

### Una discoteca nel programma di Cinzia Atzuri, leader di una delle amministrazioni dei ragazzini

Dà un giudizio positivo sul lavoro del suo predecessore: «Certo, il problema grosso sono i soldi, ne servirebbero di più». Intende proseguire il lavoro intrapreso dal precedente consiglio comunale: «Spero che alla fine riusciremo a realizzare la discoteca. Servono due spazi; uno al chiuso, d'inverno; un altro all'aperto, d'estate». Eccola la neo sindaco di Sardara, provincia di Cagliari, Cinzia Atzuri. Ma non è stata eletta nell'ultima tornata amministrativa che ha coinvolto l'Italia. Cinzia Atzuri ha 13 anni, ed è sindaco del consiglio comunale dei ragazzi dal primo marzo di quest'anno. Il vice sindaco ha 11 anni e si chiama Stefano Politi. Spiegano con semplicità i piccoli e grandi problemi che intendono affrontare: hanno ricevuto un mandato preciso dai ragazzini che li hanno eletti e vogliono portarlo avanti. No, non pensate a consiglieri ed amministratori bonai, che scimmiettano pregi e difetti degli adulti. Sono ragazzini e ragazzine che hanno scelto di vivere ed esercitare la democrazia. Confrontandosi e dialogando con le istituzioni degli adulti. Senza nessun complesso d'inferiorità. «No, non ci lasciamo certo intimidire dagli adulti. No, non ho mai pensato che di fronte ad una nostra proposta qualcuno potesse rispondermi, "zitta tu che sei una ragazzina", riflette Cinzia Atzuri, stretta nei suoi pantaloni collant e giubbotto jeans.



Achille Fiorentini e Laura Bardi, sindaco e vice di Aulla; Cinzia Atzuri e Stefano Politi, sindaco e vice di Sardara

Alberto Pais

### E in Francia 740 le giunte dei ragazzini

Poter contare nelle scelte che li riguardano, partecipare alla vita della loro città. Non solo cittadini da proteggere, ma cittadini da ascoltare. Perché hanno capacità e competenze da esprimere. È questo l'obiettivo dei consigli comunali dei ragazzini. Finora in Italia ne sono nati 30, e questa esperienza si sta estendendo rapidamente. Non esiste un unico modello di partecipazione: ogni consiglio si organizza tenendo a mente le diverse realtà territoriali. In Europa l'esperienza più radicata ed estesa è quella francese: nel 1994 i consigli dei bambini erano 740 e secondo uno studio del ministero degli Affari sociali, sono 20 mila i giovanissimi coinvolti nei consigli. In maniera diretta o indiretta. La fascia d'età dei ragazzi eletti, in Francia era inizialmente ristretta ai bambini dagli 8 e 13 anni, mentre oggi si stanno diffondendo i consigli dei giovani adolescenti e la fascia di età arriva a coinvolgere anche i 16enni. I consigli sono nati nelle medie città e si sono estesi ora anche nelle piccole e sole due, a tutt'oggi, sono le grandi città francesi ad avere un consiglio dei ragazzi: Nantes e Strasburgo.

# Un sindaco di 13 anni

Il suo predecessore non ce l'ha fatta, ma lei non intende mollare: a Sardara, provincia di Cagliari, la discoteca si farà. Parola del neo sindaco dei ragazzini, Cinzia Atzuri, di 13 anni. Sì, la discoteca sarà solo per i giovanissimi, che hanno da poco rinnovato i loro rappresentanti. Verso la fine del mandato invece il sindaco di Aulla, Achille Fiorentini, che ammette di essersi divertito davvero tanto, «anche se non è stato un impegno serio».

#### CINZIA ROMANO

vera e proprio ludoteca dove incontrarsi per giocare e stare insieme. «Certo, abbiamo dovuto dividerci per turni. I bambini delle elementari si vedono dalle 15 alle 17, quelli delle medie dalle 17 alle 19.30. Rigidi negli orari? Con una stanza sola non si poteva fare altri-  
menti; tutti insieme è impossibile riflette con serietà il sindaco. Non sorride sulla richiesta della discoteca, il vice sindaco, Stefano Politi è capace di incenerire col suo sguardo profondo. «Ma chi l'ha detto che la discoteca è un posto per grandi? Perché non possia-

