

**2**

**SEDUTA DI GIOVEDÌ 12 DICEMBRE 1991**

**PRESIDENZA DEL PRESIDENTE MICHELE VISCARDI**

PAGINA BIANCA

**La seduta comincia alle 14.**

*(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).*

**Sulla pubblicità dei lavori.**

PRESIDENTE. Avverto che il gruppo repubblicano ha richiesto l'attivazione dell'impianto audiovisivo a circuito chiuso per la seduta odierna.

Se non vi sono obiezioni, rimane così stabilito.

*(Così rimane stabilito).*

**Audizione del presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea.**

PRESIDENTE. Nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulla domanda pubblica e sulla situazione industriale nel settore dell'informatica, l'ordine del giorno reca l'audizione dell'ingegner Carlo De Benedetti, presidente della società ingegner C. Olivetti & C., il quale è accompagnato dal dottor Paolo Mancinelli, segretario generale, dalla dottoressa Vera Gandi, responsabile dell'ufficio stampa e dal dottor Vittorio Moccagatta, responsabile delle relazioni esterne CIRE.

Chiedo scusa ai nostri ospiti e ai colleghi se l'audizione odierna sarà costretta nei limiti di tempo disponibili in relazione ai lavori dell'Assemblea, ma non era possibile convocarci con un orario diverso. Nell'invitare tutti a comprimere le domande che seguiranno l'esposizione dell'ingegner De Benedetti, gli do immediatamente la parola.

CARLO DE BENEDETTI, *Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea.* Rin-

grazio il presidente ed i commissari presenti. Accogliendo l'implicito invito del presidente a svolgere un intervento conciso e rapido – sia per permettere agli onorevoli di porre eventuali domande, sia per consentire a me di rispondere adeguatamente –, consegnerò un testo alla Commissione, la cui lettura avrebbe richiesto un notevole lasso di tempo. Mi limiterò, quindi, a sintetizzare quella che secondo me è la situazione dell'industria informatica nel mondo, con riferimento alla domanda pubblica, oggetto dell'audizione odierna.

Il 1991 si presenta come l'anno più difficile nella storia dell'informatica: la fase recessiva e le trasformazioni strutturali del settore stanno producendo una situazione di crisi senza precedenti.

Il cambio è rapido e brutale, come si legge nelle cifre della domanda e nei bilanci delle imprese operanti nel settore. In Europa, la domanda di personal computer, che fino alla metà dello scorso anno cresceva a tassi superiori al 30 per cento, nei primi nove mesi del 1991 ha registrato un incremento pari solo all'8 per cento in quantità; i prezzi unitari sono crollati intorno al 40 per cento e la domanda in valore registra pertanto una caduta del 17 per cento.

Le più recenti previsioni degli analisti di mercato prevedono un'ulteriore variazione negativa nel 1992: tra i mercati europei quello italiano segna le flessioni più rilevanti con una caduta del mercato dei personal computer, a valore, superiore al 20 per cento nei primi nove mesi dell'anno.

Da tempo sono anche negativi i dati della domanda per l'area dei mini computer: gli annunci dei risultati delle aziende informatiche mondiali si presentano come dei veri e propri bollettini di

guerra. Per la prima volta nella storia, l'industria informatica USA segna, nei primi nove mesi del 1991, una flessione del fatturato (meno 2 per cento) e una perdita netta pari al 2 per cento del fatturato.

I risultati preannunciati per il quarto trimestre aggraveranno ancor più i consuntivi dell'anno. Per quasi tutte le imprese americane la crisi si presenta drammatica e superiore ad ogni attesa, in particolare – anche se incontrerete i rappresentanti della IBM posso anticipare dei dati poiché le cifre sono ufficiali – quella della IBM, indiscusso *leader* del settore, sta esplodendo con una virulenza tale da sorprendere gli analisti. 1800 miliardi di perdita in nove mesi che probabilmente raddoppieranno alla fine dell'anno: sono stati annunciati oneri straordinari per 3 miliardi di dollari nel quarto trimestre di quest'anno, a fronte di una previsione di riduzione del personale di altre 20 mila unità che si aggiungono alle 20 mila già ridotte nel corso del 1991.

Il fatturato *hardware* di IBM è calato del 18 per cento nei primi nove mesi, che rappresenta il 7 per cento in meno del fatturato totale: è la prima volta dal 1946 che l'IBM ha un calo di fatturato.

Alla fine del 1992 IBM avrà settanta mila dipendenti in meno rispetto a sei anni fa. Come avrete letto sulla stampa, l'IBM è alla ricerca di un nuovo assetto organizzativo, e gli annunci al riguardo hanno ricevuto un'accoglienza negativa da parte dei clienti e degli analisti; cresce il disorientamento all'esterno e all'interno e il titolo IBM alla borsa di New York ha registrato il valore più basso degli ultimi dodici anni.

La Digital Equipment, azienda americana al secondo posto come produttore nel mondo, ha perso 900 miliardi in nove mesi e continua a ridurre la forza lavoro al ritmo di 5 mila addetti al mese.

La Compact, indicata da analisti e concorrenti come un modello di efficienza e qualità, registra un calo del fatturato dell'8 per cento, le cui conseguenze si leggono nel conto economico, che in poche settimane è passato da utili invidiabili ad una perdita pari al 10 per cento

del fatturato, la prima nella storia dell'azienda.

Anche l'industria giapponese segna una generale caduta dei tassi di crescita degli utili; si registrano flessioni dal 20 al 60 per cento, a seconda delle aziende, e per la prima volta si annunciano drastici tagli nei piani di investimento e di sviluppo.

In Europa, la crisi è particolarmente acuta. Negli ultimi diciotto mesi, cinque delle prime dieci aziende informatiche europee hanno perso la propria indipendenza: due sono passate sotto il controllo giapponese e due sotto il controllo americano. La Siemens Nixdorf, costituita un anno fa, ha chiuso l'anno fiscale al 30 settembre 1991 con una perdita di quasi 600 miliardi di lire. La Bull, che lo scorso anno aveva perso quasi 1.500 miliardi, poco meno del 20 per cento del fatturato, nel primo semestre ha perso altri 430 miliardi (12,8 per cento del fatturato), nonostante le attenzioni del governo francese, che le ha accordato una ricapitalizzazione per 440 miliardi quest'anno e altrettanti per il 1992, oltre a contributi straordinari alla ricerca per 600 miliardi in tre anni.

Seppure con diverse intensità, l'Olivetti non fa eccezione alla regola. Nel primo semestre 1991 ha subito una perdita di 74 miliardi (1,9 per cento del fatturato) ed un calo del fatturato del 5,4 per cento; per il secondo semestre si è già annunciata la previsione di un netto peggioramento del proprio economico.

La gravità della crisi mondiale dell'informatica deve indurre, a mio avviso, a tre riflessioni: innanzitutto, la risposta delle imprese deve corrispondere, in termini di strategie di mercato e di prodotto, ai profondi cambiamenti dello scenario informatico, ma deve essere soprattutto straordinariamente rapida per quanto riguarda il controllo dei costi, poiché il mercato non aspetta ed esige risposte immediate; in secondo luogo, la crisi dell'informatica è una crisi di transizione e di crescita, e non la crisi di un settore privo di un futuro, poiché tra qualche tempo il mercato ripartirà con

vigore, ma risulterà mutato lo schieramento dei concorrenti; infine, non si tratta della crisi di un settore qualsiasi, ma di un comparto che contribuisce in modo trasversale alla competitività e al rinnovamento di tutto il sistema produttivo (per questo, in tutti i paesi, il settore informatico è oggetto di particolare attenzione da parte delle politiche industriali).

Il 1991 è stato un anno molto difficile per l'informatica - come ho cercato di sintetizzare - a livello mondiale, ma le tendenze in atto mostrano che il peggio non è affatto passato. Il 1992 prospetta un ulteriore forte aggravamento delle condizioni del mercato e dell'industria. Da questa grave crisi l'industria informatica uscirà diversa, non solo con riferimento agli attori, ma anche ai radicali mutamenti interni e di netto dimensionamento degli organici. Si tratta di un momento di scelte decisive per affrontare un processo di trasformazione che lascerà pochi sopravvissuti: l'Olivetti intende essere tra questi.

