

Reti. Gamberale: «F2i pronta a trattare per la fibra ottica di A2A e Iren»

Infrastrutture. Dopo l'acquisizione di Metroweb, il fondo vuole la banda larga di Brescia, Bergamo, Parma, Torino

F2i punta al polo della fibra ottica

Gamberale: «Pronti a trattare con A2A e Iren per le loro reti metropolitane»

Simone Filippetti

Dopo tredici anni Vito Gamberale torna al mondo delle tlc. L'inventore di Tim e della telefonia mobile italiana, col suo fondo F2i, muove alla conquista delle reti di telefonia e internet. Primo obiettivo: **Metroweb**, la rete a banda larga del comune di Milano. Ma non sarà un colpo isolato. Dopo il capoluogo lombardo (dove sarà socia di A2A), le intenzioni sono di allargare il raggio ad altre città, comprando altre reti metropolitane, e creare un polo della fibra in Italia. Nell'immediato ci sono le reti di Brescia, Bergamo, Parma e Torino. Con due terzi del capitale investito, il primo (e finora unico) fondo infrastrutturale italiano destinerà risorse sul progetto delle reti: i primi contatti saranno avviati proprio con **A2A e Iren**.

Era metà degli anni '90 quando Telecom Italia lanciò l'incompiuto progetto Socrate, l'ambizioso piano di cablatura delle cit-

tà italiane. Ora dopo venti anni l'idea di quel disegno torna d'attualità, in altri modi e declinazioni: F2i, in tandem col socio Intesa Sanpaolo e supportata da Imi e Mediobanca come sponsor finanziari, ha messo sul piatto un'offerta da 436 milioni per Metroweb, valutandola 10 volte il margine operativo lordo. Della partita farà parte anche la società «cugina» Fastweb, principale affittuario della rete Metroweb, che rileverà una quota di minoranza della società guidata da Alberto Trondoli. «Abbiamo investito in Metroweb perché è la rete più avanzata che c'è attualmente in Italia - commenta a caldo il manager parlando al Sole 24

PROGETTI DI CRESCITA

Sembra ripreso il vecchio piano di cablatura delle città italiane. In vista nuove acquisizioni

e alleanze strategiche

Ore - e abbiamo anche fatto un affare perché in pratica l'abbiamo pagata 423 milioni di equity». Stirling Square e A2A, i due soci venditori che avevano chiamato Lazard e Rhino Capital per l'operazione, hanno accettato l'offerta di F2i-Intesa, preferendola a quelle del fondo francese Antin e della cordata **Clessidra-Wind-Vodafone** che pure avrebbero rialzato l'offerta nel fine settimana. Ma A2A non uscirà del tutto da Metroweb perché rimarrà azionista col 25%, dopo la conversione di un prestito. E proprio il legame con le municipalizzate è la chiave di volta della strategia di F2i. «Le utility - osserva Gamberale - hanno reti metropolitane di proprietà e che possono essere oggetto di uno spin-off: a noi interessano questi asset, i cavi dove già passa o dove faremo passare, la fibra ottica». Con la stessa A2A, di cui sarà socia in Metroweb, F2i inten-

de intavolare trattative per le reti di Brescia e Bergamo; mentre la partecipazione in **Mediterranea delle Acque**, consente di avere come interlocutore Iren e quindi puntare alle reti in fibra di Parma, Genova, Piacenza e Torino. «Non possiamo sperare di avere la potenza della Telecom di quindici anni fa, ma Metroweb può diventare l'avamposto per un polo della fibra ottica in città selezionate». La domanda di banda larga, che sembrava essere destinata al binario morto alcuni anni fa quando tutti puntavano sull'Adsl, è in continuo aumento. Nato nel 2007 e partito l'anno dopo, F2i ha ricalcato alla perfezione il cursus honorum del manager abruzzese: il fondo ha investito in energia (la rete gas Eon), trasporti (l'aeroporto di Napoli) e, ora, tlc. Il filo rosso in tutti i casi è stato quello di riportare sotto l'ombrello di «capitali istituzionali italiani quelle infrastrutture finite in mano straniera».