mo andarci anche noi? Certo, per quest'estate sicuramente riusciremo a trovare e sistemare un luogo all'aperto. Ma dobbiamo prepararci a trovare un locale per quest'inverno. Che musica preferiamo? La disco music, naturalmente». I giovanissimi amministratori di Sardara, di Monrovalle (Macerata), di Colonnella (Teramo) e di Aulla (Massa Carrara), si ritrovano nella sala della Sacrestia, alla Camera dei deputati per raccontare e raccontarsi la loro esperienza di partecipazione. «Democrazia in erba» è il nome dell'associazione alla quale loro, in collaborazione con l'Arci ragazzi e la Lega delle autonomie, hanno dato vita. Accolgono con soddisfazione l'annuncio che la Camera, proprio come è avvenuto per i problemi dell'informazione,

istituirà una speciale commissione sui temi dell'infanzia: «Speriamo che ci consuleranno e ascolteranno», è il loro commento. Ma nei consigli comunali è facile prendere le decisioni? Ci si divide in maggioranza e minoranza? «Che significa?», chiede stupito Marco Stoffani, 14enne sindaco di Colonnella. «Ci vediamo, si discute, si ascolta. E alla fine ci si mette d'accordo: mica è difficile. Basta parlare ed aver voglia di ascoltare, la soluzione comune alla fine si trova sempre». Saggio, troppo; peccato che gli adulti non adottino lo stesso modello. Arriva con grandi poster sotto il braccio Achille Fiorentini, 16 anni, sindaco di Aulla. La loro esperienza, tra le prime in Italia, è finita su tutti i giornali. E lui, verso la fine del suo mandato, abbozza un bilancio. «All'inizio, due anni fa, pensavo si trattasse di un gioco; ma poi ho scoperto di ritrovarmi tra le mani una roba seria da gestire. E ti confronti con i tempi degli adulti, della burocrazia che sono lenti, lenti, lenti, diversi dai tuoi. Abbiamo occupato molti spazi, ma ce ne sono ancora molti. La cosa più difficile? Coinvolgere più ragazzini e giovani possibili. Spesso, alla prima difficoltà sono portati a pensare che il consiglio non serva a nulla», racconta Achille Fiorentini: «Il rapporto con gli amministratori? Buono, hanno imparato ad ascoltarci. Anche su cose che ad inizio potevano pensare non ci riguardassero. Come il traffico: siamo riusciti ad imporre, su alcune vie, i dossi per far rallentare le auto, indi-

spensabili per garantire la sicurezza dei più piccoli in bici. E ci ascoltano anche sui problemi degli anziani; sì, siamo noi ad avere la delega sui problemi della terza età. Perché no? Ma è chiaro, gli anziani, come i bambini, sono i più deboli e i meno ascoltati. Pensa, avevamo sistemato delle panchine per loro, in mezzo alla piazza, senza un briciolo di ombra: d'estate, roba da morire». Ed al circolo anziani dei ragazzi ha regalato un televisore nuovo. «Il nostro bilancio? Dieci milioni l'anno? Tant'è. Ma se l'abbiamo già spesi...», sorride Achille, sul viso una evidente peluria che stenta però a trasformarsi in barba. «Se mi ricandiderei? No, non posso, ormai ho superato i 15 anni», conclude Achille. «Però non è stata male come esperienza, e nonostante le responsabilità mi sono divertito. Comincio a credere che una esperienza analoga si dovrebbe tentare anche per noi adolescenti. Sì, un altro consiglio, in attesa della maggiore età, non sarebbe una cattiva idea».

#### Informazione pubblicitaria

## COMPUTER. Bilanci e progetti del colosso romagnolo Parte dall'Olidata di Cesena la rivoluzione informatica '95

La rivoluzione del '95 parte dall'Olidata di Cesena. Il colosso romagnolo nella produzione di computer ha chiamato di recente a Bologna i rivenditori di tutt'Italia per presentare le novità hardware e software della stagione '95. L'occasione è stato il secondo Meeting System Partner Olidata che ha avuto come ospiti d'eccezione l'ing. Stefano Spocci e l'ing. Maurizio Zazzaro, rispettivamente amministratore delegato di Intel Italia e direttore vendite Dem della Microsoft, società multinazionali che rappresentano il gotha dell'informatica mondiale. All'esame degli oltre 400 rivenditori intervenuti alla convention c'erano le evoluzioni del Pentium, ultimo nato in casa Intel, attuale erede del 486, e un rinnovato e performantissimo Windows '95, in fase di lancio in tutto il mondo dall'americana Microsoft. I nuovi software e i nuovi hardware presentati a Bologna configurano una mini rivoluzione informatica. I PC basati su processore Pentium (di cui Olidata è attualmente il maggior produttore italiano) e «armati» con Windows '95, sono destinati a diventare vere «macchine da comunicazione integrata». Il nuovo PC creato da Olidata, che dal prossimo settembre potrà sfornare dagli stabilimenti di Cesena 1200 unità al giorno, è un'infatti

