

Adr, non ci sono più ostacoli alla privatizzazione

Parei di Camera e Senato. Esclusi i soggetti «in conflitto di interessi»

ROMA La cessione della quota ancora pubblica di Aeroporti di Roma non dovrà avvenire solo attraverso una trattativa diretta e gli unici soggetti esclusi sono quelli in «sostanziale conflitto di interessi». Lo ha stabilito la versione definitiva del parere consultivo approvato ieri dalla commissione Trasporti della Camera, che ha ridimensionato i paletti alla privatizzazione rispetto a quelli posti nella proposta iniziale. In particolare nel testo non compare più l'indicazione che la vendita deve avvenire «prevalentemente attraverso trattativa diretta» e la citazione, tra i soggetti in conflitto di interessi, dei vettori aerei e dei gestori

aeroportuali. Limitazioni che avrebbero provocato l'esclusione della cordata Cir-British Airport Authority, della società dell'aeroporto olandese di Schipol e del progetto Poseidon della Sea. Quella votata, ha sottolineato Giorgio Panattoni (ds), è senz'altro «meno ingenerosa» rispetto alla versione dell'altro ieri. Panattoni aveva criticato decisamente l'esclusione dei gestori aeroportuali, ritenendo fondamentale poter eventualmente contare sulla «competenza dell'acquirente per garantire lo sviluppo della società». Panattoni ha comunque definito «una grave scorrettezza» l'avvio delle procedure per la ricerca di possibi-

li interessi prima della messa a punto definitiva della delibera. Da parte loro Michele Giardiello e Angelo Fredda (ds) hanno invece respinto «con sdegno» le accuse formulate questa mattina da alcuni esponenti di un secondo di quali la sinistra stava predisponendo un testo di parere per favorire una sola cordata. «Non vogliamo favorire nessuno - replica Giardiello - e an risolva le sue contraddizioni visto che ha votato a favore del parere». «Le uniche agitazioni che ho visto sul problema delle cordate - incalza da parte sua Fredda - sono proprio venute da un solo settore del polo, vale a dire da parte di an».

Sulla cessione del 52,4% di Adr ancora controllato dall'Iri ha dato ieri il suo parere anche la commissione Lavori pubblici del Senato. Anche in questo caso non c'è nessun riferimento a gestori aeroportuali, ma si chiede che la vendita deve essere preclusa a chi è in «sostanziale conflitto di interesse» con la funzione di hub europeo di Fiumicino. Un ruolo sottolineato in entrambi i pareri, che evidenziano la necessità di evitare che Fiumicino «sia inglobato entro strategie di sviluppo di gestori esteri i cui interessi sono in conflitto con le prospettive di sviluppo del sistema aeroportuale romano e italiano e che ne pregiudichino la funzione di hub». Sulle modalità di cessione la Camera chiede che avvenga «con modalità tali da assicurare la stabilità dell'assetto azionario», con l'impegno a una patto di stabilità di cinque anni tra gli azionisti (sei anni per il Senato). Per quanto riguarda i rapporti con Milano, la Camera chiede un piano di sviluppo del ruolo di hub «in si-



nergia con quello di Malpensa 2000», mentre per il Senato la privatizzazione deve permettere «una accelerata valutazione delle prospettive di integrazione tra società aeroportuali nazionali». Auspicata da entrambe le Camere una partecipazione degli enti locali. Il Senato chiede anche che in vista del Giubileo i tempi della dismissione siano «accelerati al massimo». «A mio avviso le altre società di gestione europea potrebbero avere difficoltà a dimostrare la insussistenza del conflitto d'interesse». Lo ha affermato il sottosegretario ai Trasporti, Luca Danese, dopo il parere del Senato.

Mercati imprese

Fs, il Cda rinvia il «piano notte»

I sindacati denunciano promozioni facili per gli ingegneri

SILVIA BIONDI

ROMA Il piano d'impresa delle Fs va avanti a spizzichi e bocconi, in attesa della direttiva di Palazzo Chigi. Ma anche prima di entrare nel vivo del costo del lavoro e della riorganizzazione dell'azienda per divisioni, il Cda si muove con difficoltà su ogni piano industriale settoriale. Ne è testimonianza quello del «progetto notte», su cui neppure ieri il consiglio d'amministrazione è riuscito ad arrivare ad una stesura definitiva. I consiglieri hanno ripreso in mano la proposta della scorsa settimana, cioè il taglio del 21% del servizio notturno, fatto di treni a lunga percorrenza che non riescono mai a viaggiare, se non pieni, neppure affollati.

