iSegnaPosto
Posti di Lavoro, Concorsi, Borse di Studio, Informazioni Utili
Ogni Lunedì con l'Unità

Entro l'anno due divisioni diventeranno spa

Olivetti, svolta nei computer

Una società solo per i «Pc»

Rivoluzione in vista per il gruppo Olivetti: entro la fine dell'anno la «divisione personal computer» diventerà una società autonoma, stessa sorte toccherà ai prodotti per ufficio. Olivetti si trasformerà così in holding dalla quale dipenderanno le varie società operative: pc, prodotti per ufficio, telefoni cellulari, multimedia. All'amministratore delegato Corrado Passera responsabilità «ad interim» del settore pc. Indiscrezioni e smentite sui nomi di possibili soci.

Computer Olivetti; a lato: Carlo De Benedetti e sotto Giampiero Castano

PAOLO BARONI

■ ROMA. Prima annunciata e poi smentita, poi nuovamente spifferata e rismentita, la «svolta» dell'Olivetti era attesa da tempo. Oggetto appunto di indiscrezioni e pettegolezzi ricorrenti, ieri è stata la volta di un ennesima indiscrezione e questa volta dal quartier generale di Ivrea sono arrivate una pacata conferma e alcune precisazioni. Ma andiamo per ordine.

Torna l'holding

La notizia. La «divisione personal computer» dell'Olivetti sarà scorporata dal gruppo e trasformata in società autonoma. Lo stesso accadrà alla «Divisione prodotti per ufficio». La guida «ad interim» del settore pc è stata nel frattempo affidata all'amministratore delegato dell'Olivetti Corrado Passera.

Sono queste, secondo un articolo che sarà pubblicato sul prossimo numero del settimanale *Il Mondo* le strategie adottate dalla società informatica di Ivrea per fare fronte alle difficoltà attraversate nel campo dei personal computer, che rappresenta sì ben 2.012 miliardi di fatturato sui 9.076 miliardi del gruppo ma che nel '94 è anche stata l'unica area in perdita operativa e dunque l'unico settore produttivo che ha concorso alla formazione della perdita di 680 miliardi maturata l'anno scorso.

La decisione di affidare a Passera la responsabilità dei Pc, sostiene sempre *il Mondo*, «rappresenta in realtà il primo passo di una strategia a più *ampio respiro* messa a punto da Carlo De Benedetti, presidente e azionista di riferimento, con lo stesso Passera per rimettere ordine e riportare in buono stato la salute economica di Olivetti». Non solo la divisione personal computer sarà trasformata in società autonoma «entro la fine del 1995», ma la stessa sorte seguirà la divisione prodotti per ufficio. «Le nuove imprese, insieme con Omnitel (la società per i telefoni mobili) e Olivetti Telemedia (struttura per le telecomunicazioni) - riporteranno così Olivetti alla sua precedente forma di holding».

Il Mondo avanza anche alcune ipotesi sul futuro delle nuove società operative controllate dalla holding: conferimento di quella dei pc «in una joint venture con un socio dell'area dell'Estremo Oriente; «quotazione in Borsa» dell'azienda dei prodotti per ufficio; «accordo con un partner europeo di livello internazionale nel settore delle telecomunicazioni» che, secondo il settimanale «sarebbe già stato individuato nella British Telecom, l'ex compagnia telefonica di Stato britannica».

La replica di Ivrea. Questa volta *da Ivrea non è arrivata* una smentita o il classico «no comment» di circostanza, ma un portavoce del gruppo ha dettato all'Ansa una breve dichiarazione. Che conferma il semaforo verde ad un progetto da tempo annunciato e mai messo in pratica.

La trasformazione in società delle divisioni personal computer e prodotti per ufficio della Olivetti – si spiega – ha come unico obiettivo «la focalizzazione del business del *gruppo in queste due aree a completamento* del ridisegno organizzativo iniziato tre anni fa».

Obiettivo il rilancio

E le alleanze? «Ogni considerazione – spiegano a Ivrea – è pura illazione». Per quanto riguarda un accordo di Infostrada (la joint-venture tra Olivetti e Bell-Atlantic nell'area della telefonia) con un partner europeo, ha aggiunto il portavoce del colosso informatico, «la cosa è già stata anticipata in occasione di interviste a giornali internazionali del presidente Carlo De Benedetti e si tratta di un'indicazione strategica che non può essere in alcun modo confusa con scelte specifiche, visto che non esistono allo stato neppure negoziazioni in corso». I nomi e le soluzioni più svariate, però, continuano a circolare. E così si fa il nome della Siemens quale possibile partner nel settore sistemi e servizi, mentre per i «pc» l'alleanza a cui l'Ingegnere lavora non sarebbe con un produttore ma bensì con un grande distributore. Europeo o americano?

