

IN PRIMO PIANO ◆ **Sostanziali conferme da Stoccolma** alle indiscrezioni del «Financial Times» Una banca già incaricata dell'operazione

◆ **E gli investitori sembrano crederci** I titoli della casa svedese guadagnano il 2,6% Il marchio italiano sconta la crisi brasiliana

Auto, Volvo si mette in vendita

Un affare da 9 mila miliardi, ma Fiat non ha ancora deciso

MICHELE URBANO

MILANO La margherita da sfogliare è sempre lì. È proprio la Volvo la sposa destinata della Fiat? Domanda che rimane aperta e che spinge l'altalena nelle rispettive borse di appartenenza. Un copione già visto. Che si è ripetuto ieri. Mattinata in paradiso con le Fiat a guadagnare il 5% e pomeriggio all'inferno con finale a meno 2,75% per la crisi del mercato brasiliano. Il tutto innescato da un'indiscrezione del quotidiano britannico «Financial Times». Secondo cui il presidente della Volvo, Leif Johansson, si prepara a vendere al miglior offerente la divisione auto (tenendosi invece ben stretta quella dei veicoli commerciali). All'uopo, anzi, sarebbe stato già conferito specifico mandato a una banca d'investimento Usa. Segue elenco dei pretendenti - l'americana Ford, la tedesca Volkswagen e, appunto, l'italiana Fiat - e stima dei «costi» ossia, tra gli 8.200 e i 9.300 miliardi di lire. Operazione che se davvero andasse in porto farebbe lievitare la liquidità della Volvo a 125.000 miliardi (sempre in lire) permettendole di studiare un'acquisi-

zione di rilievo in altre aree industriali e quindi, in primis, la divisione veicoli commerciali.

Vero? Falso? Di certo c'è solo che nessuno dei protagonisti tirati in ballo ha commentato l'ipotesi. Anche se, in maniera anonima, come nei romanzi d'amore, dalla Volvo si è fatto sapere che le sue intenzioni (di vendere) sarebbero «assolutamente serie». E così la telenovela continua. Con i sindacati sempre più preoccupati (la Fiom ieri ha chiesto la convocazione «al più presto», degli organismi di partecipazione previsti dal sistema di relazioni sindacali Fiat). E molti investitori pronti a crederci. Non solo per metà giornata come in Italia. Alla borsa di Stoccolma ieri le quotazioni della Volvo sono aumentate di un altro 2,6%. Come a dire che in un mese sono salite del 25%. Ma molti altri, al contrario, sono pronti a scommettere che non se ne farà nulla. E tra questi, guarda caso, c'è anche uno dei sussurrati candidati al matrimonio. No, non la Fiat, bensì la Volkswagen, come è possibile leggere nell'intervista pubblicata in questa pagina.

Come andrà a finire? La risposta stanno tentando di scriverla i «signori dell'auto». In gioco c'è il

mercato del Duemila. Che non è tanto quello ormai maturo targato Europa, America o Giappone. Qui le macchine si vendono ormai «solo» in sostituzione di quelle vecchie. Un mercato che economicamente rimane fondamentale in termini assoluti, ma che non ha spazi di sviluppo. Che, invece, sono ad alta potenzialità (e, ovviamente, ad alto rischio) nei Paesi emergenti. È qui che si gioca la sfida. Ed è questa sfida che ha acceso la febbre da fusione.

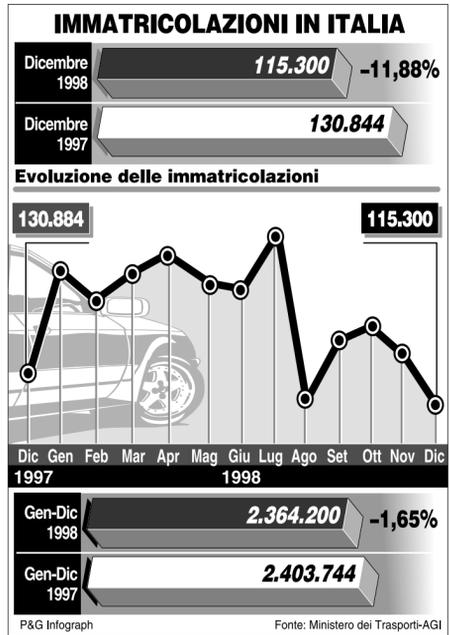
La politica delle alleanze sul prodotto (come quello, ad esempio, firmato da Fiat e Renault nel campo degli autobus) rimane valida in una logica di riduzione dei costi (industriali e commerciali). Ma non serve a costruire colossi con una massa d'urto finanziaria capace di affrontare investimenti sul lungo periodo in Cina o in Africa. Ne sa qualcosa proprio la Fiat che deve parte delle sue difficoltà attuali (oltre che alla fine degli incentivi) proprio alla crisi che sta attraversando il mercato brasiliano. Insomma, eventuali aggregazioni tra case europee potrebbero essere il trampolino di lancio per altri matrimoni da celebrare però al di là dell'Atlantico o al di là del Pacifico. Nel frattempo tutti a guardarsi intorno (e questo non lo smentisce nessuno) alla ricerca della fidanzata di turno.

