

**15**

**SEDUTA DI GIOVEDÌ 7 NOVEMBRE 1985**

**PRESIDENZA DEL PRESIDENTE GIROLAMO LA PENNA**

PAGINA BIANCA

---

---

La seduta comincia alle 11,45.

**Audizione del signor Elserino Piol, direttore generale strategia e sviluppo dell'Olivetti, e di altri rappresentanti della Olivetti.**

PRESIDENTE. Desidero ringraziare i rappresentanti dell'Olivetti: il dottor Paolo Mancinelli, segretario generale, il dottor Bruno Lamborghini, direttore studi economici, il signor Elserino Piol, direttore generale strategia e sviluppo, per essere intervenuti alla riunione della nostra Commissione in sede di indagine conoscitiva sullo sviluppo della telematica. Desidero altresì porgere i miei ringraziamenti per tutta l'assistenza offertaci durante il viaggio negli Stati Uniti d'America e per i colloqui ed incontri organizzati per noi.

Invito ora il signor Piol ad illustrarci la sua relazione.

ELSERINO PIOL, *Direttore generale strategia e sviluppo dell'Olivetti.* Vorrei preliminarmente comunicare di aver predisposto una sintesi del mio intervento sulla situazione e sulle prospettive della telematica in Italia: essa è a disposizione della Commissione. Dopo l'illustrazione della relazione risponderò ad eventuali domande che mi verranno poste.

Il settore delle telecomunicazioni ha un ruolo strategico determinante nel processo di crescita di un paese; è tutto sommato l'equivalente, oggi, di quanto è stata la crescita nel settore dei trasporti, delle ferrovie e delle autostrade, nei decenni precedenti. Inoltre, le telecomunicazioni hanno un effetto trainante su tutte le tecnologie dell'informazione, e non vi è chi non veda che la tecnologia dell'informazione è attualmente considerata uno

dei fattori chiave dello sviluppo di una nazione.

Le telecomunicazioni, l'informatica e la telematica sono strettamente collegate e quindi appare sempre più rilevante l'importanza strategica di uno sviluppo coerente e sinergico tra queste attività e lo sviluppo delle infrastrutture e dei servizi di telecomunicazione; è questa la condizione fondamentale, come dicevo prima, per lo sviluppo di un paese.

È molto importante considerare che il mondo delle telecomunicazioni, a livello internazionale, è al centro di un processo di trasformazione molto significativo. Esiste un aspetto tecnologico che non è certamente frenabile da parte di regolamentazioni o disposizioni, come ho detto prima, ma vi è anche la possibilità, tramite le nuove tecnologie, di offrire servizi che non erano accessibili in passato.

Vi è anche una profonda trasformazione organizzativa ed istituzionale nell'ambito dei vari paesi, nonché in termini di nuovi servizi offerti. Mi sembra, comunque, importante sottolineare che si prospetta nelle telecomunicazioni, così come nelle tecnologie informatiche, un notevole *shake out*, un notevole ridimensionamento dell'industria.

Di fronte vi è un mercato crescente a tassi di sviluppo molto elevato; poche aziende riescono oggi a tenere il passo con l'evoluzione tecnologica e a fornire quell'insieme di servizi che oggi sono richiesti.

A me sembra, con l'ottica dei costruttori, che sia tuttora carente una effettiva consapevolezza del ruolo strategico delle strutture telematiche, in termini di reti e servizi. Le strutture attuali e le attuali normative sono inadeguate al grande processo di trasformazione richiesto in que-

sto settore, mentre da parte dell'utenza - industriale, commerciale, bancaria - vi è oggi una crescente domanda di questi servizi.

È importante notare, ponendo a confronto informatica e telematica, che l'Italia, mentre nel campo dell'informatica ha espresso - tramite l'Olivetti - un'azienda a dimensione europea (infatti l'Olivetti, tra le aziende europee, occupa oggi il primo posto nell'ambito dell'informatica), non ha invece in questo momento alcuna presenza significativa, sempre a livello europeo, nel campo della telematica. Ciò è dovuto anche al fatto che da noi non si sono create le condizioni per lo sviluppo di questa industria. Infatti, una politica di telecomunicazioni adeguata all'evoluzione tecnologica e dei mercati è importante perché condiziona l'accelerazione dell'evoluzione tecnologica attraverso lo sviluppo di reti specializzate e di nuovi servizi e, in particolare, può consentire di anticipare, e non rallentare, le richieste dell'utenza.

Il gestore pubblico di telecomunicazioni deve creare le condizioni attraverso cui l'industria possa presentare sul mercato servizi nuovi.

L'incentivazione della crescita di nuove aree di utenza può avvenire attraverso programmi specifici di introduzione di nuovi servizi pubblici, attraverso la promozione e la diffusione dell'utilizzo di nuovi servizi, attraverso una tariffa incentivante e attraverso un processo di liberalizzazione.

Per quanto concerne il processo di liberalizzazione, vorrei far notare una situazione anomala in cui si trova l'Italia rispetto a qualsiasi altro paese europeo. In realtà, l'Italia oggi, dal punto di vista della fornitura di apparecchiature per l'utenza privata, è certamente il paese più liberalizzato d'Europa. Chi voglia vendere in Italia un centralino telefonico trova meno impedimenti che in qualsiasi altro paese europeo. L'attuale situazione italiana non favorisce, di fatto, i costruttori nazionali e non crea le condizioni in cui tali costruttori possano svilupparsi.

Nel caso dei centralini telefonici privati qualsiasi costruttore europeo, purché abbia l'approvazione delle specifiche del prodotto, può vendere in Italia. Non vi è alcuna situazione paragonabile a questa a livello europeo. Esiste un rapporto sbilanciato tra SIP e fornitori di apparecchiature; la SIP, controllando la manutenzione delle apparecchiature, impedisce di fatto una distinzione tra i fornitori, cioè tra quelli capaci di offrire servizi globali, inclusa la manutenzione, ed altri non in grado di fornire gli stessi servizi.

Sempre nell'ambito della liberalizzazione, nella sintesi scritta che abbiamo distribuito sono indicati alcuni schemi con la suddivisione delle aree che, a nostro avviso, dovrebbero essere regolamentate. Abbiamo indicato quattro livelli: sistemi di utente; VAS (applicazioni, *electronic mail*, EFTS, CAS); VAN (reti intelligenti, *packet switching*); infrastruttura (commutazione, trasmissione).

La situazione attuale vede una non liberalizzazione a livello di infrastrutture ed una certa liberalizzazione a livello VAN e VAS che ha però dei grossi vincoli che esistono anche a livello di sistemi di utente.

Noi riteniamo che solo la parte « infrastruttura » dovrebbe essere regolamentata, mentre il resto dovrebbe tendere ad una situazione competitiva.

Esistono oggi delle situazioni di regolamentazione che vincolano lo sviluppo di prodotti innovativi: cito ad esempio la regolamentazione nell'ambito dei *modem* che contrasta con le tendenze del mercato internazionale a fornire apparecchiature compatte a basso costo con il *modem* incorporato in contrasto con la regolamentazione italiana, legata alla SIP.