Affari in ripresa Il Banco di Sicilia rinegozia il maxi-prestito

Il Banco di Sicilia sta rinegoziando il prestito subordinato non convertibile da 700 miliardi di lire ottenuto nel gennaio 1994 da un pool di banche. Le trattative con Banca di Roma, Comit, Cariplo, Credit, Montepaschi e Crediop sono finalizzate ad accelerare la restituzione del prestito e ad ottenere dei tassi di interesse meno onerosi di quelli che furono fissati al momento dell'intervento, *quando esisteva un forte problema* di liquidità, ora superato. Secondo quanto si appreso da fonti qualificate, i conti dell'istituto siciliano avrebbero infatti registrato negli ultimi tempi una decisa inversione di tendenza, ed il debito interbancario sarebbe passato da un passivo di 8.000 miliardi di lire ad un attivo di circa 150 miliardi. La ritrovata liquidità permetterebbe pertanto di proporre ai «pool» di banche la restituzione di una parte dell'ammontare ricevuto e di trattare la rinegoziazione del debito per una tranche consistente, pari a circa 380 miliardi di lire. Da un punto di vista tecnico l'operazione potrebbe prevedere la concessione di un altro prestito subordinato, con tassi meno elevati.

INTERVISTA Parla Giampiero Castano, segretario nazionale della Fiom-Cgil

«Ed ora chiarezza sui conti del gruppo»

La «rivoluzione» dell'Olivetti non spaventa il sindacato. Anzi, era attesa e sollecitata da tempo. «Servirà a fare chiarezza in una situazione alquanto ingarbugliata», spiega Giampiero Castano, segretario nazionale della Fiom-Cgil. Una scelta utile, insomma. «Ma resta un problema: la responsabilità della nuova spa non può restare a Passera – spiega Castano – serve un manager più esperto del settore specifico». A fine agosto il confronto sulle strategie.

■ ROMA. La notizia della «rivoluzione Olivetti» non coglie di sorpresa il sindacato. «Da tempo con la società – spiega Giampiero Castano, segretario nazionale della Fiom-Cgil – si discuteva del modello organizzativo del gruppo. E del resto la logica della verticalizzazione della società, scelta che l'Olivetti ci ha comunicato nei giorni scorsi, è una logica che conosciamo bene. Anzi possiamo dire che per certi versi l'abbiamo favorita».

Tutto a posto, dunque?

No. Il vero problema di questa operazione è chi dirigerà la nuova spa frutto della trasformazione societaria della «divisione Pc», che è un po' il cuore di tutto il gruppo di Ivrea.

L'incarico «ad interim» a Corrado Passera, il numero due del gruppo, non vi convince?

È proprio la decisione di affidare ad interim la responsabilità del pc che ci preoccupa. L'azienda, impegnando in prima persona *il suo* amministratore delegato, parla di «scelta di continuità» e ribadisce la volontà di non dismettere questo settore. La realtà è però un'altra: a nostro giudizio Passera non basta *a guidare questa nuova società* dal momento che non ha conoscenze specifiche di questo settore. Serve un tecnico, un vero esperto.

E il vicepresidente, Elserino Piol?

No, non può essere lui. Ormai è tutto assorbito dal settore multimediale.

L'Olivetti, nell'incontro che avete avuto, ha indicato in che *modo sarà superata questa situazione?*

Circolano delle voci: si fa il nome di uno dei due capi dell'americana Ast, uno dei colossi del settore, fortissimo nella produzione di «note book». Però nulla di più.

E degli altri settori dell'Olivetti che ne sarà?

Questo è un altro problema. Perché l'azienda, per ora, dice di voler scorporare i «pc» e la divisione prodotti per ufficio, ma non dice nulla di un altro ramo importante del gruppo, quello dei «Servizi e sistemi».

Si tratta di un settore importante, che da solo rappresenta un terzo del giro d'affari dell'Olivetti, che fine farà?

Sempre secondo alcune voci che circolano si parla di una possibile alleanza con i tedeschi della Siemens-Nixdorf. Però di ufficiale, anche su questo argomento, non ci è stato comunicato nulla.

Prevedete ricadute occupazionali?

No, nessun contraccolpo. Anzi, abbiamo raggiunto proprio nei giorni scorsi un'intesa con l'azienda allo scopo di anticipare al più presto il confronto sulle strategie del gruppo. *Inizieremo a fine* agosto, anziché alla fine dell'anno come previsto dall'accordo del gennaio '94. Del resto è stato lo stesso De Benedetti all'ultima assemblea di bilancio a confermare che l'occupazione nel gruppo, pur essendo scesa meno rispetto alla concorrenza, non sarebbe stata ridotta.

