

Allegato C

INCONTRI DI LUNEDÌ 27 MAGGIO 1991

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE FRANCESCO ALBERTO COVELLO

PAGINA BIANCA

L'incontro comincia alle 10.

Incontro con il rappresentante del presidente della Treuhandanstalt, dottor Wolfgang Müller-Stöfen.

WOLFGANG MÜLLER-STÖFEN, *Rappresentante del presidente della Treuhandanstalt*. Come Treuhand ci siamo impegnati a realizzare la privatizzazione delle imprese ed aziende nei cinque nuovi *Länder*. Le attività della Treuhand sono rivolte alla ricerca di investitori per le imprese, per le aziende che esistono nei nuovi *Länder*, anche per stipulare dei contratti e per rilanciare così lo sviluppo dell'industria.

I successi sono già considerevoli ma bisogna segnalare che è molto difficile trasformare un'economia socialista, pianificata, in un'economia di mercato. Per questo la Treuhand assume anche il compito di risolvere compiti strutturali, deve cioè anche ristrutturare una economia di un intero paese. Questo è il compito trasmesso alla Treuhand da parte dello Stato, cioè del legislatore. La maggioranza degli investitori proviene, questo è certo, dai paesi tedeschi, cioè dai vecchi *Länder*, perché c'è un legame culturale, linguistico e perché ci sono anche abitudini nel commercio tra i due settori tedeschi.

Questi fattori facilitano molto il commercio e l'intervento dell'industria tedesca sul territorio dei cinque nuovi *Länder*. È molto interessante constatare che anche investitori stranieri si sono presentati qui alla Treuhand, investitori che provengono dalla Comunità europea ma anche da paesi che non appartengono alla CEE:

l'importante è invitare questi investitori che vengono da tutto il mondo ad investire nei cinque nuovi *Länder*. Un fattore decisivo in questo contesto è che ci sono le stesse condizioni di competizione per ogni investitore, cioè ognuno ha le stesse possibilità di un investitore tedesco.

Anche in questo campo ci sono già successi considerevoli: tra gli investitori stranieri sono i francesi i più attivi e noi invitiamo gli investitori che provengono da altri paesi ad attivarsi in modo più intenso nei cinque nuovi *Länder*. Noi siamo disponibili ad aiutarvi in questo senso.

Posso assicurarvi che la Treuhand fa di tutto per facilitare agli investitori la loro attività sul territorio dei cinque nuovi *Länder* e per questo abbiamo installato una banca dati che raccoglie tutte le aziende che possono essere acquistate: c'è una versione inglese e si sta preparando una versione in italiano ed una in francese; la versione in italiano sarà pronta probabilmente in giugno. Con questa banca dati le vostre aziende avranno l'occasione di accedere facilmente alle informazioni più importanti che si riferiscono alle imprese che possono essere acquisite: io posso solo pregarvi di invitare di considerare le possibilità che esistono nei cinque nuovi *Länder*.

Vorrei segnalare che i cinque nuovi *Länder* possono essere un punto di transito, cioè anche un incrocio del commercio fra est e ovest, soprattutto per quanto riguarda la produzione ma anche per quanto riguarda il commercio con l'est. Bisogna segnalare che la Sassonia era, nella Germania di un tempo, una regione molto sviluppata industrialmente: per questo ci sono tante possibilità, tante oc-

casioni per investitori che provengono anche dall'Italia.

Con questo volevo segnalarvi le grandi possibilità che esistono nei cinque nuovi *Länder*. Queste possibilità sono state già colte da imprese italiane, ad esempio dalla CERESTAR, od ancora dall'AGIP, che si sta impegnando in un grande complesso chimico di raffinazione del petrolio, ma a nostro parere questo impegno da parte degli italiani non basta. L'Italia non ha ancora forse completamente capito che ci sono molte possibilità per gli investitori in questo settore, in questo territorio. Per questo sono molto contento di potervi salutare qui perché sono sicuro che questo messaggio verrà trasmesso anche da parte vostra in Italia. Grazie per la vostra attenzione.

PRESIDENTE. Innanzitutto la ringrazio, anche a nome dei colleghi parlamentari componenti la Commissione bicamerale per le partecipazioni statali. Noi abbiamo concluso di recente un'indagine sull'internazionalizzazione delle partecipazioni statali e stiamo portando adesso avanti un'indagine conoscitiva sul rapporto pubblico-privato in alcune nazioni europee, tra cui la Germania.

In Italia stiamo cercando gradualmente di portare avanti una politica di privatizzazione in alcuni settori o di riconversione industriale in altri. Naturalmente io farò solo alcune riflessioni, perché certamente interverranno i colleghi parlamentari che sono qui presenti.

Le volevo dire questo: se ho ben capito dalla televisione tedesca, il tentativo di privatizzare il polo chimico è stato momentaneamente bloccato per cercare di individuare le politiche economiche che si porteranno avanti in questo importante settore. Vorrei chiederle innanzitutto come cercherà la Treuhand di organizzare queste privatizzazioni ed in quali settori in modo particolare: noi siamo qui anche in virtù della disponibilità dell'industria pubblica e privata italiana di venire in Germania a collaborare e vorremmo certamente recepire il suo messaggio, che porteremo ai nostri ministri

ed alla nostra industria pubblica e privata, ma abbiamo avuto anche qualche lamentela in questi giorni di visita in Germania.

In modo particolare dalla SNAM, perché ci è stato partecipato che si è organizzata la distribuzione del metano in 14 distretti della Germania e che la SNAM sarebbe interessata a collaborare proprio nel distretto di Berlino: quindi noi le vorremmo poter rivolgere, anche a nome del *management* della SNAM, questa disponibilità. Abbiamo anche alcune industrie italiane che hanno investito in Germania, come la Ferrero nel settore alimentare, ma abbiamo altre aziende che si lamentano di non essere, diciamo, puntualmente utilizzate, come l'Ansaldo e la stessa Ferruzzi.

Vorrei domandarle inoltre quali agevolazioni, dopo che sarà completata la banca dati, in riferimento a quello che potranno investire gli italiani, ci saranno, quale incidenza avrà il costo del lavoro in queste zone e in quanto tempo è prevista la privatizzazione dei settori strategici.

WOLFGANG MÜLLER-STÖFEN, *Rappresentante del presidente della Treuhandanstalt.* Prima vorrei presentare i signori presenti qui e che possono sicuramente rispondere a queste domande poste da lei. Alla mia destra c'è il professor Schmidt, direttore della divisione per le questioni fondamentali legate all'economia nazionale; alla mia destra il dottor Fried, che lavora nella divisione per i rapporti col *Bund* e per i rapporti internazionali; infine il signor Sinnecker, è il direttore della divisione responsabile delle privatizzazioni.

La prima domanda riguarda l'organizzazione della privatizzazione. La Treuhand è suddivisa in alcuni settori industriali, cioè i vari settori industriali vengono rappresentati da una direzione, c'è un settore dell'industria pesante, uno dell'industria alimentare, uno dell'industria chimica e così via. La Ferrero aveva già grande successo nella Germania ovest: ha cominciato come investitore piccolo e poi

si è sviluppata fino alle dimensioni di un'impresa molto importante, e questo sviluppo dimostra le possibilità che esistono sul mercato tedesco e anche nei cinque nuovi *Länder*.