Per definire normative flessibili ed aperte è indispensabile considerare l'evoluzione tecnologica e quindi la multifunzionalità dei prodotti in cui l'aspetto telecomunicazioni diventa una componente del prodotto.

In realtà non esiste un mercato telematico separato da quello dell'informa-

tica; è difficile stabilire se il telefono o la telescrivente siano prodotti diversi o se appartengono alla stessa categoria: in realtà tali prodotti sono la interfaccia dell'utente con i sistemi informativi e di telecomunicazioni e vanno trattati in maniera nuova.

Non ha senso trattare il telefono in maniera diversa dal *personal computer* perché in realtà entrambi i prodotti sono terminali di utente per accedere a sistemi informativi e telematici.

Qualsiasi regolamentazione, in qualsiasi paese, se non è coerente con la tecnologia, è destinata ad essere spazzata via.

Noi riteniamo che le aziende europee siano oggi, nel campo telematico ed informatico, handicappate rispetto alle strutture americana e giapponese, che hanno recepito, nelle proprie regolamentazioni, l'evoluzione tecnologica in atto.

Vorrei ora rispondere a tre domande che sono state poste da questa Commissione e che riguardano: l'offerta italiana di prodotti telematici e le condizioni per lo sviluppo della telematica in Italia.

L'offerta di prodotti telematici in Italia è suddivisa in tre raggruppamenti: reti private di comunicazione; terminali e sistemi d'utente; servizi a valore aggiunto. Vorrei sottolineare che la telematica non è un mondo separato da quello dell'informatica. L'Italia nel settore della tecnologia dell'informazione ha un costruttore a livello europeo, la Olivetti, che rappresenta di fatto il primo costruttore europeo.

Nel campo delle telecomunicazioni private un ruolo fondamentale è rivestito dal PABX come elemento centrale di reti di informazioni.

Il PABX non è un'apparecchiatura soltanto telefonica, ma è uno strumento che consente l'integrazione tra elaborazioni di voci, testi, dati e immagini e rappresenta quindi la centrale digitale dell'azienda con funzionalità di automazione d'ufficio integrate (*electronic mail, voice mail*).

Nella misura in cui l'attività PABX è liberalizzata, si può pensare ad una crescita dell'offerta di automazione dell'ufficio.

La regolamentazione di apparecchiature solo di tipo telefonico tende praticamente ad obbligare il costruttore a cercare vie alternative al PABX. Infatti, molti costruttori stanno cercando di portare avanti un discorso di reti locali in quanto controllabili dallo stesso costruttore.

La realizzazione di prodotti del tipo PABX richiede *know how* di tipo multidisciplinare (telecomunicazione, *data processing*, automazione d'ufficio) ad altissimo livello, investimenti ricerca e sviluppo estremamente significativi ed una massa critica produttiva e di mercato in grado di ripagare gli investimenti.

Per essere un protagonista del mercato internazionale ciò non è sufficiente, bisogna creare una massa critica adeguata. La vendita di questi prodotti non va vista in futuro come l'offerta di prodotti isolati, ma va intesa come parte integrante di un'offerta globale.

Oggi in Italia soltanto l'Olivetti e la IBM sono in grado di assicurare una fornitura di carattere globale di apparecchiature per l'*office automation*.

Questo discorso va inquadrato all'interno della situazione mondiale del settore. Stanno nascendo, infatti, dei complessi industriali di notevoli dimensioni che molto probabilmente saranno i protagonisti del mercato di domani.

L'Europa ha una serie di aziende nazionali che producono prodotti protetti all'interno dei singoli mercati, ma tale situazione non potrà durare nel tempo. A tale riguardo vi sono fatti significativi come ad esempio l'acquisizione della società ROLM da parte dell'IBM, la creazione di *partnerships* strategiche come quella tra le AT&T e l'Olivetti oppure la creazione di accordi di « interfacciamento » tra prodotti, intervenuti, ad esempio, tra la Northern Telecom e la DEC, tra la Honeywell e la Ericsson. Quindi lo scenario si configura in termini di concentrazione dell'offerta e di *shake out* dei costruttori minori e di quelli non integrati. I costruttori che operano esclusivamente nel campo dei PABX non saranno in grado di sopravvivere.

Per quanto riguarda il mercato europeo, riteniamo che le circa venti aziende operanti nel settore dei PABX non tutte sopravviveranno; resisteranno sicuramente l'IBM, la Siemens ed anche noi riteniamo di avere questa possibilità.

In Italia esiste di fatto una posizione dominante della SIP tendenzialmente favorevole ai prodotti del gruppo STET ed una penalizzazione economica allo sviluppo del mercato a causa delle normative vigenti (manutenzione a carico della SIP, onerosa per le aziende, diritti di ispezione, eccetera). La nostra società, ad esempio, è in grado di garantire il servizio al cliente, ma non può fornire la manutenzione. Di conseguenza viene a verificarsi una frammentazione sia dei mercati, a livello europeo e nazionale, sia in particolare modo dell'offerta. La ripartizione del mercato su quote che rendono problematico l'apporto di valore aggiunto tecnico ed industriale comporta la tendenza da parte dei costruttori ad adottare strategie di tipo conservativo, ad offrire cioè prodotti competitivi solo sul piano dei prezzi, anziché adottare comportamenti di tipo evolutivo in grado di offrire soluzioni globali. Quindi, ad eccezione dell'IBM e di poche altre aziende, molti dei protagonisti non sono in grado di fare offerte globali, ma si limitano alla fornitura di centralini elettronici, e non ancora di strumenti per l'*office automation*.

A questo punto riteniamo sia indispensabile la razionalizzazione del mercato italiano quale condizione per svolgere un ruolo a livello europeo. In questo campo riteniamo sia necessario raggiungere una massa critica sul piano industriale e commerciale e riteniamo altresì che l'Olivetti vada considerata protagonista di questa strategia, sia per il fatto che ha già un ruolo europeo, sia perchè ha già accesso diretto alle tecnologie di avanguardia. È indispensabile giungere agli obiettivi cui accennavo se si vuole arrivare alla ristrutturazione di questo mercato, e ad esempio l'alleanza tra Olivetti e ITALTEL potrebbe creare positive premesse per un effettivo sviluppo della telematica e po-

trebbe anche creare una adeguata massa critica in vista di un successivo sviluppo a livello europeo.

La razionalizzazione dell'offerta nel settore dei sistemi di utente e dei terminali risulta motivata dall'esigenza di creare un'industria ed un mercato italiani principalmente per due famiglie di prodotti: in primo luogo i *key telephone systems* (intercomunicanti) ad alto contenuto tecnologico e prestazionale destinati a far beneficiare anche la piccola impresa di una offerta integrata di automazione di ufficio, facendo svolgere a tali sistemi, in piccolo, un ruolo simile ai PABX. Tale settore, purtroppo, sta subendo l'egemonia giapponese a livello mondiale. In secondo luogo i telefoni evoluti, i terminali, i *personal computers* e i dispositivi telematici destinati ad integrare l'offerta dei PABX per grandi e medi utenti o ad essere venduti singolarmente ai piccoli utenti.

