

Il direttore dell'istituto, Ovi, lancia la proposta
Ma Prodi lo smentisce subito. Tatò: «Idea da boiardi»

Nozze Iri-Fininvest? Lite sul «multimediale»

La Stet nel capitale Fininvest? È la «provocazione» del direttore centrale dell'Iri Alessandro Ovi. Ma Prodi lo smentisce: «Tesi senza fondamento». E Tatò (Fininvest): «Hanno i soldi? Si facciano avanti, ma mi pare una idea da boiardi». Però il capo del Biscione chiede di non essere tagliato fuori dalle autostrade elettroniche. Pascale (Sip): «Confrontiamoci». Passera (Olivetti) esalta il ruolo dei computer: «Saranno loro a far dialogare tv e telefono».

GILDO CAMPESATO

ROMA. «La Stet entrare nella Rai? E perché mai? Il servizio pubblico è destinato a rimanere pubblico. La Stet, invece, tra pochi mesi sarà privatizzata. E allora, tanto vale che si prenda la Fininvest che è un broadcaster privato». La proposta non è di un Cuccia in cerca di soluzioni per i debiti del biscione ma di Alessandro Ovi, direttore centrale dell'Iri. «Una provocazione» come sottolinea il diretto interessato? Solo fino a un certo punto. Televisione, telefoni, computer sono destinati nei prossimi anni ad un matrimonio inscindibile. I film e gli spettacoli da vedere li decideranno gli spettatori scegliendo da soli senza essere obbligati ad un palinsesto preconfezionato. Ed il segnale non arriverà più dall'antenna sul tetto ma direttamente dal filo del telefono. Ecco perché l'idea di un'alleanza tra Stet e Fininvest è meno peregrina di quel che possa apparire a prima vista.

Il Prodi furioso

Anche per questo quando il presidente dell'Iri Romano Prodi è stato messo a conoscenza della proposta del suo direttore generale è letteralmente balzato sulla sedia. Un attimo di stupore e poi un'ardita telefonata con Ovi, raggiunto sul suo telefonino mentre passeggiava tra lo splendido chiostro di San Salvador, prestigiosa sede del centro studi Sip sulle telecomunicazioni. Ma il direttore generale non si è affatto rimangiato le sue idee. «Siamo l'unico paese in cui non ci sono sinergie tra gestori telefonici e operatori dell'informazione. E comunque, non è necessario acquisire la Fininvest, basta un'alleanza di mercato», ha obiet-

tato a Prodi offrendo le proprie dimissioni. «Proprio oggi» è stata la risposta amara del presidente dell'Iri che sapeva che qualche ora dopo il patron della Fininvest, Silvio Berlusconi, avrebbe salito le scale del Quirinale per ricevere l'incarico di primo ministro. Poi, in serata, la replica ufficiale. «Battute inopportune, tesi senza fondamento. C'è un tempo per le battute e uno per i discorsi seri».

«Hanno i soldi? Vedremo...»

Ma Franco Tatò, amministratore delegato di Fininvest, coglie la palla al balzo: «La Stet ha i soldi? Si faccia avanti. Decideranno gli azionisti Fininvest. Comunque, mi sembra una proposta da boiardi». Tatò, intanto, mette le mani avanti sul futuro. I canali della multimedialità, dice «non dovranno essere un monopolio ma competitivi e a disposizione di tutti». Immediata la replica del presidente della Sip Ernesto Pascale: «Siamo pronti a definire insieme i modi di far progredire il business». Un invito a Fininvest a partecipare a Stream, la società figlia dell'alleanza multimediale tra Stet e Bell Atlantic? Difficile crederci anche perché, come spiega l'amministratore delegato Miro Allione, «se gli americani entreranno col 49% per ora non c'è spazio per altri privati. In futuro si vedrà».

