà a trovare personale qualificato per sostenere la domanda nei segmenti Erp e Sap, ossia la riorganizzazione digitale delle funzioni aziendali». Mentre sul versante reti si sente il duplice effetto dell' accelerazione degli investimenti da parte di Tim e dell' ingresso in forze sul mercato di Open Fiber, i cui ordini stanno andando oltre le previsioni e per cui Italtel è stata da poco cooptata come "progettista ufficiale unico" per le reti da reti in fibra da realizzare nei cluster C e D, dove Of ha vinto le gare Infratel. © RIPRODUZIONE RISERVATA Nel disegno, l' ad di **Exprivia**

**Domenico Favuzzi** , a sinistra, e l' ad di Italtel Stefano Pileri visti da Massimo Jatosti.