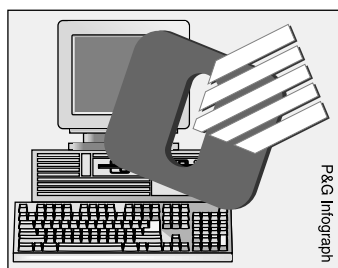


Martedì 21 gennaio 1997

**DE BENEDETTI
VENDE I PC**

MILANO. Tirando un sospiro di sollievo, la Olivetti ha annunciato in serata di essere finalmente riuscita a liberarsi della zavorra dei Personal computer. Una cessione praticamente al buio, tanto che non si conosce nemmeno l'identità degli azionisti del gruppo acquirente, una società lussemburghese di nuova costituzione, denominata grottescamente Piedmont International, Piemonte internazionale.

La Piedmont si è presentata davanti alla stampa internazionale nella persona di Edward Gottesman, un avvocato americano che ha persino rifiutato di presentarsi: «Io non sono importante, ha detto, quelli che conterranno saranno gli amministratori della società, i cui nomi vi saranno noti tra poco più di un mese».

Un affitto brevissimo

La Piedmont ha preso in affitto dalla Olivetti (che ne conserverà dunque la proprietà) gli stabilimenti di Scarmagno per un periodo di 4 anni: un lasso di tempo ridicolmente breve, se si considera che l'affitto di un qualsiasi negozio, in Italia, parte almeno da 8 anni.

Garanzie per l'occupazione? «Non c'è nessuna garanzia, nessun impegno nel contratto», ha detto Roberto Colaninno, l'amministratore delegato di quel che resta della Olivetti. Pensate di operare dei tagli all'occupazione? «Per ora no», ha detto Gottesman.

Notizie di progetti industriali, zero. Informazioni sull'attuale stato di salute della società oggetto della cessione, idem. Roberto Colaninno sembrava un clone di Carlo De Benedetti, nelle occasioni in cui questi si compiace di essere antipatico. Quali sono le attività che considerate più importanti tra quelle che rimangono nell'Olivetti? gli hanno chiesto. «Quelle che guadagnano», ha risposto. Inutile insistere con richieste di informazioni sui debiti, sui fatturati, sulle vendite. Lui è lì per vendere, e ieri ha venduto. Carlo De Benedetti, che - ci informano - aveva avviato personalmente i negoziati con Edward Gottesman sarà contentissimo di vederli conclusi positivamente, scommette Colaninno, sbilanciandosi per una volta dal ritornello dei «Non posso fornire queste

I pc di Ivrea restano primi in Italia anche nel '96

I personal computer Olivetti sono stati i più venduti in Italia anche nel '96 nonostante un calo che viene stimato dagli esperti del settore tra il 5 e il 10% rispetto al 1995. Il secondo operatore nel pc, l'Ibm, ha infatti accusato una contrazione del 10% e non è riuscito a contrastare la leadership alle macchine di Ivrea. La torta italiana dei pc è cresciuta l'anno scorso - secondo fonti del settore - del 6,8%, con circa 1.372.000 pezzi venduti, contro 1.285.000 unità consegnate nel '95. Nel '95, 207.000 erano targate Olivetti, 173.000 Ibm e 110.000 avevano il marchio Compaq, il maggior operatore mondiale del settore e l'unico «grande» a risultare in aumento in Italia nel '96 (la stima è del 5,5%). Stabili invece sarebbero le vendite del quarto in classifica, la Olidata (98.000 nel '95).