Sulla multimedialità si giocano molte carte di Telecom Italia. Si prevede addirittura in un decennio il raddoppio del già consistente fatturato di settore. «È un mercato veramente nuovo, aggiuntivo a quelli attuali, collocato tra le telecomunicazioni ed la tv», dice l'amministratore delegato della Stet Michele Tedeschi due giorni dopo l'importan-

te accordo firmato con gli americani di Bell Atlantic. Ma se sulle autostrade elettroniche si scommette gran parte del futuro delle «telecomunicazioni» italiane, un ruolo deve essere giocato anche dallo Stato, avverte il capo della finanziaria telefonica italiana: «Va impostata una politica nazionale di sviluppo del settore, promuovendo un quadro coerente di normative e standard, ma anche di misure di promozione e sostegno».

E le imprese private? «Saranno determinanti nello sviluppare e gestire reti sempre più potenti a tariffe sufficientemente basse per creare un mercato di massa», dice Corrado Passera, amministratore delegato di Olivetti, l'impresa italiana che più di tutte crede nelle autostrade elettroniche. «Un ruolo chiave - spiega - sarà giocato dalle aziende informatiche nell'integrare tutte le componenti delle nuove infrastrutture, informative. Comunque - osserva - sarà decisivo il livello tariffario delle nuove offerte».

«Attenzione - avverte Pascale - i clienti si conquistano non con l'offerta di nuovi mezzi ma di nuovi servizi. Il futuro è ancora tutto da disegnare». Ma la Sip ci crede, tanto che investirà 4.000 miliardi nei prossimi anni per adeguare la sua rete alle nuove necessità. Stream, la nuova società figlia dell'accordo tra Stet e Bell Atlantic, è già pronta a partire: «Puntiamo ad essere operativi entro la fine dell'anno - dice l'amministratore delegato Miro Allione - Complessivamente investiremo 800 miliardi».

Demattè glissa

E la Rai, sposa potenziale di Stet già rifiutata in partenza da Ovi? Il presidente Claudio Demattè preferisce sorvolare sul «dradimento» del suo azionista. Avverte però «rischi ed opportunità» dell'avvento del multimediale. «Potrebbe destrutturarci. La risposta è essere più efficienti nelle nostre componenti: produttore di programmi, broadcaster all'americana, diffusore di programmi. Probabilmente dovremo andare ad alleanze in ciascun segmento e certamente saremo costretti ad una revisione radicale dei nostri programmi».



L'amministratore delegato della Fininvest, Franco Tatò

Giovanni Giovannetti

Incerte le mosse dell'azienda tedesca

Siemens: «Stet? Ci stiamo pensando»

ROMA. La Siemens, che ha appena concluso un accordo per l'acquisto del 50% dell'Italtel, non si candida all'ingresso nella Stet quando questa sarà privatizzata. Ma il fatto che Pirelli e Alcatel-Alsthom si siano dette interessate «ci fa riflettere» lo ha detto Heinrich von Pierer, presidente della Siemens in un'intervista al quotidiano francese *Le Figaro*.

Von Pierer sottolinea che la Siemens «non ha l'intenzione di far concorrenza ai propri clienti». Per questo motivo, ad esempio, non entrerà nel capitale della Deutsche Telekom. E «anche se lo volesse, ne sarebbe impedita dalle norme politiche e giuridiche in Germania». Entrare nella Stet contraddirebbe quindi questo atteggiamento. Ma, ha aggiunto il presidente della Siemens, «se in altri paesi eu-

ropi i concorrenti del settore industriale dovessero adottare un diverso atteggiamento, saremmo costretti a rivedere le nostre posizioni». Von Pierer ha poi espresso preoccupazione per il fatto che mentre i francesi controllano dal 18% al 43% del mercato tedesco delle centrali telefoniche, delle trasmissioni, dei cavi per telecomunicazioni, delle grosse turbine a gas e delle caldaie nucleari, la Siemens è quasi assente dal mercato francese, salvo nel settore delle trasmissioni, dove recentemente ha ottenuto brillanti risultati in associazione con la Sat, e nelle infrastrutture per i radiotelefonisti. «Questo squilibrio ci preoccupa... Il "grado zero" della Germania nelle telecomunicazioni e nell'energia in Francia non è normale».

