

mercoledì 31 ottobre 2001

economia e lavoro

rUnità 15

Via al piano industriale. Cinque miliardi di euro di investimenti e una montagna di debiti

# Nasce la nuova Edison

Foro Buonaparte targata Fiat torna alle origini e punta sull'energia

Marco Ventimiglia

**MILANO** La struggente cerimonia si svolgerà il 19 dicembre durante l'ultima assemblea dei soci. Prenderanno il marchio del caro estinto e lo sigilleranno dentro una grande scatola. Che naturalmente sarà corazzata, per evitare che qualche malintenzionato possa trafugare una cosa sola nel gruppo energetico nato dopo la clamorosa operazione di conquista condotta dalla Fiat, e dall'ingombrante alleato francese Edf, ai danni di Mediobanca. Un proclama roboante, ma questa volta nessuno ha venduto fumo. Un tourbillon di operazioni strutturali, finanziarie ed azionarie, varato ieri con una raffica di consigli d'amministrazione, finalizzato a due obiettivi: ridurre un indebitamento colossale ed essere secondi. Il che, trattandosi del mercato italiano di elettricità e gas, è una cosa mica da ridere.

«Per raggiungere il nostro scopo - ha spiegato Umberto Quadrino, il vero plenipotenziario collocato dalla famiglia Agnelli all'interno del gruppo - sarà necessario ricorrere ad una completa ristrutturazione societaria. Il nostro piano prevede per la fine di quest'anno la fusione di Edison, Fiat Energia e Sondel nella Montedison. Ma la società che ne deriverà porterà il nome di Edison. Entro il 2002, poi, ci sarà l'unione fra la controllante Italennergia (la società creata dalla Fiat e dai suoi alleati per conquistare Montedison, ndr) e la controllata Edison in un soggetto che si chiamerà ancora Edison».

Detta così può sembrare complicata. In realtà la ratio del tutto è semplicissima: accorciare la catena di controllo e mettere l'intero indebitamento, che a quel punto sarà stato ridotto a «soli» 13.500 miliardi, all'interno della società operativa che genera i profitti, vale a dire la Edison. Ma qui iniziano le dolenti note.

«Non appena verrà completata la fusione con Edison - ha affermato Quadrino - verrà creata una nuova Italennergia, questa volta senza debiti, che controllerà l'80% di Edison e dentro la quale ci saranno sempre gli azionisti attuali, Fiat, Edf, Tassara, San Paolo Imi, Intesa Bci e Banca di Roma». Insomma, verrà fatta scomparire una scatola finan-

## Falck esce dal gruppo e punta su Tecnimont

**MILANO** Se la Montedison scompare, un'altra storica azienda, la Falck, si divide in due. Al gruppo Edison resterà il 73,7% di Sondel e l'intera partecipazione in Ipse (2%). Alla famiglia Falck andrà invece il 4,6% di Sondel, le attività dell'ambiente e acciaio, nonché le partecipazioni finanziarie. All'ex acciaieria verrà ceduto inoltre l'intero capitale di Tecnimont a un prezzo tra i 250 e i 300 milioni di euro. «L'accordo

raggiunto - ha commentato Alberto Falck - consente di riacquistare piena autonomia nello sviluppo degli investimenti in essere e di entrare, attraverso la Tecnimont, nel settore dell'ingegneria impiantistica attorno al quale realizzerà il nuovo core business della Falck. Faremo ciò con la volontà - ha aggiunto - di crescere anche attraverso una proficua collaborazione con il gruppo Edison».

Il presidente della Edison Umberto Quadrino con l'amministratore delegato Giulio Del Ninno durante la conferenza stampa di ieri a Milano  
Bruno Ap



ziaria per farla rinascere immediatamente dopo, purgata dai debiti. Una di quelle operazioni che piacciono tanto ai mass-media anglosassoni, sempre contenti quando possono parlare dei «soliti italiani»...