L'Olivetti è la nona azienda nella graduatoria mondiale del settore informatico ed è tra le poche realtà non solo italiane, ma europee, in grado di affrontare la competizione internazionale. Questo giudizio non viene solo da noi, che rappresentiamo la parte in causa, ma dalla maggior parte degli analisti del settore. Questa azienda rappresenta un patrimonio ed un valore unico dell'Italia in termini di alta tecnologia, imprenditorialità e presenza internazionale (più della metà dei nostri dipendenti lavorano all'estero). Questa risorsa è destinata ad andare perduta se non si sviluppa nel paese una chiara consapevolezza del rischio che si sta correndo. I concorrenti di Olivetti hanno al loro fianco, in Europa ed anche al di fuori di essa, come primo alleato in questo difficile momento, il sistema nazionale cui appartengono.

Basti pensare non solo al caso della Bull, ma anche alla Siemens che, pur essendo un'azienda privata, ha la Germania al suo fianco. Non si tratta affatto di sostenere un'industria che non ha futuro, ma di investire insieme, industria e

paese, in un progetto comune che abbia come obiettivo il rilancio del sistema Italia. Fare sistema, fra Italia e Olivetti significa, essenzialmente, predisporre interventi per attuare tempestivamente i processi di ristrutturazione e di riduzione di organici che l'Olivetti deve affrontare; orientare la domanda pubblica di informatica attraverso lo sviluppo di programmi infrastrutturali, sia a livello nazionale, sia regionale e territoriale per la diffusione delle tecnologie informatiche nelle organizzazioni e nei servizi pubblici; sostenere, infine, la ricerca e la formazione.

Per quanto riguarda la domanda pubblica, vorrei fornire due dati. La domanda pubblica di informatica non è stata mai utilizzata in Italia come strumento di politica industriale ed è sotto dimensionata rispetto agli altri paesi: in Italia, rappresenta solo il 13,5 per cento della domanda complessiva di informatica, mentre nei maggiori paesi europei questa percentuale oscilla tra il 20 e il 30 per cento. La quota di spesa per l'informatica sul totale della spesa della pubblica amministrazione ammonta al 3 per cento, mentre per gli altri paesi europei si aggira intorno al 15 per cento (siamo, pertanto, in un rapporto di uno a cinque rispetto agli altri paesi). Gli informatici, sul totale dei dipendenti pubblici, sono lo 0,8 per cento, contro una media europea di poco inferiore al 2 per cento. Ma, soprattutto, la quota dell'industria nazionale Olivetti nella domanda pubblica di informatica ammonta circa al 20 per cento, mentre la Bull fruisce del 70 per cento della domanda pubblica francese e la Siemens Nixdorf del 40-50 per cento della domanda pubblica tedesca.

Come ha recentemente affermato l'onorevole Cristofori, vi è nel paese una forte domanda di efficienza, che può essere soddisfatta solo introducendo in tutti i pubblici servizi l'innovazione e le nuove metodologie organizzative imposte dall'informatica. Il ministro Gaspari ha presentato un importante documento in merito all'introduzione dell'informatica nella pubblica amministrazione per migliorare

l'efficienza del paese e rafforzare l'industria. Ritengo che occorra passare rapidamente dai documenti alle azioni, prima che sia troppo tardi per la competitività dell'Italia e dell'industria nazionale. Creare grandi programmi di informatizzazione della pubblica amministrazione, non significa e non richiede un aggravamento del deficit pubblico. Occorre trovare strumenti innovativi (penso, per esempio, alla concessione della gestione di servizi e consorzi) spostando una parte della spesa pubblica ormai quasi irrilevante nel bilancio dello Stato (giacché solo il 10 per cento è diretto a spese in conto capitale a fronte di un 90 per cento necessario per pagare stipendi, pensioni e interessi), in direzione di investimenti, di cui il paese ha tremendamente bisogno. Ciò significherebbe creare uno spazio per gli investimenti in infrastrutture di 70 mila miliardi; evidentemente, non dovrebbe essere indirizzato solo al settore informatico, che riteniamo un comparto trasversale che influisce sulla vita sia di tutte le attività economiche (non solo industriali, siano esse del terziario specifico o generico), sia dei cittadini.

**PRESIDENTE.** Ringrazio l'ingegner De Benedetti per la sua illustrazione.

**SERGIO DE JULIO.** L'esposizione dell'ingegner De Benedetti ha avuto il pregio della ricchezza dei dati, alla quale ha corrisposto però il difetto della estrema sinteticità, il che ci ha impedito di approfondire, con la dovuta attenzione, alcuni argomenti proposti.

Pertanto, ringraziando il presidente della Olivetti per aver illustrato la situazione della sua società, sia pur con riferimento all'intero settore dell'informatica, approfitterò delle domande per approfondire talune tematiche.

L'ingegner De Benedetti si è soffermato sulle percentuali relative alle commesse pubbliche affidate alle imprese nazionali in Italia e negli altri paesi: sia pur partendo da una situazione della domanda pubblica che l'ingegner De Benedetti ha definito, in assoluto, bassa, vor-

rei sapere se essa potrebbe essere arricchita sia in termini quantitativi, sia in termini di capacità di offerta degli altri paesi che acquisiscono quote più elevate di domanda pubblica, senza peraltro dimenticare eventuali « protezionismi » e le loro modalità di esplicazione.

Secondo lei, ingegner De Benedetti, il processo di unificazione europea, quali conseguenze potrebbe provocare sulla domanda della pubblica amministrazione e quale ruolo l'Italia potrebbe svolgere ?

Posto che la società Olivetti è presente sia sul fronte dell'offerta di *hardware*, sia su quello del *software* e dei servizi, in ordine a quest'ultimo vorrei conoscere le motivazioni del suo basso livello di internazionalizzazione e, di converso, i fattori di successo delle imprese europee — le quali registrano alti tassi di internazionalizzazione, mi riferisco in particolare alla capofila delle imprese francesi —; così come mi piacerebbe avere un'indicazione circa le strategie di cooperazione intraviste dalla Olivetti. Ovviamente non chiedo di avere informazioni riservate; poiché però alcune hanno avuto un risalto pubblico, gradirei essere messo al corrente delle modalità con cui la Olivetti intende porsi sullo scenario internazionale, oltretutto su quello nazionale, per realizzare strategie di cooperazione e, soprattutto, se queste vengono considerate cruciali per rimanere — utilizzo una sua espressione, ingegner De Benedetti — tra quei pochi sopravvissuti.

Considerata l'esistenza delle numerose società miste utenti-produttori, vorrei sapere se queste rappresentano una linea di tendenza anche per la Olivetti e che valutazione si dà dell'impatto prodotto sul mercato. Ciò contribuisce alla crescita dell'offerta oppure, creando mercati *capitive*, finisce con l'impovertirla ?

Un'ultima domanda. Mi è parso di comprendere che è strategia comune delle imprese, non soltanto di quelle operanti nel comparto dell'informatica, acquistare quote maggiori di valore aggiunto nei periodi di crisi. Per citare un esempio dirò che nel mondo dell'informatica le imprese di *hardware* intervengono sempre più pe-

santemente nel settore del *software*: questa è anche una strategia dell'Olivetti?

RENATO STRADA. Ringraziando il presidente De Benedetti per l'esposizione, intendo presentarmi, in quanto il senso della domanda che porrò si coglierà appieno sapendo che, oltre ad essere un parlamentare del PDS, sono anche rappresentante della zona di Crema in cui – si dice – a seguito delle prossime trattative di gennaio la Olivetti chiuderà i battenti.

La sua relazione, ingegner De Benedetti, ha descritto dettagliatamente i mali che affliggono le imprese informatiche: ho colto con estrema chiarezza il rimedio strumentale a cui pensa la Olivetti per stare sul mercato e pensare anche al futuro, ossia « dimagrire », abbattere i costi. Non ho individuato, al contrario, quali possano essere le prospettive e la strategia: anzi l'attuazione di una strategia di puro abbattimento di costi, non mirata né obiettiva, fa correre il rischio di buttare via, insieme all'acqua sporca, anche il bambino.

D'altronde, è stato sottolineato durante una precedente audizione, per le imprese europee oggi è impossibile competere con i colossi americani e giapponesi a meno che l'Europa inventi una strategia puntata sulla qualità. In sostanza – ed è questo il senso della mia domanda – si dovrebbe puntare sulla capacità di rivolgersi al cliente, di dialogare con la fonte della domanda.

In questo caso, talune aree del cuore della Padania risulterebbero strategiche, non oggetto di dismissione. Tuttavia, mi sembrerebbe povera una richiesta, formulata da una grande azienda qual è l'Olivetti, rivolta allo Stato per ottenere domanda da parte della pubblica amministrazione, investimenti per la ricerca, assistenza nella fase di gestione della manodopera. Oltretutto, una richiesta formulata solo verso il paese Italia da parte di una impresa internazionale risulterebbe circoscritta e priva di prospettive.

