

Sulla Stet privata scoppia la polemica

Masera e Tedeschi dicono no ad Amato

Secco no ad Amato da Masera e Tedeschi la Stet non verrà privatizzata a pezzi. Nubi referendarie sulla tv interattiva: Allione (Stream) teme che una legislazione troppo rigida sul via cavo possa vanificare i progetti. Caio annuncia che il telefonino europeo «Omnitel» verrà commercializzato entro ottobre e lancia la sfida a Telecom: «Diventeremo i leader». Gamberale (Telecom) ribatte: «Il mercato lo abbiamo creato noi, con politiche di prezzo coraggiose»

DAL NOSTRO INVIATO
GILDO CAMPBATO

■ VENEZIA Vendere la Stet a spicchi e bocconi? È la proposta del presidente dell'Antitrust Giuliano Amato, ad essere fatta a pezzi. Il ministro del Bilancio Rainer Masera, non è affatto convinto dell'opportunità di cedere sul mercato le singole controllate al posto della finanziaria. «A volte l'ottimismo è nemico del buono» osserva. «Nettamente contrario si dice anche il presidente dell'In Michele Tedeschi. «Ci sarebbe un contraccolpo che non verrebbe apprezzato dagli investitori» osserva. «Siamo pronti ad andare sul mercato ad ottobre. Cambiare strada a questo punto significherebbe allungare di molto i tempi della privatizzazione».

Un no alla proposta Amato
Mentre da Roma Masera e Tedeschi affossavano l'uscita di Amato dal convegno sulle telecomunicazioni di Venezia organizzato dal centro studi Reseau, Miro Allione amministratore delegato di Stream, lanciava l'allarme: una vittoria del sì al referendum sulle televisioni rischia di distruggere sul nascere i servizi multimediali interattivi. I timori di Allione derivano dal fatto che le rigide norme sui broadcaster potrebbero essere applicate

anche alle attività di Stream fornitore di servizi multimediali (dal film all'home banking) per conto di Stet. Nemmeno l'ipotesi di mediazione Vita-Confalonieri appare una soluzione ad Allione. «Un solo proprietario potrà possedere un solo canale televisivo» spiega. «Il progetto di Stream si basa invece su una quarantina di canali. Bisogna prendere atto che esiste una potenzialità molto elevata. Già da ora il cavo coassiale Telecom ha a disposizione 400 canali. Con l'utilizzo della fibra ottica diventeranno almeno duemila». Insomma, per Allione le norme sulla televisione dovrebbero tener conto della specificità del multimediale.

Referendum, cavo e satellite
Per cablare l'Italia in fibra ottica e preparare il lancio del multimediale (primi esperimenti di commercializzazione nel '97 sotto l' insegna di Videomagic) Telecom ha deciso di investire 13.000 miliardi di qui al '98. Trovarsi spiazzati dal referendum sarebbe una bella beffa. Tantopiù che trascina dal successo di Hot Bird (Eutelsat) molti broadcaster stanno puntando al satellite Allione, che tra cavo e sa-

teélite vede una guerra piuttosto che un'alleanza, teme che gli intoppi legislativi gli facciano perdere tempo prezioso a vantaggio della concorrenza. Ma sono veramente giustificati i timori referendari del capo di Stream? Non tutti sono d'accordo. Nemmeno in Stet.

Intanto, siamo ormai alla rottura delle promesse di matrimonio tra Stream e Bell Atlantic. L'alleanza era basata sulla compressione del segnale per trasmettere le immagini sul tradizionale cavo di rame del telefono. L'accordo va avanti, ma la decisione di Stet di puntare sulla fibra ottica ha reso meno strategica l'intesa. «Stiamo prendendo strade diverse nella politica di alleanze», conferma Giancarlo Ferrero, presidente di Bell Atlantic Italia. La Stet sta intessendo le ultime trame che dovrebbero portarla a stringere un'intesa con Ibm, Bell Atlantic si è alleata con Olivetti per entrare nel multimediale italiano attraverso In-

Intesa Stet-Ibm?

Il dualismo Stet-Olivetti fa scintille anche sui telefonini. Omnitel sta mettendo a punto la rete. «In giugno inizieremo la sperimentazione ed in autunno partirà il servizio commerciale», ha annunciato Francesco Caio amministratore delegato di Omnitel. «Vogliamo diventare leader del mercato puntando la nostra strategia su offerte differenziate a seconda delle fasce di mercato con un occhio di riguardo per la clientela affari».

