



www.TIMValue.com

TIM S.p.A.

Al Consiglio di Amministrazione,

All'attenzione del Dottor Salvatore Rossi, Presidente del Consiglio di Amministrazione

Via Gaetano Negri, 1

20123 – Milano

Mail: telecomitalia@pec.telecomitalia.it

27 Ottobre 2023

OGGETTO: UN FUTURO DIVERSO PER TIM

- **LA RETE DI TIM DEVE RIMANERE IN MANI ITALIANE PER PROMUOVERE L'INNOVAZIONE, LA DIGITALIZZAZIONE DEL NOSTRO PAESE E GARANTIRE L'ESECUZIONE DEL PNRR**
- **AL POSTO DI VENDERE LA RETE, TIM DEVE DISMETTERE LE PROPRIE ATTIVITA' REGOLATE E CONSUMER PER TRASFORMARSI IN UN'AZIENDA TECNOLOGICA INFRASTRUTTURATA IN GRADO DI OFFRIRE SOLUZIONI DIGITALI A VALORE AGGIUNTO AI PROPRI CLIENTI BUSINESS E ALLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE GRAZIE ALLA PROPRIA RETE**
- **QUESTO PIANO ALTERNATIVO FAVORISCE LA CREAZIONE DELLA RETE NAZIONALE SOTTO LA GUIDA STRATEGICA DI CDP, PER DIFENDERE GLI INTERESSI DEGLI ITALIANI**
- **QUESTO PIANO ALTERNATIVO NON RICHIEDE FONDI AL GOVERNO**
- **QUESTO PIANO ALTERNATIVO RIPRISTINA UNA CORRETTA GOVERNANCE NEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE, COINVOLGENDO E ACCOGLIENDO TUTTI GLI STAKEHOLDER, RISPETTANDO LA STORIA DI TIM, VALORIZZANDO E SALVAGUARDANDO LA FORZA LAVORO E L'INDOTTO**
- **QUESTO PIANO ALTERNATIVO CREA VALORE PER TUTTI GLI AZIONISTI E, UNA VOLTA ATTUATO, IL PREZZO DELLE AZIONI POTREBBE TORNARE A 1 EURO E SI POTRÀ REINTRODURRE IL PAGAMENTO DEI DIVIDENDI AGLI AZIONISTI.**

Illustre Presidente Dottore Salvatore Rossi e membri del Consiglio di Amministrazione,

Merlyn Partners SCSp ("Merlyn"), fondo di investimento lussemburghese gestito da Merlyn Advisors Ltd. rappresenta (direttamente o in delega) un gruppo di azionisti di TIM S.p.A. ("TIM" o

1 | UN FUTURO DIVERSO PER TIM: LA RETE NON SI VENDE. SI CREA TECHCO, L'OPERATORE DI SERVIZI NON REGOLATI E A VALORE AGGIUNTO CHE CONIUGA NETCO E ENTERPRISECO. SI VENDE TIMBRASIL E TIMCONSUMER. SI RIPRISTINA LA GOVERNANCE. SI REALIZZA IL PNRR FAVORENDO LA RETE NAZIONALE IN TIM A GUIDA DI CDP



la “Società”) che alla data odierna detengono un ammontare di azioni ordinarie della Società inferiore alla soglia del 3%, rilevante per l’obbligo di comunicazione di legge.

Nel corso degli ultimi mesi, il fondatore di Merlyn, il Dottor Alessandro Barnaba ha supportato l’Ing. Stefano Siragusa nella redazione di un piano industriale per il rilancio di TIM alternativo a quello del Dottor Pietro Labriola.

Il piano alternativo redatto è allineato alla visione del Governo e massimizza il valore per tutti gli azionisti e stakeholder della Società salvaguardando l’occupazione, l’esecuzione del PNRR e gli interessi del Paese e dell’agenda digitale.

Questa partnership e il relativo piano industriale costituiscono l’iniziativa chiamata TIMValue.

TIMValue è profondamente convinta che TIM svolga un ruolo strategico in Italia e che sussista l’opportunità di creare valore coinvolgendo correttamente tutti gli stakeholder su un piano che eviti la liquidazione dell’asset più prezioso di TIM (la sua rete), rifocalizzi l’azienda su una delle sue attività principali (essere il motore dell’innovazione del Paese) rispettando tutti i dipendenti e la forza lavoro, salvaguardando l’indotto e le filiere nell’interesse di tutti gli italiani.

Proprio per la sua rete, TIM si distingue come una delle aziende più significative nel panorama internazionale delle telecomunicazioni: TIM identifica quella grande capacità tecnologica che rappresenta un motivo di orgoglio per l’Italia e il giusto riconoscimento globale per la Nazione.

A quasi 100 anni dalla sua fondazione, TIM rimane un asset strategico fondamentale per la prosperità di tutti gli italiani proprio perchè:

- fornisce direttamente connettività e accesso ai servizi di telecomunicazione a oltre 8 milioni di famiglie (circa il 40% della quota di mercato) e serve altri 11 milioni di famiglie affittando la propria infrastruttura ad altre società su base *wholesale*
- detiene circa il 30% della quota di mercato dei servizi di telecomunicazione mobile;
- è il motore della digitalizzazione del Paese in qualità di attore strategico nella rete in fibra del Paese, nel 5G e nella realizzazione di infrastrutture fisiche e digitali;
- è aggiudicatario primario del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza ("PNRR"), avendo ricevuto 12 miliardi di euro e 30 miliardi di euro complessivi a sostegno di altri attori del settore e del Paese;
- rappresenta la chiave di volta dello sviluppo tecnologico italiano, guidando l’innovazione che rende i nostri settori industriali competitivi sui mercati globali;
- contribuisce a circa l’1% del PIL italiano e ne abilita un ulteriore 15% attraverso i servizi a valore aggiunto e le soluzioni di connettività fornite ai propri clienti;
- impiega direttamente circa 40.000 dipendenti e sostiene altri 300.000 lavoratori attraverso l’occupazione indiretta e il subappalto. In totale, sono oltre 250.000 le famiglie che beneficiano del successo di TIM in tutta Italia e in quasi tutti i 7.901 Comuni del Paese;



- sostiene una base di fornitori composta da oltre 15.000 aziende, che generano un volume d'affari di oltre 7 miliardi di euro all'anno solo per le imprese e le famiglie italiane.

Sebbene dettagliare la ricca e pionieristica storia di TIM in Italia e nel mondo non rientri negli scopi di questa lettera, vogliamo evidenziare l'enorme rispetto che TIMValue nutre tanto per il valore storico dell'azienda, quanto per il duro lavoro e la passione dei suoi dipendenti che hanno contribuito da generazioni alla creazione e allo sviluppo di TIM e della sua rete che ora, incomprensibilmente, si vuole liquidare.

I dipendenti di TIM lavorano instancabilmente per garantire che il nostro mondo rimanga connesso, e noi siamo grati a tutti i dipendenti attuali e passati che hanno costruito questa grande azienda strategica nel corso dei suoi 100 anni, così come a tutti i fornitori e gli stakeholder che garantiscono un supporto quotidiano a TIM, aiutandola a compiere la sua missione nell'interesse del Paese.

Riteniamo infatti che sia venuto il momento di garantire che TIM esprima, senza vendere la sua rete, tutto il suo potenziale: TIM è l'attore chiave dell'esecuzione del PNRR e a essa spetta l'esecuzione del processo di digitalizzazione del Paese nell'interesse degli italiani e delle generazioni future sotto la regia del Governo.

Con queste premesse, Merlyn e, di conseguenza, TIMValue ha deciso di investire significativamente in TIM.

Non condividiamo il piano proposto dal Dottor Pietro Labriola

L'attuale progetto del Dottor Pietro Labriola di scorporare la rete creando la Network Company, NetCo, separata dal resto del business di TIM, ServiceCo, per poi venderla, è, a nostro avviso, sbagliato industrialmente, è estremamente vago e destabilizzante per il futuro di TIM per le seguenti ragioni:

- Il perimetro del carve out non è chiaro industrialmente e vago lato tecnico. Sarà soggetto a molteplici cambiamenti che impatteranno sulla valutazione di NetCo e ServiceCo oltre a nuocere al futuro del Paese e all'esecuzione del PNRR
- I tempi di esecuzione non sono chiari, comportano numerosi rischi rendendo, quindi, l'offerta fortemente soggetta al rischio di fallimento. Tutti gli azionisti, gli stakeholder e i dipendenti continueranno a vivere una fase di attesa con conseguenze imprevedibili sulla stabilità finanziaria di TIM, sull'occupazione e sull'esecuzione del PNRR;
- Riteniamo che il valore della rete superi l'attuale valutazione offerta di KKR e la vendita della rete a questi prezzi distrugga valore per tutti gli azionisti
- Gli impatti industriali e finanziari a lungo termine sia sulla NetCo che sulla ServiceCo non sono stati presentati al mercato, né spiegati adeguatamente, inclusi gli MSA (Master Service Agreement) tra le parti, che hanno una chiara implicazione sulla sostenibilità a lungo termine



e sulla protezione della forza lavoro della ServiceCo;

- La valutazione attuale della rete, la sostenibilità finanziaria di ServiceCo inclusa la sua capacità di affrontare i problemi di debito a lungo termine -il debito che rimarrà in ServiceCo, ossia ciò che resterà di TIM dopo la vendita della rete. Riteniamo che esista un rischio molto elevato che la ServiceCo diventi "la nuova Alitalia" per i suoi azionisti, per i dipendenti, per l'indotto, per il Governo e in ultima analisi per tutti i contribuenti italiani;
- La governance futura di NetCo è vaga, così come non è chiaro come verranno raggiunti gli obiettivi del PNRR, ma sicuramente gli interessi del Paese saranno messi in secondo piano
- Anche se tecnicamente realizzabile ed eseguibile, ipotesi alla quale noi non crediamo, il progetto richiederà un procedimento lungo e incerto per ottenere l'approvazione finale da parte dell'AGCOM, compresa l'analisi del mercato, l'approvazione delle autorità antitrust e l'esame della Commissione per gli aiuti di Stato;

Finché tutto ciò non sarà definito e chiarito, il futuro di TIM rimarrà incerto e l'azienda dovrà affrontare enormi conflitti di governance. I dipendenti ne soffriranno. I fornitori ne soffriranno. Il Paese ne soffrirà.

Il prezzo delle azioni in tale incertezza rimarrà basso.

Gli interessi di tutti gli azionisti devono essere preservati: la nostra Azienda si deve focalizzare sull'aumentare il valore dei propri asset, inclusa la rete, implementando un piano di rilancio che verrà qui nel seguito descritto. Il potenziale di creazione di valore previsto dal nostro piano è significativamente superiore all'attuale proposta di KKR.

L'attuale piano è estremamente divisivo, ignora in toto la volontà degli azionisti, crea problemi di governance, non salvaguarda la forza lavoro, ma, soprattutto, mette a rischio gli obiettivi del Paese

- Manca completamente della capacità di allineare i principali azionisti e di conciliare gli interessi del mercato e quelli del sistema Paese, che possono e dovrebbero procedere insieme
- Non riconosce appieno il valore storico, industriale e economico della rete di TIM come asset strategico e unico chiamato, nell'interesse del Paese, a garantire la digitalizzazione del Paese;
- Richiede al Governo italiano di investire una grande quantità di denaro in un progetto di cui non avrà il controllo e che lo vedrà in un ruolo secondario rispetto ad un altro azionista come KKR con la maggioranza assoluta di NetCo.
- È talmente divisivo che ci sono già divergenze tra i futuri azionisti di NetCo nonostante NetCo non sia ancora stata costituita
 - o Il governo italiano vuole, giustamente, preservare gli investimenti sulla rete e la stabilità industriale di Tim, salvaguardando l'occupazione e l'indotto,
 - o KKR vuole garanzie sui ritorni sul proprio investimento finanziario e tempi certi per tali ritorni chiedendo, quindi, un'aggressiva politica finanziaria che penalizzerà la



capacità di investimento di Tim e una, successiva, vendita al Paese a un prezzo elevato pagato da tutti i contribuenti.

- Comporta per TIM la perdita del ruolo di motore della digitalizzazione del Paese.
 - o La vendita di NetCo a un investitore privato straniero elimina la capacità del Governo italiano di influenzare l'agenda quotidiana, indipendentemente dal fatto che il Governo rimanga un investitore di minoranza rilevante tramite, anche, Golden Power. Ciò renderà quindi impossibile garantire che TIM continui ad essere il motore della digitalizzazione del Paese;
 - o In nessun Paese paragonabile all'Italia si è assistito a una separazione della rete dai servizi con una proprietà distinta delle parti del business
 - o La creazione di una rete nazionale sotto la guida strategica di CDP (e quindi sotto la visione del Governo) è una priorità strategica per il Paese, che richiede che CDP abbia il ruolo da protagonista, e non da "osservatore"
- TIM è un attore strategico per l'esecuzione dei piani del PNRR, soprattutto attraverso la NetCo. Senza il suo diretto controllo, si verificheranno necessariamente pesanti conseguenze sulla capacità del Paese di accedere ai fondi ad esso destinati;
- La NetCo diventerà una società interamente controllata da un investitore privato straniero con obiettivi di rendimento molto elevati nel breve termine, che non avrà molti incentivi a realizzare ciò di cui il Paese ha bisogno nel lungo termine, inclusi il raggiungimento degli obiettivi del PNRR, la digitalizzazione delle imprese e la salvaguardia della forza lavoro; obiettivi che, se perseguiti, creerebbero invece grande valore per il Paese e gli azionisti di lungo periodo.