A questo proposito l'Olivetti ritiene di poter dare un contributo all'evoluzione del settore dei terminali di utente in Italia. Ricordo che nel settore dei *personal computers* professionali oggi siamo la seconda azienda nel mondo e la prima in Europa.

Considerate le condizioni di relativa liberalizzazione del mercato italiano, il settore dei terminali di utente sarà pesantemente attaccato dalla concorrenza giapponese che metterà sicuramente in pericolo l'industria che vive del solo mercato italiano. In questo settore è necessario creare le condizioni per uno sviluppo della domanda che consenta di creare volumi significativi nel mercato italiano.

L'Olivetti ha cercato di sviluppare la propria offerta attraverso la creazione di alleanze commerciali con molti gruppi internazionali (AT&T per il mercato USA, Xerox per il mercato mondiale, OCE per l'Europa). In questo contesto riteniamo che la creazione delle condizioni per lo sviluppo di alleanze anche in Italia sia un fatto molto significativo.

Un altro settore importante è quello dei servizi a valore aggiunto che rappresenta uno dei fattori di sviluppo delle

telecomunicazioni nello scenario internazionale. Esistono alcuni attori europei (Infonet, GEISCO, eccetera) nessuno dei quali, però, ha le capacità per diventare un competitore globale nei VAS. Considerata, infatti, l'importanza degli investimenti esistono due potenziali *leaders* destinati a dominare il mercato: si tratta dell'IBM, con un'offerta chiusa orientata a proteggere la propria architettura di sistema e lo sviluppo di reti dedicate agli utenti IBM (*international business services*), e della AT&T con un'offerta aperta orientata a supportare prodotti ed applicazioni di costruttori diversi. Entrambi sono alla ricerca di *partners* in Europa e in Giappone in quanto l'investimento nel settore è significativo e la presenza è strategica. Riteniamo rilevante far notare a tale proposito l'atteggiamento del governo inglese che, pur in regime di *deregulation*, è sostanzialmente chiuso ad iniziative di questo genere.

L'attività dei servizi a valore aggiunto vedrà sempre più integrazioni ed offerte complementari tra diverse aziende di varie dimensioni.

Per quanto riguarda l'Italia, desidero informare la Commissione che l'Olivetti ha dato vita alla prima società italiana per i servizi a valore aggiunto, la SEVA SpA, con un capitale sociale che dovrà raggiungere all'inizio del 1986 i 12 miliardi di lire. Oltre alla quota più rilevante dell'Olivetti, si prevede la partecipazione anche di SIP, ENI e delle maggiori società per il servizio delle carte di credito quali l'American Express, la Visa e la Diners. Gli obiettivi della SEVA, operativa dal mese di novembre, si rivolgono alla fornitura di servizi a valore aggiunto principalmente nell'area dell'automazione della distribuzione (gestione automatica degli ordini, verifica del credito, trasferimento automatico dei fondi) e dell'automazione dell'ufficio (trattamento messaggi ed interrogazione archivi).

La SEVA è potenzialmente in grado di rivolgersi in modo unitario e professionale alle industrie manifatturiere, a quelle di distribuzione, alle banche, alla pubblica amministrazione, al terziario ed

al *home computing*. Perché si realizzino rapidamente le potenzialità di sviluppo di tale società con positive ricadute sul sistema italiano, occorre che essa venga supportata strategicamente ed efficacemente dai diversi *partners*.

Tale supporto deve impedire il verificarsi, da una parte, della frammentazione del mercato con le relative inefficienze e la creazione di iniziative con scarsa possibilità di successo e, dall'altra, la « colonizzazione » selvaggia da parte di *suppliers* esteri, con un conseguente basso o nullo valore aggiunto per il sistema italiano senza, tra l'altro, alcuna possibilità di controllo.

Per quanto concerne la domanda di prodotti telematici riteniamo che in Italia manchino le condizioni di competitività e quindi le premesse di promozione e sviluppo di un mercato effettivo in grado di rispondere alla domanda potenziale degli utenti.

Infatti, le attuali convenzioni non consentono o rendono difficile nella maggior parte dei casi la condivisione di risorse private tra più utenti, quali ad esempio, il caso di utilizzo di un PABX in un edificio, come avviene nel caso di un ascensore. Non esistono inoltre reali condizioni di mercato nella fornitura di reti e servizi telematici che continuano così a restare in uno stadio di sperimentazione ed è assai limitata la possibilità di sviluppo della domanda degli apparati informatici per le limitazioni esistenti (per esempio, il difficile sviluppo dei *personal computers* portatili a causa della gestione dei *modem* integrati).

Il piano per il settore telecomunicazioni predisposto nell'aprile di quest'anno dal ministro Altissimo indica due possibili scenari di sviluppo della domanda di prodotti telematici nel periodo 1985-1994 che rivelano una differenza in termini di domanda tra scenario naturale e scenario incentivato pari al 40 per cento per le reti private ed al 100 per cento per la domanda di terminali; la domanda di elaboratori e *software* risulta aumentata del 77 per cento in termini di differenza tra i due scenari.

Evidentemente, per una soluzione incentivata si richiedono maggiori investimenti in infrastrutture, promozione di servizi, incentivazione dell'utenza affari e particolari programmi di informatizzazione della pubblica amministrazione.

Riteniamo che tali valutazioni siano condivisibili, pur ritenendo difficile identificare con sufficiente precisione la parte del mercato dei terminali, degli elaboratori e del *software* connessa specificatamente all'area telematica.

È indubbio che attualmente il mercato dei prodotti telematici sia di dimensioni realmente ridotte (includendo il *telex* ed escludendo i PABX si può valutare in un centinaio di miliardi), ma può crescere a tassi molto elevati se si creano politiche di promozione e reti specializzate. A titolo di esempio, vorrei citare il sistema *minitel* introdotto in Francia, che è un programma pubblico di incentivazione per applicazione *annuaire téléphonique* (si tratta di un programma teso a dotare l'utente telefonico di apparecchiature di accesso ad una banca dati), consistente in due milioni di *minitel* installati e 1.400 *service providers* su reti telefoniche e *Transpac* che offrono servizi a valore aggiunto.

Sul piano industriale questa iniziativa ha permesso di creare un'attività significativa: la produzione di terminali *minitel*; sul piano dell'esperienza ha consentito di creare nuovi servizi di accesso a banche dati, che vanno dagli orari aerei o ferroviari, alla prenotazione dei posti nel settore dei trasporti e così via.

L'elemento più importante da sottolineare è che l'amministrazione ha largamente recuperato gli investimenti effettuati attraverso l'incremento di traffico automaticamente generato sulle reti.

Un mercato che può crescere notevolmente è quello dei servizi a valore aggiunto.

Secondo nostre valutazioni, il *business* potenziale relativo ad alcune aree applicative nell'ambito della distribuzione e dell'automazione d'ufficio può raggiungere entro il 1990 i 600 miliardi di lire. Quello che più importa sottolineare è che la disponibilità di reti e servizi telematici

può consentire un effettivo sviluppo della domanda complessiva di apparati e servizi di informatica, oltre che maggiori entrate per il traffico delle telecomunicazioni.

