



Rassegna Stampa

06 Febbraio 2023

Indice

"Così porteremo la fibra ottica in tutte le scuole della Lombardia"
veritaeaffari.it - 05/02/2023

3

veritaeaffari.it

"Così porteremo la fibra ottica in tutte le scuole della Lombardia"

[Mercati](#) , [Primo piano](#) Dom 05 febbraio 2023

Daniele Peli, Co-Founder e Amministratore Delegato di Intred: "In Italia mancano competenze digitali, cerchiamo ingegneri ma..."



La partita sulla rete pubblica o unica

Difficile parlare di telecomunicazioni, in questo momento, senza entrare nella partita che si sta combattendo sulla rete pubblica (o unica) e che vede coinvolti Cassa Depositi e Prestiti (secondo azionista di Tim e primo di Open Fiber), Vivendi (primo azionista di Tim), Governo e fondi internazionali, di sicuro Kkr e Macquarie ma potrebbe non essere finita qui. Ed è altrettanto difficile farlo prescindendo da quella pioggia di aiuti pubblici (Iva al 10%?, ancora voucher?, sussidi per l'energia?) rispetto ai quali il Governo ha messo addirittura su un tavolo ad hoc con tutti gli operatori del settore.

E così nella chiacchierata con **Daniele Peli, Co-Founder e Amministratore Delegato di Intred** il discorso non poteva che cadere su questi temi. Intred è una realtà regionale – fortissimo è il suo radicamento in Lombardia – in crescita e in salute. Cosa non scontata per chi lavora nel settore. Nella sostanza “posa” la rete in fibra ottica per pubblica amministrazione, clienti business e retail garantendo loro connettività in banda ultra larga, wireless, telefonia e servizi cloud. Con la quotazione del 2018 i suoi progetti di sviluppo hanno preso abbrivio in parallelo con il segno più sui conti di bilancio. Per dire, tra il 2021 e il 2022 i 7.300 chilometri di fibra messi a terra sono cresciuti fino a toccare quota 9 mila, mentre il fatturato che nel 2017 era di 14,8 milioni di euro si appresta a raggiungere (stime degli analisti) quota 45-46.

Che idea si è fatto della partita che si sta giocando sulla rete?



“Guardandola dall'esterno, ma ovviamente con l'interesse di chi è toccato dall'operazione, potrebbe sembrare che ci sia la volontà di aiutare l'ex Monopolista che ha accumulato negli anni un grosso debito. In concreto, la volontà pare quella di trovare una soluzione di sistema per salvaguardare un asset strategico importante per il Paese. Se poi mi chiede un parere sul tema della rete unica io non posso che partire da quello che vediamo nel quotidiano”.

Cosa vedete?

“Nelle aree bianche (le aree dove non c'è ritorno degli investimenti) opera Open Fiber grazie ai contributi pubblici e nessuno si sognerebbe di creare una nuova infrastruttura. Noi invece abbiamo investito soprattutto nelle aree grigie (centri di piccole-medie dimensioni) e parzialmente nelle nere (tendenzialmente le grandi città) cercando di anticipare i concorrenti sul tempo. Ecco, se mi metto dal punto di vista del cittadino mi sembra evidente che un doppio player possa soddisfare meglio le sue esigenze”.

Parliamo comunque di un settore ad alta concorrenza e che necessita di grandi investimenti. Proprio per questo il Governo sta lavorando su un pacchetto di aiuti.

Cosa servirebbe prioritariamente visto che la coperta delle coperture non è lunghissima?

“Se rifletto su quello che è successo in passato mi rendo conto che gli aiuti generalizzati, penso ai voucher, hanno poco senso. Sarebbero più proficui interventi mirati per spingere le tecnologie più avanzate. Si parla tanto di riduzione dell'Iva. Tagliare l'Iva al 5% solo sulle connessioni di ultima generazione, sulla rete FttH (connessioni a banda ultra larga fino alle abitazioni) garantirebbe un salto di qualità nel processo di digitalizzazione del Paese”.

Per digitalizzare il Paese serve la fibra. Per posare la fibra servono competenze specifiche. Anche secondo la vostra esperienza è difficile trovarle?

“Premessa, il lavoro di posa non è fatto in house, ormai nessuno lo fa più, ma è appaltato ad aziende esterne. Detto questo, anche noi vediamo che le società alle quali ci rivolgiamo fanno più fatica per mancanza di scavatori, tanto per fare un esempio, con la conseguenza che i lavori costano di più. Un capo squadra in questo momento guadagna oltre 3.000 euro netti al mese. Sappiamo anche che le gare indette dai grandi player spesso vanno deserte proprio per questo problema. Il punto però è che mancano competenze digitali a 360 gradi. C'è penuria soprattutto di ingegneri e noi in questo momento cerchiamo anche figure commerciali”.

Quante?

“L'organico è al momento composto da 180 dipendenti – età media è di 37,5 anni che si abbassa a 33 anni nel reparto tecnico – e vorremmo integrarlo a breve con altre 20 unità”.

**Che importanza ha avuto la Borsa nel vostro processo di crescita?**

“Dall'Ipo abbiamo raccolto circa 10 milioni di euro, ma l'aspetto economico per quanto rilevante non è il più importante se lei pensa che nel 2021 abbiamo speso solo per gli investimenti 21 milioni di euro e altri 18 sono stati investiti nel primo semestre del 2022. Il nostro obiettivo è quello di raggiungere con la fibra tutti i Comuni della Lombardia che hanno almeno un complesso scolastico. Oggi abbiamo raggiunto 2.400 scuole su 5.300”.

E la quotazione?

“La quotazione ci ha dato visibilità, ci ha fatto conoscere a livello internazionale – più del 50% dei nostri investitori sono istituzioni e fondi non italiani – e ci ha reso più ambiti anche dal punto di vista professionale. Lavorare in una società quotata ha un appeal diverso e come il calcio insegna (Intred è tra le altre cose sponsor di Atalanta e Como Calcio) le grandi squadre si costruiscono con i grandi giocatori”.

Si cresce anche con operazioni di M&A...

“L'acquisizione di QCOM Spa, operatore con sede a Treviglio in provincia di Bergamo, ci ha portato in dote circa 60 nuove professionalità e un fatturato di 11 milioni di euro, nel 2019 aveva un Ebitda (margine operativo lordo) del 7%, utilizzando la nostra rete ed ottimizzando i costi nel 2020 l'abbiamo portato al 27% e nel 2022 oltre il 40%”.

Insomma, avanti il prossimo.

“Per ora non c'è nulla di concreto, ma siamo sempre aperti a valutare tutte le possibilità...”.

Sempre e solo in Lombardia?

“Chiaro che in Lombardia si concentra la maggior parte del nostro business e quindi qualsiasi operazione potrebbe creare maggiori sinergie ed economie di scala. Detto questo siamo attenti anche a quello che succede nei territori limitrofi”.

Con il target della Pubblica amministrazione che sta diventando sempre più centrale.

“La PA è sicuramente uno dei nostri target di riferimento. Abbiamo importanti contratti in essere sia a livello nazionale con il Mise che a livello locale, stiamo collegando in fibra ottica molti municipi che spesso hanno ancora connessioni in rame con velocità non adeguate ai servizi che devono adempiere. Nel terzo trimestre del 2022 la Pubblica amministrazione rappresentava il 17% del fatturato, contro il 20% del retail, il 55% del segmento business e l'8% del wholesale (vendita della rete ad altri operatori). In futuro questo 17% è destinato a crescere e anche le prospettive del wholesale sono molto positive”.