

Il fondatore del gruppo: la cessione non è l'unica strada, potrebbero entrare altri partner

Scaglia: **FastWeb**, la mia quota scenderà

«Ma non dirò addio alla società. L'azienda è solida, servono però nuove strategie»

Prossima fermata, Londra. Il destino professionale di **Silvio Scaglia**, fondatore e presidente di **FastWeb**, è ormai definito. Ma prima c'è da gestire la transizione della società milanese di telecomunicazioni e internet: il passaggio dalla fase di *start up*, durata cinque anni, a quella dell'età matura. «Non ho affatto idea di sparire domani mattina - spiega Scaglia -. Se avessi voluto vendere il mio 25% lo avrei potuto fare facilmente, realizzando una bella plusvalenza. In Italia, in genere, si fa così: si vende dietro le quinte, si guadagna e poi si dà l'annuncio al mercato. Io la penso in modo diverso. Per me **FastWeb** è un po' come una figlia. Che è cresciuta rapidamente. Per il prossimo gennaio o febbraio sarà completata la rete, entro la prima metà dell'anno finirà il periodo di assorbimento di cassa e la società comincerà a realizzare flussi positivi. Finita la fase di *start up*, si tratta ora di guardare avanti e vedere quale struttura azionaria e finanziaria possa consentire di massimizzare il valore dell'azienda. **FastWeb** oggi è una società finanziariamente solida, che fattura un miliardo, con un debito di 310 milioni che significa appena una volta l'ebitda, con una posizione sul mercato di leadership o co-leadership nei servizi a banda larga in tutte le città italiane».

Tutto pronto per il suo addio?

«Intanto continuerò a lavorare insieme al board per completare questa fase. E, comunque, non dirò addio a **FastWeb**. Intendo semmai diminuire la partecipazione. Ho conferito il mio 25% alla finanziaria di famiglia per poter liberare risorse anche verso altre destinazioni».

Dopo che la famiglia Micheli ha ceduto l'ultimo 10% del capitale che deteneva, lei resta l'unico azionista di riferimento della società. L'altro 75% è in mano a fondi, prevalentemente inglesi e americani. E, secondo il «Financial Times», ci sarebbero 5 società di private equity pronte a investire. Come andrà a finire la partita **FastWeb?**

«Sono passate solo due settimane da quando abbiamo dato incarico di advisor a Deutsche Bank. Posso solo dire che stiamo esaminando tre ipotesi: che **FastWeb** continui come compagnia indipendente, che entri

qualcuno voglia comprarsi tutto. Direi che verso la primavera 2006 avremo un quadro chiaro».

L'anno scorso avevate quasi raggiunto un accordo con Wind. E anche nei giorni scorsi Naguib Sawiris, l'imprenditore egiziano che ha acquistato il gruppo ex Enel, ha confermato l'interesse per esaminare il dossier **FastWeb. Un altro nome che circola negli ambienti finanziari è quello di Tiscali. Qualcosa di vero?**

«Un anno fa abbiamo in effetti avuto colloqui con Wind. Ma ora tenderei a escludere tutte le chiacchiere che sento: da lì, così come da Tiscali, non credo possano arrivare proposte credibili».

Ci sarebbe poi Rupert Murdoch. O Bt, ma il gruppo britannico si è ufficialmente chiamato fuori.

«Difficile giudicare chi si chiama fuori in questo momento».

L'uscita di scena di Micheli, il progressivo ridimensionamento di Scaglia: non è un bel segnale per gli investitori che l'anno scorso sono corsi a sottoscrivere l'aumento di capitale da 800 milioni di **FastWeb.**

«Siamo ricorsi al mercato per avere le risorse per estendere la rete nel 45% del Paese. E lo abbiamo comunicato chiaramente, anche tappezzando le città di manifesti pubblicitari. Pensavamo di raggiungere l'obiettivo in due anni, invece ci stiamo arrivando in poco più di un anno, raggiungendo 8,5 milioni di famiglie».

Ora state partendo con il «wi-max». A cosa vi serve?

«E' essenziale per portare internet e telecomunicazioni nelle aree remote del Paese con investimenti sopportabili».

Sta già mettendo a punto il suo progetto in Gran Bretagna? Si parla di un fondo per nuove aziende hi-tech.

«Quello a cui intendo comunque dedicarmi sta all'incrocio fra *start up* di aziende e nuove tecnologie. E' quello che so fare meglio».

Londra resta comunque un punto fermo. Perché?

«Perché è la base migliore per allargare il mio orizzonte verso uno scenario internazionale. Ed è anche la più adatta per nuove esperienze tecnologiche. A Londra, poi, io ho un pezzo di famiglia».

Giancarlo Radice



PROGETTO INGLESE Il fondatore e presidente di **FastWeb** Silvio Scaglia