MARCHE	Vendite gen-dic '98	Variazione gen-dic '98	Variazione dicembre '98
Fiat-Innocenti	687.248	-14,44%	-8,26%
Opel	209.834	3,60%	-39,41%
Ford	186.684	-16,95%	-40,80%
Renault	177.933	6,49%	-9,76%
Volkswagen	176.221	38,63%	27,01%
Lancia Autob.	144.745	1,46%	4,96%
Alfa Romeo	96.214	21,85%	5,70%
Peugeot	86.123	-11,11%	-20,03%
Citroen	69.828	-14,90%	-54,72%
Mercedes	58.885	40,80%	-5,10%

P&G Infograph Fonte: Ministero dei Trasporti

È di appena qualche giorno fa una dichiarazione dell'amministratore delegato della Fiat, Paolo Cantarella. Che ribadiva un concetto espresso a più riprese anche dal presidente Paolo Fresco. Alleanze? «La Fiat non intende restare con le mani in mano». Ma a quali condizioni? Risposta: «Se si presenta qualcosa che si può fare, bisogna farlo in posizione vincente».

Da questo punto di vista quello con la Volvo sarebbe un matrimonio perfetto. La Fiat è forte nelle utilitarie e debolissima nella gamma alta, mentre la Volvo è assente nei modelli economici ma è forte nelle cilindrata superiori. E in più porterebbe in dote



IL MERCATO

Nel '98 immatricolazioni ok grazie alle rottamazioni

Per il mercato dell'auto il '98 si classifica al terzo miglior posto nel decennio, dopo i record del '97 e del '92, ma il bilancio positivo non tragga in inganno. Dev'essere infatti calcolata l'incidenza della rottamazione: vendite alle stelle soltanto nei primi sei mesi, quando erano in vigore gli incentivi, e brusco calo nel secondo semestre. Al totale risulta un tenue calo dell'1 per cento su base annua, con 2 milioni 364 mila veicoli immatricolati, un «boom» che senza la rete protettiva delle agevolazioni, negli ultimi mesi del '98 si è dissolto fino a segnare, a dicembre, un calo di ordini del 11,88 per cento. Quanto basta all'Anfia, l'Associazione nazionale delle industrie automobilistiche, per prospettare per il '99 uno scenario di guai da prevenire con misure strutturali, una richiesta alla quale si associa l'Unrae, l'Unione tra i venditori di auto e moto estere. Più caute le valutazioni di Promotor, il Centro studi bolognese che ha vagliato il mercato dell'auto di quest'anno. Cominciamo dall'Anfia, secondo cui da gennaio a luglio, grazie agli aiuti statali, le immatricolazioni si sono mantenute in crescita del 5,9 per cento, mentre da agosto a dicembre la perdita media è stata del 15,1 per cento, un calo che ha inciso anche sulla crescita del prodotto interno lordo, che nel '98 è stato più deludente del previsto, a conferma - sostiene Ania - che quando rallenta la domanda di auto, gli effetti si scaricano sull'intero sistema economico. E per il '99? «Immatricolazioni si prevedono in calo senza interventi strutturali». Secondo Unrae, nel '99 le vendite di auto nuove non varcheranno la soglia del due milioni di pezzi. Come prevenire? Incentivare lo svecchiamento del parco circolante non catalizzato: si tratta di 18,3 milioni di veicoli pari al 59 per cento del totale (65 per cento nel '97). Inoltre, limitare l'incidenza del fisco sui passaggi di proprietà dell'usato e rivedere i limiti di detraibilità relativi all'ammortamento delle flotte aziendali ed infine snellire la burocrazia.