Per quanto riguarda la privatizzazione non c'è una lista delle priorità; il nostro compito, stabilito da parte del legislatore, sta nel privatizzare qualsiasi impresa che prima apparteneva allo Stato. In questo senso non c'è una priorità, non c'è nessuna differenza tra le aziende; ma noi riteniamo che la privatizzazione sia l'unica possibilità per risanare l'economia nazionale.

Sicuramente rimarrà un resto di aziende che non possono essere vendute, che non possono essere privatizzate, ma in linea di massima la privatizzazione e la redditività delle aziende è la nostra strategia e la nostra linea politica. Vorrei sottolineare di nuovo che tutte le imprese devono essere privatizzate, cioè non c'è nessun settore, nessuna industria che vengano ritenuti non privatizzabili: anche le aziende per la produzione di armamenti e le banche.

Lei ha segnalato qualche lamentela da parte della Ferruzzi. Per quanto riguarda questo devo dirvi che per ogni offerta ci sono parecchi investitori di cui solo uno può riuscire vincitore: per questo ci sono lamentele non solo da parte di investitori stranieri ma anche da parte di investitori tedeschi. Posso dirvi che le lamentele che ci arrivano provengono nella maggioranza da imprenditori tedeschi, ma posso assicurarvi che il numero delle lamentele è molto ridotto, e questo testimonia un po' a favore del nostro modo di lavorare e della nostra filosofia; l'offerta migliore viene accettata: per noi è indifferente che quell'offerta venga da tedeschi o stranieri. La Ferruzzi può rivolgersi a noi scrivendoci i motivi della lamentela, noi trasmetteremo questa lettera ai settori responsabili delle imprese in questione e poi risponderemo.

JOACHIM FRIED, *Funzionario della divisione per i rapporti con il governo federale ed internazionali*. Una prima risposta

sulla SNAM non può essere positiva. In preparazione di questo incontro ci siamo informati dalle direzioni che curano i vari settori dell'industria, anche su imprese che sono in trattativa con la Treuhand, e posso dire solo che la SNAM non è stata segnalata. Possiamo, dopo il nostro incontro, fare una indagine sulle richieste fatte da parte della SNAM.

Bisogna immaginare che ci sono 8 mila imprese da privatizzare, ma il numero andrebbe aumentato tenendo conto della ripartizione delle aziende: il numero di imprese da privatizzare arriva così all'incirca a 20 mila. Inoltre ci sono già 40 mila aziende che trattano con la Treuhand: così ci siamo preparati a questo incontro, ma il discorso dello SNAM non lo abbiamo riscontrato.

LUIGI CASTAGNOLA. Vorrei innanzitutto ringraziare per il tempo, l'attenzione e la cortesia con la quale ci aiutate a svolgere il nostro lavoro, che è prima di tutto conoscere nel migliore dei modi possibili la situazione, essendo il nostro scopo quello di capire, prima ancora di giudicare. Le domande hanno quindi lo scopo di conoscere meglio la situazione; la prima è questa: l'ordinamento giuridico attuale della Germania ha preso una decisione definitiva circa la titolarità giuridica delle proprietà alle quali fa riferimento la Treuhand?

Una seconda domanda: nella politica di privatizzazione i dirigenti della Treuhand tengono conto delle situazioni dei diversi settori dell'economia nella Repubblica Federale per quello che riguarda l'offerta delle industrie – a proposito quindi della possibilità o meno di trovare degli acquirenti in settori, come quello dell'industria pesante, dove probabilmente c'era già una eccedenza nell'esportazione rispetto al mercato nazionale –?

Un'altra domanda riguarda la procedura della decisione: vorrei sapere se nella procedura di assegnazione alla migliore offerta esiste un aspetto formale; occorrerà ovviamente dare delle delucidazioni, delle informazioni, esibire degli atti, ma c'è un criterio discrezionale nella definitiva determinazione?

L'ultima richiesta di chiarimenti riguarda la questione della SNAM. La SNAM ha chiesto di far parte della società di approvvigionamento di gas metano per queste zone di nuova adesione – per usare la formula tedesca – e non le è stato possibile entrare in questa società con una quota perché non produttrice di gas metano: in realtà non sono sicuro che tutte le società che ne fanno parte appartengano a dei produttori di gas metano.

Una seconda questione riguarda il fatto che la SNAM ha chiesto di essere presente in uno dei distretti e, non avendo avuto questa possibilità, aspira ad avere una presenza non di facciata nella Berliner Erdgas, cioè nella società di distribuzione di Berlino. In questo senso si tratterebbe di sapere come avviene la formalizzazione della decisione e con quale procedura vengono avanzate le offerte.

WOLFGANG MÜLLER-STÖFEN, *Rapresentante del presidente della Treuhandanstalt*. Per quanto riguarda l'ordinamento giuridico delle aziende posso dirvi che la Treuhand agisce secondo una legge specifica dove è formulato il compito della Treuhand stessa, cioè privatizzare, convertire un'industria statale in un'industria privata. I vecchi *Kombinat*, specie di consorzi, sono stati trasformati in società per azioni e le imprese, le aziende che appartenevano a questi consorzi sono state convertite in società a responsabilità limitata. Le aziende di un'economia pianificata e socialista non erano imprese private secondo la legislazione, mentre oggi sono aziende, imprese di diritto privato.

La Treuhand è socio delle società per azioni, cioè di queste imprese; è un istituto fiduciario che non appartiene allo Stato, agisce cioè secondo le condizioni di un'impresa privata, sotto la supervisione del ministro delle finanze.

LUIGI CASTAGNOLA. La pienezza giuridica di proprietà è definitiva?

WOLFGANG MÜLLER-STÖFEN, *Rapresentante del presidente della Treuhandanstalt*. Sì.

LUIGI CASTAGNOLA. Vuol dire che non c'è una procedura formale per le decisioni?

EBERHARD SINNECKER, *Direttore della divisione per le privatizzazioni*. Per quanto riguarda la procedura di decisione formale bisogna dire che una privatizzazione nella zona dei cinque nuovi *Länder* è molto diversa da una realizzata nelle regioni occidentali. Bisogna immaginarsi che si tratta di un'intera economia nazionale che deve essere trasformata in una economia di mercato e questa trasformazione ha creato una situazione di bancarotta, di liquidazione per quasi tutte le aziende che esistevano nella zona orientale.

In questo senso c'è bisogno di agire non solo politicamente ma anche per quanto riguarda la politica occupazionale; c'è molto da organizzare. Ci sono *deficit* nelle infrastrutture, nel *management*, soprattutto nei settori del *marketing*, della commercializzazione, del controllo e della gestione del personale: c'è un intero sistema industriale da convertire. Le vecchie aziende di proprietà del popolo, pubblica diciamo, sono state riconvertite in modo veloce, non erano cioè preparate e la nostra politica è quella di non accettare qui un paese composto solo dalle filiali di grandi gruppi, complessi industriali.

In questo paese, in questa parte della Germania Federale deve essere creata una nuova struttura industriale, la privatizzazione è più di una semplice vendita, ci sono cioè molteplici argomenti che influenzano la decisione. Occorre una valutazione per l'impresa da acquistare, cioè quali sono i piani, i progetti per poi fare una valutazione di questi progetti: bisogna presentare, prevedere un futuro ragionevole per l'azienda. Ci si domanda che cosa viene investito, quanto personale può essere mantenuto, quanti posti di lavoro possono essere creati: anche il prezzo decide in questa procedura formale, ma il prezzo è solo una componente per la decisione.