Si è detto del massiccio piano di riduzione degli oneri. «L'indebitamento attuale del gruppo - ha spiegato Quadrino - ammonta a più di 26.000 miliardi, ma nei prossimi mesi arriveremo a dimezzarlo grazie ad una serie di dismissioni già avviate. In pratica, verrà ceduto tutto quello che non fa parte del

core-business del gruppo, focalizzato su elettricità e gas». Il che significa addio a Burgo, Fondiaria, Falck, Tecnimont, Cerestar (vendite già effettuate per un totale di 4.800 miliardi), nonché ad Ausimont, Antibioticos, Beghin-Say e Cereol (cessioni a buon punto). Resterà dentro Edison, invece, l'attività nel settore delle telecomunicazioni. «Con Edisontel cercheremo delle partnership nell'ambito della telefonia fissa. Mentre in quella mobile gli investimenti saranno limitati all'esistente». Nel gruppo confluirà tra l'altro il 2% di Ipse oggi in

mano alla famiglia Falck.

Quanto ai risvolti di Borsa, le varie fusioni comporteranno naturalmente tutta una serie di concambi. Ma per prima cosa gli azionisti della Montedison potranno convertire le azioni di risparmio in ordinarie nella misura di 4 azioni ordinarie per ogni 5 di risparmio, oppure nella misura di un titolo ordinario per uno di risparmio pagando però un conguaglio di 0,35 euro per azione.

Questa la complessa architettura finanziaria volta a rendere la nuova Edi-

son un soggetto competitivo. «L'obiettivo - ha affermato Quadrino - è di arrivare nel 2007 al 20% del mercato dell'elettricità ed al 15% di quello del gas. Passeremo da 7.000 a 16.000 miliardi di fatturato annuo, mentre effettueremo investimenti nel prossimo quinquennio per circa 10.000 miliardi. Per quanto riguarda i megawatt, nel 2007 contiamo di raggiungere una capacità produttiva di 14.000 contro i 6.200 odierni».

Una previsione ambiziosa, ma ancora non del tutto definita: «Potremmo sviluppare le nostre risorse, oppure ef-

fettuare una grande acquisizione». Il pensiero va naturalmente a Euronerg, la prossima Genco che verrà ceduta dall'Enel al miglior offerente. Edison già detiene il 40% di una «società veicolo», Edipower, messa in piedi con le municipalizzate di Milano e di Torino e la svizzera Atel per la conquista, appunto, di Euronerg.

Ma l'oggetto del desiderio, meno confessabile, potrebbe anche essere un altro, Italgas. «Se alla fine decideranno di vendere - ammette Quadrino - un pensiero potremmo anche farlo...».

Segue dalla prima

Fu proprio Cuccia, secondo la storia, a convincere Giorgio Valerio, presidente della vecchia Edison, ricca dei miliardi incassati con la nazionalizzazione dell'energia elettrica, a comprare la Montecatini, allora guidata da Carlo Faina, e a diventare così un gigante della chimica nella stagione del boom economico e della definitiva affermazione della via italiana al capitalismo. Il matrimonio vero e proprio tra le due imprese, raccontano vecchie cronache, sarebbe stato messo a punto nella lontana San Francisco, in una riunione segreta, tra Valerio, Gianni Agnelli, Leopoldo Pirelli e l'allora amministratore delegato della Montecatini, Giorgio Macerata.

Ma chissà perché quella creatura, quel centauro nato dall'energia elettrica e sposatosi faticosamente con le provette, non riuscì mai pienamente a convincere gli investitori e i mercati. In piazza Affari, quando ancora la Borsa era fatta dalle «grida» e le contrattazioni si urlavano e i prezzi si conquistavano anche con una lotta fisica, quella società non veniva chiamata la Montedison, e all'angolo delle corbeilles, dove verso mezzogiorno si riuniva il «trust dei cervelli» (un gruppo di agenti di cambio e giornalisti sfaticati in cerca di notizie), era rimasta per sempre la Mon-

# Sogni e fallimenti di un'impresa italiana

Rinaldo Gianola

tecini-Edison, come se quei due corpi non potessero fondersi e integrarsi.

