

Marco Ventimiglia

MILANO Il giorno dopo l'armistizio, con la sconfitta Mediobanca che si è rassegnata alla perdita della Montedison in cambio di un ritocco dell'Opa lanciata da Italergergia, la ricognizione del campo di battaglia non ha riservato spettacoli particolarmente truculenti. L'unica vittima ufficiale della vicenda è il «vecchio» Luigi Lucchini che ha dovuto cedere la presidenza del gruppo energetico a Mario Deaglio, espressione del nuovo assetto di potere targato Fiat/Edf. Ma è ragionevole credere che l'imprenditore bresciano abbia abbandonato l'incarico tirando un bel sospiro di sollievo: la guerra fra Mediobanca e Torino, che lo vedeva obbligatoriamente schierato con Piazzetta Cuccia, rischiava di crearli problemi grossi nelle attività industriali a lui più care. E allora, ben venga la perdita di un incarico, si di prestigio, ma di cui tutto sommato si può fare benissimo a meno.

Quanto al suo successore, ha esordito ieri con una dichiarazione ecumenica: «Le parti si sono messe d'accordo e hanno indicato congiuntamente me come garante». Bella dichiarazione, quella di Mario

Adusbef, soddisfatta per il ritocco del prezzo, presenta un esposto su Fondiaria-Sai. La Borsa premia la Fiat per la vittoria

Manca il sì di Bruxelles alla scalata Montedison

Deaglio, professore ordinario di Economia Internazionale all'Università di Torino, se non fosse che il sì all'Opa pronunciato da Vincenzo Maranghi appare più come un segno di resa che non di un rinnovato patto con la famiglia Agnelli.

Quanto alla Borsa, ha celebrato la fine delle ostilità con una calma che è facile confondere col distacco. Montedison si è logicamente assestata sul prezzo ritoccato dell'Opa, 3,16 euro (+1,37%), Edison ha perso lo 0,47%, Mediobanca di più, -1,31%, mentre la Fiat ha guadagnato l'1,87%, peraltro dopo una serie di sedute deludenti. Insomma, la grande agitazione delle settimane passate sembra essersi improvvisamente trasformata in un ricordo.

E non riesce a smuovere le acque nemmeno il vento proveniente da Bruxelles. «La notifica non è ancora arrivata ma il caso è chiaro e l'operazione deve essere comunicata alla Commissione il più presto



Mario Deaglio, nuovo presidente della Montedison

Elettrogen ora parla spagnolo

Endesa si aggiudica le prime centrali Enel per 5.092 miliardi di lire

Bianca Di Giovanni

ROMA Gli spagnoli di Endesa vincono la gara per Elettrogen, la prima Genco messa in vendita dall'Enel. Si confermano, così, tutte le previsioni della vigilia, che vedevano il colosso iberico in testa incalzato da Edison-Sondel. I vincitori (oltre a Endesa, il Banco di Santander e la Asm di Brescia) staccano un assegno all'Enel di 5092 miliardi di lire (2,63 miliardi di euro. Un prezzo indubbiamente alto, considerando che alla cifra vanno aggiunti circa duecento miliardi di oneri che la Genco deve versare all'Enel, e circa 1.500 miliardi per l'ammodernamento degli impianti. Insomma, in tutto si arriva a oltre ottomila miliardi, decisamente molto per una potenza installata di 5.500 megawatt.

Evidentemente agli spagnoli piace tanto il mercato italiano da mettere sul piatto quasi il doppio di quanto le valutazioni tecniche di solito stabiliscono: 1,7 miliardi per megawatt contro stime tra gli 800 e i mille miliardi per megawatt. Con il sovrapprezzo versato ieri nelle casse dell'Enel il gigante iberico ha pagato anche il biglietto d'ingresso nel Belpaese, guadagnandosi non solo una fetta di mercato europeo, ma anche il ruolo di contraltare ai francesi dell'Edf, scesi in suolo subalpino grazie al lasciapassare di Fiat in Montedison. Così due player di primo piano dell'energia europea si assicurano due teste di ponte di tutto rispetto nella Penisola. Ma non è detto che il gioco sia finito qui. Il bando di gara per la vendita di Elettrogen prevede un'offerta in cash, ma non esclude che il pagamento - una volta assegnata la centrale - si effettui in asset. Ed è proprio quello che Enel spera di ricevere da Endesa. Con la cessione di centrali in Spagna, in fatti, l'ex monopolista italiana - secondo in Europa dopo