Secondo il Centro studi Promotor invece il '99, anche nella previsione che le vendite supereranno di poco i 2 milioni di veicoli, non si prospetta così drammatico. Anzi, nello scorso dicembre si sarebbe rafforzata la tendenza favorevole per la raccolta ordini e si è ridotta al 50 per cento la percentuale di concessionari che si dichiarano insoddisfatti dei livelli di acquisizione. Inoltre nei prossimi tre, quattro mesi, risultano migliori anche le attese per l'andamento delle consegne. In dicembre il 60 per cento dei concessionari prevedeva una situazione stabile oppure in crescita. Da qui la previsione, secondo Promotor, di un volume di vendita nel '99 «abbastanza soddisfacente» anche se inferiore al '98. Per valutare l'intero andamento delle vendite del '98 - osserva ancora Promotor - non basta considerare lo stop della rottamazione, ma vanno messi in conto anche la riduzione dei listini da parte delle case automobilistiche ed il calo del costo del denaro che ha reso più convenienti gli acquisti rateali. Pertanto, secondo Promotor, non è l'andamento del mercato dell'auto a condizionare il sistema economico ma, esattamente all'opposto, il volume delle immatricolazioni è strettamente legato all'evoluzione della situazione economica «ed il sistema italiano è da mesi in rallentamento e non contribuiscono a rilanciarlo le incertezze in campo nazionale ed europeo nell'adottare politiche di sviluppo». Quanto al panorama europeo, nonostante l'esordio dell'euro rimangono sensibili le disparità tra i prezzi delle auto all'interno dell'Unione che, secondo le case automobilistiche, sono dovute in gran parte alle differenti versioni delle auto per ciascun Paese, oltre che ai diversi sistemi di tassazione sull'acquisto di auto nuove: dal 21,3 per cento della Danimarca al 15 per cento del Lussemburgo. Il «Financial Times» sostiene che gli analisti, ed alcuni costruttori, prevedono che entro l'anno l'euro porterà ad una sostanziale parificazione dei prezzi, quanto meno al livello della pre-tassazione.

Giovanni Laccabò

L'INTERVISTA ■ FERDINAND PIECH (PRESIDENTE VOLKSWAGEN)

«Megafusioni non servono»

KARL-HEINZ BÜSCHEMANN

Ferdinand Piech, tutti i produttori tedeschi di automobili annunciano di record. Ma sul mercato mondiale gli affari calano. La recessione automobilistica colpirà la Volkswagen?

«Ritengo che la Volkswagen avrà una congiuntura speciale almeno nella prima metà dell'anno. Per via della nostra politica dei modelli abbiamo tanto di quel nuovo davanti a noi che quest'onda ci sorreggerà almeno fino alla metà dell'anno. Negli ultimi 24 mesi abbiamo presentato 20 nuovi modelli».

Che cosa succederà tra sei mesi?

«Vedremo come si svilupperà la congiuntura sotto il nuovo governo».

La congiuntura mondiale dell'auto dipende dal governo tedesco?

«No, naturalmente. Ma per la Germania noi temiamo che il ceto medio riduca gli acquisti. E se il ceto medio è insicuro allora questo si riflette anche sui lavoratori che sono i nostri clienti».

Il Cancelliere federale è stato membro del consiglio di amministrazione della Volkswagen ed è considerato un amico del vostro settore.

«Il Cancelliere federale Schröder è un uomo che pensa in maniera molto economica. Per questo è stato votato dal ceto medio. Ma non si può ancora dire se questo vale anche per gli altri».

Lei allude a Oskar Lafontaine?

«Non si può bypassare Schröder dato che l'opinione pubblica è dalla sua».

Che cosa succederà se nel gover-

no dovesse affermarsi l'ala che lei definisce «sbagliata»?

«Nel caso peggiore, nella seconda metà dell'anno in Germania avremmo una riduzione della congiuntura, e non solo nell'industria automobilistica».

Anche nel 1999 la Volkswagen crescerà?

«Sicuramente».

Come può esserne così sicuro, visti i suoi dubbi circa il governo e la situazione sui mercati mondiali?

«A differenza dei nostri concorrenti, noi non abbiamo subito perdite in Asia. Con la crescita in Cina possiamo compensare le perdite in Giappone ed in altri paesi asiatici. Ritorneremo sulla giusta rotta anche in Brasile. E negli Stati Uniti abbiamo una visibile congiuntura positiva».

Ci saranno altre fusioni secondo il modello Daimler-Chrysler?

«Io non me la sentirei di cercare di mettere in campo un'altra fusione di queste dimensioni. Daimler e Chrysler sono due belle realtà che si sono trovate. Se altri tenteranno di imitarli si indeboliranno. Non tutto quel che c'è ancora sul mercato è buono per il solo fatto che esiste».

Si può fissare una dimensione minima per un'impresa automobilistica per sopravvivere?