Forse non ci credeva nemmeno Valerio quando nella storica assemblea del 26 marzo 1966 per l'unione tra Montecatini ed Edison cercò di convincere gli azionisti sostenendo che «la fusione è il miglior mezzo per assicurare a soci e dipendenti dei due gruppi un avvenire degno del passato». E non si era ancora spento l'eco delle parole di Valerio, la nuova creatura non era ancora riuscita ad abituarsi ai mari procellosi della finanza tricolore che già all'orizzonte si stagliavano figure minacciose, voraci appetiti industriali e politici. La Montedison era un'azienda con grandi impianti e produzioni, ma era anche uno strumento di orientamento politico, di creazione di consenso. Dove si investiva, dove si creava lavoro, la politica poteva agire. Valerio, dall'alto dei suoi due metri, forse non si accorse nemmeno che gli stavano sfilando la società.

Il tremendo 1968 fu indimenticabile anche per la finanza italiana. Tra l'inizio dell'anno e il settembre del-



**Schimberni**  
Sognava la public company, finì per sfidare i suoi stessi padroni

l'anno degli studenti, Eugenio Cefis, guida dell'Eni, paradigma della «razza padrona», conquistò la Montedison. I giornali allora scrissero che l'operazione fu avviata dallo stesso Cuccia, che Cefis venne appoggiato da Amintore Fanfani che, proprio in quegli anni, celebrava l'orgoglio dell'industria di Stato. Parlava dell'Iri come «strumento primo del progresso industriale» e sosteneva l'Eni perché «la politica delle fonti di energia deve agevolare la riforma sociale in senso solidaristico». Ma non c'era niente di solidale nella strategia di potere di Cefis che, tuttavia, si accorse subito di essere salito a bordo di «una nave in tempesta». E che tempesta si stava preparando per Foro Buonaparte.

Michele Sindona, che godeva allora di un grande prestigio, lanciò la prima offerta pubblica di acquisto (Opa, nell'acronimo della finanza) sulla Bastogi, che era una specie di salotto buono, con ricche partecipazioni tra cui un pacchetto di azioni decisivo per il controllo della Montedison. La temeraria operazione trovò consensi politici e anche di auto-

revoli commentatori, ma incontrò ovviamente l'opposizione di Cuccia che non poteva cedere uno scettro del potere così evidente. Sindona uscì sconfitto. Cuccia, con Cefis e il vecchio Pesenti, vinse. Ma la Montedison, da allora, rimase un campo di battaglia, non riuscì mai a vivere un fase di tranquillità.

Il gruppo chimico era stremato dai bilanci in rosso. Cuccia si inventò la Gemina, una società di partecipazioni dove siedono gli Agnelli, i Bonomi, i Pirelli, per garantire un'apparente stabilità alla Montedison. Come capo azienda venne scelto Mario Schimberni, ex collega di Cesare Romiti. Per qualche tempo Schimberni lavorò in silenzio per risanare i conti della società. Poi, come se un tarlo del potere colpisse tutti quelli che si avvicinavano a Foro Buonaparte, anch'egli si mise a fare cose strane: tra il 1985 e il 1986 offese i suoi azionisti di comando, scalò prima la Bi-Invest del povero Bonomi e poi la Fondiaria, la «pupilla di Cuccia». Voleva fare la public company, s'illudeva di essere in America. Durò poco, com'era pre-

vedibile. Ci fu il rapido passaggio di un comprario, Gianni Varasi, poi venne il turno di Raul Gardini da Ravenna, che dalle granaglie di Serafino Ferruzzi voleva costruire un impero della «chimica mondiale». Nell'ottobre 1986 Gardini scala la Montedison. Per la verità Cuccia aveva chiesto a Carlo De Benedetti di comprarsi la Montedison, ma proprio nel momento in cui si scatenava la battaglia l'Ingegnere venne bloccato a letto da una tremenda labirintite. Il resto è storia di questi anni, tra politica, tangenti e tragiche morti. Alcune inchieste giudiziarie non sono ancora concluse. Vincenzo Maranghi, amministratore delegato di Mediobanca, è indagato da otto anni per il caso Ferruzzi. Invece Carlo Sama e sua moglie Alessandra Ferruzzi sono stati prosciolti proprio ieri. Dei vecchi protagonisti della Montedison e delle guerre chimiche non è rimasto quasi nessuno. Sindona, Cuccia, Schimberni, Gardini. Tutti scomparsi. C'è ancora Eugenio Cefis. Il racconto di un'operazione del Petrolchimico di Porto Marghera, Gabriele Bortolozzo, morto di cancro, ha portato i potenti di un tempo, compreso Cefis, sul banco degli imputati per i veleni di una lunga stagione industriale. Prima di far sparire la Montedison forse c'è tempo per scrivere ancora un capitolo, quello della sentenza del processo del Petrolchimico.