La pubblica amministrazione non è che non voglia essere soggetto di do-

manda nei confronti delle imprese informatiche; talvolta, non è in grado di formulare tale domanda in termini esatti. Così come lo stesso mercato, spesso, non è in grado di presentarsi come un buon cliente per le imprese informatiche. Ecco perché mi chiedo, rispetto a questa strategia delle imprese europee, come si collochi l'Olivetti per riuscire a formare la domanda pubblica e del mercato adeguandosi all'arretratezza. A tale riguardo, vorrei sapere se l'Olivetti stia addividendo ad una strategia simile, in dialogo con le altre imprese europee se è vero, come è stato affermato, che di fatto le qualità, i pregi e i difetti delle imprese europee in campo informatico risultano molto simili.

UGO MARTINAT. Due espressioni in particolare mi hanno colpito: « bollettino di guerra » e, soprattutto, « investire insieme ». Mi rendo conto che in presenza di vacche grasse l'azienda privata non si rivolge mai al pubblico, mentre quando esistono problemi legati ad una crisi settoriale, italiana e internazionale, si è molto più disponibili a colloquiare con tale settore. Cosa intende per « investire insieme »? Indubbiamente, la domanda pubblica in Italia è carente, ed è questo un problema sul quale ci siamo soffermati tutti, ma ricordo che mentre stavate entrando in crisi (ed altri già lo erano) il mio gruppo (proprio ad Ivrea, in occasione dell'incontro con la Commissione) aveva avanzato una proposta sostenendo la tesi che il pubblico poteva anche intervenire nell'acquisizione, a fronte di un programma per i prossimi anni (si parlava della crisi relativa agli anni 1991, 1992 e 1993), ma che era necessario un impegno da parte dell'azienda a mantenere l'occupazione ed a comunicare su che cosa sarebbe stata in grado di impegnarsi.

« Investire insieme » significa che il settore pubblico può investire ma, al tempo stesso, che quello privato è disponibile a cedere quote aziendali o ad effettuare operazioni analoghe? Altrimenti, se me lo consente, ci troviamo di fronte alla

classica operazione in base alla quale dovremmo comprare da voi, piuttosto che dalla Bull, in considerazione del fatto che ne avete bisogno. Vorrei, pertanto, un chiarimento a tale proposito, anche perché ritengo che da parte di tutte le forze politiche vi sia la disponibilità ad « investire insieme », purché ciò avvenga nell'interesse della collettività e non a tutela dell'interesse di un'azienda, che, come lei stesso ha rilevato, ha meno del 50 per cento dell'occupazione in Italia.

FILIPPO FIANDROTTI. La questione relativa alla domanda pubblica pone il problema politico di come e perché la pubblica amministrazione debba assumere una decisione relativa al suo maggior produttore. Si tratta di una questione ben posta, che richiede però, come ho detto, una valutazione di carattere politico. Vi sono alcuni avvenimenti politici che mi sembrano rilevanti per disporre di un giudizio complessivo dello Stato anche in relazione alla domanda pubblica rispetto al settore informatico.

Innanzitutto, mi riferisco alla sorte toccata anche alla Pirelli dopo il tentativo di scalata che ha seguito la stessa strada di quello compiuto dall'Olivetti; da ciò nasce la questione di come gli altri Stati europei si pongano rispetto all'applicazione dei principi di libertà di movimento dei capitali e di esercizio delle regole. Mi pare che gli altri Stati europei non accettino troppo i principi proclamati e ciò rafforza l'Olivetti nel sottolineare la necessità che il nostro Stato si faccia maggiormente carico della questione, in un'ottica più nazionale.

Una seconda importante questione è quella relativa all'episodio Finsiel. Inoltre voglio ricordare la generale linea di attacco della classe economica nei confronti dello Stato, rispetto al quale si ritiene necessaria un'iniziativa tendente ad una maggiore comprensione da parte dello Stato stesso verso l'economia più in generale e l'impresa informatica in particolare.

L'ultimo punto concerne la possibilità per la pubblica amministrazione (struttu-

rata in forti autonomie e caratterizzata da una parcellizzazione del potere) di riuscire a rispondere in modo globale.

Vorrei ora rivolgere una serie di domande premettendo, però, che è necessario mantenere la coesione nazionale affinché lo Stato possa rispondere in modo unitario almeno a livello di indirizzo, se non di comunità di potere. Siamo in presenza - lo ripeto - di una ripartizione in ampie autonomie del potere dello Stato (regioni, comuni e così via).

Per quanto riguarda la CEE ho già fornito un primo giudizio, che mi chiedo se lei condivida. La Germania, la Francia, il Belgio e gli altri paesi europei non applicano le regole; esistono politiche nazionali che tutelano gli interessi inversi dietro una facciata di applicazione di norme di libertà e di concorrenza, di esistenza di un mercato internazionale e di gestione sovranazionale. O l'Italia tiene conto di questo, oppure finisce per arrecarsi un danno da sola. Ciò rafforza la vostra domanda, ma voi pensate che sia possibile realizzare a livello europeo, una forma di collegamento più soffice e leggero rispetto a quello rappresentato dalla conquista di un'azienda di un altro Stato, visto che a tale riguardo pare esistere uno sbarramento? Pensate esista una linea in base alla quale gli interessi delle varie aziende europee, collegandosi fra loro, possano realizzare una sorta di concorrenza nei confronti dei colossi giapponese e americano, o ritenete che ciò non sia possibile e che dovremo, invece, assistere alla ripresa dell'IBM e dei giapponesi e ad un assorbimento generale dell'industria europea (compresa, quindi, l'Olivetti il che porrebbe la questione dell'inutilità della domanda pubblica funzionale all'azienda in questo momento)?

Ritenete possibile, dal punto di vista nazionale, che il fallimento dell'operazione di accordo con la Finsiel chiuda definitivamente questo capitolo? L'idea del polo è ancora portante o si deve prendere atto che la politica dei poli nazionali è sorpassata? Quali sono, in tal

caso, secondo voi, le ragioni per cui questa operazione è fallita?

Nell'ambito dei produttori nazionali dovremmo ricomprendere anche la Bull; se ritenete che così non possa essere, dovrete dirci qual è la quota di prodotto nazionale della Bull, adeguando in tal modo i dati riportati.

Un'altra considerazione sempre a proposito di interventi nazionali: esiste la possibilità che voi assumiate un'iniziativa affinché lo Stato si doti di un PIN (un piano informatico nazionale), utile alle forze politiche per delineare un indirizzo generale nel rispetto delle autonomie?

Posto che la classe politica è stata oggetto di dure critiche da parte dei gruppi economici (specificamente dalla classe economica che rappresenta un potere reale, anzi dei tre poteri presenti nella società civile, ossia economia, informazione e partiti, è certamente quello più rilevante) e che il presupposto della domanda pubblica è la forte coesione nazionale, indipendentemente dalle idee che ciascun partito esprime, non pensate che la linea di attacco attuata sia più orientata sul versante di un'opposizione generale a questa forma di statualità anziché sulla possibilità di eliminare alcuni difetti, rafforzando nel contempo ciò che di positivo esiste nel nostro sistema?

Vi è una responsabilità della classe economica alla quale si aggiunge sovente quella dell'informazione, alla luce anche dello stretto rapporto che intercorre tra i due poteri; ma questa responsabilità va di pari passo, si muove in assonanza con la richiesta di un intervento statale più efficace a livello di domanda pubblica, su cui si era convenuto durante la nostra visita a Ivrea?

GIANNI RAVAGLIA. A me pare che la sinteticità della relazione dell'ingegner De Benedetti abbia comunque avuto un pregio, quello di chiarire come anche in questo settore – il quale rappresenta un segmento del sistema produttivo del nostro paese – si registri il fallimento della politica industriale in termini di sistema-paese. La crisi del comparto dell'informa-

tica seppur risulti legata ad aspetti interni al settore medesimo – essendo una crisi di crescita e di innovazione – in Italia ha attinenza anche con la disorganicità e l'incapacità proposta a livello di dirigenza politica.