C'è inoltre un quadro politico con cui interagiscono le nostre azioni. Noi non attuiamo una politica di ristrutturazione – questo spetta ai politici –, ma siamo responsabili per la facilitazione alle imprese che esistevano in questa zona all'accesso verso le economie di mercato per assicurare un futuro a queste aziende. Per questo c'è un bando di concorso delle offerte: è chiaro che per le aziende più interessanti ci sono più imprese interessate ad acquisirle, cioè ci sono più offerte; logicamente le imprese meno interessanti non sono così richieste: gli investitori si informano e ricercano una impresa particolare e specifica, cioè conoscono il mercato e sanno cosa vogliono. Noi promuoviamo questo concorso delle offerte ed a tali concorsi hanno partecipato le imprese italiane qui menzionate. C'è sempre uno che vince: in questo senso ci sono anche imprese che perdono.

Come ha già detto il dottor Müller-Stöfen, la privatizzazione viene realizzata da esperti del mondo dell'imprenditoria: solo pochi collaboratori della Treuhand provengono da ministeri o da altre amministrazioni pubbliche, la maggioranza di coloro che lavorano nella Treuhand erano *managers* nel senso proprio; per lavorare qui – per un anno o due – sono stati lasciati liberi dalle loro aziende, dai loro consorzi o gruppi ed operano nel modo in cui agivano nella loro impresa. C'è quindi un atteggiamento imprenditoriale nei confronti delle decisioni sulle privatizzazioni.

SALVATORE CHERCHI. La Treuhandanstalt ha uno *stock*, mi è stato detto, di 40 mila aziende: alcune di queste vengono cedute, altre invece vengono chiuse; come viene operata la decisione tra una chiusura e una vendita? Circa le aziende chiuse quali effetti sociali avete causato e quali politiche sono state messe in campo, eventualmente, per fronteggiare questi effetti sociali? Mi sembra di aver capito che chi compra ha dei vincoli, quindi non può operare liberamente, è vincolato da un certo mantenimento dell'occupazione, da un piano di sviluppo, e così via.

L'ultima domanda riguarda questo: nel comparto delle aziende più piccole – penso per esempio all'agricoltura – ci sono dei casi in cui i lavoratori che erano occupati in queste stesse aziende hanno acquistato? In altre parole, nei cinque nuovi *Länder* ci sono dei casi in cui degli imprenditori locali si sono fatti avanti ed hanno comprato?

WOLFGANG MÜLLER-STÖFEN, *Rappresentante del presidente della Treuhandanstalt.* Devo purtroppo lasciarvi in quanto mi aspettano già altre persone: mi dispiace perché io ritengo questo incontro molto interessante; ma sarò sicuramente rappresentato dai miei colleghi in modo eccellente.

EBERHARD SINNECKER, *Direttore della divisione per le privatizzazioni.* La situazione è la seguente: 300 imprese sono state chiuse dopo esami precisi, si è trattato cioè di una liquidazione dalla quale non risultava più nessun onere, in cui tutti gli impegni della impresa liquidata erano coperti. Un'impresa è stata chiusa quando non aveva un programma di produzione ragionevole, non c'erano idee nuove e non c'era personale atto a realizzare un nuovo programma di produzione, oppure anche quando i macchinari dell'impresa erano obsoleti.

In generale si decide la chiusura di un'impresa quando è più economico installare un'azienda su un prato verde invece di risanare o di ristrutturare una vecchia impresa. Un'eventuale decisione sul risanamento viene presa sul luogo, cioè quando c'è qualche possibilità di ristrutturazione; dobbiamo inoltre assicurarci che l'impresa possa sopravvivere sul mercato dopo un certo periodo di ristrutturazione e di risanamento, quindi non possiamo mantenere aziende che vengono sovvenzionate per un periodo troppo lungo.

Il personale colpito da queste chiusure beneficia di misure sociali soprattutto nelle zone dove c'è un alto tasso di disoccupazione: per questo vengono create delle società di occupazione, diciamo,

dove si assicura la qualificazione di questo personale licenziato, soprattutto per il settore della tutela dell'ambiente e per le infrastrutture.

VINCENZO RUSSO. Mi rendo conto, per quanto riguarda il passaggio dalla gestione centralizzata e dall'economia dirigista ad un'economia di concorrenza e libertaria – coerente, come è stato detto, con la trasformazione di sistemi politici autoritari in sistemi democratici –, che questo passaggio implica, almeno apparentemente, il passaggio dalla proprietà statale a quella privata delle imprese, dei patrimoni immobiliari, delle banche e dei servizi, come in qualche modo è stato già sottolineato.

Nei paesi *ex* comunisti mi pare che ci troviamo di fronte a una situazione abbastanza simile a quella italiana degli anni trenta e degli anni cinquanta. Un sistema produttivo inadeguato a rispondere alla domanda della popolazione, e non solo di beni di consumo, con il semplice ricorso ai meccanismi del mercato ed una incapacità di investimento privato, sia interna che estera, assolutamente insufficiente a far fronte alle necessità.

Proprio per questi motivi in Italia si formò nel tempo il sistema delle partecipazioni statali, cioè i gruppi IRI, ENI ed EFIM, i quali non rappresentano un modello da esportare ma rappresentano comunque un'esperienza che merita di essere valutata con attenzione, anche per gli aspetti non completamente positivi. Questo lo dico perché esiste d'altra parte, ancora oggi, all'estero ma anche in Italia, una notevole confusione tra le imprese pubbliche e le imprese a partecipazione statale; i due termini vengono di regola usati come sinonimi mentre esprimono realtà istituzionali ed operative profondamente diverse.

Ho ascoltato da voi la tessitura, lo sviluppo che intendete promuovere e mi pare che – come è stato detto da altri colleghi – noi abbiamo un'esperienza che risponde anche alle qualità, alle funzioni istituzionali della Treuhand. In Italia, come in altri paesi della Comunità, esi-

stono imprese a partecipazione statale, vale a dire imprese che operano sul mercato e nel mercato in regime di concorrenza e nelle quali una parte del capitale azionario appartiene non allo Stato – e qui sta la principale differenza con le imprese pubbliche in senso stretto – ma ad enti di gestione, il capitale dei quali, questo sì, appartiene integralmente allo Stato.

Questa precisazione l'ho voluta fare perché all'inizio del nostro incontro abbiamo ascoltato un invito per determinare una maggiore attenzione da parte degli italiani ai problemi che sono propri dell'area orientale. Ci sono stati sottolineati anche gli sbocchi positivi per quanto attiene il commercio est-ovest, però abbiamo appreso, quasi che fosse una colpa dell'Italia, che c'è un'attiva presenza di investitori stranieri, soprattutto francesi, mentre sussiste una certa prudenza da parte delle imprese italiane.