Montepaschi: nel '93 +24,5 miliardi

Per il «Rolo» utili a 169 miliardi

MILANO. Il gruppo bancario Credito Romagnolo ha chiuso nel '93 un bilancio record, incrementando del 28% il proprio utile netto (passato dai 132 miliardi del '92 ai 169 dell'anno scorso). È questa l'informazione più rilevante contenuta nel bilancio consolidato di gruppo approvato dal consiglio di amministrazione e diffuso ieri nel corso dell'assemblea del Credito Romagnolo a Bologna. L'assemblea ha approvato il bilancio della banca e la proposta di distribuire ai soci un dividendo di 580 lire per azione. La raccolta diretta del gruppo è cresciuta in termini omogenei rispetto al '92 del 6,6%, così come i crediti alla clientela. Gli sportelli sono aumentati da 396 a 404, e il patrimonio netto è aumentato del 2,2% a 2.450 miliardi. Positivo anche l'andamento della controllata Banca Agricola Commer-

ciale di S. Marino, che ha chiuso il '93 con un utile netto di 18 miliardi.

Montepaschi

Un risultato lordo di gestione pari a 1.512 miliardi di lire, con un utile netto di 24 miliardi e 553 milioni: questi i dati del bilancio 1993 del Monte dei Paschi di Siena che ieri è stato approvato dalla Deputazione amministrativa. Nel 1993 la raccolta allargata dell'istituto ha superato i 95.800 miliardi e la raccolta in lire da clientela in termini di dati medi ha conseguito una crescita del 6,3%. A fine esercizio la consistenza degli impieghi all'economia è stata pari a 25.575 miliardi, con una crescita dell'1,8% rispetto al 1992. Il Monte dei Paschi ha registrato anche una crescita sia del margine di interesse sia del margine di intermediazione giunto a 3.617,9 miliardi, con un incremento del 39,7% rispetto al '92.

La compagnia aerea americana annuncia un pesantissimo piano di ristrutturazione

Delta, a terra 15mila dipendenti

Una delle maggiori compagnie aeree Usa, la Delta Airlines, ha deciso un pesantissimo taglio del proprio organico: in tre anni 15mila dipendenti dovranno lasciare l'azienda, ma secondo il piano oltre 10mila persone verranno espulse entro un anno. Nel frattempo un'altra compagnia americana, la United Airlines, frena le sue perdite. La Ual è l'azienda che solo un mese fa è passata nelle mani dei suoi dipendenti.

NOSTRO SERVIZIO

NEW YORK. La Delta Airlines, una delle più importanti compagnie aeree degli Stati Uniti, ha annunciato un maxi-piano di ristrutturazione che prevede il licenziamento di una cifra compresa tra il 16 e il 20 per cento dei dipendenti, percentuale che equivale a circa 15.000 dipendenti, entro il 1997. La Delta ha anche annunciato che la ristrutturazione, necessaria per riportare la compagnia a segnare profitti, si rifletterà in una diminuzione dei costi operativi di due miliardi di dollari nel quarto trimestre del 1997. Secondo la Delta, che proprio ieri ha presentato il bilancio del terzo trimestre chiuso con un passivo di quasi 78 milioni di dollari su circa 3 miliardi di dollari di fatturato, la ristrutturazione non comprende il distacco delle linee interne ad alta densità ma solo riduzioni di organico e il taglio dei costi di struttura. L'obiettivo è quello di arrivare in tre anni a un costo operativo di 7,5 centesimi per miglio-passeggeri.

Per far fronte ai licenziamenti previsti già per la fine di quest'anno la Delta inserirà nel bilancio del quarto trimestre fiscale al 30 giugno oneri da ristrutturazione per una cifra compresa tra i 400 e i 600 milioni di dollari. Tre quarti dei licenziamenti avverranno entro la fine del mese di giugno del 1995.