La sfida di Omnitel non sembra preoccupare più di tanto Vito Gamberale. L'uomo che ha guidato il business dei telefonini per conto di Telecom. «Siamo leader e difenderemo il nostro mercato serven-



Vito Gamberale, amministratore delegato della Telecom

Enel sul mercato Clò: «Tre concessioni? Non si può»

■ ROMA Per l'Enel si può pensare a tre concessioni separate per produzione, trasmissione e distribuzione, come ipotizzato dal responsabile economico del Progressisti della Camera Vincenzo Visco? «È una proposta da tenere in rispetto conto», risponde il ministro dell'Industria Alberto Clò al termine della prima giornata di dibattito sul disegno di legge che istituisce le Authorities per i pubblici servizi «condivisibile nello spirito, ma che non è possibile accogliere». «Ritengo», ha aggiunto, «che il tipo di concessione che si sta predisponendo per l'Enel recepisce le ragioni che stanno all'origine di questa proposta. È una materia in cui è necessario il raccordo con le direttive che stanno per essere messe a punto a Bruxelles, e quindi è necessario che la concessione che si va a dare sia in grado di recepirle». Per dare fin d'ora più concessioni, spiega Clò, bisognerebbe essere già in grado di disporre della separazione contabile e societaria, con la quale è possibile definire diritti e doveri che debbono entrare nella concessione e, a fronte di ciò, costi e ricavi. Clò si dice convinto che «si deve condurre lo spirito della proposta Visco tenendo conto degli indirizzi del governo sulle privatizzazioni e nella prospettiva che si possa arrivare a una convergenza tra lo spirito della proposta e i tempi delle privatizzazioni». Per Clò «la preoccupazione di Visco è evitare che ci sia una eccessiva concentrazione di potere economico» una preoccupazione inutile secondo il ministro «perché l'Authority si fa proprio per evitare che ci sia un monopolio privato». Che comunque per quanto riguarda l'Enel, è escluso dato che «ci sarà la liberalizzazione della produzione».

Comunicazioni Intesa-quadro tra Telecom e industriali

■ ROMA Giorgio Fossa, vice presidente della Confindustria e presidente della piccola industria, e Tommaso Tommasi di Vignano, direttore generale di Telecom Italia, hanno siglato un protocollo d'intesa per lo sviluppo di soluzioni e strumenti innovativi di telecomunicazioni per alcune grandi aree industriali italiane. L'accordo, informa una nota congiunta, valorizza le sinergie e affinità del business all'interno di ogni singola «filiera», e quella «rete» di relazioni organizzative tipica dei distretti industriali trasformando tante piccole/medie imprese in grandi aziende virtuali in grado di acquisire sul mercato servizi sofisticati di elevata qualità a prezzi competitivi. Dopo l'accordo prototipo, raggiunto circa 2 mesi fa per le imprese del Pratese, ed una successiva intesa riguardante Pesaro-Urbino, si è concluso un contratto quadro complessivo che riguarda inizialmente Ban, Biella Genova, Lecco e Varese e che prevede la realizzazione di un network di distretto (rete privata virtuale) con fornitura di servizi avanzati dati e fonici e con importanti agevolazioni di prezzo. Tutte le problematiche tecniche, commerciali e gestionali legate alla fornitura di queste reti private virtuali verranno risolte congiuntamente da staff specializzati di Telecom Italia e Confindustria in contatto continuo tramite videoconferenza. Verranno inoltre effettuate delle sperimentazioni nel campo delle reti intelligenti, della videocomunicazione dei servizi multimediali e di quelli su rete «interbusiness» il nuovo servizio distribuito da Telecom Italia per l'accesso alla rete Internet.

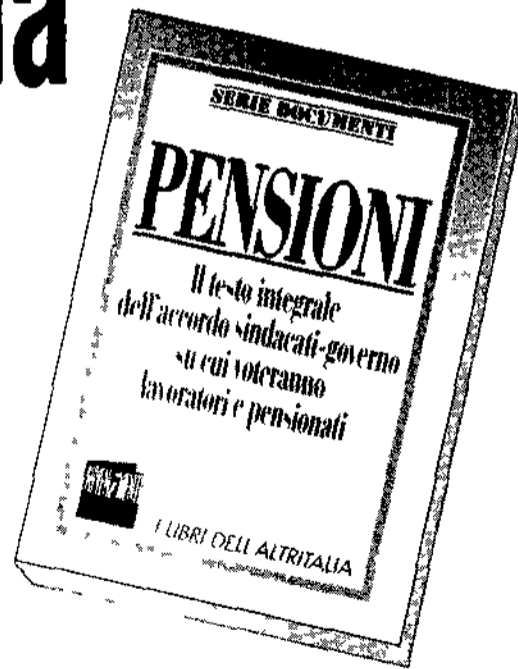
dolo al meglio. Se il business italiano dei cellulari è diventato uno dei più grandi al mondo è merito nostro di una strategia che ha saputo seguire le regole di mercato offrendo prezzi nettamente inferiori a quasi tutti gli altri paesi europei. Abbiamo arato il terreno su cui ora anche Omnitel può seminare». Le punzecchiature tra i due gruppi continuano ma su una cosa sono d'accordo entrambi: la guerra non

avverrà per la spartizione delle spoglie esistenti, ma per la conquista dei nuovi clienti. Si calcola che a fine secolo potrebbero esserci in Italia circa 10 milioni di telefonini. «La politica dei prezzi sarà decisiva. Ma il costo degli apparecchi è ancora troppo alto senza alcuna ragione reale se non lo sfruttamento di una rendita di posizione», osserva ancora Gamberale accusando le politiche dei costruttori.

GRATIS con AVVENIMENTI in edicola

PENSIONI

Il testo integrale dell'accordo sindacati-governo



- UN LIBRO-DOCUMENTO PER CAPIRE
- IL TESTO SU CUI VOTERANNO 23 MILIONI DI LAVORATORI