Non vorrei che l'appartenenza ad un'area di controllo, come quella francese, o la presenza di interrelazioni specifiche possano in qualche modo, sia per la qualità del sistema delle partecipazioni statali sia per la derivazione di queste imprese nel territorio italiano, penalizzare il nostro paese creando qualche diffidenza da parte della Treuhand. Un'ultima domanda: la Treuhand ha un limite nel tempo per determinare e concludere la sua funzione istituzionale?

EBERHARD SINNECKER, *Direttore della divisione per le privatizzazioni*. Per rispondere all'ultima domanda, cioè quella del limite di tempo per assolvere questo compito della privatizzazione, bisogna dire che all'inizio erano previsti due anni, ma la realizzazione di questo obiettivo non è più possibile. Ci sono sicuramente settori dove si può riuscire in questo lasso di tempo, ma ci sono anche settori dove la privatizzazione non è possibile in questo limite. Bisogna segnalare che la Treuhand non viene intesa quale *holding* industriale, il suo compito è la privatizzazione nella misura più grande possibile; può darsi che un giorno ri-

manga come *holding* che raggruppi le imprese e le aziende che non possono essere vendute, ma la privatizzazione è l'unica alternativa ad un'economia pianificata.

Si può perciò capire perché la Treuhand ha una filosofia che si distingue da quella dalle *holdings* statali, come in Italia, in Francia e come anche in Germania: la sua concezione consiste nel privatizzare nella misura più grande possibile fino al momento in cui ci sarà una situazione uguale a quella dei *Länder* nella vecchia Germania Federale. Sono molto contento di aver avuto l'occasione di spiegare i compiti della Treuhand, compiti che spettano non solamente alla Germania ma che devono essere risolti insieme ai nostri amici europei.

Si tratta cioè di un compito da risolvere in un ambito europeo e per questo ripeto di nuovo l'invito alle imprese italiane ad impegnarsi in questi nuovi *Länder*; posso assicurarvi che ci sono possibilità, c'è molto da guadagnare, anche per imprese e società italiane. C'è anche un altro aspetto da sottolineare: questa zona apparteneva al blocco orientale ed i paesi dell'est osservano ora attentamente questo processo di privatizzazione che, quando sarà coronato da successo, renderà anche le situazioni politiche in questi paesi più stabili.

Possiamo alimentare, con la riuscita di tale processo, la speranza anche in altri paesi dell'est; per questo dobbiamo riunire tutte le forze europee, perché un successo è nell'interesse non solo della Germania ma anche dell'Europa. Infine vorrei ringraziarvi, soprattutto a nome della Treuhand, per la vostra presenza: vi auguro un soggiorno piacevole in una città che ha una nuova qualità di vita. Grazie per l'attenzione.

PRESIDENTE. Avevo chiesto che tipo di agevolazioni ci sono nei confronti delle aziende italiane che vengono qui ad investire. Esistono poi delle pendenze di aziende italiane che operavano con il vecchio regime: come finiranno queste controversie?

EBERHARD SINNECKER, Direttore della divisione per le privatizzazioni. Tutti i programmi di promozione delle agevolazioni, cioè incentivi per gli investimenti, agevolazioni fiscali, incentivi di finanziamento, sono naturalmente validi anche per gli investitori italiani. Per quanto riguarda il problema dei debiti delle vecchie imprese posso assicurarvi che la Treuhand si occuperà dell'esame di questi debiti e agirà per la liquidazione di questi impegni da parte delle imprese.

Dobbiamo sapere – il problema è questo – quali sono gli impegni che esistono ancora: dobbiamo esaminare precisamente se esistono questi oneri e in che misura bisogna liquidarli; ci troviamo in una fase di chiarimento in questo senso: stiamo esaminando l'intera situazione.

PRESIDENTE. Grazie anche a nome dei colleghi che non hanno avuto la possibilità di parlare per l'ora tarda.

L'incontro termina alle 12,10.

* * *

L'incontro comincia alle 15.

Incontro con il presidente della Camera di commercio italiana per la Germania, ingegnere Mario Gasperi.

MARIO GASPERI, Presidente della Camera di commercio italiana per la Germania. Porgo il più cordiale benvenuto al Vicepresidente Covello ed ai componenti della Commissione parlamentare per le partecipazioni statali.

Innanzitutto vorrei indicare che, come è noto, la nostra Camera è stata la prima, tra quelle dei paesi europei, ad aprire un proprio ufficio nella città di Berlino. Negli ultimi dieci anni, dal 1981 al 1990, gli associati alla Camera sono passati da circa 390 ad oltre 1.300, con un aumento costante che noi riteniamo di poter mantenere, a seguito dei nostri servizi, anche negli anni prossimi.

Un problema di estrema importanza per una Camera che vuol dare servizi utili è rappresentato dall'autofinanziamento. Senza la realizzazione di un autofinanziamento non è possibile constatare se i servizi che si danno sono realmente utili: di anno in anno abbiamo eliminato determinati servizi e introdotto nuovi servizi per renderci conto di quali erano quelli che davano i migliori risultati concreti, più accettati e richiesti.

L'autofinanziamento è aumentato negli ultimi 10 anni del 331 per cento. Il bilancio annuo della Camera, che riceve un contributo da parte del Ministero del commercio con l'estero, è aumentato pressappoco nella stessa percentuale, arrivando fino ad oltre un miliardo di lire, del quale il 54 per cento è rappresentato dall'autofinanziamento; questa percentuale è in aumento ed interessante è notare che ha raggiunto la quota di bilancio annuo totale che avevamo cinque anni fa.

La Camera, per poter dare servizi rapidi, utili e concreti, ha investito negli ultimi 10 anni 180 mila marchi in *computer* e programmi *software*, dei quali 150 mila negli ultimi quattro anni. Abbiamo una rete computerizzata con 6 stazioni dalle quali è possibile collegarsi con le banche dati con le quali lavoriamo; la Camera è collegata, attraverso questo sistema, con 31 banche dati di cui 15 italiane e 16 di Bruxelles; inoltre dispone di 8 banche dati proprie.

Da quando è stato aperto l'ufficio di Berlino ci siamo resi conto che la rivista bilingue che noi pubblichiamo, mensilmente in 5 mila copie, risulta poco fruibile. Dati anche i tempi di consegna abbiamo ritenuto opportuno creare un bollettino quindicinale, stampato con caratteri che siano trasmettibili per *fax*, che perciò inviamo non per posta ma per telefax. Quindi se alla Commissione dovesse interessare vi si possono trovare sempre notizie aggiornatissime sulla Germania orientale ed occidentale.

HELGA MANNECK, *Dirigente del reparto commercio estero del Ministero per l'economia di Berlino*. Ringrazio il dottor

Gasperi per quello che ha detto, anche perché fino a qualche mese fa mi sono interessata nel Ministero per l'economia delle camere di commercio tedesche all'estero. Lavoro qui a Berlino da due mesi in una filiale del Ministero di Bonn dove ci occupiamo soprattutto delle aziende della Germania dell'est curandone gli interessi. Chiaramente collaboriamo con Bonn, ma per gli interlocutori della Germania dell'est siamo molto più facili da raggiungere per problemi di telecomunicazione.

Sono responsabile per il commercio estero di alcune aziende dei cinque nuovi *Länder*: il nostro obiettivo è arrivare ad un livello di economia paragonabile al resto del mondo industrializzato; il nostro ufficio è inoltre un punto di riferimento dove le aziende straniere possono far capo e trovare le risposte ai loro quesiti. Noi lo consideriamo come un lavoro bilaterale, cioè non vogliamo dare informazioni solo alle aziende della Germania dell'est, ma vogliamo dare anche agli amici stranieri informazioni ed aiuto.