Edf quanto a potenza installata - si potrebbe aprire un primo varco in Spagna, se Endesa verserà anche centrali sul suo conto. Senza contare che proprio nella penisola iberica Enel sta valutando di partecipare a una gara indetta da Endesa.

Nel giorno del ritiro Edison ha fatto sapere di aver ritenuto il prezzo superiore a livelli accettabili di convenienza. Insomma,

Edison rinuncia al rilancio perchè ritiene il prezzo troppo alto

era troppo. «Proseguiremo sulla strada dell'obiettivo di raddoppiare la capacità di produzione sia con costruzioni di nuove centrali, sia con acquisizioni» recita un comunicato del gruppo guidato da Del Ninno. Il fatto è che la gara si è inesorabilmente intralciata con l'Opa Fiat su Montedison. Con un doppio risultato. Prima la scalata è stato un freno per il management a proseguire la gara. Ma poi, alla fine, vedendo quel prezzo lievitare a livelli astronomici, l'Opa Fiat è risultata una via d'uscita. Gli scalatori, infatti, portano in dote siti industriali su cui si possono installare più di ottomila megawatt (quasi il doppio di Elettrogen), oltre ai 5.200 già progettati con Sondel. Dunque, perché spendere tanto e imbarcarsi in una guerra all'ultimo rialzo? In

ogni caso ora è imperativo, per Edison, crescere ancora. E non sarà facile restare l'unico Enel 2, cioè l'unico vero competitor dell'ex monopolista sul suolo italiano, con la presenza dentro i confini degli spagnoli.

Ma alle spalle di Edison oggi ci sono i francesi. Il duello futuro, quindi, si preannuncia di livello europeo. Entro fine anno Enel ha in mente di cedere anche altre due Genco (non si sa ancora se prima la piccola Interpower o la grande Eurogen). Ed è sicuro che almeno due candidati saranno gli stessi che hanno ingaggiato la gara per Elettrogen: Edison-Sondel e Italtop, la cordata delle tre ex municipalizzate che subito dopo l'uscita di scena si è detta pronta a correre ancora. «Siamo intenzionati a chiedere al governo che modifi-

chi la norma sul tetto al 30% di rappresentanza pubblica - dichiara Fulvio Vento, presidente della capofila Acea - Perché vogliamo continuare a giocare la partita elettrica».

Nessun commento al ritiro dalla quarta cordata ritiratisi per prima, guidata dalla Cir di De Benedetti. Apparentemente, quindi, è fuori da tutti i giochi. Ma in affari mai dire mai.

Entro fine anno, secondo il governo, saranno cedute anche Interpower ed Eurogen



Franco Tatò e Chicco Testa

In corso negoziati per la cessione delle attività. Joint venture con la israeliana Card Guard. Nasce Sorin LifeWatch

Snia abbandona le fibre per la tecnologia medica

Roberto Rossi

MILANO Stress, affaticamento o semplice vecchiaia. Il nuovo business per Snia non sono più le fibre ottiche ma le malattie cardiovascolari. Tanto che la società del presidente e amministratore delegato Umberto Rosa ha costituito con la israeliana Card Guard una nuova azienda per l'offerta di servizi di telecardiologia, la Sorin LifeWatch, partecipata in modo paritetico.

Il nuovo indirizzo della Snia è stato anche confermato dallo stesso Rosa, il quale ha detto come il gruppo abbia in corso dei «pour parler» finalizzati alla cessione delle attività del settore fibre, che rappresentano il 35% del fatturato del gruppo previsto in 2.600-2.700 miliardi a fine 2001 (circa 2.400 mld a fine 2000).