Vorrei ora fare alcune considerazioni circa le condizioni per lo sviluppo della telematica in Italia. Occorre, innanzitutto, chiarire che la mancata liberalizzazione del mercato delle reti private a valore aggiunto costituisce un vincolo alla realizzazione di soluzioni valide ed ottimizzate in ambito.

Inoltre, non dovrebbe essere prevista una normativa « punitiva » verso i costruttori privati (manutenzione a carico della SIP, difficoltà nello stabilire le linee di confine tra responsabilità del *carrier* e quella del costruttore, e così via).

Riteniamo che la situazione attuale impedisca di fatto lo sviluppo della telematica in quanto finora sono mancate le reti alle quali collegare i prodotti (ad esempio ITAPAC). Inoltre, manca completamente la volontà pubblica di rendere disponibili e di pubblicizzare i nuovi servizi (una vera e propria latitanza circa FAX e TELETEXT). Infine non vi sono investimenti pubblici trainanti, come avviene in Francia.

Molto probabilmente non viene neppure recepito il ruolo già esistente ed in pieno sviluppo costituito dai potenziali utenti telematici che un domani potrebbero essere collegati in rete (mi riferisco alla scrittura elettronica, al *personal computing*, ai registratori di cassa e così via).

L'Olivetti ha collaborato notevolmente alla creazione di questo mercato, e se esso potesse avere un maggiore sviluppo l'Olivetti si troverebbe indubbiamente avvantaggiata per quanto riguarda la competitività a livello mondiale.

Poiché esiste una convergenza tecnologica di mercato tra telecomunicazioni ed informatica, è necessario sviluppare al massimo le sinergie dei protagonisti di questi settori.

A tal fine è necessario, quindi, privilegiare alleanze tra costruttori nazionali.

Torno a ricordare che siamo di fronte ad uno scenario che vedrà un certo ridi-

mensionamento del numero dei costruttori mondiali, per cui certe alleanze dovrebbero essere premiate a livello nazionale, dal momento che ci muoviamo in un settore dove le economie di scala assumono un notevole peso.

Adottando strategie « immobiliste » rischiamo di perdere occasioni fondamentali anche per quanto riguarda il mercato dell'esportazione. Oggi, infatti, l'Italia non è presente su tale mercato per quanto riguarda il campo dei PABX, la cui bilancia commerciale è dunque fortemente negativa.

È possibile a questo punto che si giunga a due soluzioni entrambe negative. In mancanza di un piano, vi è il rischio che si arrivi ad una deregolamentazione selvaggia, perché non esiste nessuna prospettiva in base alla quale privilegiare gli interessi nazionali. In secondo luogo, si potrebbe giungere ad una politica di quasi monopolio che tenderebbe a conservare alcuni interessi particolari, ma che di fatto frenerebbe l'evoluzione del mercato.

Riteniamo che, se venisse sviluppato un processo di crescita programmata ed incentivata delle infrastrutture di rete dei terminali e dei servizi, sarebbe possibile l'attuazione di accordi e di alleanze circa l'informatica e le telecomunicazioni e, di conseguenza, di più attivi rapporti di cooperazione con *partners* esteri. Sarebbe poi possibile promuovere una crescita di domanda interna con conseguente beneficio per ampi settori industriali italiani. Inoltre, sarebbe possibile raggiungere adeguate economie di scala.

ANGELO PICANO, *Relatore*. Le osservazioni del dottor Piol creano una serie di problemi e pongono numerosi interrogativi in particolare per quanto riguarda il tipo di legislazione liberalizzante da impostare, se si vuol abbandonare una situazione che favorisce l'immissione sul mercato di aziende che non hanno supporti tecnici necessari ed adeguati per la manutenzione degli impianti, ad esempio. Infatti, un certo numero di ditte potreb-

bero prendere la rappresentanza, una volta liberalizzato il mercato, e poi non essere nelle condizioni di seguire il prodotto. È giusto che vi sia libertà di vendita, ma è giusto che vi sia anche l'obbligo della manutenzione, perché credo che la SIP non possa continuare a fare quello che sta facendo attualmente.

Peraltro, vi è l'esigenza di garantire un'evoluzione del mercato che favorisca i produttori italiani. A volte sembra di trovarsi « fra Scilla e Cariddi », per cui, piuttosto che parlare di liberalizzazione astratta, bisognerebbe verificare nel concreto quale tipo di assetto legislativo e regolamentare si debba attuare per favorire da una parte l'evoluzione del mercato e dall'altra le industrie italiane.

Mi sembra che la Olivetti cada in contraddizione nel momento in cui da una parte afferma di essere un'azienda *leader* a livello europeo, quindi con un mercato ampio, mentre dall'altra sottolinea l'urgenza di procedere ad alleanze con altri costruttori italiani per rafforzare la propria presenza sui mercati internazionali. Desidero un chiarimento al riguardo.

Per quanto concerne l'evoluzione del mercato, essa è legata alle reti e noi speriamo che la SIP possa completare il proprio programma entro il termine di 18 mesi fissato dalla convenzione.

Tuttavia ritengo vi sia anche un limite di fondo, dato dalla capacità di utilizzazione dei prodotti elettronici da parte delle imprese; infatti, molte imprese comprano apparecchiature, ma poi non trovano il personale umano sufficiente, adeguato e preparato per farle funzionare. Quindi, questo problema va posto, in qualche modo, e noi tutti ce ne dobbiamo far carico.

Certamente le imprese devono vendere i loro prodotti, ma occorre anche collegare il momento della vendita delle apparecchiature ad un momento di formazione del personale.

Vorrei esprimere un'ultima preoccupazione. Il signor Piol ha detto che in Italia non è possibile la cessione a terzi di reti che, eventualmente, fossero in eccedenza,

da parte di aziende. Da un punto di vista astratto si potrebbe anche permettere l'utilizzazione da parte di terzi di reti che si ritengano sovradimensionate rispetto alle capacità; ciò però potrebbe aprire la strada ad una costruzione di reti private con diffusione tra tutte le aziende, senza limitazione, a livello nazionale.

Si tratta di un discorso che, se portato avanti con senso limitativo ben preciso, potrebbe avere una logica, ma che, se liberalizzato in astratto, potrebbe significare dare la possibilità di costruire delle reti parallele nell'intero paese.

D'altra parte, affermando che vi sono delle limitazioni in questo senso, qualsiasi impresa potrebbe sovradimensionare i propri impianti per poi diffondere l'utilizzazione a terzi.

Sono questi gli interrogativi di fondo che mi sono posto, ai quali dovremo insieme dare una risposta ed una chiarificazione.

ELSERINO PIOL, *Direttore generale strategia e sviluppo dell'Olivetti*. Per quanto riguarda il primo aspetto relativo al problema della liberalizzazione dei servizi prodotti telematici — cioè fino a che punto si possa favorire l'azienda italiana e, nello stesso tempo, liberalizzare il servizio — vorrei rispondere in maniera specifica, con un esempio.