Le percentuali così differenziate di domanda pubblica per quanto attiene all'Olivetti, relative all'Italia e alle altre imprese nazionali riferite ai paesi di origine, da che cosa scaturiscono? Forse da una carenza di competitività di prodotto e di prezzo registrata dalla Olivetti rispetto alla Bull per la Francia o alla Siemens per la Germania, oppure derivano da ragioni politiche? E, in alternativa, gli altri paesi offrono agevolazioni alle proprie imprese rispetto alla mancanza di cui soffre il sistema Italia?

L'ipotesi di accordo tra la Olivetti e la Finsiel quale obiettivo strategico si prefiggeva e quali sono state, secondo il parere dell'ingegner De Benedetti, le ragioni del fallimento? Si è trattato di motivi di natura politica o tecnico-industriali?

In sostanza, l'ingegner De Benedetti ci ha detto molto chiaramente che la crisi del comparto è legata ai costi e che si tratterà di resistere per un certo periodo di tempo in quanto in futuro lo sviluppo dovrebbe riprendere. La domanda è: l'Olivetti pensa di farcela da sola oppure sarà comunque costretta a ricercare sinergie con altre imprese, stante il fatto che – come ha sottolineato l'ingegner De Benedetti – l'uscita dal *tunnel* determinerà una notevole restrizione del numero delle aziende che resteranno sul mercato? Farcela da sola, che cosa significa per l'Olivetti? Vuol dire avere le stesse condizioni di libertà imprenditoriale possedute dalle aziende americane, francesi o tedesche circa il rapporto con i costi da sostenere, oppure si ritiene decisivo un intervento dello Stato non solo sotto il profilo dell'offerta della domanda pubblica, ma anche assumendo iniziative di supporto reale e diretto all'impresa in analogia a quanto la Francia sta facendo per la Bull?

Infine, ricordo che l'ingegner De Benedetti sostenne, a ragione, in uno dei suoi

interventi, che se i costi delle imprese italiane e le diseconomie della struttura pubblica fossero stati confermati, si sarebbe corso il rischio di una deindustrializzazione dell'Italia, in quanto gli industriali avrebbero trovato più opportuno avviare le proprie produzioni in altre realtà, coma Singapore citata a mo' di esempio. In tal senso, la Olivetti ha pensato ad un progetto? Pensate cioè di differenziare le aree di produzione fuori del nostro paese?

LUCIANO RIGHI. Ringrazio l'ingegner De Benedetti per la sinteticità della sua esposizione che però, proprio per questo, mi induce a chiedere qualche chiarimento. Lei ha affermato che la crisi è di crescita e che come tale richiederà un nuovo equilibrio: poiché i dati citati denunciano una situazione pesante ed una ristrutturazione che prelude alla verticalizzazione, vorrei sapere quanto ciò influirà sul sistema informatico italiano, atteso che scontiamo una polverizzazione notevole di aziende operanti nel *software*.

La mia impressione è che le aziende produttrici di *hardware* tendano ad internazionalizzare anche processi sostanzialmente demandati alle aziende che producono *software*, tentando appunto le acquisizioni e le verticalizzazioni cui ho accennato. Vorrei una sua opinione in proposito, considerato che lei opera quotidianamente nel mercato.

Una seconda domanda, che può apparire banale, ma è anch'essa volta ad ottenere alcuni chiarimenti, è come mai sia calata così consistentemente la domanda di informatica e se ciò sia dovuto ad un processo veramente congiunturale o di saturazione rispetto alla produzione attuale.

Nel processo di competitività in atto, inoltre, quale tipo di alleanza prospetta, se è vero che anche il Giappone - come lei stesso ha rilevato - risente di alcune difficoltà che apparirebbero comunque minori rispetto a quelle delle aziende statunitensi ed europee? Non pensa ad eventuali alleanze con aziende americane per fronteggiare il più aggressivo Giap-

pone? Ciò, anche alla luce di quanto è avvenuto con la Finsiel.

Quali possono essere, inoltre, i mercati internazionali utili alla nostra realtà nazionale in cui potrebbe essere possibile una presenza italiana?

L'ultima questione è legata al tema del progetto comune cui lei ha accennato. A mio avviso, tale progetto va in due direzioni, non esclusivamente verso il settore pubblico (anche se tale domanda dovrebbe servire a stimolare il mercato interno), ma anche verso quello privato. In proposito, vorrei sapere innanzitutto come dovrebbe essere, secondo lei, questa sorta di concertazione tra pubblico e privato rispetto al processo di informatizzazione della pubblica amministrazione che dovrebbe riguardare (come in parte già avviene) la struttura organizzativa dello Stato, ma anche le regioni e gli enti locali; inoltre, mi chiedo se non si renda opportuno (che abbiamo individuato attraverso la legge n. 317 del 1991) un processo di informatizzazione più intenso che riguardi anche la struttura privata e, quindi, il sistema produttivo. Vorrei a tale proposito una sua opinione in merito alle ipotesi di ricaduta della legge n. 317, che tende a diffondere l'innovazione spingendo verso il *software*.

ADALBERTO MINUCCI. Non dubito, e a tale proposito sono d'accordo con l'ingegner De Benedetti, che l'industria informatica sia destinata più di ogni altra a risentire della maggiore o minore consistenza della politica industriale dei governi, non solo per il nesso tra la produzione e la domanda pubblica (è emerso più volte lo scarso interesse del potere pubblico rispetto a tale importante settore), ma anche e soprattutto perchè l'informatica rappresenta un valore unico per il paese (come ha sottolineato il presidente dell'Olivetti) ed uno strumento insostituibile per l'innovazione di tutto l'apparato produttivo. Si tratta davvero, in questo senso, di una industria trasversale e il fatto che lo strumento non sia stato utilizzato è la testimonianza più grave del vuoto di politica industriale di questi ul-

timi dieci anni e del fatto che sicuramente l'Olivetti è l'azienda che ha pagato e paga più caro tale lacuna.

Tuttavia, mi chiedo se il modo con cui l'impresa ha reagito a questa crisi non abbia a sua volta influito sulle difficoltà attuali. Il fatto che oggi l'ingegner De Benedetti assuma direttamente la direzione industriale dell'impresa fa pensare che esistano progetti nuovi e sarebbe utile sapere in proposito qualcosa di più concreto. Mi chiedo anche se le oscillazioni verificatesi negli ultimi tempi nella dirigenza, che hanno comportato cambiamenti anche bruschi, non stiano a dimostrare che le difficoltà esistono anche all'interno dell'azienda. Quattro mesi fa sono stato all'Olivetti ed ho avuto un incontro estremamente interessante con la dirigenza (che è cambiata completamente); ebbi allora l'impressione che l'opinione dei massimi dirigenti (a cominciare dall'ingegner Cassoni) fosse che entro un anno si sarebbe usciti dalla crisi e che al momento si rendevano necessari alcuni provvedimenti (come i prepensionamenti) per uscirne più in fretta e meglio, con un ammortizzatore sociale sicuro. Oggi ho l'impressione - e l'assunzione di responsabilità da parte dell'ingegner De Benedetti mi induce a confermarla - che l'avvenire sia più cupo e la crisi più lunga. Un accenno a tale aspetto era contenuto nella relazione iniziale, ma vorrei sapere che cosa è cambiato nel corso degli ultimi quattro mesi rendendo più drammatica la soluzione della crisi.

ANGELINO ROJCH. Vorrei formulare in tutta franchezza un'osservazione preliminare. Ho seguito con grande attenzione la descrizione dell'ingegner De Benedetti - secondo il quale il peggio dovrà venire - della crisi dell'informatica e dello scenario drammatico. Al tempo stesso però ha evidenziato come si tratti di una crisi di crescita, dando a tale fenomeno una motivazione quasi fisiologica. Si tratta, pertanto, di una affermazione non ottimistica, ma senz'altro diversa rispetto a quelle contenute nella prima parte dell'analisi. Dal quadro da lei disegnato

emerge che ci troviamo di fronte ad una crisi mondiale e non ad un fatto nazionale o locale. Mi è sembrato di capire che l'Olivetti abbia le potenzialità per tirarsi fuori dalla crisi e vi ho intravisto un orgoglio tutto italiano rispetto a tale questione, che potrebbe fare anche piacere.

Lei ha accennato alla necessità di avviare un processo di ristrutturazione: che cosa significa con riferimento agli organici? In che misura? Quali saranno le dimensioni e quali costi prevedete di affrontare? Che incidenza può avere un processo del genere sul fatturato della Olivetti, anche a livello internazionale?

L'ingegner De Benedetti ha parlato della ricerca e della formazione: ciò è utile per avviare processi nuovi, per elevare la qualità e in che misura nel rapporto con gli altri grandi gruppi?

