

◆ **Bill Gates: «A essere colpiti ora saranno per primi i consumatori e poi la qualità dei prodotti»**

◆ **Il titolo recupera in Borsa con un rialzo del 3,6% ma resta comunque in flessione**

Vertice alla Casa Bianca sulla divisione Microsoft

Due aziende nel piano del Dipartimento Giustizia

MASSIMO CAVALLINI

WASHINGTON Sono tornate ieri a risalire, dopo la tremenda batosta del lunedì di Pasqua, le quotazioni delle azioni Microsoft. E l'indice Nasdaq ha seguito ancora una volta a ruota i destini della creatura di Bill Gates. Ma, seppur temporaneamente confortante, la storia narrata dai numeri resta, per il colosso di Redmond, tutt'altro che a lieto fine. In pochi mesi - ovvero, dal massimo storico raggiunto lo scorso dicembre la Microsoft ha perduto, infatti, il 42 per cento del suo valore. E nulla lascia credere che possano in tempi brevi riavvicinare gli antichi livelli.

Non è il caso, ovviamente, di lasciarsi fin d'ora travolgere dalla compassione. Ed assai scarse restano, a conti fatti, le concrete possibilità di vedere quella ch'è ancor oggi la più danarosa tra le creature viventi ridotta a chiedere l'elemosina all'angolo di una strada. Certo è tuttavia che, ben al di là delle altalene di borsa, molti sono i simbolici eventi che, di questi tempi, vanno accumulandosi attorno alla testa coronata di sua maestà William Henry Gates III. Le settimane fa la sua Microsoft ha perduto - a vantaggio della Cisco System - il titolo di più ricca impresa d'America. E da giorni - mentre si moltiplicano le voci sulla prossima divisione del suo regno - la stampa va impietosamente preannunciando un altro imminente sorpasso: quello che assai presto consentirebbe ad un suo storico nemico, il presidente e Chief Executive Officer della Oracle, Larry Ellison, di rimpiazzarlo al

primo posto nell'elenco dei Paperoni del pianeta Terra.

Le cifre della «grande caduta» sono in effetti - come sempre quando si tratta di Nuova Economia - da capogiro. La personale ricchezza di Bill Gates è scesa - correzione di borsa dopo correzione di borsa - da circa 90 a poco più di 49 miliardi di dollari, ormai ad una corta incollatura dai 48 miliardi che questo particolare tipo di classifica attribuisce ad Ellison. Ed a poco vale argomentare come, a vantaggio di Bill vada in retta conteggiato anche qualche spicciolo residuale - una decina di miliardi - di azioni «non-Microsoft». Un fatto resta: dopo i terremoti di queste ultime settimane, Gates comincia ad essere percepito, se non proprio come un pezzente, come un sovrano entrato in un inarrestabile processo di decadenza.

Una percezione corretta? Probabilmente sì, anche se del tutto sbagliate sono, ovviamente, le cause di norma indicate dai più improvvisati esegeti della Nuova Economia. Le ragioni della possibile decadenza di Microsoft non stanno infatti, sottolineano i veri esperti, negli illusori giochi cartacei di Wall Street o nelle enfatizzate cronache della battaglia giudiziaria in corso (che ieri hanno visto un incontro tra la Casa Bianca e gli uomini dell'Antitrust in preparazione della presentazione al giudice, venerdì

prossimo, delle definitive proposte del governo). Piuttosto - come, Bill Gates va di questi tempi sempre più spesso ripetendo - nella capacità di «mantenere la propria forza di innovazione». Ovvero: di mantene-

I SEI COLOSSI DEL SOFTWARE

MICROSOFT
Fatturato 22,9 miliardi di dollari. Sistemi operativi, applicativi, accesso a Internet, servizi Internet.

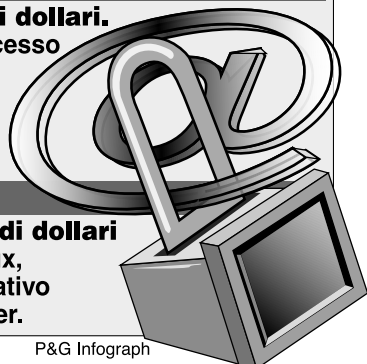
NOKIA
Fatturato 18,5 miliardi di dollari. Leader nei telefonini, con software autonomo da Microsoft e la strategia di creare gli strumenti di accesso mobili alla rete.

SUN
Fatturato 14,2 miliardi di dollari. Uno dei leader nei server, con un sistema operativo e software autonomo da Microsoft.

ORACLE
Fatturato 9,7 miliardi di dollari. Leader nei data base punta a diventare la piattaforma per il software applicativo cui accedere via Internet.

AMERICA ONLINE
Fatturato 6,3 miliardi di dollari. Leader tra i provider di accesso a Internet, alternativa a Microsoft nel software per la navigazione e la messaggistica.