Prendiamo uno dei prodotti più critici da questo punto di vista, cioè la centrale telefonica PABX. Noi costruttori non riteniamo — salvo certe risposdenze dal punto di vista delle specifiche, degli *standards* di particolari prodotti a certe norme di accettazione — che il mercato debba essere completamente libero, come di fatto lo è oggi. Nello stesso momento riteniamo, invece, che chi fornisce queste apparecchiature debba essere in grado di assumere, in termini globali, gli oneri e i ricavi derivanti da tali forniture.

Il problema del servizio è un nodo abbastanza importante. È verissimo che possiamo trovarci di fronte ad aziende non in grado di fornire servizi; ma a quel punto tali aziende dovranno sparire dal

mercato. Il problema fondamentale è quello di scegliere. Non vogliamo, in questo tipo di mercato, alcuna condizione di favore, ma solamente avere la possibilità di poter fare un'offerta che contenga del valore aggiunto. Il valore aggiunto è dato dalla capacità di una organizzazione di fornire apparecchiature e servizi collegati a tali apparecchiature, tra cui la manutenzione. Nella misura in cui aziende di tipo diverso, con capacità diverse, sono messe nelle stesse condizioni, in quanto chi gestisce la manutenzione rende uguali le aziende che fanno offerta del prodotto, si avrà un calo della domanda una frammentazione dell'offerta; ciò mettendo nelle medesime condizioni aziende per cui tale tipo di attività è legato ad un impegno industriale e commerciale ben preciso ed aziende che gestiscono soltanto una opportunità presente nel mercato italiano.

Posso farmi capire meglio passando alla seconda domanda posta dall'onorevole Picano. Egli ha detto di avere un grosso dubbio, in quanto l'Olivetti è un'azienda *leader* a livello europeo che però, contemporaneamente, chiede e sottolinea l'alleanza tra costruttori italiani in questo settore. L'onorevole Picano trova in questo una certa incoerenza.

Il problema è molto semplice. Vi sono dei mercati che non sono legati ad alcun vincolo esterno che non sia quello del mercato; non esistono regolamentazioni, non esistono praticamente disposizioni, salvo alcuni fatti di protezione locale, peraltro del tutto marginali, in quanto non derivanti da regolamentazione, ma al massimo da disposizioni di tipo doganale. Si tratta di mercati liberi, in cui il confronto è giocato tra noi ed i nostri concorrenti, senza vincoli esterni. In questo ambito, l'Olivetti ha dimostrato di essere in grado di competere a livello europeo e di essersi creata le sue alleanze ed i suoi accordi, senza chiedere a nessuno di essere appoggiata in questa opera.

Ci siamo, quindi, confrontati con l'industria, e siamo usciti parzialmente vincenti; dico parzialmente perché crediamo

che questa posizione vincente debba essere guadagnata ogni giorno.

Quando invece, come nel caso dei prodotti servizi telematici, si opera in un settore in cui l'offerta del prodotto è in qualche modo regolamentata e condizionata, ci troviamo di fronte ad una situazione estremamente diversa. Infatti, in Europa si parla spesso della frammentazione dei mercati, dimenticando che il vero problema europeo è la frammentazione, nel nostro campo, dell'offerta. Vi è un certo numero di paesi, ognuno dei quali difende il campione nazionale. Oggi, con l'unica eccezione della Siemens, non esiste alcun produttore europeo che sia in grado di competere, nel campo dei PABX, nel momento in cui i mercati saranno – e fatalmente lo saranno presto – non più controllabili tramite specifiche regolamentazioni.

Siamo di fronte ad una realtà di oggi e ad una realtà di domani. La realtà di oggi è estremamente semplice: non esiste alcun costruttore europeo, in questo campo, che abbia dimensione competitiva. Sappiamo però che la realtà di domani sarà diversa. L'IBM – tanto per citare un concorrente che dobbiamo valutare con rispetto, ma anche con preoccupazione, come del resto tutti coloro che operano in questo campo – attuerà una semplice strategia: cercherà di rompere certe barriere di protezione, aggregando all'offerta di PABX l'offerta di *computers*. Conseguentemente, il mercato e la tecnologia non consentiranno più ai vari paesi europei di continuare a proteggere le industrie nazionali. Vi sarà uno *shake out* per ragioni economiche e di funzione tecnologica.

A questo punto, un'azienda che opera nel PABX, nel momento in cui il mercato è frammentato, può crescere a livello nazionale, ma non riesce a crescere a livello europeo. Ciò perché in ogni paese in cui cerca di esportare trova delle barriere d'ingresso molto forti. Per poterle superare e prepararsi al futuro *shake out* del mercato deve operare grossi investimenti, ma soprattutto deve garantirsi una dimensione di partenza significativa.

La condizione attraverso cui l'Italia potrà giocare un ruolo in futuro è quella di creare dimensioni accettabili dell'offerta nazionale che giustifichino gli investimenti necessari per le barriere di ingresso nei paesi stranieri. Se avremo dimensioni accettabili in Italia potremo sperare di essere tra i *players* europei.

Di fatto, se non fossero legati a barriere di ingresso nei singoli mercati, i PABX consentirebbero le stesse condizioni di mercato delle macchine per scrivere o del *personal computer*.

È stata posta una domanda riguardante l'evoluzione delle reti. A questo proposito, se si consentisse di rivendere capacità di traffico, si creerebbero senza dubbio reti parallele. Su questo problema riteniamo essenziale mantenere un rigido monopolio pubblico della gestione delle infrastrutture di base. Ritengo tuttavia che la vendita di capacità di traffico secondo regole specifiche sia un fatto positivo.

Siamo di fronte ad un mondo che sta evolvendo (ad esempio in campo economico finanziario) in cui si prospettano situazioni oggi non interamente prevedibili.

Bisognerebbe, comunque, valutare se l'eventuale creazione di reti parallele (adeguatamente regolamentata), sia, in Italia, più o meno vantaggiosa di quanto non sia una impostazione più rigida. Teniamo presente che tale situazione si sta già realizzando in alcuni paesi come gli Stati Uniti d'America, il Giappone e l'Inghilterra; probabilmente qualcosa di simile sta avvenendo anche in alcuni paesi europei.

Per quanto riguarda la formazione, mi sembra che le osservazioni che lei ha fatto siano valide, però mi consenta di farle presenti alcuni punti: nel campo del *data processing* il settore bancario ha mostrato, da molto tempo, un impegno adeguato e, in effetti, la presenza della informatica in tale settore non è inferiore a quella presente in altri paesi europei ed americani.

È verissimo che nell'ambito delle telecomunicazioni, e specialmente delle reti a

valore aggiunto, esiste una grande ignoranza che però è stata, in parte, superata; è vero anche che c'è un problema di formazione molto importante, ma anche questo si riallaccia, a mio avviso, ad un certo tipo di rapporto esistente tra i diversi protagonisti.

