

Le dimissioni ferme a Ciampi
Stop dopo l'arrivo di Berlusconi

Privatizzazioni Nel 1994 un affare da 12.000 miliardi

Un giro d'affari da 12.000 miliardi per le privatizzazioni nel corso del 1994. Ecco un bilancio parziale dell'esperienza delle dimissioni, che sono continuate a ritmo accelerato finché a Palazzo Chigi c'era Carlo Azeglio Ciampi e invece si sono praticamente bloccate - con l'eccezione delle cessioni già avviate - dopo l'insediamento del governo «liberista» di Silvio Berlusconi. La vendita dell'Ina (4.500 miliardi) l'operazione di maggiori dimensioni.

FRANCO BRIZZO

ROMA. Quasi 12.000 miliardi di lire. Questo il giro d'affari derivato nel 1994 dalle privatizzazioni delle maggiori imprese e banche pubbliche. L'anno che sta per finire ha segnato il decollo del processo di dimissioni delle ex partecipazioni statali, che nel 1995 dovrebbe portare sul mercato i «colossi» dell'industria pubblica, come Stet, Enel ed alcune delle principali attività dell'Eni. L'operazione di maggiori dimensioni assorbita dal mercato è stata quella dell'Ina (oltre 4.500 miliardi), che l'anno prossimo verrà completata con la cessione della consistente quota ancora nelle mani del Tesoro. Vediamo in questo servizio dell'«Unità» l'elenco delle principali operazioni effettuate nel '94.

Il Ministero del Tesoro ha incassato circa 7.000 miliardi dalle dimissioni parziali di Ina e Imi. Dalla cessione del 50,35% dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni (al prezzo di 2.400 lire per azione) sono arrivati 4.512 miliardi di lire. Circa 2.400 miliardi sono arrivati dal collocamento dell'Imi. Al Tesoro rimane da privatizzare - sempre nel '95 - una restante quota vicina al 28%. L'Iri ha incassato dalle principali operazioni del '94 oltre 4.300 miliardi di lire. Il «fiore all'occhiello» è rappresentato dal collocamento del 54% della Banca Commerciale Italiana - effettuato con Prodi ancora alla guida dell'Iri - il cui ricavo ha raggiunto i 2.600 miliardi. L'attività dell'Istituto presieduto da Michele Tedeschi è proseguita con la scissione della caposettore siderurgica Ilva - posta in liquidazione - e la nascita di due nuove società: l'Ilva Laminati Piani e la Acciai Speciali Terni. Quest'ultima è stata interamente ceduta ad una cordata composta dai tedeschi della Krupp, da Agarini, Riva e Falck per 600 miliardi. La cessione della Ilva Laminati Piani, invece, è giunta in dirittura d'arrivo e verrà completata agli inizi del '95. Nel 1994 l'Iri ha poi concluso la privatizzazione della Sme: sono state cedute la partecipazione (62%) nella Cirio Bertolli De Rica (ora Finanziana Cirio) al gruppo Cragnoiti per 310 miliardi, e il 32% di Gs-Autogrill ad una cordata guidata da Benetton e Del Vecchio per 704 miliardi. Ultima in ordine di tempo la cessione della Sidermar (partecipata da Finmare e Ilva) per circa 120 miliardi di lire.

Il piano di privatizzazioni dell'Eni avviato nel settembre 1992 ha portato finora ad introiti per 4.100 miliardi. La principale operazione effettuata quest'anno - dall'ente energetico è la cessione del pacchetto di maggioranza del Nuovo Pignone alla General Electric per 700 miliardi (più 400 di debito trasferito). Meno attivo, invece, l'Efim - l'ente in liquidazione affidato alle «cure» di Alberto Predieri - che nel 1993 aveva concluso la cessione della Siv. Quest'anno sono state trasferite alla Finmeccanica i complessi aziendali delle sette società operanti nel settore difesa: Oto Melara, Breda Meccanica Bresciana, Galileo, Sma, Agusta, Agusta Sistemi e Agusta Orni. L'operazione non ha però comportato introiti per l'Efim: per conoscere il prezzo che pagherà Finmeccanica, infatti, si dovrà aspettare la definitiva valutazione delle sette società, ancora non formalmente trasferite. L'Efim ha intanto avviato anche le procedure di cessione per la Breda Costruzioni Ferroviarie (con la Finmeccanica) e per l'Alumix (con due gruppi americani). La conclusione è attesa per i primi mesi del 1995.