Ci troviamo in un momento epocale nella storia di TIM, un momento in cui vengono prese decisioni di allocazione di capitale che impatteranno definitivamente il futuro della nostra azienda. Ma nel caso di TIM, non si tratta solo di un'azienda. Si tratta dell'Italia, del progresso di un intero Paese e della sua capacità di continuare a innovare e guardare al futuro con gli occhi di un leader, preservando nel contempo il suo patrimonio costruito in 100 anni di storia.

TIMVALUE CREDE FERMAMENTE CHE ESISTA UN FUTURO ALTERNATIVO PER TIM

Crediamo fermamente che il nostro Paese e tutti gli italiani meritino di mantenere la proprietà di tutta la rete di TIM - incluso Sparkle e FiberCop -, ed è per questo motivo che abbiamo dettagliato in questa lettera un piano alternativo.

L'alternativa industriale che proponiamo in questa lettera è in grado di rispondere alle esigenze strategiche del Paese ed è capace di creare valore tramite la generazione di flussi di cassa necessari per risolvere il problema del debito e ridurre la leva finanziaria.

L'alternativa industriale che proponiamo non prevede la liquidazione della rete gettando via 100



anni di storia italiana.

L'alternativa qui descritta e la sua opportunità unica di creazione di valore sono a beneficio di tutti gli azionisti, del Paese, dei dipendenti e dell'indotto.

TIMValue è determinata ad attivare e realizzare il piano alternativo, ma il suo primo obiettivo è quello di promuovere una migliore governance nel Consiglio di Amministrazione di TIM per il bene di tutti gli azionisti, inclusi i principali azionisti della Società, Vivendi e CDP.

Il nostro piano, inoltre, favorisce e promuove la partecipazione di tutti gli attuali stakeholder, tra cui KKR, Macquarie e OpenFiber, ed è aperta ad accogliere tutti quelli futuri che hanno già esaminato il dossier o sono disposti a esaminarlo nell'interesse della Società e del Paese.

Il nostro piano alternativo si propone di creare una rete nazionale di telecomunicazioni, che abbracci TIM e OpenFiber, privata delle aree nere, dentro TIM e con CDP quale azionista di riferimento, consentendo al Governo italiano di avere la guida strategica della rete nazionale senza la necessità che il Governo spenda denaro pubblico in un periodo così critico per il Paese.

TIMValue non ha avuto accesso ad alcuna informazione confidenziale, pertanto il piano si basa esclusivamente su un'approfondita analisi esterna delle dinamiche di mercato e dei dati pubblici, tra cui i deludenti risultati semestrali di TIM annunciati il 2 agosto 2023, che hanno determinato il forte calo del prezzo del titolo il 3 agosto stesso.

PUNTI PRINCIPALI DEL PIANO ALTERNATIVO DI TIMVALUE

1. **Mantenere NetCo e tutta la rete in TIM.** Il Paese ha bisogno e merita di mantenere il controllo di tutta la rete di telecomunicazioni, incluso Sparkle e FiberCop, e ne deve preservare l'interesse perché la rete è uno dei nostri asset più strategici. La rete, nella sua interezza, è lo strumento a servizio del Governo per raggiungere i seguenti obiettivi:
 - a. Promuovere l'innovazione;
 - b. Accelerare la digitalizzazione del Paese;
 - c. Garantire il raggiungimento degli obiettivi del PNRR e la ricezione dei fondi;
 - d. Aiutare le PMI italiane a crescere e a competere meglio nell'arena globale;
 - e. Proteggere la forza lavoro e la sostenibilità dell'intero settore
2. **Creare TechCo.** TechCo, la nuova TIM, sarà un'azienda italiana con ambizioni globali che integrerà efficacemente gli attuali asset di NetCo e le competenze di EnterpriseCo, il know-how, le relazioni con i clienti, gli ecosistemi dei fornitori e società partecipate come Olivetti, Telsy, Noovle e le relative infrastrutture connesse come i data center e i contratti PSN. La nuova TIM, focalizzata sulla sua infrastruttura capace di offrire esclusivamente servizi non regolamentati, è denominata nel nostro piano TechCo per evidenziare chiaramente la nuova visione strategica



di TIM in opposizione a una semplice cessione di NetCo. TechCo avrà l'ambizione di diventare il partner di riferimento del Paese per supportare la Pubblica Amministrazione e le aziende italiane nel loro percorso di trasformazione digitale. Gli attuali asset retail di TIM saranno ceduti, e TechCo si concentrerà solo sul segmento business e sull'offerta di servizi non regolamentati, evitando, così, di competere in qualsiasi segmento consumer. Nel mercato regolamentato, invece, TechCo agirà come puro wholesaler, servendo tutti gli operatori in modo equivalente (equivalence of input), risolvendo, così, a priori, la maggior parte delle tematiche antitrust. TechCo sarà anche il principale attore responsabile della realizzazione dei piani PNRR a livello nazionale, rispettandone i tempi e il budget. Grazie al chiaro posizionamento strategico, TechCo agirà come punto di aggregazione di mercato (trasformandosi da potenziale preda a predatore) nel settore dell'ICT, dei servizi a valore aggiunto e dell'edge computing, consentendo all'azienda e al Paese di raggiungere la scala necessaria per competere anche in Europa

3. **Creare la rete unica a guida CDP in TechCo senza alcuna richiesta di investimento da parte del Paese:** Verrà favorita la creazione della rete nazionale di telecomunicazioni dentro TechCo e con CDP quale azionista di riferimento, consentendo al Governo italiano di avere la guida strategica della rete nazionale senza la necessità di spendere denaro pubblico in un periodo critico per il Paese. Idealmente ciò dovrebbe avvenire con il contributo in natura di OpenFiber, privata delle aree nere per evitare a priori tematiche di antitrust, in Telecom Italia, facilitando, quindi, l'aumento della quota di CDP in Telecom Italia. Anche Macquarie e KKR sarebbero incoraggiati a fare lo stesso, contribuendo in natura le rispettive quote in OpenFiber, privata delle aree nere, e Fiberco in Telecom Italia. Ciò consentirebbe loro di valutare correttamente i loro investimenti sostenendo, al contempo, questa iniziativa di importanza strategica per il Paese. Diventare azionisti di un'azienda quotata offrirà loro l'opportunità in futuro di monetizzare più facilmente il loro investimento o rimanere azionisti stabili di un'azienda con un futuro brillante. Le aree nere di OpenFiber potranno essere cedute facilmente perché sono un asset appetito dal mercato
4. **Ristrutturare, scorporare e vendere TIMConsumer.** TIMConsumer sarà ristrutturata, riposizionata come piattaforma digitale per i clienti e, una volta sostenibile, scorporata e venduta. Le discussioni con i potenziali acquirenti inizieranno immediatamente, con l'obiettivo di accelerare il processo e ridurre l'onere del debito il più rapidamente possibile, ma di garantire che il processo di ristrutturazione sia finalizzato a creare l'insieme di attività più appetibili in base ai desideri dei potenziali acquirenti
5. **Vendere TIM Brasil.** La partecipazione in TIM Brasil, benché di grande valore, non è strategica. La vendita di TIM Brasil, al giusto prezzo, sarà uno strumento importante per finanziare la trasformazione della Società e il turnaround di TIMConsumer
6. **Lasciare TechCo quotata in borsa e, poi, rinominarla Telecom Italia**



Il piano alternativo proposto da TIMValue ha chiari punti di forza

- Si concentra esclusivamente sul contenuto industriale, finalizzato alla valorizzazione dei principali asset della Società anziché alla loro liquidazione, preservando le competenze, salvaguardando la forza lavoro, e consentendo, quindi, la ristrutturazione del capitale che crei le condizioni necessarie per la sostenibilità del debito in modo naturale
- Garantisce il raggiungimento degli obiettivi di breve termine e la continuità dei piani di sviluppo infrastrutturali. Considera il PNRR prioritario e ottiene stabilità a lungo termine della Società per garantire gli obiettivi di digitalizzazione del Paese e proteggere la forza lavoro e tutto l'indotto
- È un'operazione di mercato, trasparente al mercato, eseguita sul mercato e non può in alcun caso essere definita un aiuto di Stato;
- Elimina tutte le questioni legate alla definizione del perimetro di NetCo e le successive analisi e valutazioni da parte di AGCOM.
- Non è soggetto ad alcun controllo da parte dell'Antitrust della Commissione sugli aiuti di Stato.

Riteniamo che questo piano alternativo sia coerente e pienamente allineato alle esigenze del Paese e alle richieste del Governo, oltre che pienamente conforme alla visione del Governo riassunta nel MoU firmato il 10 agosto 2023 e nei successivi decreti firmati il 29 agosto 2023.

Alla luce di quanto sopra, e in qualità di azionisti della Società, ci siamo sentiti in dovere di scrivere a questo Consiglio di Amministrazione per evidenziare il fatto che un'alternativa esiste, e che abbiamo anche la giusta leadership per attuarla.

Siamo convinti che il piano di TIMValue possa generare un valore significativo per gli azionisti e allo stesso tempo garantire un futuro più luminoso per tutti gli stakeholder.

Le prospettive del nostro piano vanno oltre i deludenti risultati attuali e, soprattutto, non richiedono la liquidazione della rete, l'asset più strategico e prezioso dell'azienda.

TIMValue ritiene che un team di gestione efficace e competente, che abbiamo già identificato, nell'arco di 24 mesi attraverso una serie di iniziative concrete, possa estrarre valore per un EBITDA aggiuntivo di circa 1 miliardo di euro e una generazione di cassa di circa 500 milioni di euro, oltre a ripagare il debito vendendo la parte retail di TIM Consumer e TIM Brasil.

Questo piano, una volta realizzato, potrebbe portare il prezzo del titolo TIM oltre 1 euro per azione nei prossimi 24 mesi e porrà le basi per la ripresa del pagamento dei dividendi agli azionisti.

Realizzare un piano del genere richiede una chiara leadership.

Siamo veramente delusi dai risultati conseguiti, finora, dal Dottor Pietro Labriola.



La visione di TIM presentata dal Dottor Pietro Labriola a marzo 2022, e successivamente a luglio 2022, non è stata realizzata e le scadenze presentate al mercato, soprattutto inerenti agli obiettivi del PNRR, sono stati disattesi: il tutto ha notevolmente peggiorato la già precaria situazione industriale e finanziaria di TIM, senza considerare la sua percezione nel mercato, come riflesso dall'andamento del corso azionario.

Riteniamo il Dottor Pietro Labriola tra i maggior responsabili dell'aggravio della situazione di TIM per i seguenti motivi:

- Sotto la sua guida, è stato distrutto un enorme valore per gli azionisti, con il prezzo delle azioni che è sceso da €0,45, al momento della sua nomina fino a €0,16: il mercato non ha compreso e non comprende ancora la sua visione. L'attuale rimbalzo, sempre inferiore del 50% circa rispetto al momento in cui si è insediato, è dovuto esclusivamente alla speculazione legata alla vendita infausta della rete e non si basa su un cambiamento di sentiment. Nello stesso periodo STOXX Europe 600 è stato pressoché piatto.
- Nessun piano di ristrutturazione concreto è stato lanciato: gli investimenti sono stati significativamente ridotti, la generazione di cassa è peggiorata e il debito è aumentato: l'indebitamento netto è salito da 22.164b€ nel Q3 2021 a 26.163b€ in Q2 2023, un aumento del 18%, mentre la generazione di cassa si è ridotta al punto di diventare negativa passando da +460m€ a -167m€ nello stesso periodo. La situazione è critica soprattutto nel settore Consumer, altamente competitivo, come chiaramente evidenziato dai dati presentati il 2 agosto 2023. I ricavi da servizi si sono contratti del 5%, l'EBITDA di oltre il 14%, e tutti gli altri indicatori inclusa la quota di mercato, la qualità della rete stanno crollando. TIMConsumer deve essere sostenibile per essere separata e non annichilita per facilitarne la cessione. Se la vendita della NetCo procederà come previsto dal Dottor Pietro Labriola, ciò che rimarrà di TIM sarà un'azienda zombie, senza la capacità di competere e destinata, quindi, a fallire a causa del suo enorme debito
- Gli interessi di tutti gli azionisti non sono bilanciati. I disaccordi tra gli azionisti si sono ulteriormente intensificati a causa del suo comportamento inappropriato, della sua visione industriale poco chiara e della sua gestione delle relazioni tra gli stessi fino al punto di compromettere i piani industriali di TIM con continui cambiamenti di direzione strategica
- Non si sono raggiunti gli obiettivi promessi del PNRR. Questi, invece, sono stati sacrificati per cercare di aumentare la generazione di cassa, un indicatore chiave di prestazione che, purtroppo, è stato nuovamente non rispettato. Si è ulteriormente distrutto valore per gli azionisti di TIM, sia perché sarà necessario pagare penali, ma ha, sfortunatamente, perché si eroso il patrimonio e la reputazione di TIM come azienda affidabile, senza rispettare la dedizione dei suoi dipendenti e fornitori. I continui ritardi nell'esecuzione del PNRR stanno colpendo la vita di milioni di italiani che si sono affidati a TIM per essere connessi, come promesso dal Governo.