E la rete di vendita che fine farà?

Questo dipende dalle scelte che faranno le diverse società. Oggi, infatti, l'organizzazione di vendita è di tipo trasversale: c'è una sola struttura che si occupa sia della vendita dei vari prodotti che della commercializzazione dei servizi. Il timore, ora, è che ogni società voglia avere una sua struttura di vendita. In questo caso si che vi potrebbero essere dei contraccolpi occupazionali, ed i timori dei lavoratori dei grandi centri commerciali di Roma e Milano legati a questa prospettiva sono più che giustificati. Ma, come ho detto, abbiamo deciso di giocare d'anticipo e verificare subito dopo le vacanze le intenzioni dell'azienda. Anche allo scopo di evitare la solita drammatizzazione come è avvenuto con l'ultimo piano di *ristrutturazione*.

Quali possono essere, invece, gli aspetti positivi di questa «rivoluzione»?

Ce n'è uno immediato: dividendo pc, prodotti per ufficio e servizi, si *fa ordine in una situazione* che fino ad oggi era alquanto confusa. A cominciare dai conti. Infatti, è bene sapere che una parte consistente del fatturato Olivetti deriva dalle vendite «interne», ovvero le vendite della «divisione Pc» alla «divisione sistemi». È dunque lo scorporo dell'Olivetti in più società serve innanzitutto a fare chiarezza su processi di imputazione dei costi e sul conteggio dei ricavi. Che cambiano, e di molto, a seconda che la «divisione pc» applichi prezzi più o meno alti alla «divisione sistemi». Se i pc vengono venduti a prezzi alti, si penalizza la prima a favore della seconda, se invece i prezzi sono stracciati si riducono i margini della prima a favore della seconda. È non è cosa da poco.

Quanto hanno influito sulle decisioni di De Benedetti i680 miliardi di perdite del '94?

Senz'altro molto. Occorre però dire che il nuovo modello organizzativo che sta per essere applicato all'Olivetti era noto da oltre un anno e mezzo. La situazione disastrosa del bilancio non ha fatto altro che far diventare esecutiva quella decisione.

Funzionerà?

Tutto il quadro regge se il modello organizzativo è supportato da partner importanti.

Da tempo si fanno molti nomi, quali potrebbero essere i nuovi soci dell'Olivetti?

Per i «sistemi» ho già detto di Siemens-Nixdorf, quanto ai «pc» l'ipotesi forse più concreta è quella dell'alleanza con un grosso *dealer*, un grande venditore, in grado di risollevare i volumi di vendita dell'Olivetti. Vedremo

□ P.B.

«Con un mercato aperto, certi scioperi non metterebbero in ginocchio l'Italia». Problemi a Lauda Air

Prodi e D'Alema: stop al monopolio Alitalia

Italia che vola paralizzata da uno sciopero? «Non sarebbe successo se l'Alitalia non avesse il monopolio», risponde D'Alema. E Prodi attacca il governo: «Troppe concessioni ai piloti». Treu e Caravale ribattono: «Nessun cedimento, ma una tregua nelle agitazioni su precise garanzie». Neanche le piccole compagnie private vanno esenti da problemi sindacali. Hostess e steward minacciano agitazioni a Lauda Air: «Ci pagano troppo poco».

GILDO CAMPESATO

■ ROMA. Monopolio Alitalia? Basta, grazie. Scioperi selvaggi nel settore dei trasporti? Non devono più accadere. Approfittando del congresso tematico del Pds, il centro-sinistra mette a punto la sua strategia per il trasporto aereo. È quasi un duetto suscitato dalla vertenza Alitalia, quello tra il segretario della quercia, Massimo D'Alema, ed il leader dell'olivo, Romano Prodi. «La vicenda degli scioperi ha messo in evidenza come il nostro paese possa essere messo in ginocchio dal ricatto di una corporazione – dice D'Alema – Un paese moderno non può arrivare a questo, per quanto giuste possano essere le rivendicazioni di chi protesta». E allora? «E allora penso che se ci fosse concorrenza anziché monopolio, queste cose non succederebbero».