Edward Gottesman stringe la mano a Roberto Colaninno. In alto Rossignolo, sotto De Benedetti

Bruno/Ap

**Il nuovo padrone americano
La sua specialità sono
i tagli e le ristrutturazioni**

Edward Gottesman, il nuovo padrone dei pc Olivetti, è un avvocato americano di circa 60 anni che ha il suo quartier generale a Londra. La sua passione è quella di comprare aziende e marchi famosi in difficoltà per rilanciarli e riportarli in utile. Alla fine degli anni '80 ha scommesso e vinto su due vecchie glorie: le biciclette Raleigh e le porcellane Worcester, due aziende in grave crisi che nel giro di pochi anni ha risanato. Adesso la «griffe» nel mirino di Gottesman è l'Olivetti. Alla testa di una cordata di «investitori istituzionali» guidata dalla finanziaria americana Centenary che lui stesso controlla, l'avvocato si è scelto un alleato italiano come GianMario Rossignolo, e insieme hanno iniziato le trattative che hanno portato in breve tempo all'acquisizione della divisione computer dell'azienda di Ivrea. La Raleigh, famosa marca di biciclette di Nottingham, in Inghilterra l'aveva comprata nell'87 per un prezzo da liquidazione, circa 18 milioni di sterline (45 miliardi di lire circa). L'azienda era in rosso da dieci anni e sull'orlo del fallimento. Gottesman si accollò anche un debito di diversi milioni di sterline. Se il credo di Gottesman, secondo quel poco che si sa negli ambienti finanziari della City e dalle poche interviste rilasciate, è quello della riservatezza e della moderazione, questo vale anche sul piano finanziario dove preferisce non esporsi troppo in prima persona. Un'altra delle caratteristiche di Gottesman e soci è quella di aggredire subito il problema su tutti i fronti, a cominciare dal management. Alla Raleigh come alla Worcester, fecero praticamente piazza pulita del vecchio quadro dirigente e misero in atto una drastica riduzione di tutto il personale.

I computer Olivetti a Mister X

La fabbrica di Scarmagno in affitto per 4 anni

L'atteso annuncio è infine giunto: la Olivetti ha trovato un acquirente per la sua società di personal computer. Il contratto porterà ad Ivrea entro febbraio benefici economici per 250 - 300 miliardi. Misteriosa la composizione della cordata acquirente, guidata dall'avvocato americano Edward Gottesman. Gian Mario Rossignolo sarà presidente. La fabbrica di Scarmagno affittata per 4 anni, nessuna garanzia per l'occupazione, mistero sui piani industriali.

DARIO VENEGONI

informazioni» o «Di questo è prematuro parlare».

Le torri di Ligresti

L'incontro con la stampa internazionale si è svolto nella cornice delle brutte torri ligestiane di via Lorenteggio, all'estrema periferia

milanese, ed è cominciato alle 17, a Borsa chiusa, dopo che i titoli del gruppo erano stati sospesi per tutta la seduta «in attesa di comunicazioni da parte della società».

Roberto Colaninno e Edward Gottesman si sono presentati di fronte a decine di giornalisti di ogni

parte del mondo, annunciando di aver sottoscritto un «documento di intesa» per la cessione delle attività relative a personal computer, server e notebook facenti capo alla Olivetti pc e per la concessione in licenza d'uso per 20 anni del marchio di Ivrea.

Il contratto sarà perfezionato entro il 28 febbraio prossimo, sulla base della stima del patrimonio netto della società a quel punto. Gli «effetti finanziari positivi» sul bilancio del gruppo di Ivrea (una dizione che sembra comprendere sia un incasso in contanti che una riduzione di oneri vari) saranno nell'ordine dei 250 - 300 miliardi di lire. La casa madre manterrà una quota del 10% nella società acquirente (la già citata Piedmont), riservandosi un diritto a vendere in toto tale quota alla

Centenary (società capofila degli interessi dello stesso Gottesman) tra tre anni esati.

Arriva Rossignolo

Come accennato, la casa madre manterrà la proprietà degli stabilimenti di Scarmagno, che saranno affittati alla Piedmont per 4 anni (con possibilità di rinnovo del contratto). È stato l'acquirente a pretendere prudenzialmente un termine tanto ravvicinato. Se nelle intenzioni dei compratori vi è anche quella di allargare la produzione ad altri prodotti elettronici o informatici, Gottesman non l'ha detto.