TIMValue ritiene che il Dottor Labriola non stia attuando un piano di creazione di valore, come chiaramente riflesso dal prezzo delle azioni di TIM, ma stia estraendo risparmi unicamente dalla



forza lavoro di TIM attraverso una serie di riduzioni salariali e licenziamenti che stanno distruggendo il patrimonio strategico di TIM: il know-how e la passione dei dipendenti di TIM oltre che la dedizione dei fornitori.

Nonostante la deludente performance, il pacchetto di compensi del Dottor Pietro Labriola, nel 2022, è stato di €3,6 milioni, che è circa 100 volte il salario medio di un dipendente di TIM. Tutto ciò mentre il Dottor Pietro Labriola sta chiedendo sacrifici ai dipendenti e ai fornitori e delude gli italiani che stanno patendo i ritardi nell'esecuzione del NRRP e non possono beneficiare della connessione a banda larga ad alta velocità che è stata promessa loro dal Governo.

Anche se gli azionisti non hanno autorizzato il mastodontico piano di incentivi triennali del Dottor Pietro Labriola, del valore di ben €25,8 milioni oltre al suo stipendio, lo stesso ha deciso di non cambiare il corso delle sue azioni e ha proseguito per la sua strada, chiedendo ulteriori sacrifici ai dipendenti mentre continua a non rispettare gli obiettivi del PNRR, come ha dovuto ammettere il 2 agosto 2023 e vedremo con i risultati che verranno presentati 8 Novembre 2023 se avrà recuperato.

Le azioni recenti del Dottor Pietro Labriola, volte a creare un modo legale per evitare di sottoporre a votazione degli azionisti in assemblea quella che potrebbe rappresentare la decisione più rilevante mai presa da TIM -la vendita della NetCo-, sono semplicemente irrispettose della giusta governance di un'azienda che ha 100 anni di storia.

In assenza di una decisione del Governo di esercitare specificamente la Golden Power in proposito, i proprietari dell'azienda sono gli azionisti e la decisione di vendere o mantenere la rete, la parte più importante dell'azienda, dovrebbe essere loro e solo loro.

Il ruolo degli azionisti è ancora di più necessario, in questo caso, in cui la vendita della NetCo condannerebbe ciò che rimane di TIM a una morte lenta ma certa, avendo eliminato qualsiasi futuro potenziale.

Queste azioni danneggeranno non solo gli azionisti ma anche tutte le altre parti interessate che saranno coinvolte o si troveranno di fronte a ciò che rimarrà di TIM.

Come si può evincere dalla documentazione allegata, l'alternativa proposta da TIMValue è realizzabile, ha una chiara tempistica, un chiaro scopo, un chiaro perimetro industriale e tecnologico, preserva l'integrità della rete, evita disgregazioni ed è studiata per realizzare gli ambiziosi obiettivi del PNRR e preparare la strada per la creazione di una rete nazionale sotto il controllo di CDP, garantendo così la proprietà saldamente nelle mani del Governo che rappresenta tutti gli italiani.

L'esecuzione di questo piano richiede una leadership adeguata, e TIMValue ha nell'ing. Stefano



Siragusa il candidato che può eseguire operativamente questo piano. Egli ha il giusto background, le competenze e la motivazione per guidare efficacemente la Società in questo percorso alternativo.

Incoraggiamo pertanto il Consiglio di Amministrazione di TIM a rimuovere il Dottor Pietro Labriola dal ruolo di Amministratore Delegato e a intraprendere tutte le azioni necessarie per cooptare l'Ing. Stefano Siragusa il prima possibile nel Consiglio di Amministrazione e a nominarlo Amministratore Delegato per guidare la Società nell'esecuzione del piano

Qualora il Consiglio non adotti alcuna iniziativa, TIMValue valuterà la sussistenza delle condizioni economiche e di mercato per aumentare tale partecipazione, come sopra detenuta, leggermente al di sopra del 5%, previo ottenimento delle prescritte autorizzazioni governative in tema di golden power. A seguire, verrebbe presentata al Consiglio una richiesta di convocazione dell'assemblea da tenersi al più presto. A tale assemblea, ovvero se possibile ad altra assemblea che venisse nel frattempo convocata, TIMValue chiederà agli azionisti di deliberare la revoca dell'amministratore Dottor Pietro Labriola e la nomina dell'Ing. Stefano Siragusa come nuovo amministratore, proponendo di attribuirgli le medesime deleghe.

In allegato a questa lettera, troverete ulteriori dettagli sul nostro piano, sui prossimi passi che prevediamo e una descrizione di chi siamo.

Vi ringraziamo in anticipo per il tempo e la considerazione che vorrete dedicare a questa proposta concreta scritta nell'interesse del Paese, dei dipendenti di TIM, dei suoi fornitori. Il piano di TIMValue ha come obiettivo quello di ristabilire la giusta governance in TIM per risolvere in modo industriale - ovvero tramite la generazione di flussi di cassa - il problema del debito e della leva finanziaria, e non in modo puramente finanziario - ovvero con la liquidazione della rete che da 100 anni è degli italiani - favorendo, al contempo, la creazione della rete nazionale di telecomunicazioni con CDP quale azionista di riferimento ovvero sotto la guida salda del Governo italiano senza richiedere che il Governo spenda denaro pubblico in un periodo così critico per il Paese.

TIMValue si augura di lavorare in modo collaborativo con il Consiglio di Amministrazione di TIM nelle prossime settimane

Cordiali saluti

Alessandro Barnaba
Founding Partner

Merlyn Advisors Ltd

Stefano Siragusa
Founding Partner

RN Capital Partners



APPENDICE

- 1. IL PIANO TIMVALUE RISPONDE ALLE ESIGENZE DEL PAESE ED È ALLINEATO ALLA VISIONE DEL GOVERNO**
- 2. IL PIANO FAVORISCE LA PARTECIPAZIONE DI TUTTI STAKEHOLDER ATTUALI E FUTURI NELL'INTERESSE DEL PAESE E PROMUOVE LA CREAZIONE DELLA RETE NAZIONALE A GUIDA CDP SENZA RICHIEDERE ALCUN FINANZIAMENTO DA PARTE DEL GOVERNO**
- 3. SI CREA VALORE PER TUTTI GLI AZIONISTI**
- 4. IL DOTTOR LABRIOLA È IN ADATTO A REALIZZARE IL PIANO TIM VALUE**
- 5. RISTABILIRE LA GIUSTA GOVERNANCE IN TIM**
- 6. TIMVALUE, CHI SIAMO**



1. SEZIONE 1 – IL PIANO TIMVALUE RISPONDE ALLE ESIGENZE DEL PAESE ED È ALLINEATO ALLA VISIONE DEL GOVERNO

- 1. MANTENERE NETCO E TUTTA LA RETE IN TIM: IL NOSTRO PAESE HA BISOGNO E MERITA DI MANTENERE IL CONTROLLO DI TUTTA LA RETE DI TELECOMUNICAZIONI – INCLUSO SPARKLE E FIBERCOP-, E DEVE PRESERVARNE L'INTEGRITÀ POICHÉ È UNO DEI SUOI ASSET STRATEGICI PIÙ IMPORTANTI**
- 2. SI DEVE CREARE TECHCO, LA NUOVA TIM, UN'AZIENDA ITALIANA CON AMBIZIONI GLOBALI FOCALIZZATA SULL'OFFERTA DI SERVIZI NON REGOLAMENTATI E SOLUZIONI TECNOLOGICHE ALL'AVANGUARDIA GRAZIE ALLE SINERGIE UNICHE TRA SUA RETE E IL KNOW-HOW, ASSET E COMPETENZE DI ENTERPRISECO.**
- 3. TECHCO NON COMPETERÀ IN ALCUN SEGMENTO CONSUMER E USCIRÀ DA TUTTE LE ATTIVITÀ RETAIL.**
- 4. TIM CONSUMER UNA VOLTA RISTRUTTURATA SARÀ VENDUTA**
- 5. SI VENDERÀ TIM BRASILE PER FINANZIARE LA RISTRUTTURAZIONE DI TIMCONSUMER E IL PIANO TIMVALUE**
- 6. TECHCO GARANTIRÀ IL RISPETTO DEGLI OBIETTIVI DEL PNRR NELL'INTERESSE DEL PAESE**
- 7. TECHCO RESTERÀ QUOTATA IN BORSA E VERRÀ RINOMINATA TELECOM ITALIA**

Il Governo italiano, giustamente, è determinato a garantire che il nostro Paese e tutti gli italiani mantengano, perché se lo meritano, la proprietà della rete di TIM, come chiaramente dichiarato nei decreti firmati il 28 agosto 2023.

TIMValue condivide pienamente la visione del Governo italiano e ritiene che sin dall'inizio, 100 anni fa, e lungo tutta la sua storia, la rete di TIM sia stata intrinsecamente italiana e debba rimanere tale anche in futuro.

In piena sintonia con la visione del Governo, TIMValue considera la proprietà della rete, tutta incluso Sparkle e FiberCop, integra, a guida italiana, l'elemento nevralgico per lo sviluppo digitale del Paese.

Solo attraverso lo sviluppo e l'uso efficace ed efficiente della rete, il Paese può raggiungere i suoi ambiziosi obiettivi di innovazione:

- Solo con una rete in mani italiane, solide e stabili, è possibile garantire il rispetto dei target del PNRR in termini di tempistica, budget e aspettative di valore. Il raggiungimento di questi obiettivi e l'ottenimento dei relativi fondi sono di primaria importanza per garantire un accesso affidabile, efficiente e moderno ai servizi di telecomunicazione per tutti gli italiani, indipendentemente da dove vivano, che siano in aree urbane, suburbane o rurali.
- L'innovazione tecnologica e digitale sia della Pubblica Amministrazione, compresa la sfida del PSN, sia dell'intero settore industriale italiano, si basa su una rete di telecomunicazioni efficiente e costantemente aggiornata, progettata rispondendo a obiettivi strategici Paese da un team di provata competenza nell'interesse di tutti gli italiani.



Pertanto, la nostra visione del futuro di TIM è distinta e contrasta nettamente con quella proposta dal Dottor Labriola: la rete di TIM, con tutti i suoi asset inclusi Sparkle e FiberCop, devono rimanere un bene per tutti gli italiani sotto il controllo di CDP e, quindi, saldamente nelle mani del Governo italiano.

La futura Telecom Italia, che noi abbiamo chiamato TechCo, dovrà sfruttare la sua infrastruttura unica per diventare, tramite la gestione coordinata di EnterpriseCo, il motore dello sviluppo digitale del Paese -come lo è stato in passato, contribuendo al boom economico dell'Italia collegando le persone tramite le sue linee telefoniche in rame-, in grado di fornire soluzioni avanzate a valore aggiunto nel campo ICT, cloud e sicurezza a tutti gli attori del tessuto produttivo italiano, che siano questi attori della Pubblica Amministrazione, o piccole e medie imprese o grandi società nazionali a respiro anche globale.

Il Paese, i cittadini e il tessuto produttivo nel suo complesso ha bisogno di un campione nazionale a vocazione internazionale che possa fornire loro le soluzioni digitali necessarie per competere a livello locale o internazionale e, al contempo, fornire, a tutti i cittadini, servizi più efficienti in modo moderno e sicuro.

TechCo sarà anche il principale attore nell'infrastruttura responsabile per la realizzazione dei piani di copertura in fibra a livello nazionale e delle coperture dei distretti produttivi, come previsto anche nel PNRR, rispettando, differentemente da quanto accade ora, i tempi e budget.

TechCo, la nuova TIM saprà integrare efficacemente le competenze esistenti di NetCo e EnterpriseCo – incluse tutte le partecipate tra cui Olivetti, Noovle, Telsy ...-, il know-how, i rapporti con i clienti, gli ecosistemi dei fornitori e gli asset come i data center.

