

## ASATI - ASSOCIAZIONE AZIONISTI TELECOM ITALIA

1. TIM il 7 Marzo al CMD e con i chiarimenti dell'11 Marzo ha presentato la ServiceCo, Telecom Italia dopo la vendita di NetCo. Il 2024 è un anno di transizione che avrà FCF negativo, ma anche nel 2025, in base ai dati dell'11 Marzo, ci sarà un FCF negativo, oppure vicino a zero. Il FCF diventerà positivo nel 2026. La domanda è: che cosa si propone di fare TI per migliorare i risultati dal 2024 al 2026?

Il Piano Industriale Domestico per il triennio 2024-2026 è caratterizzato da una sostanziale continuità, mantenendo l'attenzione sulla diligenza finanziaria e sulla sostenibilità industriale, ponendosi obiettivi come

- ritorno alla crescita grazie alla stabilizzazione del *core business* e alle relative opportunità di sviluppo;
- mantenimento di una struttura finanziaria solida che permetta di supportare lo sviluppo del *business* in modo continuativo e sostenibile;
- massimizzazione della stabilità e credibilità nei confronti dei clienti attraverso la qualità e degli altri *stakeholder* a seguito della continuità di esecuzione e al raggiungimento dei risultati;
- un ruolo centrale nel processo di transizione digitale dell'Italia.

Per raggiungere tali obiettivi, la vendita di NetCo consentirà al Gruppo di avere minori vincoli finanziari, e quindi di focalizzare la propria attenzione sulle componenti industriali del Piano

- recupero della *leadership* della rete mobile
- accelerazione sui servizi ICT
- digitalizzazione delle *operations* per una maggiore efficienza (anche grazie alle nuove *disruption*, come l'*AI* generativa)
- internalizzazione di attività per ridurre i costi esterni
- innovazione di offerta e sfruttamento dei dati per la costruzione di una "nuova TIM" distintiva, innovativa e *data driven*.

2. TIM ha valutato la possibilità di realizzare infrastrutture e offrire servizi (wholesale e retail), che nella "Internet Value Chain" sono chiamati "Enabling Services"? Gli Enabling Services sono utilizzati da circa 30 anni nelle reti degli OTT e sono stati uno dei principali driver per la crescita dei servizi, del fatturato e dei margini sulla

rete Internet degli OTT. Gli Enabling Services nelle reti degli Operatori di Telecomunicazioni consentono di migliorare la qualità dei servizi oggi utilizzati dai Clienti (Business e Consumer), di offrire nuovi servizi, di generare ricavi incrementali (sia dai tradizionali Clienti dei Telco, che dagli OTT) e, in molti casi, di ridurre il costo della rete. Dai dati presentati nel report su Internet Value Chain (Maggio 2022) di GSMA e McKinsey su un valore totale di circa 5800 miliardi di \$, gli "enabling services" contribuiscono per il 10% e la connettività per il 14%. E' importante evidenziare che la connettività è il core business per i Telco, sulle loro reti, che le reti dei Telco connettono i Clienti agli OTT e che migliorare la qualità dei servizi è importante per OTT, Telco e Clienti degli OTT e dei Telco. Per completare la domanda: TIM ha fatto, oppure pensa di fare, una valutazione approfondita degli aspetti tecnici ed economici relativi alle infrastrutture e ai servizi relativi agli Enabling Services? Se TI avesse fatta la valutazione, sarebbe interessante sapere se i risultati sono in linea con quello che stanno facendo molti operatori di TIL e con la posizione delle principali Organizzazioni internazionali nel settore delle Telecomunicazioni (GSMA, ETNO, ETSI, 3GPP).

*Il report sull'Internet Value Chain del maggio 2022 di AT Kearney per GSMA qualifica come enabling services: Design & Hosting, Payments Systems, Cloud (IaaS & PaaS), IoT, Advertising Exchanges, CDNs, tipicamente Servizi B2B in larga parte trasparenti agli utenti finali ma essenziali per un'esperienza di servizio di qualità. Da tempo TIM sviluppa e commercializza servizi basati sulle proprie infrastrutture e competenze e su accordi di partnership nell'ambito degli Enabling Services, anche attraverso organizzazioni e "fabbriche" specificamente organizzate, e costantemente aggiorna le proprie strategie e valutazioni. Ad esempio, da oltre un decennio TIM indirizza quello del Cloud IaaS e PaaS, grazie a 16 Data Center e alle proprie competenze, tramite cui TIM detiene un posizionamento di prima grandezza nel panorama nazionale; in questo ambito, sono testimonianza dell'organicità alla strategia di TIM delle riflessioni sugli enabling services la realizzazione di nuovi Data Center, l'accordo siglato con Google in forza del quale Google vi ha localizzato le sue due public cloud regions per l'Italia, l'operazione di M&A di acquisizione della cloud company Noovle e, più recentemente, l'aggiudicazione a un RTI, nel quale TIM ha avuto il ruolo di mandataria, della concessione per il Polo Strategico Nazionale, l'infrastruttura*



*cloud* per la Pubblica Amministrazione italiana. Per quanto concerne i risultati, come indicato nei recenti incontri con il mercato finanziario e la comunità degli investitori, la capacità di crescita di TIM non solo è stata coerente con quanto auspicato e con la posizione delle organizzazioni citate ma è risultata superiore al *trend* di mercato nazionale stesso sugli ambiti in cui TIM è stata attiva.