Sappiamo chiaramente che non siamo in grado di sostituire istituzioni private come può essere la Camera di commercio, ma siamo qui per avere i primi contatti e per dare le prime informazioni.

Come sapete sicuramente, l'economia qui era diretta essenzialmente verso l'est europeo, fino ai noti cambiamenti, ma abbiamo visto nel lavoro svolto fino ad oggi che ora si cercano contatti con l'Europa intera.

Chiaramente – voi siete stati stamattina alla Treuhandanstalt – esistono organizzazioni che possono dare molte più informazioni, anche sui programmi che esistono per gli investimenti, ma per un primo contatto siano sempre a disposizione.

PETER SCHELHORN, *Dirigente dell'ufficio di Berlino della Camera di commercio italiana per la Germania*. Siamo qui da otto mesi, quindi alle prime esperienze del nostro lavoro. Abbiamo notato che sotto l'aspetto del commercio estero fra

l'Italia e la Germania qui si dovrebbe partire praticamente da zero. In passato c'era poco interscambio, così l'industria italiana conosce poco l'industria della Germania est e l'imprenditore tedesco orientale conosce poco la forza, la potenza del mercato italiano.

Abbiamo cominciato ad organizzare seminari in diversi *Länder* della Germania est, spiegando che forza ha l'Italia e cosa può offrire l'industria italiana come *partner* per il commercio. Abbiamo invitato delegazioni italiane, preparato visite nella Germania est: per esempio poche settimane fa di un gruppo di *managers* veneti, consigliando anche contatti diretti e personali con l'industria ed i nuovi imprenditori della Germania est.

Ci sembra molto importante per il futuro far conoscere meglio agli imprenditori italiani il mercato della Germania est. C'è da fare molto per avvicinarsi all'attuale livello di interscambio fra l'Italia e la Germania occidentale.

PRESIDENTE. Innanzitutto, in qualità di Vicepresidente della Commissione bicamerale, avverto il dovere di ringraziare l'ingegner Gasperi per la disponibilità e la squisita ospitalità, anche a nome del Presidente Marzo, che è impegnato in Italia, e dei colleghi qui presenti. Cercheremo di essere brevi anche cercando di utilizzare la vostra preziosa collaborazione per le domande che dovranno arricchire questa nostra esperienza da portare in Italia.

Noi abbiamo incontrato a Bonn il sottosegretario alle finanze Grünewald. Poi abbiamo incontrato il mondo della confindustria, nonché di alcuni partiti politici e naturalmente ne abbiamo ricavato una certa idea. Ma ci dobbiamo complimentare con lei, ingegner Gasperi, per questa iniziativa che io ritengo quasi unica, perché abbiamo alcune buone presenze di camere di commercio in altri paesi del mondo però credo che questa possa offrire un esempio di grande efficientismo nell'interesse dell'economia tedesca e anche dell'economia italiana. Venendo qui abbiamo avvertito l'impres-

sione che in sostanza è come se non ci fosse ancora una presa di coscienza da parte dell'imprenditoria italiana – anche se sono già stati qui i presidenti dell'IRI, dell'ENI, dell'EFIM, della Confindustria –, e quindi noi vorremmo, con questa nostra presenza, poter collaborare, anche in virtù di un certo lavoro che la Commissione sta portando avanti.

Abbiamo completato uno studio sull'internazionalizzazione delle partecipazioni statali, proprio in vista del mercato unico europeo, e stiamo svolgendo adesso un'indagine conoscitiva sul rapporto pubblico-privato in sei paesi dell'Europa, e fra questi la Germania. Abbiamo appreso, stamattina abbiamo incontrato i rappresentanti della Treuhandanstalt, che si va verso un certo tipo di privatizzazione in tutti i settori e che ci sarebbero nell'est qualcosa come 8 mila aziende, molte delle quali dovrebbero essere acquisite da imprenditori privati.

Vorrei chiedere alla signora Manneck, in modo particolare per la collaborazione che ha offerto e che offrirà al signor Schelhorn, le obiettivi concrete possibilità che ci sono per l'azienda Italia. Anche perché in questi giorni abbiamo incontrato operatori italiani che sono qui in Germania ed abbiamo raccolto alcune lamentele. Si dice spesso che l'Italia non sia presente, che l'imprenditoria italiana sia assente; questi nostri operatori, che siano nel pubblico o nel privato, si lamentano per le difficoltà incontrate: è il caso della Snamprogetti che vorrebbe essere utilizzata a Berlino nella fase di progettazione e quindi di gestione della distribuzione del metano.

Concetti simili ci vengono espressi dall'Ansaldo del gruppo Finmeccanica, e da altre aziende come la Ferruzzi-CERESTAR; abbiamo già presenze significative come quella della Ferrero, ed altre industrie dell'area alimentare potrebbero venire qui nell'est della Germania. Che tipo di agevolazioni ci sono per coloro i quali vengono ad investire in Germania dell'est, a Berlino est?

A parte l'assistenza da parte della Camera di commercio alle aziende che do-

vessero venire qui, anche come servizi da offrire, noi le saremmo grati se ci potesse far avere via fax questo bollettino quindicinale, proprio per essere maggiormente aggiornati. Naturalmente per quello che è il nostro ruolo istituzionale interverremo anche sui ministri competenti e sul Governo perché ci sia una presa di coscienza – anche attraverso contatti bilaterali fra Bonn e Roma – nell'interesse di questa collaborazione che noi vorremmo, sia da stasera, offrire proprio in termini di vera e sincera disponibilità.

MARIO GASPERI, *Presidente della Camera di commercio italiana per la Germania*. Una risposta, seppur parziale, che le posso dare è questa: quando ci fu l'incontro tra l'ex presidente della Treuhandanstalt, che purtroppo non è più vivo, ed il ministro del commercio estero italiano, alla presenza dei presidenti dell'ENI, dell'IRI e della Confindustria, di fronte ad una domanda fatta da parte dell'ENI, che aveva presentato prima le possibilità offerte dalle aziende ENI e da altre aziende statali italiane, la risposta della Treuhandanstalt fu questa: « Noi non determiniamo ciò che gli stranieri possono fare qui, sono gli stranieri che devono venire con progetti concreti e dettagliati che noi esaminiamo e che quindi possono portare ad un diretto intervento di altri paesi. Quindi il fatto che qui sia presente la SNAM o l'ENI non è sufficiente per creare un contatto collaborativo. Bisogna che questi – come stanno facendo –, esaminando dettagliatamente le situazioni locali, presentino progetti concreti e ci dicano: a mezzo nostro potete fare questo; questi sono i risultati che raggiungereste ».

Questo è un punto molto importante: non ci si deve attendere di venire interpellati ma si deve andare a fare proposte.

HELGA MANNECK, *Dirigente del reparto commercio estero del Ministero per l'economia di Berlino*. Come si dice « tutte le strade portano a Roma »: chiaramente qui in Germania, e nella nuova forma di federazione, il punto di riferimento deve essere il singolo *Land*.