RED HAT
Fatturato 25,7 miliardi di dollari Software e servizi per Linux, il sistema operativo alternativo a Windows 2000 per i server.



P&G Infograph

re il passo con quello che resta il vero motore della Nuova Economia.

In una recente intervista - prevedibilmente ribadita la propria assoluta innocenza e sottolineata la



Peter Mueller/Reuters

«assoluta ingiustizia» di un'eventuale rottura dell'azienda - Gates aveva fatto rimarcare come quel che conta non sia, in ultima analisi, sapere quante Microsoft ci saranno domani, bensì sapere quanto la Microsoft - o le Microsoft - abbiano saputo adattarsi ad un mondo in rapidissima trasformazione.

O meglio: inseguire il sempre più mobile obiettivo di «the next new thing», la prossima novità in grado di modificare radicalmente i panorami dell'Alta Tecnologia. Alla metà degli anni '90 questa «new thing» fu l'esplosione dell'Internet. Microsoft, colta di sorpresa, seppe adattarsi con straordinaria rapidità

ed efficienza, utilizzando tutto il peso della sua posizione di monopolio nel capo dei sistemi operativi. E proprio questo, in fondo, è quello che l'Antitrust ha messo sotto accusa in questi due anni: gli esiti d'una guerra già conclusa.

Quale sia la prossima guerra nessuno ancora lo sa con certezza. La «Broadband»? L'E-commerce ed il cosiddetto B2B, business to business (la cui esponenziale crescita spiega la irresistibile ascesa della Oracle)? Il wireless? Negli ultimi cinque anni Microsoft ha utilizzato tutta la sua proverbiale capacità di generare profitti per investire pesantemente in questi campi. Ma in

nessuno di questi campi può vantare una posizione di potere lontanamente paragonabile a quella che manteneva nei software destinati al personal computer.

Intanto Gates, in un'intervista all'Associated press, va al contrattacco: i primi ad essere colpiti, dice, saranno i consumatori e lo sviluppo dei prodotti. Il futuro dei sistemi operativi e della nuova generazione di Windows, spiega, dipende dalla capacità delle varie divisioni Microsoft di interagire tra loro: «Dobbiamo avere uniti i settori ricerca, Office e Windows per sviluppare la nuova generazione di prodotti per Internet».



L'amministratore delegato di Biscom Silvio Scaglia Dal Zennaro/Ansa

Scaglia denuncia all'Antitrust Tim e Omnitel

Il nodo, la distribuzione dei prodotti nei punti vendita della e.Voci

MILANO e.Voci, società commerciale controllata da e.Biscom, ha denunciato all'Antitrust Omnitel e Tim per «comportamento volto a ostacolare illegittimamente il proprio ingresso sul mercato». La denuncia prende le mosse dal rifiuto di Omnitel e Tim di distribuire i propri prodotti e servizi di telefonia attraverso i punti vendita di proprietà di e.Voci.

La vicenda inizia tra la fine del 1999 e l'inizio del 2000. e.Biscom, la società fondata da Silvio Scaglia e Francesco Micheli, costituisce e.Voci per entrare nella vendita diretta di prodotti e servizi multi-marca di telefonia attraverso punti vendita di proprietà. L'obiettivo è quello di fornire ai clienti un servizio di consulenza su tutta l'offerta di telefonia presente sul merca-

to italiano e sulla scelta del prodotto più adeguato per ogni singola esigenza. Fin dal dicembre scorso la società avvia i primi contatti con Tim, Omnitel e Wind per sottoscrivere con queste società contratti di «dealer» per la vendita al pubblico di abbonamenti e servizi di telefonia mobile. Wind aderisce subito all'iniziativa e all'inizio di marzo firma il contratto con e.Voci.

Con Omnitel e Tim invece le trattative vanno a rilento, nonostante la necessità di e.Voci di arrivare a una conclusione entro l'inizio di aprile, data prevista per l'apertura dei primi negozi. «e.Voci si legge nella denuncia presentata all'Antitrust - si è trovata di fronte a un atteggiamento dilatorio che, nella sostanza, consiste in un ri-

futo di distribuire i prodotti e servizi Tim e Omnitel senza che queste indicassero esplicitamente plausibili ragioni di contrarietà alla conclusione del contratto».

«Quello che noi sosteniamo - spiega l'amministratore delegato di e.Voci, Roberto Brustia, confermando la denuncia all'Antitrust - è che Tim e Omnitel non hanno motivato esplicitamente il loro rifiuto nei nostri confronti visto che le due società non hanno rivenditori esclusivi e visto che esistono già catene distributive dove il consumatore trova l'offerta di tutti i gestori di telefonia». e.Voci inoltre non ha mai richiesto ai gestori facilitazioni o clausole di favore ma si è limitata a richiedere un contratto di «dealer» identico a quello offerto a qualunque punto

vendita.