È sempre polemica

Anche Prodi non evita di prendere posizione. Se non altro perché conosce bene Alitalia. Per lunghi anni ne è stato l'azionista, quale presidente dell'Iri. È stato poi lui a volere la svolta che ha portato al vertice l'attuale management, l'amministratore delegato Roberto Schisano ed il presidente Renato Riverso. E Prodi attacca il governo: ha dato troppa corda ad aquila selvaggia. «Quando saremo al governo, non accetteremo mai di impegnarci in una trattativa concessoria *come quella che è oggi in corso* tra Alitalia e sindacato dei piloti», spiega intervenendo al congresso del Pds. Che farebbe il Prodi presidente del consiglio in un caso come questo? «Anteporremo la liberalizzazione del mercato facendo partecipare anche altri vettori alle rotte nazionali», spiega aggiungendo che «la questione non riguarda solo il trasporto aereo». Ed in caso di ribellione da parte di aquila selvaggia? «Interverremmo con tutti i mezzi a disposizione per garantire la continuità e l'affidabilità del servizio. Questo è lo spirito del centro-sinistra liberale».

I rilievi di Prodi, ovviamente, non sono piaciuti ai ministri dei Trasporti, Giovanni Caravale, e del Lavoro, Tiziano Treu. Che infatti li respingono al mittente. «È stato informato male. Non c'è stata nessuna trattativa "concessoria" ma la volontà di rilancio della compagnia di bandiera nella prospettiva della completa liberalizzazione del traffico aereo entro l'aprile '97». Ed il documento uscito da Palazzo Chigi? «Si base essenzialmente sulla tregua sindacale di sei mesi – rispondono – sul differimento di qualunque rivendicazione salariale, e su impegni di produttività da parte di tutti le componenti dell'azienda, non solo dei piloti».

Polemiche anche a Lauda Air

Se l'Alitalia piange, i suoi concorrenti non ridono. Rivendicazioni economiche stanno scoppiando anche a Lauda Air Italia, la succursale tricolore della compagnia austriaca fondata dall'ex ferrarista. L'azienda è giovane e le organizzazioni sindacali vi si sono appena installate. Anzi, proprio in questi giorni stanno facendo le prove generali per il primo integrativo. A spingere sulla tensione non sono i piloti ma l'Anpav, il sindacato autonomo degli assistenti di volo. È già stato dichiarato lo stato di agitazione e minacciati scioperi. *Obiettivo: aumenti salariali da* 700.000 lire lorde al mese. Che a Lauda Air si guadagni meno che non in Alitalia lo ammette lo stesso amministratore delegato, Andrea Molinari. «Siamo una compagnia giovane che certi stipendi non può permetterseli», spiega. Ci saranno ben presto "casini" anche in Lauda Air? Molinari si augura di no. L'efficienza, la qualità del servizio e la regolarità dei voli sono per lui dei punti di attacco in un mercato *assai difficile. «Siamo disponibili a venire* incontro alle richieste salariali – spiega – Ma oltre un certo limite non si può andare. I margini sono stretti. Mandare l'azienda in deficit significa firmare la condanna». E c'è chi avanza un sospetto: che dietro certe asprezze vi sia la voglia di «punire» un'azienda «anomala» che nello stantio panorama del trasporto aereo italiano di fastidi ne ha dati parecchi.

«Guardiamo sempre più all'estero»

Merloni sbarca in Cina Firmata una joint venture per produrre lavatrici

■ ROMA. Merloni elettrodomestici si affida a "Margherita, la lavatrice con il nome di donna" per giocare un ruolo di primo piano sul mercato cinese, potenzialmente capace di assorbire 240 milioni di lavabiancheria. In questa prospettiva, ha costituito una joint-venture con la cinese Quingdao Haier group per la produzione di 200 mila lavatrici all'anno pari a un fatturato di 200 miliardi di lire. La capacità produttiva sarà raddoppiata entro il 1996. L'accordo è stato firmato ieri da Vittorio Merloni e da Zhang Rui Min, presidente del Quingdao Haier group. L'investimento della Merloni nella joint-venture è di 9,6 miliardi di lire. Merloni elettrodomestici e Merloni progetti assumeranno una partecipazione complessiva del 25% nel capitale della nuova società, denominata "Merloni Haier washing appliances company"

La Merloni elettrodomestici conta di chiudere il 1995, al termine del processo di acquisizione della Philco che avverrà entro l'anno, con un fatturato di 2.500 miliardi di lire. La previsione – ha reso noto Vittorio Merloni – indica che il 25% del fatturato sarà realizzato in Italia e il 75% all'estero. Merloni si è detto sicuro che le vendite del suo gruppo miglioreranno i risultati conseguiti nel '94 anche se la redditività è messa in forse «dall'incognita delle materie prime». Merloni ha anche sottolineato che «il rapporto tra capacità e indebitamento sarà di uno a uno» che «la società non ha alcun bisogno di procedere ad un aumento di capitale».