## Cresce tra i giovani del Nord la voglia del posto fisso

**MILANO** Cresce al Nord la voglia del posto fisso, soprattutto in un ente pubblico. Lo rivela un'indagine che Confindustria ha commissionato all'Ispo, presentata a Bologna all'8/a giornata nazionale di «Orientagiovani». L'indagine, impostata su un campione di oltre 4.600 giovani rappresentativi della popolazione italiana dai 14 anni in su - ha spiegato Renato Mannheimer, presidente dell'Ispo - ha messo in luce che al Nord la percentuale di coloro che puntano ad un posto fisso in un ente pubblico è passata, rispetto al 2000, dal 10,7 al 16,8. Al Sud la stessa percentuale, che era già alta nell'indagine 2000, è passata dal 17,4 al 19,3. L'indagine ha messo in luce anche che cresce la differenza tra Nord e Sud dal punto di vista dell'indice di flessibilità elaborato sulla disponibilità a muoversi per motivi di lavoro e sul criterio dell'adattabilità contrattuale. Questo indice, calcolato per l'indagine 2000, mostrava una differenza di 11 punti percentuali (52 al Sud, 41 al Nord). La differenza è salita ora a 20 punti.

La multinazionale svedese ha aumentato fatturato e numero di dipendenti. Nessun nuovo centro sarà aperto nel 2002

## Per Ikea Italia vendite in crescita del 38%

Laura Matteucci

**MILANO** Il gruppo Ikea, la multinazionale svedese dell'arredamento da montare, non rallenta il processo di espansione. La catena ha chiuso l'anno commerciale 2001 (da settembre 2000 all'agosto scorso) con un giro d'affari complessivo pari a 20.137 miliardi (+9,6% sull'anno precedente), una rete commerciale di 163 negozi in 30 Paesi, un totale di 65mila dipendenti e circa 260 milioni di visitatori nei negozi sparsi ormai in tutto il mondo.

Nello stesso periodo, in Italia (un mercato che rappresenta il 5% delle vendite complessive del gruppo) Ikea ha registrato un fatturato di 1.060 miliardi (con un incremento del 35% rispetto al 2000), i dipendenti sono diventati 2.700 (circa 400 in più), mentre il volume delle vendite è aumentato del 38%. Come sono aumentati anche gli approvvigionamenti in Italia, concentrati in Veneto e Friuli: +16,7% sul 2000, in valori assoluti si tratta di acquisti di merce per 808 miliardi.

A contribuire al volume delle vendite, anche l'abbattimento dei prezzi finali dei prodotti: nel 2001, il calo medio rispetto all'anno precedente è stato del 2,3%, e l'anno prossimo è previsto un ulteriore taglio del 2,5%. In sostanza, al momento i prezzi Ikea

sono gli stessi del '93, il che è reso possibile da una serie di fattori, tra cui l'aumento della produzione in Paesi asiatici. Cina innanzitutto, dove i costi di manodopera sono inferiori a quelli occidentali, ed anche un'effettiva riduzione dei margini, sorretta dalla possibilità di pianificare gli investimenti a

medio e lungo termine. Nel febbraio prossimo, verrà introdotto l'Ikea card, una carta di credito gratuita, esclusiva per i negozi della catena, che permetterà ai titolari di accedere a offerte, promozioni e credito al consumo, con un fido immediato di 1.500 euro, estendibile fino a

3.000 euro.