Per questo abbiamo chiamato TechCo, questa nuova TIM, per evidenziare chiaramente la nuova visione strategica in opposizione a quella di una semplice NetCo attualmente proposta.

TechCo garantirà un accesso rapido e affidabile ai servizi di telecomunicazioni per tutti gli italiani e i settori industriali, come previsto nel PNRR.

TechCo punterà a diventare il partner di scelta nel supportare la Pubblica Amministrazione e le aziende italiane nella trasformazione digitale aiutandole nel loro sforzo di acquisire dati da tutte le fonti, analizzare gli stessi per ottenere informazioni utili e agire di conseguenza.

Con IDC che prevede che la spesa per l'edge computing supererà i 300 miliardi di dollari entro il 2026, è chiaro che l'innovazione aziendale sta avvenendo sull'edge della rete. L'edge computing e le sue piattaforme a bassa latenza saranno il game changer per l'industria delle telecomunicazioni e la chiave per garantire crescita del fatturato e dei margini a beneficio anche dell'indotto, riequilibrando, quindi, la suddivisione dei profitti con gli attuali operatori over-the-top (OTT).



In questo scenario di trasformazione del settore telecom, TechCo sarà il principale attore e, soprattutto attore italiano, in grado di guidare la prossima ondata di innovazione e crescita.

Attraverso la sua rete senza pari in Italia, TechCo combinerà le capacità di edge cloud e ICT per portare la potenza di calcolo e lo storage più vicino ai dispositivi che generano e gestiscono i dati.

TechCo permetterà a tutti i settori industriali italiani di raccogliere informazioni di mercato in tempo reale e dati in modo rapido ed efficiente da molteplici fonti e utilizzare questa conoscenza unica per differenziarsi, competere e vincere a livello globale.

TechCo, focalizzata sulla gestione dell'infrastruttura e su servizi non regolamentati e soluzioni all'avanguardia in campo ICT, agirà come puro operatore all'ingrosso garantendo un accesso equo e in equivalenza (equivalence of input) a tutti gli altri operatori del settore (OLO) che serviranno autonomamente i segmenti retail.

L'uscita di TechCo dal mercato retail potrà consentire al regolatore di rimuovere tutte le attuali restrizioni sull'azienda, liberando, così, ulteriore valore aggiuntivo per tutti gli stakeholder.

Sul fronte della rete, l'esecuzione dei programmi del PNRR, nel rispetto dei tempi e del budget, permetterà la dismissione (decommissioning) delle linee in rame nel Paese, specialmente nelle aree bianche e grigie, accelerando così l'adozione della fibra, che permetterà di accelerare la penetrazione delle nuove soluzioni e servizi digitali.

Questo chiaro focus sull'infrastruttura e sulle soluzioni all'avanguardia potrebbe, ma non è certo ad ora, consentire a TechCo di poter beneficiare di un quadro normativo che possa prevedere una remunerazione basata sugli asset (RAB Scheme), simile a quello di Terna e SNAM, garantendo, quindi, stabilità nelle previsioni di flusso di cassa necessarie a consentire un accesso molto più efficiente al capitale.

TechCo, grazie al suo chiaro focus strategico e posizionamento industriale, agirà come un aggregatore di mercato (passando dal ruolo di preda a quello di potenziale predatore) nello spazio dell'ICT, dei servizi a valore aggiunto e dell'edge, consentendo all'azienda di raggiungere la scala necessaria a svolgere un ruolo di primo piano anche in Europa.

La presenza internazionale di TechCo, tramite Sparkle, che è già considerata strategica e inalienabile, consentirà anche a TechCo di crescere al di fuori dell'Italia e di diventare un importante partner per competere con giganti del software come Microsoft o Google, attori dell'hardware come Apple o leader dell'e-commerce come Amazon, che hanno tutti allargato i loro mercati originali ed è entrati nell'industria delle telecomunicazioni.



L'ampia portata strategica di TechCo sarà un ulteriore motore di crescita internazionale per i settori industriali italiani e l'indotto composto da molteplici PMI che necessitano di una guida per accedere e competere nei mercati globali.

Riteniamo che una tale trasformazione creerà valore per tutti gli azionisti, ma soprattutto permetterà al Paese di beneficiare, finalmente, delle sinergie tra la rete di TIM, i 16 data center distribuiti su tutto il territorio italiano, la presenza internazionale di Sparkle e le uniche competenze tecniche e soluzioni di EnterpriseCo e dell'indotto che abbracciano l'edge, il cloud, la cybersecurity e l'IoT alla base della rivoluzione tecnica di TelcoCloud.

Il piano alternativo di TIMValue elimina tutte le questioni legate alla definizione del perimetro di NetCo e alle successive analisi e valutazioni da parte di AGCOM: la proposta attuale non ha ancora definito un perimetro chiaro né lo scopo dello scorporo della rete, quindi non è ancora evidente se una qualsiasi separazione sia mai tecnicamente fattibile o accettabile dal punto di vista regolamentare e, di conseguenza, il cronoprogramma per una tale eventuale separazione e le conseguenze per il Paese.

TIMValue prevede, invece, la separazione e la vendita di TIMConsumer, escludendo il segmento delle piccole e medie imprese che diventerà parte di TechCo. Questa vendita avverrà una volta che TIMConsumer sarà stata rilanciata e avrà raggiunto la sostenibilità industriale e finanziaria di lungo periodo. Questo rilancio richiede una profonda ristrutturazione che è descritta in questo documento.

TIMValue non intende svendere TIMConsumer a qualunque prezzo, poiché ciò ignorerebbe le legittime preoccupazioni dei suoi dipendenti, della base di fornitori e dell'intera eredità italiana di TIM. TIMValue agirà seriamente per eseguire il piano di ristrutturazione necessario a rilanciare TIMConsumer e solo allora la venderà al compratore giusto e al giusto prezzo.

La nostra visione per la parte retail di TIMConsumer è quella di riposizionarla come un attore capace di offrire una piattaforma di servizi digitali agli italiani e per questo ottenere una rivalutazione del multiplo di valutazione - dall'attuale 4x a circa 7x in termini di EV/EBITDA. Questo permetterà a TIMConsumer di svolgere un ruolo di rilievo nel previsto e inevitabile processo di consolidamento degli operatori europei B2C delle telecomunicazioni, nonché nella trasformazione digitale che sta guidando l'evoluzione dei settori retail, commerciali, media e pubblicitari.

Allo stesso tempo, le discussioni sulla vendita delle parti di TIMConsumer che dovranno essere vendute, inizieranno immediatamente per consentire al nuovo e capace management team di organizzare al meglio le diverse attività.

Diverse parti del business potrebbero essere vendute a diversi operatori in tempi diversi, con l'obiettivo di massimizzare il prezzo totale e salvaguardare l'occupazione mentre si accelerano il più



possibile i finanziamenti che contribuiranno alla costituzione di TechCo, che agirà come puro operatore all'ingrosso.

Consideriamo TIM Brasile non un asset strategico e centrale nel nostro piano. TimBrasile, invece, è considerato come un'opportunità di disinvestimento strategico, al giusto valore, per ripagare il debito, finanziare la trasformazione di TIM e accelerare il turnaround di TIMConsumer.

Questo piano alternativo garantisce che gli obiettivi del PNRR saranno prioritari e riceveranno, differentemente da ora, la giusta attenzione, determinazione e priorità. Al momento, come indicato nei risultati annunciati il 2 agosto 2023, gli obiettivi del PNRR non sono stati rispettati e tale situazione sta impattando la vita di milioni di italiani che si aspettano, a ragione, che TIM mantenga le sue promesse.

Contrariamente al piano attuale, che si estende nel futuro con risultati imprevedibili, questo piano offre un chiaro risultato di esecuzione, coinvolge tutti gli azionisti e garantisce gli obiettivi del PNRR.

La trasformazione proposta richiederà circa 24 mesi. Questo periodo di tempo è più breve di quello necessario per lo scorporo di NetCo, evita possibili guasti della rete e la relativa scarsa qualità dovuta alla separazione, e si concentra sul PNRR e sulla sostenibilità a lungo termine di TIMConsumer valorizzando le competenze dei dipendenti, salvaguardando la forza lavoro e gli obiettivi del Paese.

TechCo sarà rinominata, alla fine di questa trasformazione, Telecom Italia: il nome riassume la missione della società a guida italiana e rispetta l'eredità del Gruppo e l'importanza che l'azienda ha sempre avuto e continuerà ad avere per l'Italia.

TechCo, l'azienda riposizionata e focalizzata su soluzioni all'avanguardia ad alto valore aggiunto, margini più elevati e una valutazione di mercato superiore, rimarrà quotata in borsa, una volta che la parte retail di TIMConsumer e TIM Brasile saranno cedute.



SEZIONE 2– IL PIANO FAVORISCE LA PARTECIPAZIONE DI TUTTI STAKEHOLDER ATTUALI E FUTURI NELL'INTERESSE DEL PAESE E PROMUOVE LA CREAZIONE DELLA RETE NAZIONALE A GUIDA CDP SENZA RICHEIDERE ALCUN FINANZIAMENTO DA PARTE DEL GOVERNO

- 1. QUESTO PIANO È A SERVIZIO DEL PAESE E DI TUTTI GLI AZIONISTI, RICHIEDE LA PARTECIPAZIONE DI TUTTI GLI STAKEHOLDER ATTUALI E FAVORISCE LA PARTECIPAZIONE DI NUOVI ATTORI CHE VOGLIONO SUPPORTARLO NELL'INTERESSE DEL PAESE, DELL'AZIENDA, DEI DIPENDENTI E DEI FORNITORI**
- 2. QUESTO PIANO FACILTIA LA CREAZIONE DELLA RETE NAZIONALE IN TECHCO (LA NUOVA TIM) A GUIDA CDP MANTENENDO, COSÌ, LA PROPRIETÀ DELLA RETE FERMAMENTE E STABILMENTE NELLE MANI DEL GOVERNO CHE RAPPRESENTA TUTTI GLI ITALIANI SENZA RICHIEDERE AL GOVERNO ALCUN INVESTIMENTO FINANZIARIO**

Il Governo italiano, con il MoU firmato il 10 agosto con KKR e i successivi decreti approvati il 29 agosto, ha chiaramente affermato che la rete di telecomunicazioni è un asset strategico del Paese e un elemento fondamentale per il nostro futuro.

TIMValue condivide la stessa convinzione: la rete, attualmente italiana, deve rimanere di proprietà italiana nella sua interezza e la sua integrità debba essere preservata inclusa Sparkle e FiberCop.

Questo piano alternativo è, quindi, pienamente allineato con la visione del Governo, soddisfa appieno i requisiti del Governo in termini di guida, supervisione e direzione strategica della rete e, soprattutto, non richiede alcun investimento finanziario al Governo, evitando quindi di richiedere di rimuovere, per questo dossier, risorse necessarie per lo sviluppo del Paese destinabili ad altri dossier.

Questo piano non compromette l'integrità, la disponibilità e la sostenibilità di nessuna parte della rete e quindi non inficia, ma favorisce e accelera l'esecuzione dei piani del PNRR.

Per queste ragioni, evitiamo di definire questo piano come "nostro": questo piano è prima di tutto per tutti gli italiani, per il Paese, in totale sintonia con la visione e le decisioni del Governo.

Questo piano è progettato per essere inclusivo di ogni stakeholder dell'azienda: tutti i principali attori devono contribuire alla rinascita di TIM, poiché la digitalizzazione del Paese e l'adeguata esecuzione del PNRR sono sfide che richiedono unità di intenti e volontà di cooperazione sotto la regia del Governo.

TIMValue vuole facilitare il coinvolgimento di tutti gli azionisti, in particolare i principali azionisti attuali di TIM, Vivendi e CDP (che è, anche, il maggiore azionista di OpenFiber), ripristinando una governance collaborativa nel Consiglio di Amministrazione. Ovviamente, il nostro obiettivo è quello di ascoltare tutti gli azionisti.



Qualsiasi decisione futura dovrà rispettare i dipendenti in ogni divisione dell'azienda. TIMValue inizierà, immediatamente, a interagire con i sindacati per garantire una transizione senza intoppi da TIM, l'azienda di oggi, a Telecom Italia, l'azienda tecnologica del futuro.

Il rispetto della forza lavoro e la salvaguardia dell'occupazione è una nostra priorità.

Tutti gli altri stakeholder saranno incoraggiati a partecipare, a cominciare da KKR con il suo ~37,5% di Fibercop, da Macquarie con il suo 40% di OpenFiber, ma verrà facilitato il contributo di qualsiasi altro investitore che ha già manifestato interesse in TIM, compresa la divisione EnterpriseCo, un asset fondamentale nella visione di TechCo di TIMValue e non in vendita, o che sono disposti a esaminare questo dossier ora dopo aver letto questa lettera.