Per la società del gruppo e.Biscom l'impossibilità di firmare il contratto con Omnitel e Tim «rappresenta un danno finanziario - aggiunge Brustia - perché noi offriamo comunque il servizio completo ai nostri clienti e quindi dobbiamo cercare i prodotti Omnitel e Tim da altri rivenditori». Quello che le due società vogliono evitare, secondo Brustia, è il confronto diretto tra le diverse offerte commerciali: e.Voci infatti è la prima società che, su modello di quanto avviene già in altri paesi europei, offre ai clienti un servizio completo di consulenza. Per Omnitel poi si aggiungerebbe un atteggiamento di ostilità nei confronti di un gruppo nato su iniziativa dell'ex amministratore delegato della so-

cietà e che ha sottratto importanti risorse di personale.

«Omnitel ha sempre operato nel rispetto delle norme della libera concorrenza e nel rispetto degli interessi dei propri partner commerciali»: questa la prima replica della società alla denuncia presentata all'Antitrust da e.Voci. «Le politiche commerciali di Omnitel - ha dichiarato un portavoce della società - sono scelte in base ad una strategia complessiva che può non coincidere con gli interessi specifici di altri operatori». La società comunque «attendere di verificare i contenuti della denuncia da parte dell'autorità. Certo è che se la denuncia è in questi termini i rapporti tra le due aziende subiranno un sostanziale cambiamento».

Licenze Umts, si arriverà a 30mila miliardi?

Amato sarebbe pronto ad alzare il prezzo per assegnare le cinque concessioni

ROMA Il caso inglese sta mandando in fibrillazione anche i consorzi italiani in gara per l'Umts. In Gran Bretagna con il sistema dell'asta, il prezzo delle licenze per i telefonini dell'ultima generazione ha toccato cifre da capogiro (70mila miliardi), che hanno «soffocato» di molto la lista dei partecipanti. Il governo italiano è intenzionato a seguire le orme di Blair, anche se i livelli non saranno certo come quelli inglesi. Sulle regole della gara dovrà decidere il nuovo esecutivo, visto che il vecchio aveva rimandato tutto, anche la scelta dell'advisor, al dopo-regionali. Per ora, dunque, non ci

sono che indiscrezioni. Secondo il «Wall Street Journal» Amato sarebbe intenzionato ad «incassare» 30mila miliardi, molto di più di quella «forbice» indicata all'inizio dall'Authority per le Tlc (350-550 miliardi) e dei 5mila indicati dal governo D'Alema. In ogni caso, comunque, si tratta di cifre più basse della media europea, vista anche la somma che incasserà Schroeder (80-100mila miliardi).

A dire l'ultima parola sarà il comitato dei ministri, formato dai titolari dei dicasteri economici e quello delle Comunicazioni, oltre che dal presidente del Consiglio. Ovvio, quindi, che la partita si ri-

manda al dopo-crisi, e che i tempi si allungheranno. Ipotesi anche sulla destinazione che il odottor Sottile vorrebbe dare all'«assegnazione» dell'Umts: investimenti sulla rete di infrastrutture nel Mezzogiorno. Un'altra voce, riportata sempre dal quotidiano americano, parla di grandi investimenti sull'alfabetizzazione tecnologica del Paese. Un'altra strada è quella dell'impegno dei futuri titolari delle licenze ad investire in «new economy» in tutta la Penisola. Sicuramente una parte dell'«introito» andrà comunque a colmare quel debito pubblico che in Italia pesa assai di più che negli altri Paesi dell'Ue.

Sono in molti in questi giorni a chiedersi quale sarà la scelta di metodo che il nuovo esecutivo farà: asta all'inglese o licitazione privata? A quanto sembra - ma sono solo indiscrezioni - ci si starebbe orientando verso una sorta di modello a due tappe. Una prima «scramatura» con la licitazione privata, che tenga conto di molti aspetti dei consorzi in gara, come l'assetto finanziario o la redditività. Una volta selezionata la «short list», si arriverebbe alla gara. Un sistema «all'ultimo rilancio» come quello inglese, che ha portato i prezzi a lievitare considerevol-

mente spinti da 130-140 rialzi, sarebbe comunque escluso. Come si vede, la partita è ancora tutta aperta. D'altronde anche sul fronte dei partecipanti le «quadre» stanno ancora scegliendo la formazione. Finora si sa per certo che parteciperanno i quattro attuali gestori Gsm (Tim, Omnitel, Wind e Blu), il consorzio Andala fondato da Soru, quello Dix.it a cui partecipa e.Biscom e l'«accoppiata» Acea-Telefonica. La vera sorpresa verrà dalle alleanze, tra cui la più attesa e anche la più «chiacchierata», viste le polemiche che ha suscitato è quella tra Telecom e Rai.

B. Di G.

Venerdì

L'Espresso

NELLA PRESSIONE PER VIVERE MEGLIO

In edicola con l'Unità