Nel 1998 il comparto notte ha registrato un disavanzo di gestione di 420 miliardi, segnando costi per 1.320 miliardi e ricavi fermi a quota 900 miliardi. Quello della notte è un settore difficile per le Ferrovie dello Stato, che non riescono ad essere competitive con l'aereo, soprattutto adesso che l'Alitalia sta abbassando le tariffe e praticando soluzioni «a pacchetto» per i collegamenti tra il Sud e il Nord. Obiettivo dell'azienda è di arri-

vare al pareggio di bilancio nel settore, ma la quota dei treni da tagliare deve essere rivista.

In particolare, il progetto finale dovrà prevedere un combinato di azioni tale da far considerare i tagli non come un servizio che si riduce, ma che si qualifica. Quindi meno treni, ma più confortevoli, con orari migliori e magari tariffe più basse. E con la possibilità, eventualmente, di contrattare con alcune Regioni del Sud un servizio che diventa sociale, visto che l'unico vantaggio che può presentare il treno in collegamenti di ottocento o mille chilometri è il minor costo rispetto all'aereo. Studiando anche la possibilità di sconti e abbonamenti e, magari, una forma di contributo da parte degli enti locali interessati. Quanto al comfort, si stanno aspettando le nuove carrozze con cuccette separate per uomini e donne e i nuovi vagoni letto con cabina bagno personale.

Di tutto questo si tornerà a discutere il 24 febbraio, data di convocazione del nuovo Cda. Nel frattempo, l'azienda spera di avere una risposta dall'azionista, il ministro del Tesoro Ciampi, su quei sei miliardi che mancano per completare il progetto dell'alta velocità. Dai 34 mila miliardi iniziali siamo ormai ai 40 mila, dovuti essenzialmente al protrarsi delle conferenze di servizio e quindi al ritardo nell'apertura dei cantieri. Oltre al fatto che nelle conferenze gli enti locali sono riusciti a strappare contropartite sostanziose, per cui quello che in un primo momento le Fs avevano previsto come l'attraversamento veloce delle grandi città si è trasformato in veri e propri progetti di nuovi snodi ferroviari, con la costituzione di sistemi metropolitani. A questo si aggiunge il destino societario di Tav, nata come società a capitale misto (40% Fs, 60% privato) ed ora tornata al 100% nelle mani delle Ferrovie. Il Cda teme un'operazione di ulteriore indebitamento con il pool di banche per coprire lo scarto e sta battendo cassa al Tesoro perché provveda.

Ma le difficoltà a far quadrare i conti non sembrano poi così spaventare i vertici, dal momento che solo pochi giorni fa è

toccato ai sindacati nazionali di categoria di Cgil, Cisl, Uil, Fisas e Sma protestare vivacemente con il direttore generale Francesco Forlenza per la nuova tornata di promozioni. Si tratta di 28 su 54 ingegneri attualmente assegnati alla direzione dell'Asa materiale rotabili. La quale ha proposto il passaggio di qualifica, per un aumento a testa di un milione mensile, per la metà degli ingegneri che ha a disposizione e che sono stati assunti cinque anni fa. I sindacati contestano il metodo («nessun criterio di valutazione, disparità oggettiva con gli altri») e soprattutto la sostanza, visto il momento di crisi che attraversano le Fs e le decine

ALTA VELOCITÀ
Il Cda chiede al Tesoro i 6.000 miliardi che mancano all'appello

di migliaia di esuberanti di cui il vertice continua a parlare. Soprattutto ora che il presidente Claudio Demattè insiste sui «sacrifici che dovrà fare il personale».

Sull'insistenza di Demattè è il vertice ieri anche il segretario generale della Cisl, Sergio D'Antoni. «Questo modo di affrontare le ristrutturazioni scaricando le responsabilità sul personale è una musica che sentiamo da troppo tempo, ma è proprio stonata, perché i servizi, se hanno bisogno di qualcosa, è di valorizzare il personale - ha detto il leader cislino -. Solo così potranno funzionare meglio». Secondo D'Antoni, «c'è un problema di manico. Si continua ad insistere su una linea e non si parte dal fatto che non si presenta al personale, al sindacato, un modello vero di rilancio».

La posizione di D'Antoni, che insiste per applicare alle Fs una versione rivista e corretta del



Luca Bruno/Ap

modello Alitalia, si somma al disagio manifestato anche l'altra sera alla commissione Trasporti della Camera dall'insieme dei sindacati sullo stato delle relazioni all'interno dell'azienda. Il

vertice è sempre più proiettato su iniziative unilaterali, con tavoli che si rompono e accordi che non si trovano. E, in tutto questo, c'è anche da affrontare il rinnovo contrattuale.