Umberto Rosa ha anche spiega-

to come Snia intenda focalizzarsi sulla tecnologia medica «anche se ciò non preclude la possibilità di tenere partecipazioni in altre attività e settori». L'attività definita «no core» è di circa il 50% dell'intero fatturato di Snia a esclusione delle attività energetiche e di parte della chimica. «Intendiamo abbandonare certe attività non medical technology - ha affermato il presidente e amministratore delegato del gruppo - a condizioni interessanti sia per la Snia che per i suoi azionisti. Non abbiamo pressioni per accelerare questo processo».

In questa logica - ha aggiunto - non esiste una priorità ma un'opportunità a dismettere tali attività. Escludiamo quindi l'energia e una parte della chimica, mentre la parte interessata è quella delle fibre, ma oggi niente è stato ancora definito». Rosa ha poi aggiunto che i soci del

gruppo Snia «sono al corrente della nostra tendenza, ma non vi è alcun negoziato aperto per risolvere il problema definitivamente».

Snia e Card Guard sono rispettivamente leader mondiali nella cardiologia e nei sistemi avanzati di telemedicina. Presidente di Sorin LifeWatch è stato nominato Marco Vitale, che nel recente passato ha anche ricoperto la carica di Commissario Straordinario dell'Ospedale Maggiore di Milano, mentre direttore generale è stato nominato Leopoldo Zauner.

Il servizio offerto da Sorin LifeWatch consente ad ogni persona che per ragioni di controllo prescritto dal medico o per maggiore sicurezza personale (anziani o persone con stile di vita particolarmente intensa) desideri ricevere una diagnosi professionale in qualunque momento della giornata e in qualun-

que luogo si trovi (in ufficio, in vacanza o seduto comodamente nella propria poltrona di casa), di accedere attraverso una semplice telefonata al call center di Slw.

Un tecnico spiegherà al paziente cosa fare per inviare il suo tracciato Ecg via telefono al call center. «Questa nuova iniziativa - ha dichiarato Umberto Rosa - è coerente con il nostro progetto di focalizzare la Snia nel settore delle tecnologie mediche».

Sorin LifeWatch opererà inizialmente nell'area milanese, che conta circa 4 milioni di abitanti di cui il 20% circa potenzialmente esposti a rischio cardiovascolare.

L'operazione prenderà il via a settembre ma sarà operativa alla fine del 2001. I costi sono ancora da stabilire, «ma - assicura Rosa - i pazienti lo pagheranno meno dell'abbonamento al telefonino».

segue dalla prima

La caduta della Montedison

In questa iniziativa della Fiat si possono cogliere alcune novità importanti e le premesse per un ulteriore cambiamento degli equilibri di potere nel capitalismo tricolore nell'epoca del dopo-Cuccia. Per la prima volta la famiglia Agnelli ha lanciato un attacco ostile contro un'altra società italiana, anzi contro la Montedison, un'impresa di cui era stata importante azionista in passato e che è stata presidiata fino ad oggi dagli ex alleati di Mediobanca, evidentemente non più dalla stessa parte. Nella rottura dei vecchi equilibri decisa dalla Fiat emergono due fattori rilevanti: la mano «americana» del pre-

sidente Paolo Fresco, poco attento alle arcaiche diplomazie dei patti di sindacato, e deciso a raggiungere l'obiettivo in fretta; la volontà degli Agnelli di riproporsi, dopo anni di letargo, al centro del sistema di potere economico, sfruttando anche un momento politico favorevole dopo la vittoria di Silvio Berlusconi.

Ma la scalata alla Montedison non finisce qui, non termina con la nomina dell'avvocato Agnelli, dopo tanti anni di fedeltà. L'operazione Montedison, che attende l'autorizzazione dell'Unione Europea, apre nuovi scenari e pone almeno due rilevanti interrogativi: il primo è relativo alle sorti di Mediobanca, dei suoi alleati e

delle sue ricche provincie, a partire dalla Assicurazioni Generali e dal Corriere della sera; il secondo riguarda le strategie della Fiat.