adatto a espandere incredibilmente le proprie funzioni. In particolare, sul capitolo prezzi, è stato ribadito l'impegno di Olidata che da anni riesce con un acuto controllo dei costi di gestione a un'attenta ricerca della componentistica a livello mondiale, ad accorciare le distanze fra domanda e offerta. «Del resto», ha commentato Carlo Rossi, presidente della società cesenate nel suo intervento al meeting bolognese «Olidata ha il compito di mettere a disposizione quello che i due Grandi Vecchi dell'informatica mondiale, Microsoft e Intel, decidono per l'umanità». Intanto - come ha fatto sapere il presidente di Olidata Carlo Rossi - l'azienda ha messo in cantiere un potente programma di investimenti sul territorio cesenate. Nel corso del '95 infatti le infrastrutture dell'azienda sono destinate a raddoppiare. Uffici e stabilimenti passeranno infatti dagli attuali 1.000 e 4.000 metri quadrati a 2.800 e 9.000 metri. Ciò permetterà un nuovo salto nella capacità produttiva di Olidata che dopo i primi mesi dell'anno considerati di consolidamento (incremento del fatturato previsto + 20 per cento) porterà nel 3° trimestre '95 a una nuova impennata del grafico di crescita dell'azienda cesenate.



mento sul '93 del 63%. Eravamo infatti a 117 miliardi. Il trend positivo continua anche nel '95. Nei primi tre mesi di quest'anno registriamo un incremento del 40% sullo stesso periodo del '94. I motivi del successo? Olidata anzitutto è un marchio conosciuto, tanto quanto quello dei colossi, ma con un vantaggio rispetto a loro, che le aziende più blasonate hanno una minore flessibilità e prezzi meno competitivi. Inoltre, stiamo guadagnando anche rispetto alle aziende più piccole che hanno i nostri prezzi ma non sono conosciute come noi.

Come è organizzata l'azienda? Potrei definirlo una «bottega molto grande». Quello che caratterizza in particolare Olidata è l'impostazione delle vendite. La nostra peculiarità è che non abbiamo agenti, persone esterne che girano a caccia di clienti. Abbiamo una mailing list di circa dodicimila nominativi, rivenditori seri e selezionati, che ricevono periodicamente il nostro catalogo con i nuovi prodotti. Altra nostra peculiarità sono i prezzi nettissimi. Nessuno sconto e pagamento a rimessa diretta ricevimento merce. Quando nell'86 intrudemmo questo metodo ci diedero del pazzi e scommisero che saremmo falliti in pochi mesi. Adesso ci hanno copiato quasi tutti, e il nostro listino è quello che fa base per tutti gli altri della concorrenza. Il presupposto iniziale - e l'esperienza ci ha dato ragione - è stato di volere crescere sani. In un mercato come questo, ma non è solo quello informatico, è facile perdere tempo e soldi con la clientela: si fa il pagamento a 30 giorni, poi si respinge la tratta, poi si dice che il colore della plastica era più scuro del previsto, poi si va all'ufficio legale. Significa così che alla fine vengono a ricadere sulla clientela sana, quella che paga. Noi abbiamo puntato da subito a quella, a costo di autofinanziarci le vendite. Adesso ci autofinanziamo, ci serviamo delle banche solo perché i servizi passano tutti da lì, e abbiamo sempre reinvestito gli utili. In più siamo pronti a crescere come vuole il mercato. Mi pare che i fatti abbiano dato ragione alle nostre scelte iniziali.