L'imprenditore piemontese Gian Mario Rossignolo, presidente della Electrolux Zanussi e maggiore azionista (per poco ancora, a quanto si sa) della Seleo, ha ac-

ettato l'incarico di presidente esecutivo della stessa Piedmont. Gli è stato offerta in acquisto una (piccola) quota della nuova società, ed è probabile che la rileverà, a titolo personale. Perché proprio Rossignolo, hanno chiesto a Gottesman. Perché, «era importante trovare un imprenditore che fosse riuscito a rivitalizzare una impresa italiana» ha risposto l'avvocato americano, probabilmente pensando alla Zanussi. Peccato che proprio in questi giorni Rossignolo sia trattando la cessione (si dice a imprenditori turchi) della sua Seleo, che evidentemente non è riuscito a rivitalizzare.

Per parte sua Colaninno ha rifiutato di commentare l'osservazione che con questo accordo un altro pezzo dell'industria italiana a tecnologia avanzata va all'estero. Ro-

ba da «geografia politica, non economica», ha tagliato corto: «Il nostro mercato è il mondo, e noi saremo giudicati da come sapremo fornire servizi e idee a livello globale».

La Olivetti Sistemi e Servizi avrà stretti rapporti con i pc di Scarmagno, tanto che «a parità di prezzo e qualità» si impegna a comprare i personal computer e i server che fornirà ai propri clienti.

L'intero gruppo, pare di capire, dovrà digerire questo passo. «Vendere i personal computer? Sarebbe come proporre alla Fiat di non produrre più auto» aveva detto Carlo De Benedetti poco più di un anno fa con una delle sue battute ad effetto. Ora che quell'eventualità «impossibile» si è verificata, l'azienda di Ivrea deve radicalmente ripensare il proprio futuro.

IL CASO

Ascesa e caduta di un simbolo della grande industria italiana

ENRICO MENDUINI

pronta subalpina di precisione e di laico anticonformismo. Sono di questo periodo la M20 e la M40, solide e quadrate macchine da scrivere per ufficio, ma anche la lco, sinuosa e colorata macchina portatile dal disegno innovativo: un seme gettato alla vigilia della guerra che darà il meglio di sé vari anni dopo, sgombrato il campo dalle macerie del conflitto.

Della ricostruzione postbellica Olivetti da una lettura sua propria, lontana dal ferreo taylorismo della ingombrante vicina Fiat, che è tutta dedita allo studio dell'automobile di massa e al rigido controllo, necessario a quel progetto, delle sue masse operaie. Adriano Olivetti sembra a tratti l'Adriano della Yourcenar: tormentato monarca, circondato di intellettuali e artisti, innovatore nei prodotti, fondatore di un movimento politico di terza forza, «Comunità», che sarà anche una rivista e una casa editrice, portatore di un disegno di «relazioni umane» nell'industria che, al di là di contraddizioni e utopie, certo la società italiana degli anni '50 non era preparata a cogliere.

I prodotti innovativi di quegli anni portano il nome dell'Italia nel mondo: sono le linee arrotondate ed eleganti della Lexicon 80, macchina da scrivere per ufficio, disegno di Nizzoli e marchio di Franco Fortini; e soprattutto della Lettera 22, compatta macchina portatile frutto dello stesso design e sempre

con un nome scelto da Fortini che tuttavia lascerà presto, per contrasti politici, l'azienda. Nella Lettera 22 è contenuta l'idea dell'intellettualità di massa: il giornalista, il professore, lo studente che abbandona l'antiquata scrittura a mano per meccanizzare il loro lavoro, portandosi dietro in una valigetta il loro strumento professionale.

Olivetti è tra le prime aziende europee a cimentarsi nel campo dei grandi calcolatori; qui le economie di scala e la contiguità con un grande apparato industriale e militare (ma anche universitario) giocano pesantemente a favore delle industrie americane, tra cui Remington Rand e, soprattutto Ibm, che condividono con Olivetti la provenienza dalle macchine da ufficio ma si muovono con spalle assai più solide nel mercato mondiale.