Aprirete una guerra tariffaria anche sulla classe affari? E perché mai? Vogliamo fare profitti, non giocare al dumping tariffario. I nostri saranno prezzi quelli latti, pieni. Pensiamo di vincere la sfida puntando sulla qualità e volando in fasce orarie ignorate dalla concorrenza che ha aerei troppo grandi per volare in ore non di punta. Non dimentichiamo che il break even di un Canadair da 50 posti è di 25 passeggeri.



INTERVISTA Andrea Molinari, Ad della compagnia dell'ex asso di Formula 1 Lauda Air, risparmiando si vola

GILDO CAMPESATO

ROMA. Dai charter ai voli di linea. Per Lauda Air Italia si annuncia una svolta. Partita nel maggio '93 con un Boeing 767. («Enzo Ferrari» destinato a trasportare i turisti Alpitur nei Caraibi, la consociata italiana di Niki Lauda, il campione di formula Uno passato dalle gare in pista a quelle nei cieli, ha deciso di far concorrenza ad Alitalia. Ben presto arriveranno tre jet Canadair 50 destinati a collegare Milano Malpensa con alcune città del Nord Europa. Si parla di Vienna, Monaco, Manchester, Bruxelles ma Andrea Molinari, giovane e dinamico amministratore delegato, preferisce non fare anticipazioni: «Il programma è ancora in corso di definizione. Confermo solo Vienna». E, novità controcorrente in tempi di crisi, tutti i posti nei Canadair saranno di classe Amadeus, la business del gruppo Lauda arricchita di televisore in ogni poltrona.

Dei charter ai voli affari. Non è un salto un po' brusco? No, perché della qualità del servizio abbiamo fatto la nostra bandiera. Anche nei charter è prevista la classe Amadeus: alla soddisfazione dei clienti teniamo moltissimo. Tant'è vero che in economia, tanto per fare un esempio, offriamo pane caldo e pasti in piatti di ceramica.

Aprirete una guerra tariffaria anche sulla classe affari? E perché mai? Vogliamo fare profitti, non giocare al dumping tariffario.

Le altre compagnie piangono lacrime sul servizio business. Voi andate controcorrente. Hanno pensato la loro organizzazione in tempi di vacche grasse. Noi, invece, abbiamo strategizzato i costi collegandoli sin dall'inizio ai ricavi. Quando siamo arrivati sul mercato italiano, ci hanno preso per pazzi. Come, ci dicevano, volete pagare un pilota solo sei milioni e mezzo ed una hostess appena due milioni? I fatti, mi sembra, ci hanno dato ragione. Nel '94, primo anno di operatività piena, Lauda Air Italia ha avuto un fatturato di 46 miliardi con 1,2 miliardi di utile.

Non fate dumping tariffario, ma dumping sociale. Niente affatto. All'inizio abbiamo fatto un discorso ben chiaro ai nostri dipendenti: «Noi per ora possiamo darvi fin lì, altrimenti non si parte nemmeno. Accettate?».

Hanno accettato? Oggi abbiamo 105 dipendenti. Certo all'inizio, soprattutto per i piloti, non è stato facile capire la nostra filosofia. Ma poi, quando all'estero si è cominciato a licenziare e quando British ha proposto



ai suoi comandanti di andarsene oppure accettare di diventare steward con stipendio da steward, il nostro discorso è stato compreso. Oggi Lauda Air Italia è in grado di assicurare posti di lavoro. All'Alitalia, invece, stanno impazzendo per tagliare i costi e chissà se riusciranno a mantenere la competizione con le grandi compagnie che hanno fatto le cose giuste sin dall'inizio.