La Ual frena la picchiata

La United Airlines Corporation, casa madre della compagnia aerea United, è riuscita nel primo trimestre '94 a ridurre le perdite nette da soli 97 milioni di dollari dai 157 milioni del corrispondente periodo del precedente esercizio (-38%). Da rilevare che il risultato di quest'anno sconta oneri straordinari per 26 milioni stanziati per l'adozione del nuovo sistema contabile, mentre quello del '93 comprendeva costi non ricorrenti per 19 milioni. Questi ultimi utilizzati per il ritiro anticipato dal mercato di proprie obbligazioni. Il fatturato nei primi tre mesi dell'esercizio corrente è

cresciuto del 4,65% a 3,19 miliardi. Questi risultati sono giudicati soddisfacenti dai dirigenti poiché ritengono che i benefici del passaggio di proprietà della compagnia aerea ai dipendenti (ufficializzato alla fine di marzo) si sentiranno appieno solo in futuro.

Il fatturato della United Airlines ha risentito della guerra dei prezzi tra compagnie aeree segnando un incremento modesto: dai 3,05 miliardi di dollari del primo trimestre 1993 è passato a 3,2 miliardi di dollari. La Ual potrebbe decidere di lasciare alcune delle rotte interne sulle quali è più accesa la competizione tra vettori con tariffe a basso costo.

Twa, perdite ridotte

Perdono quota le perdite operative della Twa e della Ual, due tra le più importanti linee aeree americane ed entrambe controllate dai dipendenti. Nel primo trimestre al 31 marzo 1994 la Twa ha ridotto il passivo netto a 124,4 milioni di dollari contro i 303,6 milioni di dollari dello stesso periodo dell'anno scorso, quando ci fu però anche un guadagno straordinario collegato alla vendita di titoli. La perdita operativa è ammontata a 79,6 milioni di dollari con un calo del 15 per cento rispetto ai 93,4 milioni registrati al 31 marzo 1993. Il fatturato è cresciuto dell'11 per cento contro un aumento dei costi operativi di un modesto 5 per cento.

Isco: la ripresa è una realtà E nel 1995...

La crisi è alle spalle e, nei principali paesi industrializzati, l'economia torna a crescere. È quanto sostiene l'Isco nella consueta indagine sulla congiuntura internazionale. Alla fine del 1994 - ha calcolato l'Istituto - il Pil degli Stati Uniti e del Canada segnerà un aumento del 3,5% contro l'1,6% dei paesi dell'Unione Europea. Ancora stagnante rimarrà invece l'economia giapponese. Secondo l'Isco, la ripresa si consoliderà nel '95. E, mentre l'economia statunitense rallenterà la crescita (+ 2,8%), l'Europa registrerà benefici diffusi. In Germania - secondo l'Isco - è prevedibile un «attenuarsi delle tensioni inflazionistiche: il ritmo di crescita dei prezzi al consumo tedeschi - è atteso decelerare consistentemente (dal 4,1% nel '93 al 3% e al 2,2% del '94 e del '95)». «L'uscita dalla recessione di Germania e Francia - sostiene l'Isco - insieme al più favorevole contesto monetario e al simultaneo riavvio del ciclo degli investimenti sono tutti fattori che dovrebbero contribuire a diffondere la ripresa negli altri paesi dell'Europa». In Giappone, invece, il rafforzamento dell'economia, previsto per il 1995, dovrebbe giungere «grazie soprattutto ai consistenti impulsi provenienti dalla politica fiscale».

**CORSO AVANZATO DI
NEW BUSINESS e
PRESENTAZIONE D'AGENZIA
Convincere il Prospect**

**MILANO
3 e 4 maggio 1994**

**Prosecuzione ed approfondimento dei temi del
New Business trattati nel Modulo Base (13 e 14 aprile)**

Per affrontare con determinazione il prospect ed esercitarsi sui temi seguenti:

1. Gestire il prospect con tecniche di persuasione.
2. Role-playing con analisi della performance.
3. Accenni alla negoziazione.

Per coloro che già operano attivamente sul fronte del New Business.

ASSOCIAZIONE ITALIANA TECNICI PUBBLICITARI

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI RIVOLGERSI AL CENTRO FORMAZIONE TP
VIA LARGA, 13 - 20122 MILANO - TEL. 02/58.30.38.71 - 58.30.41.47 - TELEFAX 02/58.30.44.23