Si tratta di grandi calcolatori, per grandi utenti: occupano stanze intere, sorvegliati da tecnici in camice bianco che sembrano le api operaie della modernità, attentamente climatizzati: hanno grandi unità disco e memorie magnetiche su nastro; trattano i dati su schede perforate che comportano un tributo ancora pesante a soluzioni elettromeccaniche.

Il progetto di Olivetti si chiama con un nome mediterraneo, Elea; il design delle grandi macchine è puro, ma la competizione ineguale



Il computer modello M24. Accanto la prima macchina da scrivere elettronica prodotta a Ivrea e in alto la prima macchina da scrivere, la M1 fabbricata nel 1911

sul mercato segna la prima sconfitta del gruppo di Ivrea: gli italiani insomma vendono pure piccole Fiat, scarpe e borsette per signora, gli scooter Vespa e le minuscole ed eleganti macchine da scrivere, ma non grandi apparati le cui implicazioni tecnologiche, commerciali (e militari) sono evidenti. Olivetti deve allearsi nel settore dei calcolatori con General Electric in una joint venture che rimarrà minoritaria e finirà per sparire, mentre deve provvedere a riconvertire alla tecnolo-

gia elettromeccanica tutta la gamma dei prodotti scriventi e le unità dicalcolo.

Nel 1965 Olivetti propone Programma 101, elaboratore elettronico da tavolo, ma il progetto è lontano dalla versatilità del futuro sistema operativo della Apple, il primo vero «personal» di successo. Ibm farà autocratica e risponderà di potenza, lanciando un sistema operativo proprio che, attraverso Dos, giunge fino a Windows '95. Meno amichevole di Apple, vince per un mar-

ting aggressivo e un po' zen che ammette di fatto la copia della macchina pur di diffondere il proprio sistema operativo.

Olivetti lancia nel 1984 il computer M24, diventando presto il maggior produttore europeo. M24 è solo hardware: il sistema operativo è un Ibm compatibile, un numero crescente di componenti è acquistato sul mercato e spesso fisicamente prodotto nel sud-est asiatico. Il declino comincia, silenziosamente, allora.

Van Miert a Prodi: sul Gsm serve par condicio

Il commissario europeo per la concorrenza, in una lettera al Presidente del Consiglio, Romano Prodi, sollecita il Governo italiano a mantenere gli impegni presi per ripristinare la par condicio sul mercato del Gsm in Italia e lo avverte che «in caso di inadempienza la commissione sarà indotta ad avviare una procedura di infrazione formale». Nella lettera inviata a Prodi il 15 gennaio scorso il commissario, «deplora» in particolare la mancata attuazione di due misure: la riduzione della tariffa di interconnessione a favore del secondo gestore e la concessione, sempre al secondo gestore, delle frequenze per l'installazione di ponti radio. Misura che, afferma Van Miert «vanno adottate con urgenza, tenuto conto della loro rilevanza anche sotto il profilo dell'attendibilità degli impegni assunti dal Governo italiano». Ammettendo di contare «sul Suo intervento per un'immediata attuazione delle misure concordate nel gennaio scorso al fine di ripristinare la par condicio sul mercato Gsm in Italia». E questo soprattutto in un contesto in cui il governo italiano prevede di autorizzare in tempi brevi l'offerta di servizi Dect. Nella lettera Van Miert scrive che l'attuazione della decisione della commissione sul secondo gestore in Italia doveva essere realizzata entro il 19 gennaio '96, ma il 9 settembre non era stata ancora presa nessuna misura e ora allora non è stato compiuto alcun progresso». In particolare Van Miert deplora la mancata riduzione della tariffa di interconnessione della rete fissa negli anni '96-97 per correggere lo svantaggio concorrenziale.