Guardiamo il primo punto. A un anno di distanza dalla scomparsa di Enrico Cuccia, i vertici di Mediobanca hanno dovuto subire nuove norme di governo e di relazione tra azionisti e management, hanno perso il controllo della Montedison e hanno ceduto di corsa all'amico Ligresti il controllo della Fondiaria per evitare che anche la compagnia fiorentina cadesse nelle mani della Fiat. C'è la percezione di un impero che si sgretola. Oggi, con l'adesione all'offerta della Fiat, Mediobanca realizza un guadagno di oltre 800 miliardi di lire che potranno essere spesi per difendere gli ultimi bastioni come le Generali di Trieste o la traballante Hdp, la holding della moda e dell'edi-

toria guidata con risultati deprimenti dal figlio di Romiti, Maurizio. Ma non ci sarebbe da stupirsi se entro dicembre anche gli assetti azionari di Hdp e del Corriere della sera fossero assai diversi da quelli attuali.

La seconda questione attiene alla Fiat. Dove sta andando? La creazione di Italergergia e l'acquisto del gruppo Montedison costano migliaia di miliardi. L'offerta ha un valore di circa 11 miliardi e Italergergia è già gravata di 2000 miliardi di debiti. Si dirà che lo sforzo finanziario può essere compensato dalla strategicità della diversificazione in un settore redditizio come l'energia. Ma c'è qualche cosa che non va, che preoccupa i lavoratori della Fiat. Nel corso degli anni, gli Agnelli ogni tanto decidevano di diversificare per compensare con settori anti-ciclici le ripetute cadute del mercato automo-

bilistico. Così una volta pensavano all'industria alimentare - senza però mai arrivare a dimensioni globali - poi sono entrati nelle telecomunicazioni diventando azionisti del «nociolo duro» di Telecom Italia, cioè una delle più belle e ricche imprese italiane. Quando è arrivato Roberto Colaninno a cavallo della vecchia Olivetti, gli Agnelli hanno battuto in ritirata accontentandosi di qualche significativa plusvalenza. Adesso la Fiat ci prova con l'energia, mentre assicura fedeltà assoluta all'auto. Intanto chiudono le linee di Rivalta, si moltiplica la cassa integrazione, non si rinnovano i contratti dei dipendenti interinali e c'è la sensazione di una ristrutturazione strisciante. Le preoccupazioni dei lavoratori e dei sindacati sono giustificate: toccherà a loro pagare la scalata alla Montedison? **Rinaldo Gianola**

Omnitel sceglie Lucent per nuovi servizi prepagati

MILANO Omnitel Vodafone ha scelto la soluzione «SurePay» di Lucent Technologies per l'ampliamento della gamma di servizi pre-pagati Gsm destinati ai propri clienti.

Il contratto - spiega una nota della casa americana - durerà due anni, ha un valore di 25 milioni di euro (circa 50 miliardi di lire) e prevede anche l'aggiornamento dell'architettura della rete intelligente di Omnitel, che sarà così in grado di raddoppiare dimensioni e capacità. E sarà in grado di gestire più di 10 milioni di utilizzatori di carte prepagate.

La soluzione di Lucent «rappre-

senta per noi - afferma il direttore Rete di Omnitel Vodafone, Valerio Zingarelli - un elemento di forte differenziazione sul mercato. I nostri clienti di carte pre-pagate potranno beneficiare di speciali servizi studiati su misura per loro».

Omnitel sta espandendo l'attuale sistema di soluzioni per il pre-pagato anche su reti Gprs (General Packet Radio Service).

Lucent è stata scelta per la gestione dei servizi Gprs tramite la piattaforma di Rete Intelligente la cui dimensione e capacità - come ricordato - verranno raddoppiate giungendo a gestire più di 10 milioni di utenti.