MARIO GASPERI, *Presidente della Camera di commercio italiana per la Germania*. Proprio sottolineando quello che ha detto adesso la signora Manneck, bisogna pensare che la Germania ha una organizzazione fortemente federale e che i singoli *Land* della federazione, che corrispondono alle regioni italiane, hanno una autonomia notevole anche nel settore economico; quindi importanti non sono solo i contatti con la Treuhandanstalt: non bisogna quindi dimenticare gli uffici competenti dei governi dei cinque nuovi *Länder*.

HELGA MANNECK, *Dirigente del reparto commercio estero del Ministero per l'economia di Berlino*. Chiaramente questa è la prima strada che si può seguire, un'altra è rappresentata dai contatti coi comuni. Poi voglio ricordare che qui in Germania le federazioni dei singoli settori industriali hanno molta importanza e possono – dipende da caso a caso chiaramente – dare molto aiuto.

Voglio aggiungere che ovviamente anche istituzioni come le camere di commercio e le ambasciate tedesche all'estero possono essere un primo contatto per gli interlocutori. Chiaramente molto dipende dal campo nel quale si svolge l'attività e dalla relativa grandezza: comunque non bisogna prendere solo una di queste strade che ho segnalato ma fare più tentativi.

VINCENZO RUSSO. Desidero ringraziare l'ingegner Gasperi che con un'opera responsabile e generosa ha strutturato questa Camera di commercio, che esprime anche la capacità e l'operosità del nostro paese. In relazione a quanto è stato detto dalla signora Manneck, che tutte le strade portano a Roma, la nostra preoccupazione è che da Roma arrivino al momento giusto nei cinque *Länder*.

Mi rendo conto che il lavoro è estremamente complesso, innanzitutto di trasformazione: passare da un determinato tipo di economia ad un'altra collocazione di sviluppo economico richiede la trasformazione della mentalità di una nazione, di capacità costruttive, di scelte, di dimensioni. Proprio perché molte strade partono da Roma non vorremmo che chi

parte da Parigi avesse un cammino estremamente più facile, o chi dovesse partire da un'altra capitale europea avesse un percorso meno faticoso. Questa è la prima assicurazione che vorremmo avere, della capacità progettuale e delle soluzioni dei problemi che il Governo propone.

Ci sono stati, secondo quanto è stato detto dal dottor Schelhorn, dei seminari per espandere le conoscenze in relazione alle difficoltà che il problema presenta. Io farei una proposta concreta: far venire cioè i presidenti delle camere di commercio del nord, del centro, del sud, separatamente, qui dall'ingegner Gasperi che rappresenta la Camera di commercio per la Germania. È difficile spiegare ed è difficile garantire la serietà della selezione; bisogna quindi anche fare una riunione con i responsabili dei *Länder*, così da determinare un'interrelazione capace di far capire che c'è un problema complesso, di natura politica, anche per noi che facciamo parte della Commissione delle partecipazioni statali.

Il sistema delle partecipazioni statali è un sistema con una caratterizzazione di diritto privato, che non deve essere confuso con l'industria di Stato – altrimenti qui potrebbe avere un impatto molto difficile –, e dovrebbe essere incoraggiato da questo incontro a definire un ruolo che può essere anche aggregante fra grande industria ed imprenditoria di media e di diversa dimensione.

Mi sono permesso di fare questa proposta perché non so se le ambasciate all'estero o i loro uffici abbiano il privilegio di capire tutto e simultaneamente di spiegare tutto: forse rivolgendosi direttamente a coloro i quali possono avere determinate competenze il problema può avere quelle soluzioni che ci auguriamo non solo per noi ma per tutta l'Europa.

MARIO GASPERI, *Presidente della Camera di commercio italiana per la Germania*. La proposta che lei ha fatto è tanto importante che abbiamo già cominciato a fare questo lavoro, organizzato dalla nostra Camera e realizzato dal nostro ufficio di Berlino; ad esempio è stata qui

una delegazione italiana che non è venuta solo a Berlino, ma ha visitato i nuovi *Länder* per prendervi contatti diretti: ne facevano parte presidenti e segretari generali di Camere nonché imprenditori del Veneto associati a queste Camere.

Si sono così resi conto esattamente della situazione reale, hanno riconosciuto gli aspetti tristemente negativi che si presentano qui e hanno appreso anche quali sono le porte che si possono aprire per trovare qualcosa di positivo.

Quindi questa sua indicazione è di alta importanza. Sono contento che si parli bene della nostra Camera: se la nostra Camera non fosse efficiente dovremmo andare direttamente all'inferno, perché la Germania è il *partner* numero uno dell'Italia, quindi è logico che dobbiamo per forza darci molto da fare.

Però debbo dire che, se la nostra Camera è efficiente, lo è anche per il contributo dell'ambasciata d'Italia a Bonn e del consigliere commerciale.

I contatti con l'ambasciatore, che è presidente onorario della nostra Camera, sono molto stretti e se qualcuno si rivolge al consigliere commerciale dell'ambasciata può imparare molte cose, perché noi stessi continuiamo a ricevere informazioni dall'ambasciata e a dare informazioni all'ambasciata stessa.

INGRID BRANDENBURG, *Rappresentante della federazione della piccola e media industria della Germania orientale*. Rappresento anche un'organizzazione che lavora per i contatti per investimenti qui, nella Germania dell'est, e che tiene anche i contatti con i comuni. Voglio dire innanzitutto che la proposta dell'onorevole Russo è molto utile, così come le precisazioni dell'ingegner Gasperi. È molto importante la presenza di delegazioni, come la vostra, per accrescere le conoscenze delle possibilità per cooperazioni e per investimenti. E se mi permettete vorrei aggiungere una proposta anch'io: se in qualche maniera esiste la possibilità da parte italiana di invitare tedeschi a partecipare a seminari su tematiche di economia industriale, oppure a chi può essere

interessato della piccola o media industria di dare informazioni su quello che esiste qui, questa sarebbe una buona iniziativa.

Chiaramente attraverso contatti di questo genere anche gli imprenditori italiani possono avere un'idea più concreta quando poi vengono nei singoli *Länder*.

LUIGI CASTAGNOLA. Naturalmente le questioni su cui chiedere informazioni e avere la possibilità di una valutazione più ravvicinata sono molte. La prima cosa su cui volevo conoscere opinioni dai nostri interlocutori riguarda la sensazione che in questi giorni ho ricevuto di una certa distanza tra le affermazioni – che sono tutte unanimemente rivolte al massimo di collaborazione, intervento e via di seguito –, e alcuni dei casi che ci sono stati in qualche modo rappresentati.

Trovo una certa distanza fra la sollecitazione all'impegno, alla presenza e una serie di casi in cui non è pienamente chiara la ragione per la quale ci sono state altre opzioni. Ora naturalmente può essere che i casi che ci sono stati prospettati siano atipici, fuori delle regole, eccezioni, però fanno anche pensare che ci siano dei criteri. È possibile che ci sia un criterio secondo cui si vuole una certa compatibilità con alcune condizioni del mercato tedesco? Per esempio il fatto di essere o di non essere parte di una organizzazione multinazionale molto grande, molto importante in altri paesi, può essere un titolo per essere considerati meno di altri che eventualmente fossero in una condizione di minore forza da un punto di vista del mercato internazionale? Vorremmo capire se dal punto di vista delle procedure che vi sono note questa sintesi appare in qualche modo fondata.