«No. Prenda la Porsche, per esempio. L'impresa è piccola, ma da sola riesce molto bene. Hanno una buona dirigenza. Tutto in un'impresa dipende dal management. La dimensione non significa nulla».

Nel mondo esistono troppe fabbriche di automobili; la capacità in eccesso è di 20 milioni di veicoli all'anno. Che conseguenze vi sa-

L'INDUSTRIA DELL'AUTO NEL 1997

Casa automobilistica	Fatturato in mld di euro	Dipendenti	Auto vendute in milioni
STATI UNITI			
General Motors (Chevrolet, Buick, Cadillac, Opel, Isuzu)	150,6	608.000	8
Ford (Mazda, Ford, Jaguar)	129,9	363.900	6,7
EUROPA			
DaimlerChrysler (Germania) Mercedes, Chrysler, Jeep	112	421.068	3,9
Volkswagen (Germania) Volkswagen, Audi, Seat, Skoda	55,2	279.982	4,2
Bmw (Germania) Bmw, Rover	29,3	117.591	1,2
Renault (Francia)	30,1	141.315	1,9
Psa (Francia) Peugeot, Citroën	26,9	140.200	2,07
Fiat (Italia) Alfa Romeo, Fiat, Ferrari	44,4	239.457	2,9
ASIA			
Toyota (Giappone) Toyota, Lexus	80,5	150.700	4,9
Nissan (Giappone)	45,2	137.200	2,8
Honda (Giappone)	42,1	109.400	2,3
Mitsubishi (Giappone)	25,7	36.000	1,7
Daewoo (Corea)	60,5	265.000	0,9

ranno?

«Noi non abbiamo capacità in eccesso».

Maaltrisi.

«Noi guardiamo con interesse a chi sparisce dal mercato. Ma non ci manchiamo proprio di comprare una di queste aziende».

Ma le capacità in eccesso porteranno una maggiore pressione sui prezzi...

«Qualche concorrente europeo è già arrivato al limite perché ha dovuto concedere forti sconti. Alcuni già svendono anche se il mercato ancora tira».

Intende la Ford in Germania e la Opel, affiliata alla Gm?

«Non faccio nomi. Ma ho imparato che alle aziende madri americane queste situazioni non piacciono».

Che cosa faranno?

«Forse continueranno a cambiare il management. Ma mentre i nuovi cercheranno di capire la situazione, la concorrenza avrà fatto passi in avanti».

Anche la Fiat e le francesi Renault e Peugeot-Citroen sono sottoposte a forti pressioni tariffarie. Ci sarà una fusione tra loro?

«Prima che succeda qualche cosa ai produttori latini, li aiuterò lo stato. E poi non servirebbe a nulla. Due ammalati che si mettono a letto non fanno una persona sana».

Molti criticano la sua strategia, cioè di tenere nella Volkswagen quattro marchi in parallelo. Le auto di Volkswagen, Audi, Skoda e Seat hanno sotto la carrozzeria la stessa base tecnica. Non si osta-

colano a vicenda?

«No, per fortuna. Non è successo nemmeno nel caso della Seat Cordoba e della Polo Classic. Queste due macchine sono identiche, cosa che normalmente da noi non succede. Ma non si sono tolte nulla. Entrambe hanno guadagnato».

Come finirà la corsa nella categoria superiore dove la Audi A 8 deve vedersela non solo con la Bmw 7 ma anche con la Classe S della Mercedes?

«In quella categoria c'è posto per quattro. E il quarto concorrente a

sorpresa sarà la Volkswagen tre».

Lei vuole correre con il marchio Volkswagen contro la Classe S?

«Sì, è normale concorrenza».

A partire da quando?

«Questa macchina sarà presente tra meno di due anni».

E lei non vede alcuna lacuna d'immagine tra la Volkswagen e i marchi nobili tradizionali? La gente decide per Mercedes o Bmw perché vuole distinguersi dagli altri.

«Questo pericolo sarebbe stato più grave se non vi fosse già stata

l'esperienza della Classe A e della Smart. Ma la nostra Golf batte la nuova macchina di dieci volte».

Come pensa di creare l'immagine da classe superiore necessaria a questa macchina?

«Bastano tre clienti in Europa che dettano legge per competenza tecnica e passione automobilistica. E ne conosco almeno tre. Alla fine tutto passa per le persone».

Può fare nomi?

«No, le loro posizioni sono troppo esposte. Io conosco alcune di queste personalità in Europa che si vedono in televisione. Amano i giochi tecnici e cose del genere. Se loro guidano questa macchina allora interessa anche ad altri».

Copyright Süddeutsche Zeitung Traduzione E. Koppel