Lei ha citato la situazione esistente in Francia ed in Germania, ma l'Italia che fa? Ribadendo quanto già aveva anticipato durante la nostra visita ad Ivrea, ha sostenuto che la domanda pubblica è caratterizzata da una percentuale bassa, anzi la più bassa rispetto agli altri *partner*: perché, mi chiedo, la politica commerciale della Olivetti non ha sfondato sul terreno della pubblica amministrazione? Non credo esistano problemi legati alla qualità, così come non ritengo siano da colpevolizzare le strutture pubbliche, ivi comprese quella sarde, ma una ragione ci sarà e vorrei conoscere il suo parere.

GIOVANNI BIANCHINI. Devo confessare che durante la visita svolta a Ivrea mi ha colpito particolarmente la velocità di innovazione dei prodotti. Lei ha sostenuto che la sua società vuole essere tra quelle che resteranno e noi auspichiamo che sia così; tuttavia come pensate di operare per garantire la capacità di innovazione nei prodotti per esserci il « giorno dopo »? Poiché ciò significa avere una maggiore capacità di ricerca oltreché nuove modalità di produzione, le domando quali aree di produzione individuate in cui altri costi, come quelli della

manodopera, possano consentire la competitività? Ripeto, come intendete muovervi per poter essere presenti il « giorno dopo », sia come rapporto prodotto-mercato, sia come aree di produzione?

Ancora: quale peso, nella vostra strategia di sopravvivenza, attribuite ad una domanda pubblica diversa nel nostro paese? Al di là di quanto lei ha affermato, quale peso le attribuite nella vostra strategia e come pensate lo Stato italiano possa modificare questo rapporto, in relazione al quale penso abbiate eseguito degli studi?

Quali alleanze interne, europee o internazionali pensate di realizzare?

Da ultimo vorrei sapere se vi siano stati interventi statali per i prepensionamenti e qual è il vostro giudizio sugli attuali strumenti di agevolazione nella ricerca, se cioè li considerate sufficienti o insufficienti.

**PRESIDENTE.** Se l'ingegner De Benedetti consente, vorrei rivolgere anch'io alcune domande.

Il vostro passaggio dalla produzione tradizionale a quella attuale, più strettamente collegata all'informatica, è abbastanza recente. Le vostre produzioni occupano un segmento sempre più ristretto del *business* dell'informatica considerato nel suo complesso, intendendo da una parte le componenti e dall'altra il *software*. Di conseguenza, il cambiamento di produzione della Olivetti risente notevolmente di una mancanza di alternativa: forse oggi è richiesto uno sforzo analogo a quello compiuto a suo tempo per la costruzione del primo personal computer, che mi pare sia l'M24.

La richiesta di incontro con la Finsiel, o meglio, l'occupazione della Finsiel, mi pare nasconda un problema nuovo, ossia il recupero di presenza in un'attività che voi quasi non svolgete, in quanto siete presenti nel comparto del *software* con livelli abbastanza modesti dal punto di vista quantitativo ed anche sotto il profilo temporale.

La vostra richiesta di « occupare » la Finsiel è vissuta dalla parte pubblica come un'offesa al lavoro svolto in questi

anni, tanto che, in maniera insinuante, è stato dichiarato che un accordo con un produttore di *hardware* può rappresentare un limite allo sviluppo dell'attuale attività della Finsiel – in questo mi ricollego parzialmente alla domanda del collega De Julio –.

In altri termini, imporre le proprie macchine significa condizionare l'evoluzione e la qualità del prodotto. Non so se ciò corrisponda al vero, ma è una delle motivazioni che vengono indicate per spiegare l'opposizione dichiarata, a prescindere dai problemi propri del *management*. Siamo deputati nazionali, ma come avrò avuto modo di constatare tutti i salmi sono finiti in gloria, ad eccezione di quelli dell'onorevole De Julio. Anch'io non rinuncio a questa sfioratura in quanto nell'area in cui vivo, tra Pozzuoli e Marcianise, con riferimento alla Olivetti si parla del cambiamento di utilizzo delle sedi. Anzi, si fa sempre più pressante l'idea di trasferire le produzioni residue da Pozzuoli a Marcianise, trasformando Pozzuoli in un centro di ricerca.

Di per sé l'alternativa non è da respingere, si tratta di conoscere però i saldi finali di un'operazione del genere e la sua fattibilità rispetto ai condizionamenti attuali, come l'intervento straordinario e l'esaurimento del contratto di programma a suo tempo sottoscritto.

Mentre lei arrivava, un giornalista mi ha chiesto di porle una domanda secca, poiché non gli è stato possibile rivolgerla di persona. È vero che ieri o il giorno precedente è stata sottoscritta una lettera di intenti con Cap Gemini?

**SERGIO DE JULIO.** Il presidente si assume tutta la responsabilità della domanda.

**PRESIDENTE.** No, non è mia la responsabilità. Tra l'altro avrei posto il quesito in termini meno brutali. Lei ha quasi un quarto d'ora per rispondere alle domande, ingegner De Benedetti.

**CARLO DE BENEDETTI,** *Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea.* Vi

ringrazio per le domande. Mi dispiace di avere poco tempo a disposizione in quanto i quesiti sono molto interessanti e mi consentirebbero – se il presidente mi concedesse qualche minuto in più – di fornire un quadro più completo rispetto a quello illustrato con l'esposizione iniziale.

La prima domanda rivolta dall'onorevole De Julio riguarda la percentuale di commesse pubbliche e se, partendo dal livello basso che ho citato, ci sono altre protezioni o esistono problemi di capacità di offerta. In alcuni paesi i protezionismi esistono per legge; negli Stati Uniti vi è la legge del Congresso che si chiama *Buy american act*: se volessimo fornire all'amministrazione americana personal computer non potremmo farlo per questo motivo. Esiste, pertanto, un protezionismo dichiarato per legge e non basato su usi e costumi. In altri paesi esistono protezionismi più sottili, tanto che se provassimo a vendere qualcosa alla Bundespost tedesca (le poste federali), non ci troveremmo di fronte al *Buy german act*, ma a qualcosa di più efficace ed efficiente. Da questo punto di vista, l'unico paese del Bengodi è l'Italia; basti considerare (risponderò in seguito ad un'altra domanda su tale aspetto) il fatturato della Bull in Italia e in Germania: nel nostro paese risulta otto volte superiore, pur essendo la Germania un paese in termini di informatica tre volte superiore all'Italia. Mi sembra che questa costituisca già una risposta.

L'onorevole De Julio chiedeva anche se il processo di unificazione europea generi domanda pubblica. Certamente dovrebbe, perché fare un mercato unico europeo significa creare infrastrutture; il mercato si crea con le infrastrutture e non con le leggi. Sono necessarie anche le leggi, ma soprattutto le infrastrutture. Per esempio, si dice che dal 1° gennaio 1993 vi sarà liberalizzazione nella circolazione di merci, di capitali e di persone. Mi spiegate come può un lavoratore trasferirsi da uno Stato all'altro se non lo seguono una tessera pensionistica ed una sanitaria? È una cosa assolutamente im-

possibile; potrete anche predisporre le leggi, ma non succederà nulla. Sotto tale profilo (abbiamo parlato con la Commissione a Bruxelles) vi sono alcuni progetti tenuti sotto un cappello, gestito dal commissario Pandolfi, tra cui l'*European nervous system*. Si tratta di un livello di infrastrutture non più rappresentato dalle autostrade già esistenti, ma da quelle del futuro, che trasmettono dati e informazioni. La lentezza con cui la Comunità si muove è nota a chiunque si occupi di fatti industriali. Vi sono anche resistenze, in particolare britanniche, e c'è la disponibilità, che prima mancava, della Germania, che attualmente è sensibile al problema; tuttavia, il processo è asincrono rispetto alla velocità con cui si muovono il mercato e l'industria.

La terza domanda riguardava i motivi del basso livello di internazionalizzazione delle aziende produttrici di *software* e di servizi. Quando in un paese esiste un'azienda di fatto monopolistica come la Finsiel, non si sviluppa nessun'altra impresa del settore, ad eccezione delle microaziende (si tratta della parcellizzazione cui si è fatto riferimento).

Tra i fattori di successo di Cap Gemini, vi è senza dubbio il fatto che sono molto bravi. Se ci fosse stata in Francia una Finsiel, Cap Gemini non sarebbe mai nata.