Una seconda domanda riguarda una migliore informazione rispetto al funzionamento della Camera. Tutti noi apprezziamo il lavoro che è stato fatto, anch'io, come i colleghi, esprimo con la stessa intensità l'apprezzamento per la collaborazione offertaci: vorrei sapere qual è la composizione degli associati, quanti sono, come sono distribuiti i nuovi associati.

Avete avuto una crescita cospicua dal punto di vista delle adesioni. Mi interesserebbe sapere qualcosa di più sulle caratteristiche, sia pure approssimate, circa la dimensione e la collocazione geografica.

Vorrei infine sapere, sempre in maniera molto approssimativa, se c'è una prevalenza delle aspettative per quello che riguarda ciò che ci si attende dall'essere associati. Per esempio se i membri hanno un riferimento a collocazioni di mercato per le loro produzioni o se invece hanno in mente delle congiunzioni di altro genere.

HELGA MANNECK, *Dirigente del reparto commercio estero del Ministero dell'economia di Berlino*. Il problema, secondo me, qui nella Germania dell'est, è rappresentato dal trovarsi: in questo momento in tanti arrivano qui, per cui è materialmente difficile trovarsi.

LUIGI CASTAGNOLA. A noi è stato detto che il numero di aziende per le quali ci sono delle offerte è limitatissimo, quindi non è che ci si trovi di fronte a 40 mila offerte, ma ad un numero molto ridotto – lo dico per avere il senso delle cose concrete che abbiamo di fronte –.

HELGA MANNECK, *Dirigente del reparto commercio estero del Ministero dell'economia di Berlino*. Chiaramente il problema è che sono tantissime le aziende ed esistono anche problemi per gli investimenti. Per questo sottolineo l'importanza che le aziende italiane vengano qui perché, come si dice, vedere una volta è meglio che sentire cento volte. Vi posso assicurare che anche quando arrivano tedeschi occidentali la prima volta hanno gli stessi problemi di fronte a tutto l'insieme, ai programmi, alle aziende: per gli italiani in più esiste solo il problema della lingua.

Le aziende italiane che vengono qui in Germania, anche se vogliono fare investimenti, hanno bisogno di una conoscenza più approfondita del mercato e lo stesso vale per le aziende tedesche dell'est che

vogliono andare all'estero, soprattutto perché non hanno nessuna esperienza con le esportazioni. Questo dipende dal sistema che prima esisteva all'est, perché l'azienda singola non poteva fare esportazione, veniva tutto centralizzato da Berlino. Noi non vogliamo dare solo un aiuto finanziario.

MARIO GASPERI, *Presidente della Camera di commercio italiana per la Germania*. Esistono agevolazioni scalari: una parte di agevolazione è un contributo gratuito a chi fa l'investimento, poi c'è una parte che è un contributo da restituire ratealmente con interessi minimi, del 5 per cento addirittura. Tutte queste agevolazioni sono note e noi siamo prontissimi ...

CESARE DUJANY. Per un totale del 50 per cento ?

MARIO GASPERI, *Presidente della Camera di commercio italiana per la Germania*. Per un totale che supera il 50 per cento, ma che in parte va restituito - una parte invece, circa un 30 per cento, è addirittura gratuita, a fondo perduto -.

HARTMUT KRAWCZYNSKI, *Vicedirettore della federazione degli imprenditori della Germania orientale*. La nostra federazione è stata creata ai tempi della DDR, cioè nel febbraio del 1990: è stata costituita da 5 federazioni indipendenti dei 5 *Länder* e dà assistenza gratuita alle piccole e medie aziende della Germania dell'est che in gran parte sono state create *ex novo* e privatizzate.

La nostra associazione ha 5 mila soci, stampa un giornale camerale, riceve continue domande di adesione da parte di piccole e medie industrie: la collaborazione funziona già abbastanza bene con la Francia e con la Svizzera, con l'Italia un po' meno. Il lavoro si svolge, come ha già detto la signora Mannek, nel vedere cosa si vuole sul mercato, cosa si cerca, su quale grandezza si intende operare - attraverso una partecipazione oppure coo-

perazione, od ancora tramite vendite od investimenti -. Questo a Berlino lo facciamo soprattutto tramite la Treuhandanstalt, e nei singoli *Länder* attraverso le filiali della Treuhandanstalt stessa.

MARIO GASPERI, *Presidente della Camera di commercio italiana per la Germania*. In base all'esperienza della nostra Camera, soprattutto dell'ufficio di Berlino, dobbiamo constatare alcune cose. Una è relativa alla facilità dei contatti derivanti dalla comunanza della lingua tra gli imprenditori della Germania occidentale e quelli della Germania orientale. Gli imprenditori italiani normalmente non conoscono il tedesco, hanno bisogno di un interprete, e anche più difficilmente leggono rapidamente tutte le possibilità, le disposizioni, le agevolazioni esistenti. Un'altra difficoltà logistica è rappresentata dal trovare una sistemazione quando si vuole rimanere nelle varie località, perché non è solo a Berlino che si deve venire a prendere contatto con le aziende con le quali si vuole collaborare; vi posso dire che quando è venuta la delegazione dal Veneto, di cui si è parlato, abbiamo avuto delle gravi difficoltà a trovare gli alloggi nei singoli *Länder*: a Dresda non abbiamo trovato nemmeno una camera di albergo e siamo riusciti ad alloggiarla su una nave ancorata.

Le difficoltà in realtà rappresentano la possibilità di essere i primi a risolvere difficili problemi e avere successivamente i maggiori vantaggi. Se qui tutto fosse facile non occorrerebbe fare riunioni, quindi le difficoltà sono da considerare anche un aspetto positivo per chi le ha superate e ha realizzato qualcosa di concreto. Queste realizzazioni concrete sono in corso: sappiamo di aziende italiane che hanno già fatto investimenti, conosciamo le molte possibilità che ci sono state bene illustrate da parte tedesca.

Se qualche volta appare che ci sia scarsa attenzione per l'imprenditore italiano che viene qui a cercare di realizzare qualcosa, rispetto ad un imprenditore di un altro paese europeo, questa impressione è dovuta in parte anche al mag-

giore vantaggio offerto a chi conosce bene la lingua e l'ambiente. Nonostante questo, ripeto, noi assistiamo alla realizzazione di affari che ditte italiane stanno perfezionando. Bisogna essere estremamente energici e proseguire le azioni in corso, non lasciarle fermare, perché purtroppo avviene qualche volta che viene fatta una proposta da parte di un'azienda italiana e questa rimane poi a lungo in attesa di una risposta.

Con grande dispiacere devo riconoscere che la nostra Camera si è occupata di poter far sì che la Società italiana vetro acquistasse delle grosse aziende qui, senza riuscirci: alle proposte della SIV sono state date delle risposte che potevano sembrare evasive e cioè che, esistendo un complesso di aziende del vetro industriale, la Treuhandanstalt intendeva venderle in blocco. La risposta è stata quella di ritirarsi e, mentre la SIV reiterava in altri termini la proposta, un'azienda francese, che ha una succursale in Germania, ha realizzato l'acquisto, comprandole tutte. Occorre muoversi con grande dinamismo: l'esempio citato non dimostra infatti che si sia voluto favorire un'azienda francese, tutt'altro.