Insomma, salari contenuti e produttività spinta sono la vostra ricetta. Ne costituiscono alcuni degli ingredienti. Ripeto, puntiamo sulla qualità del servizio, che vogliamo di prima scelta, e sulla capacità di individuare le nicchie di mercato giuste. Ovviamente tenendo sotto controllo i costi. Ciò non significa solo personale. Ad esempio, all'inizio volevano appiopparmi alla Malpensa un hangar da 400 milio-

ni l'anno per i lavori manutenzione. Ho rifiutato: la manutenzione si può fare benissimo anche all'aperto. Oppure si prenda il catering. De Montis voleva impormi un dazio altissimo. Ho combattuto, sono andato personalmente a contrattare e alla fine ho ottenuto un prezzo che è probabilmente metà di quel che pagano altri meno ostinati nella trattativa. Altro che dumping: stiamo solo molto attenti alle voci d'uscita. Noi diamo importanza ai soldi che spendiamo. E anche per questo vorremmo poter essere noi a fare i servizi a terra, senza delegarli alla Sea. Prima si rompe quel monopolio, meglio è.

Nel capitale di Lauda Air Austria c'è un 39,7% di Lufthansa. Siete la quinta colonna dei tedeschi in Italia?

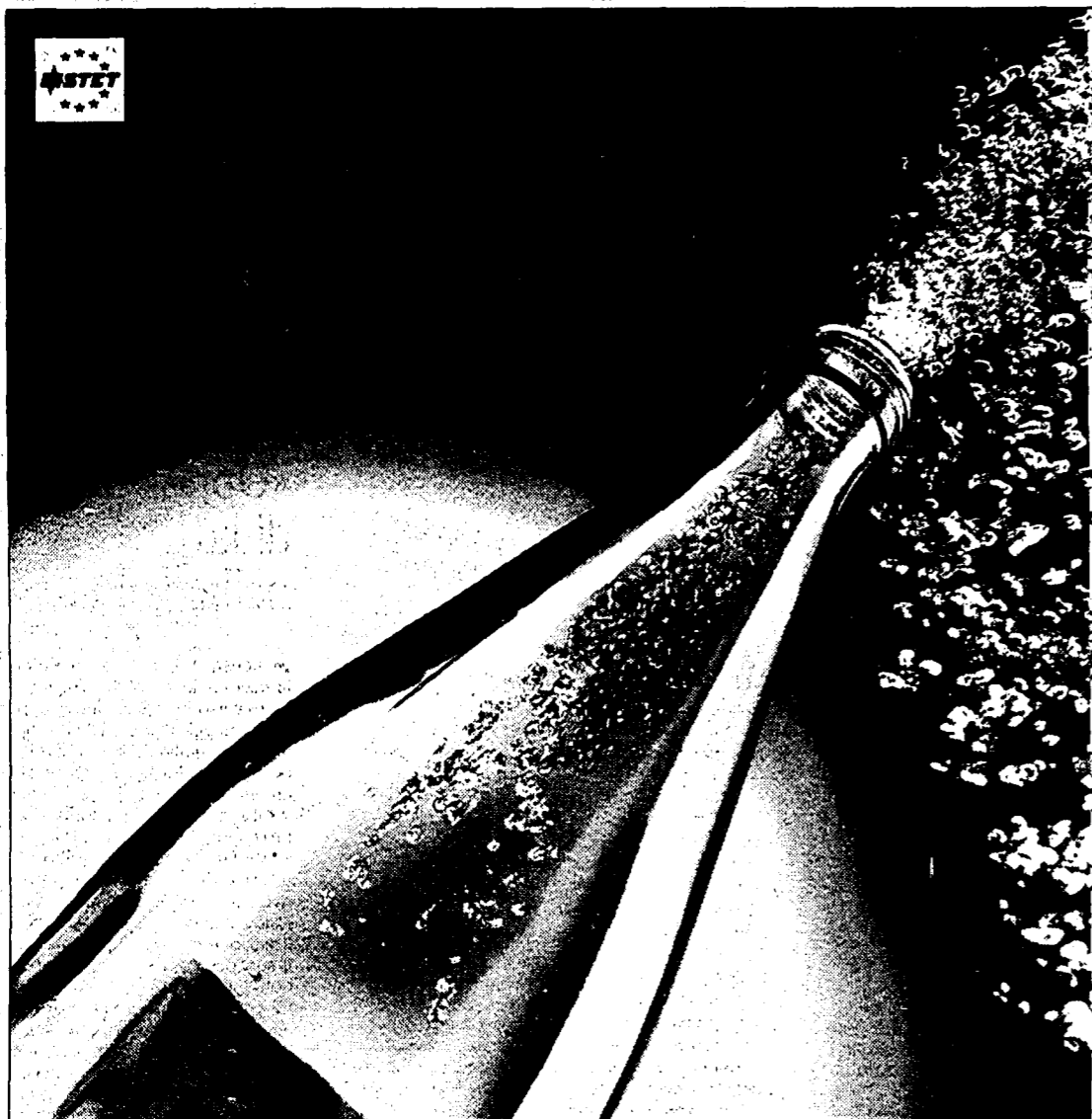
No, anche se siamo boicottati perché questa è l'impressione comune. Lauda Air Italia ha tre soci di riferimento con quote alla pari: Lauda Austria, Itc&P, la holding turistica della Parmalat, e Volante srl, una società di management che vede presente oltre a me anche il presidente di Lauda Italia, Gianluca Santilli. Ovviamente, per noi è un orgoglio sapere che dietro la società austriaca, che ci dà il know how aeronautico, c'è anche Lufthansa con cui cerchiamo di sfruttare le sinergie per abbattere i costi a terra. Ma questo non significa che lavoriamo per i tedeschi. Noi operiamo per portare profitti in tasca ai nostri azionisti.