In questo momento noi stiamo avviando una società di servizio a valore aggiunto denominata SEVA e la prima attività che intendiamo intraprendere è la gestione delle carte di credito. In tale campo le aziende in Italia hanno delle competenze molto limitate, ed il fatto che possano rivolgersi ad un soggetto dotato di tali competenze, può consentire l'utilizzazione più agevole di determinati servizi.

GIOVANNI GROTTOLA. Vorrei fare alcune osservazioni che, in parte, si riferiscono a quanto detto dal collega Picano.

Nella sua introduzione, lei ha correttamente rilevato come nel nostro paese non sia stato attuato alcun piano straordinario di intervento nel settore delle telecomunicazioni ed in questo nuovo comparto nato dalla fusione delle tecnologie di telecomunicazione e informatica, contrariamente a quanto è stato fatto in altri paesi: lei ha citato l'esempio dei sistemi *minitel* in Francia.

Parto da queste sue considerazioni per porre una domanda che ho già posto in altre audizioni, circa quello che voi ritenete essere, nel nostro paese, l'approccio più fecondo alla telematica rispetto alle iniziative che sono state portate avanti negli altri paesi.

Negli Stati Uniti d'America il mercato dei nuovi servizi è stato trainato essenzialmente dall'informatica e quindi dall'utenza affari, poiché l'utenza domestica ha un ruolo del tutto marginale all'interno del mercato statunitense. Lei faceva l'esempio del collegamento del *personal computer*; esiste anche il collegamento dell'*home computer* che non può essere considerato del tutto secondario, anche se è marginale rispetto allo sviluppo enorme dell'utenza affari.

Negli Stati Uniti d'America, quindi, lo sviluppo dei nuovi servizi ha questo traino; in Francia ha un traino rappresentato essenzialmente da una domanda pubblica e da una domanda dell'utenza privata facilitata da investimenti pubblici, una utenza soprattutto residenziale, trainata quindi dallo sviluppo della radio-diffusione, della teledistribuzione, che poi ha fatto nascere nel giro di pochi anni centinaia di aziende che attuano nuovi servizi. Quale ritenete possa essere nel nostro paese (prioritariamente, perché è chiaro che ci sarà una integrazione di tutte e due le componenti) il traino per lo sviluppo di nuovi servizi telematici?

La seconda domanda che vorrei porre riguarda sia gli aspetti di liberalizzazione affrontati dall'onorevole Picano sia la sua risposta relativa alla regolamentazione delle reti ad uso esclusivo, tale che possa portare ad uno sviluppo del mercato dei nuovi servizi, quindi in generale ad uno sviluppo delle telecomunicazioni nazionali. Voi avete detto che le reti parallele probabilmente non sarebbero un dramma; le valutazioni le faremo in altra sede. Ma non pensate che si possano trovare anche dei riferimenti normativi per far sviluppare ugualmente le reti private? Esse sono sicuramente quelle monoaziendali, sono quelle, a cui lei si riferiva, di collegamento tra aziende, filiali e tutta una serie di altre imprese anche diverse dall'impresa madre, oppure una collettività di utenza normale collegata a qualcosa che fa riferimento alle imprese. Si tratta quindi, da questo punto di vista, di un discorso di conto terzi e non solo di conto proprio, come potrebbe essere il primo aspetto. Se si andasse verso una regolamentazione tale da ampliare il conto terzi fino alla possibilità di uso di un unico fornitore di servizio, vale a dire se si andasse su una rete privata (risolto il problema dei modi oggi destinati alla SIP, costituiti dalla SIP, quindi con una rete privata gestita completamente dall'impresa), il fatto che su questa rete privata possa passare un unico fornitore di servizio sarebbe un limite troppo grosso o

potrebbe essere un limite che impedirebbe la possibilità di reti parallele? Infatti a questo punto il passaggio di un unico fornitore di servizio potrebbe evitare al gestore pubblico la concorrenza nel traffico.

Un'altra domanda riguarda le alleanze. Il dottor Piol ha più volte ribadito nel suo intervento che esiste la necessità di una razionalizzazione dell'offerta nazionale, quindi di una alleanza tra le imprese nazionali del settore. Abbiamo avuto modo di ascoltare in questa sede l'amministratore delegato dell'ITALTEL, il quale ha affermato (non ho qui il resoconto stenografico, ma i colleghi potranno correggermi se mi allontanerò molto dalla realtà) che di fatto non vi sono assolutamente condizioni di complementarietà tra le produzioni dell'ITALTEL e della Olivetti; non si capisce, quindi, quali vantaggi possano avere l'uno o l'altro, se non il fatto di inglobare uno di essi all'interno di una propria struttura organizzativa. In questo senso si nega la validità di un accordo per quanto riguarda il nostro paese o, meglio, la validità per le singole imprese ad averne dei vantaggi che possono sfruttare concorrendo sul mercato.

Vorrei aggiungere una piccola postilla. Quando venne reso noto l'accordo che voi avevate stipulato con il colosso americano dell'American telephone and telegraph, i giornali riportarono (e anche voi l'avete reso noto nelle vostre conferenze stampa) il fatto che vi era un'opzione da parte dell'AT&T per poter portare la quota di capitale sociale - mi sembra - al 40 per cento. Si arriverebbe quindi ad un controllo della società pressoché totale; ormai sappiamo che con una quota del 40 per cento il controllo reale passerebbe di fatto a questa società statunitense.

Esiste concretamente, quindi, il pericolo di veder scomparire questa realtà italiana di conoscenze, ma anche di capacità produttiva, di capacità complessiva di stare sui mercati, che renderebbe meno credibili queste vostre affermazioni sulla alleanza nazionale. Infatti, nel mo-

mento in cui si avverasse quella condizione, ci ritroveremmo in una situazione diversa da quella in cui ci troviamo oggi con le vostre affermazioni; ci sarebbe cioè sicuramente ancora una parte di offerta nazionale costituita da altri produttori e poi avremmo IBM e AT&T con un marchio diverso. Vorrei sapere da voi quali sono le attuali prospettive, per vedere se queste mie considerazioni sono del tutto prive di fondamento o se invece hanno una loro valenza.

ELSERINO PIOL, *Direttore generale strategia e sviluppo dell'Olivetti*. Ringrazio molto l'onorevole Grottola per avermi rivolto le importanti domande alle quali risponderò fornendo alcune precisazioni.

Quanto alla prima questione da lei posta circa le iniziative concrete che potrebbero essere intraprese per la promozione dell'informatica in Italia, vorrei portare l'esempio degli Stati Uniti d'America. In USA l'utenza affari ha raggiunto livelli significativi, ma si dimentica che alle spalle di quello sviluppo vi sono delle iniziative di supporto, intraprese dal governo federale che hanno creato spinte estremamente importanti. La prima rete a valore aggiunto è stata creata dal governo americano per la difesa e da tale iniziativa si è poi sviluppato il settore privato.