Marzotto si tuffa nella moda

L'ad Storer: «Non escludo nuove acquisizioni»

GILDO CAMPESATO

ROMA «Cosa significa il 2000 per Marzotto? Diventare più internazionali ed essere più vicini al mercato»: Silvano Storer, amministratore delegato della Marzotto, spiega così la filosofia di un gruppo che gestisce da nemmeno due anni ma che già è cambiato molto da quando a metà 1997 Pietro Marzotto ha lasciato la scena a dei manager, pur mantenendo una supervisione dietro le quinte. Dietro lo slogan «Marzotto 2000» si cela una rivoluzione. Quella di un'azienda che cerca di svincolarsi dalla tradizione eminentemente tessile per diventare, pur senza tradire le origini, un grande gruppo internazionale dell'abbigliamento e della moda.

«E come molte rivoluzioni contemporanee, anche quella di Marzotto parla al femminile. In questi giorni è partito da Parigi il lancio internazionale di una nuova linea di prodotti, Borgofiori, destinata alle donne».

Che significa Borgofiori?
«Borgofiori vuole essere l'emblema di una svolta. Per la prima volta proponiamo una nostra linea di abbigliamento completa per le donne, dalla maglieria all'abito per le occasioni importanti. Entro due anni contiamo di avere il marchio in ottocento punti vendita, 10 boutiques monomarca e 90

stand nei grandi magazzini. In presenti con Marlboro Classics».

Ma di Marlboro siete licenziatari, così come di Ferrè e Missoni.
«Ed infatti Borgofiori è anche la testimonianza della volontà di crescere con marchi proprietari, dell'impegno di Marzotto di andare oltre la tradizione tessile. La catena del valore si è spostata verso la fase terminale del mercato. La distribuzione rappresenta il 50-60% del valore del prodotto. E crescerà ancora».

Che vuol dire per voi?
«Che una volta facevamo abiti e li vendevamo ai negozi. E li avevamo concluso il nostro lavoro. Ora, invece, dobbiamo preoccuparci dei punti vendita ma anche del fatto che i capi escano dai negozi. Non è più il mercato che viene da noi, siamo noi a dover collaborare col mercato. Nel nostro settore uno dei segreti del successo sarà la velocità. Avere le antenne puntate direttamente sul pubblico dei consumatori attraverso negozi e punti vendita sotto il nostro controllo ci consentirà di giocare d'anticipo, di moltiplicare le proposte, di avere ritmi più rapidi di rotazione delle collezioni».

Ma i marchi è più facile comprarli che costruirli ex novo. Non pensate ad acquisizioni?
«Non stiamo alla finestra a guardare. Se ci saranno le occasioni giuste, ci faremo avanti. Vogliamo crescere ma con serenità, senza irruenze: pensando al no-

stro mestiere e non alla finanza».

Borgofiori lancerete anche Donna.

«La donna non è certo una novità per Marzotto: basti pensare ai marchi Ferrè o Missoni. Comunque, la parte femminile rappresenta il 60% del mercato mondiale dell'abbigliamento con una redditività più alta di quella maschile. E lì che dobbiamo crescere, ma con un taglio diverso dal passato. Puntiamo a creare una identità di brand, a proporre un total look, una offerta completa dallo sportwear al classico per ciascuno dei nostri marchi».

Come influenza tutto ciò la struttura organizzativa di Marzotto?
«Drasticamente. La Marzotto di oggi è totalmente modificata rispetto al passato. Prima eravamo organizzati per categorie merceologiche, uomo e donna. Ora lo siamo per marchi. Ogni brand lavora autonomamente sull'intero ciclo, compresi i rapporti con la distribuzione ed i clienti. Ci siamo strutturati come un'impresa a rete, con aziende-divisioni che, pur se coordinate, sono autonome nella gestione dei loro business».

Siete ancora molto italiani.
«Non è vero, il 75% del fatturato viene dall'estero».

Solo il 50% escludendo Ugo Boss.
«Ciò significa che abbiamo buone possibilità di crescita, in Europa ma anche negli Stati Uniti ed in Estremo Oriente».

Grazie,
chiunque
tu sia.

Dedicato agli eroi sconosciuti
che donano sangue.

EIDAS

Il sangue non basta mai. Donate il sangue.