Per il nuovo anno commerciale non è prevista alcuna nuova apertura, ma l'ampliamento di quasi tutti i sette centri già esistenti: due a Milano (Carugate e Corsico), uno all'Anagnina di Roma, e poi a Torino, Bologna, Genova, Brescia. Per nuovi negozi, invece, bisognerà attendere il prossimo autunno: il 30 ottobre 2002, infatti, è già prevista l'inaugurazione del centro di Sesto Fiorentino (400 dipendenti, circa 22mila metri quadrati di superficie), cui seguiranno Padova e Napoli, entrambi nel 2003, e poi Bari, il secondo centro di Roma e un ulteriore ampliamento del deposito di Piacenza nel 2004.

Tutti piani già previsti da tempo, che non dovrebbero venire modificati nemmeno da un eventuale aggravamento della situazione economica internazionale, che pure qualche preoccupazione ha iniziato a darla anche a mister Kamprad, l'ideatore del marchio Ikea. Come dice Carleric Haggstrom, amministratore delegato di Ikea Italia: «Dall'11 settembre nel Nord America registriamo un calo di vendite del 20% circa alla settimana, ma in Europa (che rappresenta l'80% delle vendite, ndr) invece non registriamo flessioni. È chiaro che abbiamo già pianificato alcuni tagli ai costi variabili, perché il generale clima di incertezza preoccupa anche noi».

## Tronchetti chiede incentivi e meno regole

**MILANO** Marco Tronchetti Provera a tutto campo, il giorno del suo primo incontro con le istituzioni parlamentari da presidente di Telecom Italia. In un intervento alla commissione Lavori Pubblici del Senato Tronchetti Provera ha messo ieri sul tavolo richieste precise ai pubblici poteri: stop all'«eccesso di regolamentazione» e al proliferare di regole asimmetriche a favore dei concorrenti; incentivi e sgravi a favore dei settori che saranno il punto di forza del mercato nel prossimo futuro, Umts e banda larga. Sulle dismissioni, secondo Tronchetti Provera, il mercato

non è nelle condizioni ideali per dismettere subito tutto quello che il vertice Telecom vorrebbe, ma entro 24 mesi verranno cedute attività non core business per 6 miliardi di euro. Trattative, naturalmente, anche per La7, ma «il gruppo Class è solo uno degli interessati». Il presidente di Telecom spera di poter partire, con l'aumento di capitale, il 5 novembre; condivide l'ipotesi di Gilberto Benetton che sarebbe ragionevole fare la fusione Olivetti-Telecom con una quotazione Olivetti a 3 euro per azione e non esclude, per il futuro, un calo della presenza azionaria Olivetti.

**Tira l'acqua al tuo mulino, diventa un professionista dell'acqua!**

...guadagnare!  
semplice come bere un bicchiere d'acqua!  
L'acqua è indispensabile e La Sorgente è specializzata nella distribuzione di acqua di alta qualità, grazie alle eleganti colonnine self service Speedy Water. È un sistema che ha avuto grande successo negli Stati Uniti e che oggi sta conquistando il pubblico italiano.

Stiamo selezionando persone con spirito imprenditoriale in tutto il territorio nazionale per l'affidamento di zone libere.

Con un piccolo investimento e poche ore di impegno settimanale, potrai diventare partner di «La Sorgente», ed entrare da protagonista nel business dell'acqua, il business del futuro ma soprattutto del presente!

Richiedi l'installazione gratuita in ufficio a casa delle colonnine Speedy Water!

**La Sorgente** s.r.l.  
Via Brigata Tridantina, 6  
35020 PERNUPA (PD)  
Tel. 0429 778382 - Fax 0429 763371  
www.lasorgentespeedy.com  
e-mail: info@lasorgentespeedy.com

Regista e invia il presente coupon a:  
La Sorgente - Via Brigata Tridantina, 6 - 35020 PERNUPA (PD) - Fax 0429 763371

Voglio diventare Partner di La Sorgente nella distribuzione d'acqua.

Voglio installare gratuitamente una colonnina Speedy Water.

Cognome \_\_\_\_\_ Nome \_\_\_\_\_  
Via \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_  
Prov. \_\_\_\_\_ Cap \_\_\_\_\_  
Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_