L'onorevole De Julio mi ha anche chiesto se considero cruciale questo settore; assolutamente sì, poiché però non voglio essere intellettualmente volgare (ho tanti difetti, ma non questo), vorrei chiarire che lo considero cruciale in termini strategici; se infatti lei mi chiedesse se manderemmo via meno persone nel 1992 se avessimo stipulato un accordo con la Finsiel, le risponderei di no. Certamente, questo mancato accordo influenzerà l'occupazione nel 1993 e nel 1994, ma non nel 1992: sarebbe un atto di volgarità che non voglio commettere.

Un'altra domanda era se le società miste utenti-produttori siano di fatto uno strumento per aumentare l'offerta o, creando mercati *captive*, per comprimerla;

sono piuttosto per questa seconda ipotesi che ritengo, salvo eccezione, essere più vera.

SERGIO DE JULIO. Le eccezioni sono quelle cui voi partecipate ?

CARLO DE BENEDETTI, *Presidente della Ing. C. Olivetti & C SPA Ivrea*. No, le eccezioni possono essere programmi specificatamente verticali.

In merito alla strategia del *software* dell'Olivetti per l'acquisizione di quote di maggiore valore aggiunto, vorrei fare una premessa valida per tutti gli interventi, anche per l'ultima domanda che mi ha rivolto il presidente.

La Olivetti tredici anni fa era una fabbrica meccanica, di macchine da scrivere. I suoi concorrenti erano l'Olimpia e la Triumph-Adler tedesche, la Facit, svedese e l'IBM, americana. Olivetti è l'unica azienda che ha saputo diventare azienda di informatica e rappresenta l'unico caso di riconversione industriale totale di una azienda di macchine da scrivere. L'Olimpia, nonostante avesse alle spalle la AEG e la Diner advanced, che è oggi il primo gruppo industriale europeo, ha chiuso; abbiamo acquistato noi la Triumph-Adler; l'IBM ha venduto la propria attività e la Facit ha chiuso. Ritengo che l'Olivetti sia un grandissimo e straordinario esempio della vitalità e della tecnologia italiana e di come riuscire a diventare, partendo da una fabbrica di macchine da scrivere, in tredici anni, la nona impresa di informatica nel mondo. Se poi mi si dice, come ha fatto il presidente accusandomi cordialmente, che in alcuni campi siamo in ritardo, sono d'accordo. Tuttavia, per esempio, nel *software* siamo l'unica impresa al mondo del settore (IBM compresa) che dispone di un'azienda indipendente (Olivetti information services) creata quattro anni fa (troppo tardi, dirà il presidente) per entrare in un settore in cui ci siamo sviluppati con tassi di crescita interessanti (siamo la seconda impresa in Italia in questo campo).

Mi rendo conto delle preoccupazioni manifestate dall'onorevole Strada legate

anche al fatto da lui dichiarato in modo trasparente e simpatico, di essere di Crema. Non le darò una risposta, indipendentemente dal fatto che sabato avrà consiglio comunale aperto a Crema. Mi limito a dire che, come tutti i nostri concorrenti, dovremo abbattere violentemente i costi; è questa la risposta che possiamo e dobbiamo dare, come fanno tutti. Ho citato il caso di IBM non perché somigliamo a quella azienda (che rispetto a noi è ad anni luce di distanza per dimensioni, di *mix* di prodotti e di storia), ma perché quando l'IBM riduce di 40 mila unità in due anni e vende l'attività macchine da scrivere, riferendoci in particolare alla situazione di Crema qualche pensiero dovrebbe sorgere senza per questo essere malevoli o cattivi. Non lo siamo certamente verso il cremasco e le persone che vi lavorano, ma non vi è dubbio che all'inizio del 1992 affronteremo una vasta ristrutturazione della nostra presenza industriale e che in questo contesto rientrerà certamente anche Crema.

Sempre l'onorevole Strada ha rilevato che non ho parlato di strategia di sviluppo: ha perfettamente ragione. Non l'ho fatto non perché non ci pensiamo, ma perché riteniamo che le cose più urgenti e più a cuore fossero quelle che dovevamo evocare per prime.

La nostra strategia di sviluppo è delineata da quello che abbiamo fatto, non tanto da quello che saremmo capaci di fare, secondo la vostra opinione. Tredici anni fa l'Olivetti fatturava 1.500 miliardi; l'anno scorso siamo arrivati a 9 mila miliardi. L'azienda non era informatica ed oggi è la nona nel mondo in questo settore. Intendiamo continuare su questa strada, sperando di avere le stesse intuizioni degli anni passati, come quella di diventare il primo produttore europeo di personal computer, pur essendo entrati in questo mercato nel 1981, lo stesso anno in cui l'ha fatto l'IBM.

Lei ha parlato di « assistenza ». La ringrazio, perché in tal modo posso chiarire la questione. Noi non chiediamo assistenza; semplicemente, essendo ascoltati

da una Commissione parlamentare ed essendo stato affrontato il tema della domanda pubblica nel settore informatica, forniamo dati. Ripeto, non chiediamo, anche perché quando l'abbiamo fatto non abbiamo ottenuto nulla. È la Commissione che ci ha invitato a questa audizione; non siamo venuti a chiedere qualcosa. Vi forniamo dati che potete esaminare, ma non stiamo chiedendo assistenza.

Apparirebbe comunque utile riflettere sul documento — pregevole — elaborato dal ministro della funzione pubblica, onorevole Gaspari, che mi permetto di suggerire alla vostra lettura. Se lo Stato italiano attuasse quanto ipotizzato in tale documento, il paese ne avrebbe sicuramente un notevole vantaggio: basterebbe fare quello che il Governo stesso afferma di voler fare e di cui, peraltro, non v'è traccia.

Tralascio la questione relativa al dialogo con le imprese europee, che affronterò rispondendo ad altra domanda.

L'onorevole Martinat ha posto una domanda che mi fa piacere, perché mi consente di precisare meglio un aspetto che forse non ho ben delineato, cioè il termine « investire insieme », e se ciò significhi la disponibilità di cedere quote aziendali. La risposta è: neanche per sogno! Non ci pensiamo assolutamente, né lo abbiamo chiesto. Quando ipotizziamo di investire insieme ci riferiamo all'interesse comune — risponderò precisamente all'onorevole Fiandrotti sull'argomento — a costruire quello che non esiste, cioè un sistema-paese; l'onorevole Minucci si è riferito all'inefficienza del sistema-paese che io ribadisco essere inesistente. Si può essere inefficienti se si esiste, ma se non si esiste non si è inefficienti. L'interesse comune consiste nel far nascere un sistema-paese, il che vuol dire investire insieme nelle proposte. A tale proposito citerò degli esempi, alcuni dei quali forse banali.

Il processo d'informatizzazione del Totocalcio è passato inosservato, ma è stato il più rilevante compiuto in Europa a livello periferico, perché è stato in-

staurato un piccolo terminale in ogni bar o ricevitoria. A seguito di tale processo, si conoscono i risultati entro le diciassette del pomeriggio della domenica e gli ammontari delle vincite un'ora e mezza dopo. Questo progetto è stato attuato dall'Olivetti e si è autofinanziato nell'arco di un anno; il CONI ha compiuto l'investimento, ma essendo aumentato di tre volte il complesso delle giocate, l'ha subito ammortizzato. Si potrebbe dire che i cittadini dovrebbero fare altro che giocare, ma poiché lo fanno e poiché in tal modo pagano imposte, non c'è nulla di male. Questo esempio indica come, in alcuni casi, i processi di informatizzazione si paghino da sé e siano graditi all'utente. Se la sanità funzionasse come il Totocalcio, lo scontento del cittadino, di cui parlava l'onorevole Fiandrotti, forse sarebbe minore.

Passando a due esempi più seri, vorrei far presente che stiamo per presentare un progetto di carta sanitaria nazionale, una specie di carta di credito nella quale, grazie ad un microprocessore, è memorizzata tutta la storia sanitaria del singolo, comprese le analisi effettuate e le caratteristiche più rilevanti. In qualsiasi ospedale o presso qualunque medico, grazie ad un lettore ottico, si può immediatamente conoscere la situazione sanitaria personale; tutto ciò grazie ad un costo molto modesto, pari a qualche centinaia di miliardi. Immaginate che consenso avrebbe un simile strumento! Anche in questo caso, sarebbe necessario investire insieme, perché finora l'Olivetti, per tale progetto, ha installato un laboratorio a Cosenza ed ha investito.