Crediamo fermamente che questo piano inclusivo abbia il potenziale per aprire la strada alla creazione della tanto necessaria rete nazionale delle telecomunicazioni attraverso la fusione di Telecom Italia (TechCo, la nuova e rifocalizzata TIM) con OpenFiber, privata delle aree nere. Idealmente ciò dovrebbe avvenire con il contributo in natura di OpenFiber, senza le aree nere, in Telecom Italia, facilitando, quindi, l'aumento della quota di CDP in Telecom Italia. Anche Macquarie e KKR sarebbero incoraggiati a fare lo stesso, contribuendo in natura le rispettive quote in OpenFiber, senza le aree nere, e Fibercop in Telecom Italia. Ciò consentirebbe loro di valutare correttamente le loro quote sostenendo, al contempo, questa iniziativa di importanza strategica per il Paese. Diventare azionisti di un'azienda quotata offrirà loro l'opportunità in futuro di monetizzare il loro investimento o rimanere azionisti stabili di un'azienda con un futuro brillante.

La futura fusione di Telecom Italia e OpenFiber e la relativa rete nazionale a guida CDP ovvero con la proprietà della rete fermamente e stabilmente nelle mani del Governo che rappresenta tutti gli italiani, è una delle pietre miliari chiave del piano di TIMValue per 4 motivi altrettanto importanti:

1. La creazione di una singola rete nazionale delle telecomunicazioni è una priorità strategica per il Paese e l'unico modo per garantire un rapido processo di digitalizzazione della Nazione.
2. Senza questo progetto, sarà molto difficile avere accesso completo ai fondi PNRR allocati su questa missione e per questo settore.
3. La rete nazionale delle telecomunicazioni (con Sparkle al suo interno) deve essere in TIM a guida CDP ovvero nelle mani strategiche del Governo. Nel piano di TIMValue, CDP sarà un azionista chiave di Telecom Italia dopo la fusione con OpenFiber e l'uscita dalle attività retail e dal Brasile.
4. La rete nazionale permette un'enorme creazione di valore per tutti attraverso sinergie significative e una rivalutazione dei multipli e del rating.

Crediamo che la creazione di una rete nazionale delle telecomunicazioni nel modo previsto da TIMValue non solleverà problemi antitrust rilevanti. Questo percorso alternativo garantirà che



esista ancora la concorrenza a livello dei servizi offerti al mercato facilitando, al contempo, la cooperazione nella realizzazione dell'infrastruttura, che è una priorità per il Paese e per l'Europa. Attualmente, l'Italia si trova al terz'ultimo posto nell'UE per quanto riguarda la disponibilità di connettività in fibra ottica. L'Italia e gli italiani hanno bisogno di un'unica azienda che possa sfruttare le sinergie di realizzazione e concentrare risorse anziché avere due aziende che cercano di farlo senza apportare alcun vero vantaggio ai consumatori e senza raggiungere gli obiettivi del PNRR.

Sulla base delle nostre valutazioni preliminari, TIMValue ritiene che un dialogo con i regolatori antitrust dell'UE sia fattibile e possa essere costruttivo. L'uscita dal retail di TechCo e l'intenzione di diventare una rete nazionale aperta a tutti gli utenti con prezzi regolamentati (che aiuterebbe anche a ottenere uno scenario regolamentare simile a uno schema RAB) saranno fondamentali nelle conversazioni sui problemi antitrust.

Nel caso di preoccupazioni relative alla fusione delle due reti esistenti nel quadro proposto, queste verranno affrontate cedendo gli specifici asset di OpenFiber che potrebbero generare tali preoccupazioni, pur preservando l'obiettivo di creare una rete nazionale sotto la custodia del Governo italiano. Una soluzione immediata ed esecutiva, come già scritto, potrebbe essere quella di ricostruire il perimetro di Metroweb, che separa le aree nere di OpenFiber, quelle aperte alla concorrenza, dalle aree grigie e bianche che sono attualmente detenute in concessione dallo Stato. Le aree nere di OpenFiber potranno essere cedute facilmente perché sono un asset appetito dal mercato, mentre le aree bianche e grigie possono essere fuse in TechCo, attraverso un conferimento in natura, accelerando ulteriormente la digitalizzazione del Paese.

Uno degli obiettivi chiave del piano alternativo di TIMValue è garantire che il debito esistente di TIM (e dopo la fusione di OpenFiber) diventi sostenibile. Ciò può essere ottenuto solo con un piano industriale che valorizzi e potenzi i core asset dell'azienda, trasformandola da una posizione mediocre (al massimo) in molti segmenti di mercato in un leader in meno segmenti, ma molto più strategici e rilevanti.

Come affermato, tutti gli stakeholder sono chiamati a contribuire al successo del futuro Telecom Italia e allo sviluppo del Paese stesso. In questo contesto, il coinvolgimento delle banche italiane, già esposte sia con TIM che con OpenFiber, potrebbe svolgere un ruolo significativo nel processo.

TIMValue si impegnerà immediatamente con i principali creditori, non solo per spiegare in dettaglio il progetto e rassicurarli sulla conservazione della loro attuale posizione di creditori, ma anche per cercare il supporto per promuovere le ambizioni di TechCo. Si prevede che un contributo significativo alle esigenze finanziarie richieste prima della cessione delle attività retail e del Brasile provenga dallo sblocco dei fondi PNRR. Tuttavia, una stretta cooperazione con i finanziatori sarà necessaria per garantire che la struttura del capitale della nuova Telecom Italia sia il più forte possibile fin dall'inizio e che la fusione tra TechCo e OpenFiber possa avvenire in modo agevole.



SEZIONE 3 - SI CREA VALORE PER TUTTI GLI AZIONISTI

1. **OLTRE A €1MLD DI EBITDA E €600MLN DI GENERAZIONE DI CASSA ADDIZIONALI NEI PROSSIMI 24 MESI**
2. **L'AZIONE POTREBBE TORNARE A €1**
3. **IL DEBITO DIVENTA SOSTENIBILE**
4. **SI RICOSTITUISCONO LE CONDIZIONI PER TORNARE A PAGARE IL DIVIDENDO**

TIM si trova in una situazione di valutazione relativa ai minimi storici: i gestori non supportano la narrazione attuale di TIM, e molti dei più grandi gestori attivi del mondo hanno notevolmente sottopesato la loro posizione in TIM decidendo di impiegare il loro capitale altrove.

TIM è stata quasi abbandonata dai principali azionisti e dai principali gestori di portafoglio.

La loro scetticismo è comprensibile: sono stati raggiunti gli obiettivi di flusso di cassa a breve termine come rappresentato nei deludenti dati diffusi il 2 agosto, nonostante i drastici tagli agli investimenti e alla manutenzione della rete che penalizzano tutti gli italiani e il futuro del Paese.

Questa perdita quasi totale della fiducia degli investitori si è tradotta direttamente in riduzione drastica del prezzo delle azioni da quando il Dottor Labriola si è insediato – circa il 50% - e in una valutazione depressa: gli investitori semplicemente non danno alcun "credito" alle promesse del Dottor Pietro Labriola e hanno già fortemente scontato la probabilità di successo del piano attuale. La maggior parte delle attività di mercato è ora quasi esclusivamente di natura speculativa, con il prezzo delle azioni di TIM che reagisce solo alle voci e alle notizie stampa sulla rete.

Tuttavia, dal nostro punto di vista, TIM ha asset insostituibili, un potenziale di apprezzamento sostanziale e una capacità unica di vincere in alcuni mercati chiave. Nonostante una squadra manageriale debole, TIMValue crede fermamente che TIM possa, alla fine, ristabilire la fiducia degli investitori e scambiare a multipli più alti rispetto ai suoi pari eseguendo il piano alternativo evidenziato sopra.

Analizzando esclusivamente dati pubblici e comunicati al mercato da TIM, TIMValue ha individuato opportunità aggiuntive al piano attuale per realizzare 1 miliardo di euro di EBITDA e una generazione di cassa di 600 milioni di euro nei prossimi 24 mesi grazie a iniziative facilmente realizzabili che accelereranno ulteriormente il rimborso del debito.

- **Strategic focus:** La focalizzazione strategica dell'azienda è evidente quando un'organizzazione possiede una chiara missione e visione, una leadership efficace tutte accompagnate da una strategia coerente e ben definita per raggiungere tali obiettivi.
 - o TIM non ha tale focalizzazione strategica ed è chiaro, come tutte le aziende che un tempo erano in crescita e ora affrontano problemi di risultati, che la gestione attuale ha perso il contatto con i suoi clienti e colleghi e ha trascurato le priorità, pur sottoponendo i dipendenti di TIM a tagli salariali nonostante gli MBO record che si



- è data la dirigenza
 - o Ripristinare il focus operativo in TIM è di primaria importanza, specialmente considerando le vere priorità a cui è chiamata quali il rollout del 5G, il PNRR e il rilancio di TIMConsumer
 - o TIM ha perso un'enorme quantità di tempo e, di conseguenza, di valore, a causa delle lunghe discussioni riguardo a NetCo, con il suo perimetro in continuo cambiamento a causa di MSAs (Master Service Agreements), SLAs (Service Level Agreements) e processi associati ancora non noti
 - o Oltre alla sola distrazione organizzativa, questo costante discutere e cambiare i perimetri associati a NetCo ha lasciato gli investitori, i dipendenti e i fornitori in uno stato di incertezza, e molti paralizzati in attesa di comprendere i potenziali scenari sempre in evoluzione.
 - o Per uscire da questo vicolo cieco, bisogna riorganizzare le priorità iniziando dal rilancio industriale di TIMConsumer (la sua sostenibilità è un prerequisito chiave per la vendita della parte retail), dalla creazione di TechCo e dall'esecuzione senza ritardi del PNRR.
 - o Questa rifocalizzazione deve essere reintrodotta in azienda con il dovuto rispetto per i dipendenti razionalizzando gli sforzi e promuovendo chiarezza all'interno dell'organizzazione coinvolgendo, anche, i sindacati e i fornitori.
- **Ristrutturare, riposizionare e rilanciare TIMConsumer per facilitarne la vendita:** La divisione Consumer di TIM deve diventare sostenibile il più rapidamente possibile per consentire che si possano valorizzare correttamente le sue attività al giusto prezzo. Per raggiungere la sostenibilità e, quindi, la valorizzazione, è necessario riposizionare la divisione come una piattaforma digitale per i clienti retail TIM. Già mentre si lavorerà al turnaround per il rilancio, si inizieranno le discussioni con potenziali acquirenti per individuare, da subito, il modo ottimale con cui si possono valorizzare le diverse parti del business retail sia per massimizzare il prezzo che può essere ottenuto sia per accelerare la creazione di TechCo. Il turnaround e il rilancio della divisione consumer si baserà su diversi punti chiave
 - o TIMValue è convinta che anche il Consiglio di Amministrazione di TIM condivida che, con il rollout delle reti FTTH, la differenziazione di prestazione delle linee fisse diminuirà e poiché le tendenze di acquisto online sono in forte crescita si elimineranno anche le barriere all'Ingresso che hanno finora limitato la crescita degli operatori telco nativi digitali. Il tutto porterà a ulteriore intensificazione della concorrenza nel segmento che eroderà ulteriormente i margini degli operatori tradizionali dotate di legacy e strutture di costo meno snelle. In questo scenario, TIMConsumer emerge come uno dei player più colpiti, un fatto che è stato più che ribadito dai dati pubblicati il 2 agosto 2023.
 - o TIMConsumer deve aumentare il proprio ARPU - Average Revenue Per User ARPU- attraverso l'introduzione di una gestione a valore del cliente oltre che ad una



riduzione selettiva dei costi. Offerte personalizzate e prezzi segmenti basati su Customer Lifetime Value (CLV) possono aumentare l'ARPU consentendo, tramite una gestione proattiva del churn, cross e upselling, ma richiedono un coinvolgimento regolare dei clienti TIM oggetto delle campagne.