La seconda iniziativa, con non più di un anno di vita, che mi sembra di interesse estremo, recentissima, è la definizione fatta dalla General Motors circa gli *standards* dell'automazione industriale, con cui si sono stabilite delle convenzioni mediante le quali le informazioni possono circolare nell'ambito dello stabilimento. Dato il suo peso la General Motors ha assunto una sorta di ruolo governativo sviluppando in maniera molto più rapida di quanto fosse dato in passato le condizioni per una più efficiente automazione industriale. Quel che mancava era proprio qualcuno che prendesse la *leadership* degli *standards*.

Per quanto riguarda l'Italia (oltre a questioni di contorno quale, ad esempio,

la regolamentazione normativa del settore), ritengo che, se lo Stato – e per lui gli enti di diritto pubblico – assumesse la funzione di cliente-pilota per accelerare lo sviluppo della domanda, ciò avverrebbe non tanto e solo a beneficio dell'industria, ma sarebbe a favore degli enti stessi che lo promuovono.

Credo ad esempio che alcuni problemi legati all'attività quotidiana delle USL o dell'INPS forse potrebbero essere risolti mediante una rete informativa con terminali a basso costo collegati in linea. In questo modo si potrebbero fare dei notevoli salti di qualità nel settore sanitario italiano.

Ho citato questo esempio, ma potrei riferirmi a progetti molto più semplici come il sistema del lotto. Ritengo che progetti di un certo respiro permetterebbero ai servizi pubblici di effettuare un salto di qualità.

Vorrei precisare che l'Olivetti non chiede di partecipare alle offerte in condizioni di favore rispetto ad altri costruttori, ma, ovviamente, ritiene che, a parità di offerta, l'industria nazionale venga privilegiata. L'avviare in Italia progetti a largo respiro consentirebbe senz'altro lo sviluppo della domanda di cui abbiamo bisogno.

Queste, in termini concreti, sono le iniziative che potrebbero avere un peso significativo nel nostro settore, non dimenticando che intorno ad esse possono essere creati altri *business* paralleli con il conseguente fenomeno a « cascata ».

Per quanto riguarda la seconda domanda sul supposto rischio della creazione di reti parallele, credo che lei abbia ragione, onorevole Grottola, nel senso che non è necessario arrivare alla creazione di tali reti, ma a questo punto bisogna fare una distinzione sugli estremi. Ritengo che le reti debbano essere gestite da un solo fornitore, ad esempio dalla SIP, pur considerando opportuna la presenza nel settore di numerosi produttori.

A questo riguardo penso che si possa senz'altro trovare una formula legislativa tale da evitare la dispersione di reti pa-

rallele senza porre però limiti allo sviluppo tecnologico.

Le faccio un esempio: se prendiamo in considerazione il servizio più importante che esiste nel settore delle reti a valore aggiunto, l'*electronic mail*, posso dire che attualmente esso non può essere fornito da un gestore di reti perché è in contrasto con i sistemi *telex* e *teletext*; infatti oggi non si usa più il termine *electronic mail*, ma quello di *message entry*, cioè invece di mandare un messaggio da un utente ad un altro senza modificarlo (perché in questo caso sarebbe concorrenziale con il servizio pubblico), il messaggio viene fatto passare nell'elaboratore, « messaggiato » e ritrasmesso; non si tratta quindi – ripeto – di *electronic mail*, ma di elaborazione dati. Bisogna cercare di uscire da questa finzione. Quindi si possono senz'altro evitare reti parallele o situazioni selvagge, però bisogna applicare il buon senso per comprendere certe realtà.

Per quanto riguarda il problema delle alleanze lei, onorevole Grottola, citava un'affermazione dell'amministratore delegato dell'ITALTEL: non c'è dubbio che esista una divergenza di visione e vorrei far notare dove nasce tale disparità di opinioni.

L'amministratore delegato dell'ITALTEL ha una visione del proprio *business* fondamentalmente verticale: si tratta di una azienda di telecomunicazioni pubbliche che considera la telecomunicazione privata come una conseguenza tecnologica di quella pubblica, quindi la privata risulta essere nient'altro che una variante della pubblica. Viene privilegiata una sinergia tra comunicazione pubblica e comunicazione privata che in pratica risulta essere una esclusiva sinergia dell'offerta di telecomunicazioni. L'ITALTEL considera il mondo delle telecomunicazioni isolabile da quello dell'ufficio.

L'Olivetti invece considera la telecomunicazione pubblica e la telecomunicazione privata mondi diversi, tant'è vero che, se lei prende in considerazione il successo ottenuto nel settore delle te-

lecomunicazioni delle grandi aziende, si accorge che si tratta di società come la ROLM che non hanno svolto attività con il settore pubblico.

Ci sono anche altre circostanze importanti: la Philips, che operava fino a ieri nell'intero settore delle telecomunicazioni, oggi invece ha separato in maniera molto netta l'attività relativa al settore pubblico da quella del settore privato. In relazione alle commesse pubbliche, essa ha effettuato una fusione con la AT&T e per il settore privato ha fuso l'organizzazione di commercializzazione dei prodotti destinati ai privati con la parte della Philips che vendeva macchine per ufficio ed i *computers*. Una cosa analoga è accaduta alla Siemens.

Tutto ciò dimostra come sia importante risolvere in maniera integrata la problematica dell'*office automation*. Penso che vi sia una maggiore comunanza tra i PABX e i *personal computers* che non tra i PABX e le centrali di commutazione pubblica e queste mie convinzioni trovano conferma nell'evoluzione del mercato delle telecomunicazioni a livello internazionale.

Per quanto riguarda i rapporti tra Olivetti e AT&T desidero fare alcune osservazioni: innanzitutto devo confermare la possibilità da parte dell'AT&T di comprare il 40 per cento delle azioni dell'Olivetti, ma - attenzione - si tratta di una facoltà e non di una opzione.

Prima dell'accordo qualsiasi azienda, AT&T compresa, poteva comprare azioni, ma in seguito, in considerazione della dipendenza che poteva nascere dall'alleanza Olivetti-AT&T, si è reso necessario porre dei limiti a quest'ultima per l'acquisizione delle azioni Olivetti. I limiti sono per il momento pari ad una quota non superiore al 25 per cento, ed in un secondo momento non superiore al 40 per cento.

La situazione dell'accordo Olivetti-AT&T è abbastanza chiara ed alcune delle cose annunciate si sono verificate dopo un anno dalla stipulazione dell'accordo stesso: innanzitutto la totale indi-

pendenza dell'Olivetti dal punto di vista decisionale e manageriale; in secondo luogo, il fatto che l'Olivetti non ha « mercanteggiato » la presenza sui mercati europei in cambio di prodotti AT&T, tanto è vero che il flusso di prodotti Olivetti verso l'AT&T è di un ordine di grandezza maggiore di quanto non sia il flusso inverso di prodotti.

Il rapporto è di 1 a 20, dovuto anche al successo ottenuto dall'AT&T con il *personal computer* Olivetti sul mercato americano.

ANGELO PICANO, *Relatore*. Se non ho capito male, lei ha affermato che l'Olivetti vende in proporzione 20 prodotti sul mercato americano, mentre l'AT&T ne vende uno solo sul mercato europeo. Viene perciò spontaneo domandarsi le ragioni di questa alleanza e le previsioni di guadagno dell'AT&T sui mercati italiano ed europeo da realizzare tramite la divisione delle azioni.