Stiamo poi progettando, in accordo con l'INPS, uno sportello del cittadino, tipo quelli per il prelievo di contante, presso il quale ritirare i documenti che occorrono.

È stato detto che noi guardiamo al pubblico quando ne abbiamo bisogno. Non ho mai seguito questa linea e vorrei dire, replicando all'osservazione per cui sarebbe necessaria una contropartita per mantenere i livelli di occupazione, che non è possibile garantirli perché l'evolu-

zione della tecnologia è tale da richiedere sempre meno persone per compiere lo stesso lavoro. La ragione di ciò non è solo l'automazione, ma anche l'integrazione: sempre più le funzioni di intelligenza all'interno di un oggetto informatico sono integrate in un microprocessore a monte, per cui la quantità di lavoro diminuisce inesorabilmente. Del resto, il fatto che in modo assolutamente uniforme da Apple, a Compact, a Digital, a IBM si siano dovuti diminuire i livelli occupazionali dimostra che l'andamento è inevitabile.

L'onorevole Fiandrotti, come sempre molto abile, ha parlato del caso Pirelli. Preferisco non affrontare la questione, anche perché sono consigliere d'amministrazione di quella società. Desidero soltanto precisare che l'Olivetti non ha mai tentato nessuna operazione all'estero: la vicenda relativa alla Société générale de Belgique riguarda la CIR, cioè capitali miei. L'Olivetti non ha mai investito che in attività informatiche. Del resto, si parla ogni tanto degli insuccessi dell'ingegner De Benedetti nelle sue cosiddette avventure europee, pensi che alla fine di questi insuccessi noi siamo il gruppo italiano che possiede la più grande industria non italiana all'estero, la Valeo, con 30 mila dipendenti e 4.500 miliardi di fatturato.

Quanto alla Finsiel, mi è stato chiesto se la questione sia chiusa. Certamente sì: quando il presidente dell'IRI dichiara, al di là di argomentazioni capziose (sulle quali tornerò), che per l'ente la Finsiel è strategica, basta. Punto a capo.

PRESIDENTE. Sulla strategicità c'è una sottile contesa tra gli enti e il Governo; lei ricorderà certamente la vicenda della Buitoni: l'IRI non la riteneva strategica, mentre il CIPI sì.

CARLO DE BENEDETTI, *Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea*. Sì, la ricordo. Nel caso specifico, il mio interlocutore si chiama IRI e se per l'assenza totale di una politica industriale - non c'è scarsezza, come ha detto l'onorevole

Minucci - il presidente dell'IRI sostiene che è strategico, punto e basta. È inutile tirare fuori scuse fasulle del tipo che il nostro pagamento sarebbe stato effettuato con modalità non gradite, perché noi abbiamo scritto che siamo disposti a pagare *cash*. Il problema è che non si vuole vendere: il discorso è chiuso.

Se lei vuole una spiegazione, non credo di volergliela dare. Mi scusi, ma francamente credo sia ridicolo chiedere a me di fornire una spiegazione del perché l'IRI non vuole cedere.

FILIPPO FIANDROTTI. C'è una logica impossibile.

CARLO DE BENEDETTI, *Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea*. Lei mi ha chiesto se esiste una possibilità di collegare tra loro le industrie europee. In principio esisteva: tuttavia rimango della mia opinione, cioè che occorre stipulare gli accordi quando si è sani, non quando non lo si è più. È bene sposarsi quando si è in salute: pensi che tristezza sposarsi in ospedale! Conviene prima rimettersi in salute, poi se ne parlerà.

All'Olivetti tengo veramente tanto: non è che non sia capace di stipulare accordi internazionali, prova ne sia quello con l'AT&T; sono conscio del diritto unilaterale di vendere le mie azioni alla AT&T, ma non l'ho fatto perché non era nell'interesse della Olivetti. Ne sono tuttora convinto e l'acquisizione da parte della AT&T della NCR dimostra che avevo ragione.

Posso essere stato ingenuo sul piano del capitalismo puro, ma non mi muovo soltanto nella logica di questi concetti (nei quali peraltro mi riconosco nel nostro sistema di mercato); penso però che si abbiano anche dei doveri morali nei confronti dell'azienda che *pro tempore* si amministra.

Sarebbe utile avere un piano informatico nazionale; da parte nostra abbiamo proposto un polo informatico nazionale, ottenendo un silenzio di natura tombale. Alla fine lei ha sostenuto che la classe economica sta attaccando il sistema, ivi compreso quello dei partiti...

PRESIDENTE. Sempre però nell'ambito della domanda pubblica.

CARLO DE BENEDETTI, *Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea*. Ed ha parlato della responsabilità della classe economica.

PRESIDENTE. Attenzione, ingegner De Benedetti, è un terreno scivoloso.

CARLO DE BENEDETTI, *Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea*. Non si preoccupi, signor presidente. La responsabilità della classe economica esiste di sicuro, ci mancherebbe altro! Non credo esista un mondo in cui tutti i buoni sono da una parte e i cattivi dall'altra: non è così. Quando una classe dirigente fallisce rispetto alle aspettative del paese, il fallimento è suo, non solo della classe quella politica. Su questo non ci piove!

Volendo essere parte della classe dirigente, ci assumiamo la nostra pesante parte di responsabilità: ripeto, su questo non ci piove!

PRESIDENTE. Ciò non toglie...

CARLO DE BENEDETTI, *Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea*. Ciò non toglie, niente. Siccome sono stato discriminato in parecchie occasioni, intendo distinguermi per lo meno per quanto ho fatto e detto.

Sono sempre stato favorevole a uno Stato forte, non debole. Molti miei colleghi hanno teorizzato che l'Italia andava meglio quando non c'era il Governo: ho sempre pensato che questo sia un errore, così come penso che soffriamo della mancanza di uno Stato. Non si può dire che non sia stato sempre a favore del rafforzamento dello Stato, tanto che anche in questa situazione, di obiettiva crisi generale, sono convinto che se ne uscirà soltanto attraverso uno Stato più forte, non uno Stato più debole.

L'onorevole Ravaglia non è presente: penso sia buona regola quando l'interlocutore è assente, saltarlo.

PRESIDENTE. Sì, è buona regola. Sotto il profilo procedurale quando il presentatore di un emendamento è assente si dice: « si intende che vi abbia rinunciato ».

CARLO DE BENEDETTI, *Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea*. Viavrà rinunciato l'onorevole Ravaglia, io però non rinuncio a sottolineare come in otto anni l'Olivetti abbia investito 10 mila miliardi.

Mi è stata posta una domanda sulla deindustrializzazione dell'Italia: la tratterò rispondendo al suo ultimo quesito, signor presidente.

L'onorevole Righi si è soffermato sulla polverizzazione del *software*: è vero, è così. Che le imprese di *hardware* tendano a recuperare valore aggiunto a valle, cioè cerchino di portare all'interno una parte del valore aggiunto rappresentato dal contatto con il cliente e l'applicativo, è inesorabilmente vero. È un processo in atto che sarà sempre più spinto; ciò però non toglierà spazio a una serie di *software houses* che avranno, per la loro stessa struttura, sempre più elasticità e capacità di lavoro nel campo degli applicativi.

È stata anche chiesta la ragione del calo della domanda informatica, se cioè la motivazione principale si debba rinvenire nella recessione. No, non è solo recessione dato che il mercato, cresciuto del 30, 40 o 50 per cento all'anno, ha cessato di aumentare con questi tassi di crescita. Naturalmente, si registra anche la sua saturazione; ciò non toglie però che non sta tanto scendendo in termini quantitativi, quanto non sta più crescendo.

Si può ricomporre l'equazione economica attraverso margini singoli sempre inferiori su ogni prodotto unitamente ad una esplosione di volumi (un margine complessivo, quindi), ma nel momento in cui non c'è più un aumento dei volumi, l'equazione economica non torna più. Quando sono entrato in Olivetti la società produceva 10 mila computer all'anno, l'anno scorso ne sono stati prodotti 620 mila: è evidente che abbiamo ridotto

enormemente il margine unitario, mentre quello assoluto è rimasto nel limite in cui si è moltiplicata la domanda. E tale moltiplicazione (rappresentata dall'esplosione registrata negli anni ottanta in base alla quale nel mondo sono stati installati 120 milioni di personal computer) non ha più questo ritmo.