- o Allo stato attuale, e come evidenziato sulla stampa specializzata, i clienti di TIM hanno normalmente poche ragioni per interagire con TIM, tranne quando si verificano problemi tecnici o amministrativi, rendendo impossibile per TIM aumentare l'ARPU in modo strutturale.
- o Questo nuovo sforzo di creazione di valore richiede innovazione nella gestione dei ricavi, un maggior focus sulla convergenza, una gestione selettiva dei costi, sempre prioritizzando l'esperienza e le interazioni con il cliente. La migliore redditività che si può estrarre dai servizi di pura connettività può servire da catalizzatore per gli investimenti di TIMConsumer sulla crescita.
- o Questi investimenti saranno essere necessari per sostenere nuovi ricavi tramite l'introduzione di offerte innovative in settori verticali adiacenti. Settori come assicurazioni, fintech ed energia presentano opportunità promettenti per l'espansione dei ricavi
- o TIMConsumer può penetrare settori completamente nuovi organizzando un ecosistema di partner. Questo approccio strategico sfrutta l'architettura attuale di TIMConsumer per fornire in modo trasparente ai propri clienti l'accesso a una vasta gamma di prodotti e servizi digitali: dalle soluzioni di sicurezza domestica ai servizi di teleassistenza sanitaria, questo ecosistema amplia le offerte disponibili ai clienti di TIM, migliorando così la loro esperienza complessiva riducendo il churn a beneficio del processo di CLV sopra descritto.
- o Realizzando questa strategia, TIMConsumer non solo si adatta alle sfide che il mercato in evoluzione pone, ma si posiziona anche come il fornitore unico in grado di offrire un portafoglio di servizi completo che soddisfa una vasta gamma di esigenze dei clienti, promuovendo, così, l'innovazione e la crescita anche nel retail.
- o TIMConsumer sarà una piattaforma che sfrutterà la sua base clienti da cui ha ottenuto il consenso e nel rispetto della normativa per raggiungere ulteriori economie di scala, aumentare la monetizzazione dei dati e migliorare il proprio potere contrattuale con i partner digitali.
- o TIMConsumer si trasformerà, quindi, diventando anche il canale di distribuzione per i suoi partner e i fornitori, ai quali offrirà l'opportunità di ampliare la loro portata di mercato vendendo i loro servizi e prodotti nella consolidata e ampia base di clienti di TIM
- o I fornitori e i partner trarranno beneficio dal marchio TIM, dalla fiducia che il marchio ancora ha nel Paese, dalle capillarità della rete commerciale TIM e dai dati profilati che supportano la profonda comprensione delle esigenze dei clienti al di là dell'offerta core di connettività di TIMConsumer.
- o Tale architettura distributiva e vocazione strategica consentiranno a TIMConsumer



di fornire incentivi al suo ecosistema di partners e fornitori mediante la segmentazione, profilazione incluso il repricing dei servizi di connettività e intrattenimento, generando fedeltà e coinvolgimento e nuove occasioni di acquisto nella base clienti. Si ridurrà, inoltre, anche l'eventuale complessità di introduzione di nuovi prodotti e servizi perché questi saranno aggiunti nei pagamenti mensili già esistenti per i clienti o aiutando i clienti stessi ad autenticarsi su più piattaforme in sicurezza preservando le loro identità digitali ed evitando frodi

- o TIMConsumer svilupperà questa piattaforma sfruttando l'architettura tecnologica già presente nell'azienda e, soprattutto, sfruttando le soluzioni già consolidate in settori adiacenti, come quello dei player dell'e-commerce, integrando anche servizi di terze parti tramite, se necessario, API sviluppate ad hoc.
- o La piattaforma sarà cruciale per garantire un'esperienza unica per il cliente lungo tutti i punti di contatto: i clienti avranno accesso a una gamma di servizi tramite un'unica registrazione, autenticazione, metodo di pagamento, consentendo comunque a TIMConsumer di mantenere una visione unificata dei dati dei clienti, nel rispetto delle formative, fornendo un motore di orchestrazione di campagne unificato e centralizzando la fatturazione e i pagamenti.
- o Tale riposizionamento di TIMConsumer come anche piattaforma digitale in grado di gestire tutti i punti di contatto dei clienti e le relative informazioni sui dati potrebbe comportare una rivalutazione del multiplo di valutazione e farlo salire dal misero 4X ad almeno 7X in termini di EV/EBITDA. Questo apprezzamento è necessario per rilanciare TIMConsumer e garantire che possa svolgere un ruolo da protagonista nel processo di consolidamento degli operatori europei B2C delle telecomunicazioni.
- o **Drasticamente ridurre la struttura costi**: TIMValue riconosce la necessità di un approccio complessivo oltre che urgente alla riduzione dei costi all'interno di TIM. Sebbene siano stati effettuati periodicamente sforzi per ridurre i costi, questi possono essere ulteriormente potenziati con maggiore determinazione e urgenza. È cruciale che TIM effettui una revisione approfondita della sua struttura di costi e implementi un piano di miglioramento pluriennale che vada oltre la risoluzione di questioni superficiali e affronti veramente le cause profonde della sua performance insufficiente. Il piano di trasformazione dei costi esistente pubblicato il 3 marzo 2022 richiede una completa rivisitazione
 - o **Limitata ambizione**: il management si concentra sui sintomi o sui problemi che insorgono invece di affrontare in modo strutturale le cause profonde della sottoperformance di TIM in tutti i suoi segmenti commerciali. TIMValue ritiene che la Direzione debba abbandonare il concetto attuale di "base aggredibile " e assumere che tutta la struttura di costo si "aggredibile "con la giusta strategia
 - o **Sforzo frammentato**: Il management ha messo in piedi troppe micro-iniziative di scarso valore, diluendo l'attenzione sulle questioni più urgenti e, quindi,



distribuendo gli sforzi su troppi fronti con efficacia dubbia

- o Cultura compiacente: Non c'è engagement in TIM e sia dipendenti che i dirigenti non accettano la responsabilità di attuare la riduzione strutturale dei costi, dal momento che la maggior parte della riduzione dei costi, ad ora, è legata solo al costo del lavoro attraverso riduzioni salariali, uscite forzate... È noto che i dipendenti di TIM vanno in ufficio circa 2 giorni a settimana e sono in difficoltà anche a svolgere le loro mansioni base. Deve essere ripensata la cultura e dato coraggio alle persone.
- o Incertezza nell'esecuzione: La trasparenza e la gestione dei programmi di trasformazione sono affidati a squadre deboli e carenti di competenze, lasciando l'organizzazione senza una guida coerente e abilitata e realizzare misure ad impatto specialmente se cross-funzionali.

TIMValue crede nell'opportunità di migliorare significativamente l'attuale ambizione e esecuzione al progetto di riduzione dei costi, dove gli obiettivi sono stati fissati al timido 15% e si riferiscono solo a un perimetro limitato (la base affrontabile). Siamo profondamente convinti che TIM possa raggiungere una riduzione dei costi fino al 25% a livello globale, 10 punti percentuali in più rispetto all'attuale proposta timida, poiché si tratta principalmente di una questione di execution capace e salda.

Questo sforzo determinato comporterebbe una riduzione dei costi di oltre €600 milioni. Gli sforzi principali aggiuntivi si concentrerebbero nelle seguenti aree.

- o Footprint del retail: TIMConsumer può ridurre in modo significativo la sua struttura dei costi della sua vasta rete di punti vendita accelerando la migrazione delle vendite e delle interazioni con il servizio clienti verso canali digitali a minor costo. Allo stesso tempo, può investire in modo diverso e in un numero minore di flagship store per aumentare ulteriormente la reputazione del brand
- o Costi di manutenzione: TIM può ridurre significativamente i costi operativi, di gestione e di manutenzione della sua rete accelerando la migrazione dal rame in linea con un piano accelerato di adozione della FTTH (Fiber To The Home), che rappresenta una parte estremamente importante del rilancio industriale di TIMConsumer, oltre dell'esecuzione del PNRR che, sfortunatamente, è ora in ritardo. Mantenere e gestire reti di rame legacy è costoso e complesso dal punto di vista operativo: le stime indicano che le spese operative (OPEX) per la manutenzione delle reti di rame legacy sono da 2 a 7 volte superiori rispetto a quelle per le reti in fibra. Le spese energetiche associate alle reti in rame sono da 3 a 6 volte superiori, e i tassi di guasto di rete sono da 5 a 10 volte superiori rispetto alle reti in fibra. Inoltre, la sfida nel reperire personale qualificato per gestire reti basate su rame è evidente, poiché il set di competenze richiesto è sempre più scarso sul mercato. Le reti in fibra mostrano una maggiore resistenza alle interruzioni causate da condizioni meteorologiche avverse o umidità e calore eccessivi rispetto ai loro equipollenti in rame. Le reti in fibra sono, inoltre, tipicamente immune dalle interferenze esterne.



Di conseguenza, è alla portata di TIM, a beneficio del Paese, una riduzione sostanziale dei costi operativi e di manutenzione, nonché una notevole diminuzione dei guasti. Una tale riduzione dei costi, insieme al beneficio finanziario derivante dall'eliminazione di cavi in rame inutilizzati o poco utilizzati, migliora anche la qualità del servizio, il che può facilitare ulteriormente il rilancio industriale di TIMConsumer, poiché i clienti che utilizzano ancora reti in rame mostrano un tasso di churn da 5 a 10 punti percentuali superiore rispetto a coloro che sono già su reti in fibra.

- o Condivisione della rete: Esiste un'importante opportunità nel ricorrere alla condivisione della rete come leva chiave per ridurre significativamente i costi, ottimizzare gli investimenti e accelerare i tempi necessari a garantire la copertura infrastrutturale, come appreso dal modello delle TowerCo (aziende specializzate nella gestione delle infrastrutture delle torri di telecomunicazioni). La condivisione della rete sarà, probabilmente, lo strumento standard per la maggior parte degli operatori in Europa con il quale ottimizzare le spese di rete e nasceranno, quindi, molteplici e coesistenti i modelli di business atti a soddisfare diverse esigenze di condivisione di rete inclusi modelli di gestione attiva e di edge computing (vRAN baseband).
- **Definire una struttura organizzativa efficace**: Una delle sfide chiave per garantire il rilancio di TIM – come per tutte le grandi organizzazioni sonnolenti - è che le persone non sono predisposte al cambiamento.
 - o Leadership efficace: Quello di cui TIM ha bisogno e, sfortunatamente, attualmente manca, sono leader capaci di aiutare i dipendenti a concentrarsi e organizzarsi e al contempo sentirsi supportati e guidati al successo. TIM ha bisogno di leader capaci di sviluppare e, poi, eseguire un piano chiaro, ben compreso e di lungo termine attorno al quale concentrare le energie di tutti i colleghi. Oggi, al contrario, i dipendenti si sentono in uno stato costante di incertezza, preoccupazione e paura per il futuro
 - o Efficienza operativa: L'efficienza operativa in TIM porta benefici che vanno ben oltre l'espansione dei margini. Eliminare le duplicazioni organizzative, tagliare spese improduttive e concentrare l'intera organizzazione (dalla prima linea fino ai livelli più bassi) sulle priorità consentirà a TIM di tornare a crescere e conseguire i propri obiettivi in modo più rapido, migliore ed efficiente
 - o Meritocrazia: Imporre la meritocrazia e promuovere il talento chiave è di primaria importanza per raggiungere gli ambiziosi obiettivi che TIMValue sta stabilendo. Investimenti saranno garantiti per sostenere le carriere dei dipendenti e le opportunità di crescita
 - o Cambio di paradigma: TIM necessita di una trasformazione fondamentale che abbandoni il modello di business tradizionale basato sulla vendita di connettività e abbracci il nuovo modello di distribuzione e piattaforma digitale, al pari di Amazon, Ebay, Walmart, TEMU, Alibaba (solo per citarne alcune tra le aziende di successo).



Questa trasformazione richiederà a TIM di riorganizzare le proprie strutture di vendita e marketing, poiché le stesse avranno bisogno di sviluppare nuove capacità, attrarre talento e applicare nuove modalità di lavoro. Squadre di risorse organizzare realmente in team agili e cross-funzionali permetteranno di garantire l'efficacia di TIM riunendo le capacità commerciali, di marketing, digitali e di dati e analisi per trasformare la connettività e sviluppare nuovi flussi di entrate. Questa nuova impostazione richiederà KPI (Indicatori chiave di prestazione) e incentivi adeguati e diversi. Questa nuova mentalità agile sarà fondamentale per consentire a TIM di definire quali attività devono essere gestite internamente per massimizzare la propria differenziazione a valore, quali devono essere esternalizzate per evitare di rimanere eccessivamente dipendenti dagli integratori, che finiscono per assorbire eventuali risparmi generati dai processi di taglio dei costi precedentemente descritto.