Aeroporti Aumentano del 5% i diritti

ROMA. È aperta la strada per la concreta privatizzazione degli aeroporti italiani: il decreto-legge approvato recentemente dal consiglio dei ministri sopprime i vincoli di proprietà contenuti nelle vecchie leggi speciali aeroportuali che sinora inibivano anche giuridicamente le dimissioni. Per 3 anni resta però salva la presenza pubblica negli aeroporti di Milano. Dal primo gennaio aumentano provvisoriamente del 5% i diritti aeroportuali.

Ecco i principali contenuti del nuovo decreto:

- 1) situazione attuale: sono operativi 130 aeroporti ma solo alcuni sono nella condizione di potersi gestire autonomamente e pochissimi sono già attrezzati per farlo; per gli altri invece occorre un criterio di gradualità per evitare rischi di vere e proprie chiusure;
- 2) interventi statali: è disposta la prosecuzione per l'anno 1995;
- 3) concessioni: per poter attirare capitali privati occorrono prospettive reddituali; di qui la decisione di rendere possibile il superamento del limite ventennale per le concessioni; 4) diritti aeroportuali: si applica un aumento del 5% in attesa di una più completa disciplina di tali diritti. Inoltre, per sopperire ai minori stanziamenti statali, ne viene consentito transitoriamente, l'utilizzo per esigenze di esercizio e di finanziamento di programmi;
- 5) canoni concessori: saranno adottati criteri elastici in relazione alle ampie differenze esistenti tra i vari scali;
- 6) abrogazione vincoli: sono abrogate le normative speciali che rendevano obbligatoria la partecipazione di soggetti pubblici (tra cui l'Iri) nelle gestioni aeroportuali e vincolavano la destinazione degli utili;
- 7) opere: si prevedono norme per consentire interventi, specialmente per gli scali di Roma (Anno Santo) e Milano; 8) privatizzazioni: si dispone che la partecipazione complessiva di tutti gli enti pubblici debba restare minoritaria con modalità da determinarsi; viene fatta salva per 3 anni la situazione degli aeroporti milanesi. La norma inoltre non troverà attuazione per gli aeroporti «di interesse sociale» (che saranno individuati con decreto del ministero dei trasporti);
- 9) Azienda Assistenza Volo: vengono dettate norme per i poteri dell'amministratore straordinario.



CI SONO AZIENDE CHE HANNO CAPITO
CHE OGGI NON BASTA
ESSERE SOLO EFFERVESCENTI.

In un mercato in cui tutti sono effervescenti più o meno naturali il Numero Verde attira l'attenzione e fa emergere le aziende migliori. Quelle che hanno davvero a cuore i loro clienti. Insomma se la pubblicità toglie la sete, il Numero Verde toglie ogni dubbio. Molte aziende l'hanno già capito e utilizzano il loro Numero Verde in maniera intensiva. Per scoprire come far rendere al massimo il vostro Numero Verde o per farvene installare uno, chiamate il Numero Verde Telecom Italia 167-080080, dal Lunedì al Venerdì, dalle ore 9,00 alle ore 18,00.

Numero Verde
167-080080

NUOVO NUMERO VERDE. PIÙ VOCE ALLE AZIENDE ITALIANE.

TELECOM
ITALIA