La nostra Camera, come in generale le Camere italiane all'estero, dà servizi soprattutto alle medie e piccole aziende, ma non soltanto: quando dico soprattutto non escludo minimamente le grandi aziende; anche la configurazione dei tipi di soci che abbiamo rappresenta questo fatto: fra i nostri iscritti figurano, per dare un'idea, l'ENI, la FIAT, la Pirelli, la Magirus deutsch, la Daimler Benz, la Bosch.

Abbiamo tra l'altro una categoria di soci che è talmente convinta dell'utilità dell'attività della Camera per cui sono soci sostenitori: ne abbiamo 67, che pagano mille marchi all'anno di quota sociale; certo, la maggior parte dei nostri soci sono medie aziende ed abbiamo anche molti aderenti rappresentanti piccole aziende.

LUIGI CASTAGNOLA. In prevalenza i vostri soci sono italiani o tedeschi?

MARIO GASPERI, *Presidente della Camera di commercio italiana per la Germania*. C'è una leggera prevalenza italiana: di 1.300 soci circa 570 sono in Germania; in questo momento stiamo notando, percentualmente, un maggiore aumento di soci in Germania.

LUIGI CASTAGNOLA. Nella Germania come sono distribuiti?

MARIO GASPERI, *Presidente della Camera di commercio italiana per la Germania*. Abbiamo soci in tutta la Germania. Voi sapete che in Germania c'è anche una Camera di commercio italiana per la Baviera, a Monaco, ma noi abbiamo anche soci in Baviera e il maggior numero l'abbiamo nell'Assia. Questo perché a Francoforte sono presenti un alto numero di aziende tedesche ed italiane; subito dopo viene il Baden-Württemberg, dove sono presenti la Daimler Benz, la Bosch, la Bizerba, e così via. Inoltre non abbiamo soltanto aziende come soci, ma anche consulenti di aziende, avvocati, ingegneri.

EMANUELE CARDINALE. Penso che si è di fronte a un problema di vaste proporzioni perché si tratta di integrare, di dotare il sistema dell'intero paese di una struttura produttiva che non è stata innovata tecnologicamente e che sconta un ritardo, come ci è stato detto in questa nostra visita, di almeno dieci anni. La mia domanda è la seguente: il governo federale e la struttura che è stata all'uopo proposta hanno approntato un piano-quadro di indirizzo degli interventi oppure si va avanti con lo spontaneismo?

Se non esiste un vero quadro diventa difficile per gli operatori esterni, ma penso anche per quelli interni — soprattutto i piccoli operatori —, inserirsi in questo vasto processo che è nel contempo di privatizzazione, di ristrutturazione industriale e di reindustrializzazione. Credo che ce ne sarebbe bisogno in termini ravvicinati, immediati per darne ampia diffusione in tutta l'Europa.

HELGA MANNECK, *Dirigente del reparto commercio estero del Ministero per l'economia di Berlino*. I piani dello Stato per i programmi del futuro sono stati realizzati in grande stile nella Germania orientale, quando era indipendente oltre il muro, e hanno portato al disastro che viene constatato attualmente. Poiché la Germania occidentale ha un'economia sociale di libero mercato, più che a mezzo di piani si deve procedere a mezzo delle attività concernenti il libero mercato: è evidente che non si devono comunque dimenticare gli aspetti sociali connessi.

La raccomandazione ai politici di fare dei piani per l'avvenire dovrebbe essere sostituita con la raccomandazione agli imprenditori di essere rapidi nelle loro azioni e decisioni.

Ciò non implica un assenteismo dello Stato: compito di uno Stato moderno è quello di creare l'ambiente favorevole al libero sviluppo delle iniziative. Questo è molto importante perché le libere iniziative, in un ambiente favorevole, possono svilupparsi meglio.

EMANUELE CARDINALE. Comunque io parlavo di piano-quadro e quando lei dice di ambiente favorevole allo sviluppo intendevo questo. Ho parlato anche di indirizzi e regolamentazioni e l'impressione che ho avuto è che non ce ne sono.

MARIO GASPERI, *Presidente della Camera di commercio italiana per la Germania*. In Germania orientale sono andati avanti per decenni coi piani-quadri: adesso invece si preoccupano di creare un ambiente favorevole alla liberalizzazione, che non trovi ostacoli, difficoltà.

EMANUELE CARDINALE. Una seconda domanda: per le imprese piccole, di tipo familiare, esistono particolari incentivi da parte dei ministeri del commercio, dell'artigianato, del turismo, per creare un tessuto connettivo dell'economia locale? Esiste poi per i lavoratori del posto un incentivo, una particolare pro-

mozione affinché possano inserirsi in questo processo di privatizzazione?

MARIO GASPERI, *Presidente della Camera di commercio italiana per la Germania*. Nonostante la preminente guida statale, nella Germania orientale non sono riusciti ad abolire al 100 per cento l'iniziativa privata: è un fatto ammirabile che durante decenni alcune persone sono riuscite a mantenere delle attività private; abbiamo nel consiglio del nostro ufficio di Berlino una di queste persone, il quale ha portato avanti per decenni, con difficoltà enormi, una propria azienda privata. Quindi non erano nemmeno scomparse totalmente le aziende private, anche se erano in numero ridottissimo e in condizioni di gravi difficoltà di lavoro: attualmente viene fatto tutto il possibile per agevolare la formazione di nuove aziende private.

Il professor Brandenburg, che è responsabile della piccola e media industria di questi cinque *Länder*, sa quanto viene fatto per agevolare in tutti i modi lo sviluppo delle aziende; evidentemente non si commette l'errore di dare finanziamenti tali per cui ad un certo momento le piccole aziende non vivrebbero del vero utile avendo bassi costi di produzione e prezzi di vendita remunerativi.

Quindi le forme che si vanno esplorando cercano di agevolare in tutti i modi le piccole iniziative private: il risultato non si può vedere immediatamente, ma gradualmente. Esiste comunque tutta una serie di agevolazioni ben note e conosciute che possiamo dettagliatamente comunicare a chi è interessato, agevolazioni notevoli, anche per gli italiani che vengono qui.

PETER SCHELHORN, *Dirigente dell'ufficio di Berlino della Camera di commercio italiana per la Germania*. Ci sono anche più di 100 mila nuove piccole aziende artigianali.

PRESIDENTE. Desidero ringraziare l'ingegner Gasperi per la disponibilità per

questa giornata di confronto e di riflessione che sarà utile per i nostri lavori. Quindi la signora Manneck ed il signor Schelhorn, non per quanto riguarda solo questo incontro ma anche per quella che sarà la sensibilità nei confronti delle aziende italiane, private o non private, che verranno certamente a Berlino.

Vorrei ringraziare anche i rappresentanti di organi di informazione per la presenza oggi e per la collaborazione che

ci daranno proprio per far comprendere che c'è la disponibilità delle aziende italiane a venire a Berlino; nel nostro lavoro di indagine presenteremo poi la stessa al Parlamento e il Governo certamente riceverà quello che sarà stato il nostro lavoro. Un ringraziamento particolare al vicedirettore della federazione degli imprenditori, signor Krawczynski.

L'incontro termina alle 16,45.