- **Gestione rigorosa dell'allocazione di capitale:** TIM deve implementare un processo strutturato per l'allocazione del capitale in cui solo i capex che supportano gli obiettivi e il posizionamento strategici a lungo termine saranno approvati. Questo approccio è in netto contrasto con il processo decisionale tattico che è stato in atto in TIM negli ultimi anni, in cui ogni risorsa (compresi gli obiettivi del PNRR) è stata sacrificata nel tentativo di raggiungere le previsioni di flusso di cassa promesse al mercato. Non sorprendentemente, l'assenza dell'approccio strategico ha portato continuamente a mancare gli obiettivi che si voleva raggiungere, come chiaramente indicato nei dati diffusi il 2 agosto e evidenziato dalle performance del prezzo delle azioni degli ultimi anni.
 - o Allineamento CAPEX e OPEX: I CAPEX devono andare di pari passo con gli OPEX e devono essere collegati ai programmi di efficienza descritti in precedenza. Ad esempio, la motivazione alla base del dismettere le vecchie reti di rame va oltre il semplice risparmio di costi derivante dalla manutenzione di una tecnologia costosa, energetica e operativamente inefficiente. Tale piano, ad esempio, libererebbe capitale e risorse, che possono quindi essere riorientati verso l'implementazione di tecnologie all'avanguardia e future come fibre, 5G e altre, consentendo così la fornitura di banda larga ad alta velocità a tutto il Paese.
 - o Meno marketing, più vendite: anziché spendere per sostenere campagne di marketing che presentano solo la connettività ovvero la copertura a banda larga ad alta velocità e le tecnologie più recenti, TIM dovrebbe focalizzare gli investimenti nei touch point che influiscono direttamente sull'esperienza e la percezione dei clienti, sostenendo il fatturato e consentendo la creazione dell'architettura descritta in precedenza. Ciò permetterà il lancio di nuovi prodotti che i clienti apprezzano effettivamente (e per i quali sono disposti a pagare), senza rallentare l'esecuzione del PNRR.



Il piano alternativo di TIMValue consente a TIM di esaminare immediatamente il piano di allocazione degli investimenti previsto per il 2024, nonché di ridisegnare i piani di investimenti per i prossimi anni. Questi piani dovranno essere pienamente allineati con la nuova visione strategica di TechCo che deve portare la nuova TIM a diventare il principale operatore di rete in Italia, mentre si ristruttura TIMConsumer per prepararla alla vendita e si procede alla cessione di TIM Brasil al prezzo giusto.

Sulla base di analisi approfondite, ma basate esclusivamente solo su dati pubblici, riteniamo che ci sia un risparmio di cassa di €300 milioni, oltre alle risorse che verranno liberate dall'efficace piano di riduzione dei costi descritto in precedenza.

Crediamo fermamente che un approccio disciplinato pluriennale incentrato sui segmenti in crescita consentirà alla nuova TIM di impegnarsi adeguatamente con i creditori, garantendo la futura sostenibilità del debito e migliorando la sua posizione finanziaria complessiva.

Realizzando le pratiche operative descritte in precedenza, TIM genererà una sana riduzione per via industriale dell'indebitamento attraverso la creazione di TechCo, che aumenterà ulteriormente la generazione di cassa grazie alle sue offerte a valore aggiunto oltre ad offrire flussi stabili di cassa dalla rete.

In attesa di condividere ulteriori dettagli di questo piano con il Consiglio di Amministrazione, TIMValue si aspetterebbe che implementando tali azioni decisive, il prezzo delle azioni di TIM potrà probabilmente **superare 1 euro per azione e gettare le basi per la ripresa dei pagamenti di dividendi e programmi di apprezzamento del capitale per i suoi azionisti.**

Il profilo finanziario descritto risulta attraente e meriterà certamente un premio rispetto all'attuale depressa capitalizzazione di mercato di TIM, che implica un multiplo di 5,5x in termini di EV/EBITDA. Ci aspettiamo che il multiplo salga a circa 8,0x una volta che il piano sarà pienamente compreso e inizierà ad essere attuato, e sarà ancora più alto una volta che TechCo sarà in funzione e le attività retail e brasiliane saranno state cedute.

Una tale valutazione è coerente con la valutazione che l'attuale Consiglio di Amministrazione ha fatto durante le conversazioni con KKR in merito alla sua offerta di acquisto a 0,505 euro per azione che ha valutato TIM, all'epoca, a 10,79 miliardi di euro (32,95 miliardi di euro compresa il debito netto di TIM).

Un'aspettativa di 1 euro per azione rappresenta di per sé un'apprezzabile crescita e un premio per gli azionisti, oltre a offrire un percorso sano e industriale per rispondere a tutti gli azionisti di TIM che hanno sofferto negli ultimi anni.

Tuttavia, TIMValue ritiene che, oltre a offrire valore agli azionisti, sia istituzionali che retail, la nuova



Telecom Italia - TechCo, offrirà benefici di ampia portata a tutti gli stakeholder.

TIM rende possibile la vita quotidiana a milioni di persone in Italia e a beneficiare di un'azienda sana e virtuosa, saranno le famiglie che utilizzano TIM per le loro chiamate telefoniche, internet, televisione o contenuti; le imprese che dipendono da TIM per permettere ai propri dipendenti, fornitori, partner e clienti di operare.

Eseguendo con successo questo piano alternativo e concentrandosi sulle sue iniziative strategiche, come la copertura del 5G, l'esecuzione del PNRR, l'implementazione del piano PSN e il miglioramento della connettività a banda larga, TechCo continuerà a garantire connettività e l'accesso efficiente ai servizi di telecomunicazione che sono fondamentali per il progresso economico e sociale del Paese. Questo è dimostrato dal fatto che le città, le comunità e le regioni connesse prosperano, mentre quelle isolate faticano.

Questo piano alternativo faciliterà l'istituzione di una rete nazionale attraverso la fusione di TechCo e OpenFiber, senza le aree nere, consentendo alla TechCo risultante di essere sotto la guida di CDP e quindi saldamente nelle mani del Governo che rappresenta tutti gli italiani senza il bisogno di soldi pubblici che potranno essere destinati a altri capitoli di interesse del Paese.

TechCo si concentrerà sul miglioramento della vita di tutti gli italiani e sulla digitalizzazione delle nostre imprese necessaria per supportarne la competitività. Ciò verrà raggiunto attraverso gli sforzi e la passione di circa 40.000 dipendenti, che saranno rispettati e protetti, così come tutti i fornitori che supportano TIM ogni giorno con dedizione.

Inoltre, TechCo supporterà l'Italia nel riacquisire il suo ruolo di leader mondiale nelle telecomunicazioni, una posizione che il Paese ha mantenuto fin dalla nascita del telefono e in cui TIM ha svolto un ruolo centrale.

Il meglio deve ancora venire per TIM: crediamo che il percorso delineato sopra sia il miglior modo per garantire la prosperità a lungo termine per il Paese, per le generazioni future, poiché si concentra su:

- o Crea TechCo che valorizza la rete di TIM, le risorse e le competenze EnterpriseCo per offrire servizi e soluzioni ICT ad alto valore aggiunto
- o Coinvolge, attraverso una corretta governance, tutti gli azionisti
- o Accoglie gli attuali e tutti i nuovi stakeholder che hanno manifestato interesse per TIM per favorire la creazione di una rete nazionale sotto la guida di CDP
- o Rispetta e valorizza i dipendenti e la base dei fornitori che assicura ogni giorno che il nostro Paese rimanga connesso
- o Garantisce l'attenzione agli obiettivi di NRRP e un impegno chiaro a vendere TIM Brasile e, una volta sostenibile, la parte retail di TIMConsumer.



SEZIONE 4– IL DOTTOR PIETRO LABRIOLA NON È ADATTO A REALIZZARE IL PIANO TIMVALUE

TIMValue ritiene fermamente che il piano proposto sia il percorso giusto per rilanciare TIM nell'interesse del Paese, dei dipendenti e dei fornitori poiché:

- Garantisce che la rete di TIM, e tutti i suoi asset inclusi Sparkle e FiberCop -rimarranno interamente nelle mani italiane, come è sempre stato, assicurando senza il bisogno di richiedere capitali al governo la gestione italiana, che è l'elemento decisivo con cui il Paese può guidare l'innovazione tecnologica e digitale nell'interesse di tutti gli italiani, garantendo nel contempo la certezza dell'esecuzione del PNRR
- Assicura che l'Italia, tramite TechCo, rimarrà un leader europeo capace di vincere le sfide della trasformazione digitale nell'interesse di tutti gli italiani, della Pubblica Amministrazione e di tutte le aziende italiane, indipendentemente dal comune in cui risiedono
- Allinea gli interessi verso la creazione di valore per TechCo, coinvolgendo tutti gli azionisti, soprattutto Vivendi e CDP, e permette la possibilità a vari stakeholder esistenti e futuri - tra cui KKR, Macquarie e le principali banche italiane - di partecipare alla costituzione del campione nazionale in base alle loro posizioni attuali, ambizioni e ai ruoli che desiderano svolgere nel raggiungimento degli obiettivi del Paese.
- Agevola la creazione della rete nazionale attraverso la fusione di TechCo, la TIM riposizionata e OpenFiber, senza le aree nere, consentendo a TechCo - compresi asset strategici come Sparkle e PSN, il Cloud per la Pubblica Amministrazione - di essere lo strumento operativo per il raggiungimento degli obiettivi di digitalizzazione del Paese e degli obiettivi del PNRR. Tutto ciò sotto la guida di CDP, quindi saldamente nelle mani del Governo.
- Descrive una risposta industriale per la risoluzione del problema del debito ovvero propone di risolvere il debito attraverso una maggiore generazione di flusso di cassa e l'incremento del valore degli asset, anziché attraverso una deplorable liquidazione finanziaria dell'infrastruttura che da sempre è italiana
- Garantisce il ripristino di una governance adeguata garantendo che la volontà e le opinioni di tutti gli azionisti siano ascoltate rispettate.
- Preserva la forza lavoro di TIM, rispettando le competenze acquisite in 100 anni e stabilizza, gestisce e supporta l'intera base dei fornitori e l'ecosistema commerciale del Paese, garantendo il loro sviluppo e la sostenibilità operativa, senza dispersione di risorse e capitale umano
- Consente la ridefinizione delle relazioni con i dipendenti attraverso la loro partecipazione al capitale di TIM tramite strutture lungimiranti allineate ai principi ESG.

Realizzare un piano del genere richiede una chiara leadership e capacità di esecuzione

Siamo veramente delusi dai risultati conseguiti, finora, dal Dottor Pietro Labriola.

La visione di TIM presentata dal Dottor Pietro Labriola a marzo 2022, e successivamente a luglio



2022, non è mai stata realizzata e le promesse presentate al mercato, incluso gli obiettivi del PNRR, sono stati disattesi: il tutto ha notevolmente peggiorato la già precaria situazione industriale e finanziaria di TIM, senza considerare la sua percezione nel mercato, come riflesso dall'andamento del corso azionario.

Riteniamo il Dottor Pietro Labriola tra i maggior responsabili dell'aggravio della situazione di TIM per i seguenti motivi:

- Sotto la sua guida, è stato distrutto un enorme valore per gli azionisti, con il prezzo delle azioni che è sceso da €0,45, al momento della sua nomina fino a €0,16: il mercato non ha compreso e non comprende ancora la sua visione. L'attuale rimbalzo, sempre inferiore del 50% circa rispetto al momento in cui si è insediato, è dovuto esclusivamente alla speculazione legata alla vendita infausta della rete e non si basa su un cambiamento di sentiment. Nello stesso periodo STOXX Europe 600 è stato pressoché piatto.
- Nessun piano di ristrutturazione concreto è stato lanciato: gli investimenti sono stati significativamente ridotti, la generazione di cassa è peggiorata e il debito è aumentato: l'indebitamento netto è salito da 22.164b€ nel Q3 2021 a 26.163b€ in Q2 2023, un aumento del 18%, mentre la generazione di cassa si è ridotta al punto di diventare negativa passando da +460m€ a -167m€ nello stesso periodo. La situazione è critica soprattutto nel settore Consumer, altamente competitivo, come chiaramente evidenziato dai dati presentati il 2 agosto 2023. I ricavi da servizi si sono contratti del 5%, l'EBITDA di oltre il 14%, e tutti gli altri indicatori inclusa la quota di mercato, la qualità della rete stanno crollando. TIMConsumer deve essere sostenibile per essere separata e non annichilita per facilitarne la cessione. Se la vendita della NetCo procederà come previsto dal Dottor Pietro Labriola, ciò che rimarrà di TIM sarà un'azienda zombie, senza la capacità di competere e destinata, quindi, a fallire a causa del suo enorme debito
- Gli interessi di tutti gli azionisti non sono bilanciati. I disaccordi tra gli azionisti si sono ulteriormente intensificati a causa del suo comportamento inappropriato, della sua visione industriale poco chiara e della sua gestione delle relazioni tra gli stessi fino al punto di compromettere i piani industriali di TIM con continui cambiamenti di direzione strategica
- Non si sono raggiunti gli obiettivi promessi del PNRR. Questi, invece, sono stati sacrificati per cercare di aumentare la generazione di cassa, un indicatore chiave di prestazione che, purtroppo, è stato nuovamente non rispettato. Si è ulteriormente distrutto valore per gli azionisti di TIM, sia perché sarà necessario pagare penali, ma ha, sfortunatamente, perché si eroso il patrimonio e la reputazione di TIM come azienda affidabile, senza rispettare la dedizione dei suoi dipendenti e fornitori. I continui ritardi nell'esecuzione del PNRR stanno colpendo la vita di milioni di italiani che si sono affidati a TIM per essere connessi, come promesso dal Governo.