ELSERINO PIOL, *Direttore generale strategia e sviluppo dell'Olivetti*. Senza temere di peccare di presunzione, devo ricordare che un'autorevole rivista americana ha indicato nell'alleanza con l'Olivetti una delle mosse strategiche più importanti dell'AT&T per competere in America nel campo dei *computers*. Poiché l'AT&T desidera diventare competitiva con l'IBM, e nello stesso tempo crearsi un *know how* nel campo informatico, la ragione dell'accordo appare evidente e risiede nella complementarità delle rispettive esperienze nel campo delle telecomunicazioni, in quanto l'Olivetti è un'azienda che, tutto sommato, ha capito meglio il mondo dell'ufficio.

L'effettiva indipendenza dell'Olivetti e la sua capacità di svolgere un ruolo primario dipendono non tanto dall'assetto azionario, quanto dalla capacità della nostra azienda di essere un protagonista valido nel campo dell'industria telematica e dalla misura in cui l'Olivetti riuscirà a creare intorno a sé un consolidamento di interessi sia italiani sia europei.

SILVANO RIDI. Desidero rilevare che lei ha parlato di complementarietà e di integrazione di esperienze con l'ITALTEL, ma che, rispondendo alla domanda del collega Grottola, ha affermato che si tratta di due visioni diverse: la dottoressa Bellisario ha una visione « verticale » dei problemi, voi invece avete una considerazione complessiva dei processi in atto.

Abbiamo l'impressione che si tratti di un qualcosa di più di una visione strategica perché — come ha ricordato il collega Grottola — la dottoressa Bellisario ha parlato di non complementarietà dei prodotti, riferendosi non soltanto alla difesa degli interessi nazionali sul terreno della ricerca (in quanto anche l'ITALTEL sta ricercando a livello europeo possibilità di accordo e di integrazione), ma alla salvaguardia del ruolo e dell'autonomia dell'industria nazionale nel campo della ricerca, che sarebbero messi in discussione dalle offerte finora seriamente valutate.

Mi sembra che lei cogliesse nelle ipotesi fatte a ITALTEL il segno di una riduzione dell'autonomia, non soltanto per questa azienda, ma per l'insieme del paese.

Al di là di questo, nonostante tali offerte di autonomia, lei ha sottolineato la non complementarietà dei prodotti Olivetti con ITALTEL. Mantiene sempre questa visione dei diversi ruoli tra informatica e telematica? Desidereremmo un chiarimento in proposito.

ELSERINO PIOL, *Direttore generale strategia e sviluppo dell'Olivetti*. Cercherò di spiegare la nostra posizione attraverso un'esemplificazione. In questi ultimi due anni, ITALTEL ha cercato, al di là del settore delle telecomunicazioni, di occuparsi di certi prodotti « informatici » e a tal fine ha concluso in America taluni accordi per un *personal computer* e per un tipo di *personal computer* con telefono integrato.

In questo modo, dunque, l'ITALTEL ha completato la propria offerta sul mercato.

Non è facile dunque accettare l'affermazione per cui non esiste complementa-

rietà tra i prodotti dell'ITALTEL e quelli dell'Olivetti, perché l'ITALTEL va alla ricerca di prodotti analoghi ai nostri su mercati esteri.

Se la dottoressa Bellisario fa un discorso di non complementarietà tra produzione Olivetti e produzione ITALTEL, posso anche capirla; ma quando si riferisce a *personal computers* e ad offerte nel settore della telematica, ad esempio, non la seguo più. Si tratta, secondo me, di un tipo di offerta che tale azienda ha cercato di fare, ma che non ha avuto seguito non tanto per ragioni strategiche, quanto perché non è possibile ottenere guadagni nel campo dei *personal computers* semplicemente importandoli e quindi con operazioni puramente commerciali.

La complementarietà, dunque, esiste; ma a monte si può fare un discorso di maggior respiro. Non esiste, invece, quando ci si riferisca all'ITALTEL che fa centrali pubbliche, che si occupa di trasmissioni, che opera in settori che non hanno nulla a che vedere con quelli dell'Olivetti.

Il mondo delle telecomunicazioni una volta era « monopolitico », ora si è spezzato tra il settore pubblico e quello privato ed è per questo che non vi è alcuna sinergia tra l'attività pubblica dell'ITALTEL e quella dell'Olivetti. Intanto, penso che dobbiamo intenderci anche sul significato della parola « telematica », con la quale ci si intende riferire a tutti quei prodotti dell'informatica e delle telecomunicazioni che servono per l'automazione degli uffici.

Ritengo che non si tratti più di un discorso relativo alle convergenze, ma di un discorso relativo ad un confronto fra le strategie. Ciascuna azienda può mantenere una certa « nicchia », nel senso che l'ITALTEL può mantenere il mercato della fornitura delle apparecchiature pubbliche telefoniche ed operare su di esso. Questo tipo di « nicchia » regge finché esistono due condizioni: fino a quando cioè non si crei una offerta a livello mondiale di PABX e fino a quando esista un rapporto privilegiato tra SIP ed ITALTEL.

Quando la situazione diventerà di piena concorrenza, sarà difficile competere specialmente con le grosse centrali IBM se non si offrirà insieme tutta la rete informativa dei terminali.

Infatti la formidabile mossa della AT&T per entrare in questo settore è legata al fatto che tale azienda si è resa conto di non potervi operare senza essere una protagonista dell'automazione d'ufficio.

Per quanto riguarda l'Olivetti, non è vero che essa cerca a tutti i costi un'alleanza con l'ITALTEL, ma si limita a fare solo un discorso di razionalizzazione. Riteniamo importante, al fine di operare nel settore della telefonia privata, raggiungere dimensioni più significative delle attuali.

L'Olivetti in questo momento è all'attiva ricerca di almeno un *partner* europeo. A nostro giudizio si può operare in questo campo dei PABX in termini economici solo se la produzione delle linee superi la cifra di un milione all'anno. Credo che questa cifra sia discriminante. Per operare un milione di linee all'anno è necessario che si uniscano due o tre costrut-

tori. Come ho detto prima, a tal fine l'Olivetti è alla ricerca di *partners* europei, anche se preferiremmo l'accordo con aziende italiane. Se ciò non sarà possibile, certamente non modificheremo la nostra strategia e solo in seguito potremo valutare la validità delle nostre scelte.

Non vorrei che questo mio apparisse un discorso di tipo ricattatorio; esso è di carattere deterministico, nel senso che abbiamo una visione chiara di questo mercato. Contrariamente a quanto comunemente si crede, nel campo della telefonia non puntiamo soltanto su tecnologie che ci vengono dalla AT&T, perché ve ne sono molte altre, come ad esempio gli sviluppi dell'ISDN che ritengo molto più evoluti in Europa che non in America.

**PRESIDENTE.** Ringrazio ancora una volta i rappresentanti della Olivetti per la loro esauriente esposizione.

**La seduta termina alle 13,40.**