

Data: 23.05.2023 Pag.: 30
Size: 177 cm2 AVE: € 23187.00
Tiratura: 91744
Diffusione: 138603
Lettori: 713000



Italia, per i servizi in fibra scenario frammentato (ma con casi di successo)

Tlc/2

**AlixPartners: almeno 20
aziende con l'infrastruttura
proprietaria e redditività**

Uno scenario molto frammentato, con la maggior parte degli operatori concentrati nel Nord e nel Centro Italia; offerte soprattutto per le aziende; proprietà private o legate agli enti locali anche se non manca la presenza di private equity (Colt Technology Services, [Irideos](#), [Retelit](#)) e che tutto sommato, quanto a ricavi e redditività se la passano tutt'altro che male.

È questo la fotografia d'insieme delle aziende che in Italia offrono servizi in fibra su rete propria, scattata dalla società di consulenza AlixPartners. «Si parla sempre di rete unica, offerte degli investitori per la rete di Telecom Italia. In realtà esistono in Italia decine di aziende con l'infrastruttura proprietaria in alcuni casi anche di migliaia di chilometri», puntualizza Piero Masera Partner e Managing Director. In questo quadro, «le prime 20 aziende hanno livelli di redditività anche superiori al 30%, e soprattutto hanno avuto dei tassi di crescita negli ultimi 3 anni dal 10 al 40 per cento. Il tutto con una situazione finanziaria in generale molto sana» aggiunge Claudio Barretti, partner di AlixPartners.

Da Colt, a [Irideos](#), a Intred, Acantho, Mynet, Planetel, Bbbel, Estracom, Siportal (in Sicilia e Sardegna) Alix Partners considera 20

operatori nella sua disamina. I primi sette valgono l'81% del mercato.

Volendo trovare un comune denominatore, puntualizza Barrelli «Ci sono alcuni fattori critici di successo: un modello di business che prevede la vendita dell'infrastruttura al cliente finale e non secondo il modello wholesale; un target mirato di clienti aziendali; un focus regionale con forte radicamento sul territorio nella maggior parte dei casi, un portafoglio servizi che va al di là della pura connettività ma offre anche cybersecurity, cloud services, e una buona intimacy e fidelizzazione con il cliente».

In media, prosegue lo studio, questi operatori di solito dispongono di una rete in fibra che si estende tra i 500 e i 5 mila chilometri.

«Notiamo dei segnali di consolidamento di questo mercato da parte di investitori finanziari stranieri, per esempio [Asterion](#) Industrial Partners ha già acquisito prima [Retelit](#) e poi [Irideos](#). L'operazione consolida la rete internazionale e una vocazione wholesale di [Retelit](#), con la rete nazionale e un focus sulle piccole e medie imprese di [Irideos](#), e facendo un salto dimensionale sul business dei data centers, 34 in tutto, e dei servizi a valore aggiunto» sottolinea Piero Masera.

Tutto comunque porta a pensare, secondo AlixPartners a una coesistenza in futuro fra grandi operatori nazionali e operatori a livello regionale dotati comunque di massa critica.

—A. Bio.