## L'ultima novità: «bus locale PCI» Ecco i vantaggi e le prestazioni

Oggi c'è un motivo in più per scegliere i personal computer Olidata: l'utilizzo del bus locale PCI. Sviluppato in Intel, in collaborazione con le maggiori aziende del settore, PCI è una tecnologia all'avanguardia, che risponde perfettamente alle esigenze dell'attuale generazione di PC, ma che è già pronta anche per le generazioni future. Le sue carte vincenti sono la velocità del flusso di informazioni e la maggiore espandibilità rispetto alle precedenti architetture di bus. Sono proprio queste caratteristiche che rendono il PC Olidata con bus PCI preziose macchine per server o per l'utilizzo di applicativi con grande impegno di grafica, come Windows o programmi di CAD. Infatti i PC Olidata con bus locale PCI sono in grado di trasferire 32 bit di informazioni alla velocità di 33 Mhz. Questo consente una capacità massima di trasferimento di informazioni di 132 megabytes al secondo, con un notevole miglioramento rispetto ai 5 megabytes al secondo dei bus ISA standard. Inoltre con il sistema PCI le informazioni sono impartite e lette dalle periferiche attraverso impulsi lineari «burst». Ciò significa che le informazioni sono trasferite ad ogni ciclo di clock, raddoppiando le prestazioni dei computer Olidata con bus PCI rispetto ad altri PC che non offrono simili tecnologie. Adottando la tecnologia PCI, Olidata conferma la propria vocazione nel percorrere i tempi, scegliendo sempre le soluzioni più moderne ed efficaci per i suoi computer. Lo aveva già dimostrato nel '91 quando iniziò la produzione dei primi sistemi con bus locale VESA, che solo adesso è utilizzato dalla maggior parte dei produttori; i PC Olidata dispongono oggi degli standard di domani.

Il segreto del successo? Essere un passo oltre. Rispetto ai concorrenti, rispetto alle richieste del mercato. È il segreto apparentemente semplice del successo dell'Olidata di Cesena, che nel giro di un solo anno ha aumentato il suo fatturato del 63% e che promette altrettanto bene per il 1995. Ma che cosa propone di così speciale la Olidata per registrare delle crescite così eccezionali? Intanto proponiamo un prodotto molto avanzato a costi contenuti - risponde il vicepresidente, Stefano Savini - O, per dirlo più in generale, essere riusciti ad essere pronti per applicare le innovazioni tecnologiche quasi in

tempo reale, non appena esse vengono presentate. Un occhio alla produzione e un occhio al mercato degli utenti. Ma qual è il rapporto tra un produttore di dimensioni inferiori a quello dei colossi dell'informatica e l'innovazione? «L'evoluzione tecnologica procede a una velocità spaventosa. Ma nello stesso tempo nessun produttore è più «autarchico». La capacità di un'impresa è di sapere seguire l'evoluzione e individuare chi ha la tecnologia con le migliori performances. In altri termini significa sapere scegliere i prodotti migliori. L'ultimo passo avanti della tecnologia informatica riguarda gli strumenti che consentono di acquisire maggiore velocità nella tra-

missione delle informazioni. Oggi i computer devono gestire quantità sempre più rilevanti di informazioni ed è per questo che necessitano di canali basati di «bus» sempre più potenti ed in grado di smistare questa enorme quantità di dati. I primi «bus» sono stati introdotti per i computer 286. Adesso i 286 sono stati ampiamente superati e non c'è nessun utente che non usi almeno un 486. Per trasferire il grande flusso di informazioni consentito dai 486 occorreva un bus locale adatto. Il nostro «bus locale PCI» risponde a queste nuove esigenze, assicurando prestazioni dieci volte superiori alle macchine attualmente in uso. Con l'introduzione di questi «bus PCI» e l'introduzione ormai prossima di Windows '95 atteso per agosto realizzeremo la nostra utopia informatica. Quale utopia? La speranza ormai di vecchia data dei produttori era di riuscire a costruire macchine che riconoscano le schede senza pretendere nulla dall'utente, senza chiedergli di diventare un tecnico specializzato. Si potremmo inserire tutte le nuove applicazioni senza che vengano richieste all'utilizzatore delle competenze specifiche. Un buon passo avanti è stata sicuramente la nascita di «Windows», una tecnologia amichevole, con programmi che cercano di riprodurre il modo di pensare «normale», non tecnico. A proposito di ragionamenti non tecnici, come reagisce l'uten-

za a questa continua serie di innovazioni? A guardare i vostri risultati economici, si direbbe che sia sempre a caccia di novità e continui ad acquistare. Precisiamo. A guardare i nostri risultati si avrebbe una visione falsata del mercato, nel senso che se noi andiamo bene non significa che il mercato tutto vada bene. Quello dei prodotti informatici è un mercato maturo, in cui domina l'autofinanziamento e l'uniformità. Ormai non c'è nulla di segreto, le tecnologie base sono libere. In questo quadro ciò che gioca a nostro favore è la nostra dimensione. Come si colloca Olidata nel mercato? Nel '94 abbiamo avuto un fatturato di 190 miliardi, con un incre-