TIMValue ritiene che il Dottor Labriola non stia attuando un piano di creazione di valore, come chiaramente riflesso dal prezzo delle azioni di TIM, ma stia estraendo risparmi unicamente dalla forza lavoro di TIM attraverso una serie di riduzioni salariali e licenziamenti che stanno



distruggendo il patrimonio strategico di TIM: il know-how unico dei suoi dipendenti e la rete di partner nella base dei fornitori.

Nonostante la deludente performance, il pacchetto di compensi del Dottor Pietro Labriola, nel 2022, è stato di €3,6 milioni, che è circa 100 volte il salario medio di un dipendente di TIM. Tutto ciò mentre il Dottor Pietro Labriola sta chiedendo sacrifici ai dipendenti e ai fornitori e delude gli italiani che stanno patendo i ritardi nell'esecuzione del NRRP e non possono beneficiare della connessione a banda larga ad alta velocità che è stata promessa loro dal Governo.

Anche se gli azionisti non hanno autorizzato il mastodontico piano di incentivi triennali del Dottor Pietro Labriola, del valore di ben €25,8 milioni oltre al suo stipendio, lo stesso ha deciso di non cambiare il corso delle sue azioni e ha proseguito per la sua strada, chiedendo ulteriori sacrifici ai dipendenti mentre continua a non rispettare gli obiettivi del PNRR, come ha dovuto ammettere il 2 agosto 2023 e vedremo con i risultati che verranno presentati 8 Novembre 2023 se avrà recuperato.

La creazione di valore, la preservazione di una governance adeguata, il rispetto per i dipendenti, per i fornitori e tutti gli italiani che guardano al PNRR per essere connessi sono parti integrali dei compiti dell'Amministratore Delegato di TIM.



SECTION 5 – RISTABILIRE LA GIUSTA GOVERNANCE IN TIM

- 1. RIMUOVERE IL DOTTOR PIETRO LABRIOLA DAL RUOLO DI AMMINISTRATORE DELEGATO E DAL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE**
- 2. COOPTARE L'ING. SIRAGUSA NEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E NOMINARLO AMMINISTRATORE DELEGATO PER L'ESECUZIONE DEL PIANO TIMVALUE**

Ci troviamo in un momento epocale nella storia di TIM, un momento in cui vengono prese decisioni di allocazione di capitale che impatteranno definitivamente il futuro della nostra azienda. Ma nel caso di TIM, non si tratta solo di un'azienda. Si tratta dell'Italia, del progresso di un intero Paese e della sua capacità di continuare a innovare e guardare al futuro con gli occhi di un leader, preservando nel contempo il suo patrimonio costruito in 100 anni di storia.

TIMValue crede fermamente che esista un futuro alternativo per TIM.

Crediamo fermamente che il nostro Paese e tutti gli italiani meritino di mantenere la proprietà della rete di TIM, ed è per questo motivo che abbiamo dettagliato in questa lettera un piano alternativo.

Crediamo che esista un'alternativa industriale in grado di rispondere alle esigenze strategiche del Paese e capace di creare valore tramite la generazione di flussi di cassa necessari per risolvere il problema del debito e ridurre la leva finanziaria.

Nelle pagine precedenti di questo documento, abbiamo proposto il piano alternativo che risponde a tutte le esigenze dell'azienda e del Paese e che inizia con il ripristino di una governance adeguata in questa azienda.

Le azioni recenti del Dottor Pietro Labriola, volte a creare un modo legale per evitare di sottoporre a votazione degli azionisti in assemblea quella che potrebbe rappresentare la decisione più rilevante mai presa da TIM -la vendita della NetCo-, sono irrispettose della giusta governance di un'azienda che ha 100 anni di storia.

In assenza di una decisione del Governo di esercitare specificamente la Golden Power in proposito, i proprietari dell'azienda sono gli azionisti e la decisione di vendere o mantenere la rete, la parte più importante dell'azienda, dovrebbe essere loro e solo loro.

Il ruolo degli azionisti è ancora di più necessario, in questo caso, in cui la vendita della NetCo condannerebbe ciò che rimane di TIM a una morte lenta ma certa, avendo eliminato qualsiasi futuro potenziale.

Queste azioni danneggeranno non solo gli azionisti ma anche tutte le altre parti interessate che



saranno coinvolte o si troveranno di fronte a ciò che rimarrà di TIM.

Come si può evincere da questa lettera, l'alternativa proposta da TIMValue è realizzabile, ha una chiara tempistica, un chiaro scopo, un chiaro perimetro industriale e tecnologico, preserva l'integrità della rete, evita disgregazioni ed è studiata per realizzare gli ambiziosi obiettivi del PNRR e preparare la strada per la creazione di una rete nazionale sotto il controllo di CDP, garantendo così la proprietà saldamente nelle mani del Governo che rappresenta tutti gli italiani.

L'esecuzione di questo piano richiede una leadership adeguata, e TIMValue ha nell' Ing. Stefano Siragusa il candidato che può eseguire operativamente questo piano. Egli ha il giusto percorso, le competenze e la motivazione per guidare efficacemente la Società in questo percorso.

Data la profonda divergenza di visione tra il piano di TIMValue e il piano attuale, incoraggiamo il Consiglio di TIM a rimuovere il Dottor Pietro Labriola dal ruolo di Amministratore Delegato e ad intraprendere tutte le azioni necessarie per cooptare l'Ing. Stefano Siragusa il prima possibile nel Consiglio di Amministrazione e nominarlo Amministratore Delegato per guidare l'azienda nell'attuazione di questo piano.

In caso di mancato intervento da parte del Consiglio, TIMValue si adopererà per ottenere l'autorizzazione governativa per raggiungere, da sola o con terzi, una partecipazione oltre il 5%. A valle di tale autorizzazione, TIMValue chiederà la convocazione di un'assemblea degli azionisti, da tenersi il prima possibile, per chiedere a tutti gli azionisti:

1. Revoca di 1 (uno) Amministratore nella persona di Dottor Pietro Labriola
2. Nomina di 1 (uno) Amministratore nella persona dell'Ing. Stefano Siragusa, in sostituzione dell'amministratore revocato ai sensi del precedente punto all'ordine del giorno.



SEZIONE 6 - TIMVALUE, CHI SIAMO

Merlyn Advisors

Merlyn Advisors (Merlyn) è la società di gestione degli investimenti di due fondi di investimento con sede in Lussemburgo e Dubai. Merlyn è stata fondata nel 2020 da un team di ex dipendenti di JPMorgan con oltre 50 anni di esperienza combinata nel settore dei mercati finanziari.

Merlyn investe in ciò che definisce "Opportunità Speciali": qualsiasi tipo di situazione di natura non standard in cui c'è un livello di complessità che richiede un intervento diretto del team di Merlyn per sbloccare un'opportunità di creazione di valore. Merlyn è agnostica in termini di settore, geografia e classe di attività nell'analizzare le opportunità. L'obiettivo degli investimenti è individuare opportunità in cui Merlyn possa fornire una soluzione potenziale a una situazione tramite le sue competenze nella strutturazione finanziaria, nella gestione del rischio e nella capacità di portare i team di gestione corretti per dirigere un'azienda in futuro.

Gli investimenti di Merlyn possono essere suddivisi in 4 categorie principali:

- o Finanziamenti Strutturati: Merlyn si impegna in operazioni di finanziamento altamente strutturate in cui la complessità della struttura consente al prestatore di raggiungere il proprio obiettivo e a Merlyn di generare rendimenti superiori su base di rischio adeguata.
- o Azioni non quotate: Merlyn investe nel capitale di società non quotate con posizioni di controllo o con partner industriali per contribuire alla trasformazione e/o alla crescita dell'azienda.
- o Azioni quotate: Merlyn investe solo in azioni quotate in situazioni di eventi e dove il suo investimento può sbloccare un'opportunità di creazione di valore, sia convincendo la gestione a implementare cambiamenti che possono avere un impatto positivo sul prezzo delle azioni, sia dove la natura strutturata dell'investimento consente a Merlyn di generare, in modo analogo alle opportunità di finanziamento, rendimenti superiori su base di rischio adeguata.
- o Situazioni Stressed and Distressed: Merlyn investe nel debito o nel capitale di società o paesi in situazioni di stress o difficoltà. Nel caso delle aziende, l'obiettivo è di aiutare il team di gestione a uscire dalla situazione di stress.

Merlyn gestisce diversi fondi e veicoli di investimento da Londra attraverso la società di gestione degli investimenti regolamentata dalla FCA, Merlyn Advisors Ltd., e da Dubai tramite l'entità regolamentata da DFSA, Merlyn Advisors DIFC Limited.

Merlyn Advisors Ltd è la società di gestione degli investimenti del fondo Merlyn Partners SCSp con sede in Lussemburgo, che attualmente è azionista di TIM.



Alessandro Barnaba

Alessandro Barnaba è un socio fondatore di Merlyn ed è parte del team di gestione di Merlyn. Prima di fondare Merlyn, Alessandro è entrato in JPM nel luglio 1996 nel dipartimento Fixed Income di Londra, dove si è occupato di clienti italiani su derivati e prodotti DCM. Successivamente è tornato alla scrivania di trading dei bond denominati in Lira italiana, dove ha negoziato sia bond primari che secondari. Dopo l'introduzione dell'Euro, è tornato a coprire i clienti come responsabile del team delle istituzioni finanziarie per l'Italia. Nel 2001 è diventato responsabile del marketing dei derivati legati al reddito fisso per l'Europa meridionale. Nel 2004 è stato nominato responsabile di tutte le vendite di Fixed Income e marketing dei derivati per l'Europa meridionale e CEEMEA. Nel 2010 è diventato co-responsabile delle vendite e del marketing dei derivati legati al reddito fisso e azioni per l'Europa meridionale. Nel 2012 è entrato a far parte del Comitato operativo della Banca Corporate e d'Investimento di JPM, riportando al CEO della CIB. Nel 2014 è diventato co-responsabile delle vendite e del marketing internazionali (EMEA e Asia Pacifico) per i prodotti di mercato e servizi agli investitori, gestendo un team di 1.600 persone che generava 12 miliardi di dollari di entrate. All'inizio del 2019, Alessandro è diventato presidente globale della banca d'investimento.

Durante la sua carriera, accanto alle responsabilità legate alla gestione e alla regolamentazione richieste dal suo ruolo, Alessandro non ha mai smesso di lavorare su grandi transazioni rimanendo personalmente coinvolto nella maggior parte delle più grandi operazioni di derivati e finanziamenti basati su derivati effettuate da JPM al di fuori delle Americhe.

RN Capital Partners

RN Capital Partners, divisione di Rari Nantes, è una società di gestione di asset alternativi che crea valore in situazioni complesse che altri investitori non sono in grado o non vogliono affrontare, migliorando strutturalmente la posizione strategica, la competitività e la redditività delle aziende in cui investe.

Stefano Siragusa

Stefano Siragusa è un top manager con una reputazione internazionale grazie ai risultati ottenuti nel rilancio di aziende internazionali in qualità di senior partner con responsabilità globali in società di consulenza strategiche; come Amministratore Delegato di società tecnologiche quotate e come Presidente e membro del consiglio di amministrazione di grandi aziende quotate internazionali.

Nello specifico di TIM, Stefano Siragusa possiede una profonda comprensione della società. Stefano ha ricoperto il ruolo di Vicedirettore Generale, lasciando l'azienda nel dicembre 2022 dopo aver garantito continuamente risultati e creazione di valore sin dal suo ingresso nel 2018 come Chief Infrastructure Officer. Stefano in TIM ha coordinato circa 35,000 risorse assicurando, a livello di Gruppo, € 14 Miliardi di Ricavi, € 4 Miliardi di Ebitda, investimenti per € 3 Miliardi €. Ha garantito lo sviluppo del business wholesale di TIM attraverso la definizione dell'offerta dei relativi prodotti e servizi: l'ordinato è aumentato del 138%, i ricavi sono cresciuti del 39%. Ha assicurato, inoltre, a livello di Gruppo, la sicurezza, la resilienza e l'innovazione della rete sia fissa che mobile, dei servizi



a sostegno del percorso di trasformazione digitale, dei processi integrati di ingegneria, lo sviluppo ed esercizio delle infrastrutture tecnologiche, nonché il governo delle relative Operations sia interne che esterne: la produttività delle risorse è più che raddoppiata (226%), il tasso di guasto della rete si è ridotto del 27%, la disponibilità della rete ha superato il 99,9% anche durante la pandemia.

Sotto la gestione di Stefano la copertura fibra di TIM nel Paese è più che triplicata (dal 12% al 38% della popolazione) e sono stati ridotti i tempi di realizzazione e consegna delle opere del 68%. Precedentemente, prima di essere nominato Vicedirettore Generale, è stato Chief Revenue, Information & Media Officer del Gruppo e, ancor prima, Chief Technology, Operations and Infrastructure Officer.