Un'altra domanda ha riguardato le alleanze. Direi che prima di pensare alle alleanze bisogna essere forti al proprio interno, altrimenti si realizzano vendite, che è cosa diversa. Si fa quello che la ICL ha fatto con i giapponesi della Fujitsu, cioè ha venduto. Noi cerchiamo di essere tra coloro i quali possono stringere alleanze.

LUCIANO RIGHI. Volevo sapere se nei vostri progetti vi sono in vista alleanze.

CARLO DE BENEDETTI, *Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea*. Non ci sono in vista, anche se rientrano sicuramente nella nostra strategia, come è stato nel passato. Alcune sono in atto per settori, valga l'esempio dell'alleanza con la Canon per le copiatrici; presto ne annunceremo un'altra con un'industria giapponese per un comparto verticale di nuovi prodotti, della quale non posso ancora parlare. Abbiamo una serie di alleanze che intendiamo avviare per settore.

Se si riferisce ad un'alleanza globale sull'azienda, mi permetto di riproporre il ragionamento svolto prima per un suo collega e cioè che occorre allearsi da sani, ma non è un argomento all'ordine del giorno.

Sulla legge n. 317 non sono capace di rispondere e le chiedo scusa.

L'onorevole Minucci sostiene che l'industria informatica ha risentito maggiormente della mancanza di una politica industriale. È sicuramente così. Onorevole Minucci, non esiste una politica industriale, non è vero che ve n'è poca.

ADALBERTO MINUCCI. Mi attribuisce un diminutivo che non ho utilizzato.

CARLO DE BENEDETTI, *Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea*. Le chiedo scusa, la mia era allora solo una conferma di quanto lei ha detto. So che in altri casi viene usato il termine industria trasversale, ma questa lo è proprio, poiché attraversa tutti i settori economici del paese. Certamente, Olivetti paga un prezzo più caro di altre imprese o settori, perché se c'è un'industria al mondo che richiede una politica industriale, è proprio quella informatica. Mi ha anche chiesto perché sia intervenuto personalmente nella gestione della Olivetti: è una questione di responsabilità. Ritengo che quando le cose sono difficili – e lo sono, certamente – ci si debba assumere le proprie responsabilità (anche se costa fatica, le assicuro) correndo il rischio (non mi riferisco a quello patrimoniale, che già esiste) di un insuccesso. Potevo scegliere la strada di lasciare andare avanti un *management* (peraltro capace), che è però meno incisivo nel momento in cui si naviga in mari altamente tempestosi come si dimostrano quelli attuali, non solo italiani.

Credo sia mio dovere stare in prima linea (scusate il termine un po' militare) o, comunque, tutto il giorno in azienda, assumendo il comando diretto. Ritengo che ciò serva a dare convinzione alla gente che lavora in azienda, che rappresenta una delle condizioni fondamentali del successo. Una delle cose che mi compensa delle lunghissime giornate molto pesanti che passo a Ivrea (ho lasciato la conduzione operativa nel 1984 e non pensavo di tornare a riprenderla, così come avevo fatto nel 1978, anche perché ho tredici anni di più) è la risposta che proviene sia dal *management*, sia dalle persone semplici che lavorano in azienda, che hanno accolto (come forse saprà) con molto favore il mio impegno. Sono personalmente convinto che ce la faremo; sarà dura, perché dovremo fare la traversata del deserto e mi sono anch'io attrezzato come gli altri con sandali sottili, ma sono sicuro che ce la faremo.

Parlando dei prepensionamenti, mi fornisce l'occasione per ripetere quanto

ho già detto al dottor Trentin nel corso di un dibattito alla Bocconi qualche giorno fa. I prepensionamenti sono stati visti come un favore che il Governo ha fatto all'industria italiana e all'Olivetti in particolare. Naturalmente, ognuno è libero di giudicare le cose come meglio crede, mi permetto solo di dire che l'anno prossimo non potremmo più accedere ad una eventuale richiesta sindacale in proposito, perché i prepensionamenti costano troppo e non abbiamo più denaro per poterceli permettere.

L'onorevole Rojch ha rilevato una visione ottimistica nell'ambito della relazione. Senz'altro, è questa la vitalità straordinaria, caratteristica del nostro mestiere e del mercato. L'informatica è un campo del futuro e non un mestiere finito. Nella nostra vita avremo sempre più informatica e sempre maggior bisogno di dati. Si tratta di un'industria straordinaria che sta attraversando, semplicemente, una fase che può essere sintetizzata con un esempio. All'inizio di quest'anno, a Taiwan, vi erano duecento fabbricanti di personal computer; le statistiche della fine di ottobre riportavano che ne erano « morti » 90 (a Taiwan, dunque con il costo del lavoro di quel luogo). Questo processo sta maturando, ma è parte di un'industria in colossale sviluppo; se così non fosse, infatti, non si capirebbe perché sarebbero nate 200 aziende nella sola Taiwan nel corso del 1991. È un processo con tassi di moria elevati, fatto che, peraltro, mi pare anche opportuno.

In merito alla ristrutturazione, chiedo scusa, ma per rispetto verso le organizzazioni sindacali desidero affrontare le discussioni a tale riguardo (con riferimento sia alle misure, sia alle quantità) in quella sede. Se mi si chiede quali saranno i costi posso rispondere che saranno elevati sul piano morale e dell'occupazione. Fare scelte del genere non fa piacere a nessuno, mi creda, ma si tratta di cose che, se necessarie, bisogna avere il coraggio di fare. Bisogna pensare a chi rimane e non ad affondare tutti insieme. I costi, pertanto, sono innanzitutto morali e anche materiali. Un dato che apparirà nel nostro bilancio 1991 indica che Oli-

vetti ha speso quest'anno 180 miliardi per mandare via personale, tra prepensionamenti ed incentivazioni all'uscita. L'anno prossimo non li spenderemo perché non possiamo farlo ed è per questo che ho detto che non accetteremo i prepensionamenti.

Mi ha anche chiesto perché la politica commerciale dell'Olivetti non abbia sfondato nei confronti della pubblica amministrazione. È una domanda maliziosa alla quale mi consentirà di non rispondere.

L'onorevole Bianchini ha chiesto cosa pensiamo di fare per mantenere questa velocità di innovazione dei prodotti. Rispondendo sinceramente: facendo un po' meglio quello che abbiamo fatto finora, ma sostanzialmente facendo le stesse cose. Lascierò agli atti della Commissione uno studio del Gartner Group (si tratta di un'azienda americana) del 20 novembre scorso intitolato *The european industry scenario*, in cui si dice che l'Olivetti ha la migliore offerta nell'ambito delle nuove tecnologie, mettendoci davanti a IBM.

Per quanto riguarda la possibilità di muoversi verso Singapore, vi abbiamo aperto una fabbrica nel 1980 (circa 1000 persone lavorano a Singapore); siamo molto soddisfatti dell'operazione e pensiamo di fare evolvere i prodotti verso le aree di costo mondiale compatibili con i prezzi con cui vendiamo nel mondo. Per esempio, ricordo quando a Pozzuoli (arrivo così alla zona geografica del presidente) producevamo le macchine da scrivere meccaniche. Ero già in Olivetti e osservai come fosse una cosa folle produrre lì macchine da scrivere: proposi così di trasferire la produzione in Brasile. All'interno dell'Olivetti mi dettero del matto (il che è anche probabile), ma da allora la produzione è stata trasferita e siamo diventati il primo produttore mondiale (anche se di un prodotto in decrescita). Se avessimo tenuto lo stabilimento a Pozzuoli non produrremmo più macchine da scrivere, com'è accaduto per la Triumph-Adler e per l'Olimpia; infatti, vi sono prodotti che non possono essere più fabbricati ai costi non solo italiani, ma anche europei.

Mi è stato anche chiesto come si può cambiare il peso della domanda pubblica. Vi è un documento del ministro Gaspari in proposito che potremmo lasciare alla Commissione.

**PRESIDENTE.** Mi pare un po' un'esagerazione...

**CARLO DE BENEDETTI, Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea.** Ognuno deve giustificare il proprio stipendio!

Risponderò adesso alle domande rivoltemi dal presidente con il rispetto e la simpatia che gli è dovuta. Il passaggio all'informatica dell'Olivetti è recente, essendo avvenuto con successo negli ultimi tredici anni. Ha rilevato la mancanza di alternativa per l'Olivetti ....

**PRESIDENTE.** Il passaggio avvenne con grande decisione. Ricordo che in quel periodo ci descrisse i contenuti della sfida e la prospettiva: l'alternativa era vincere o perdere. In questa circostanza non si avverte ...

**CARLO DE BENEDETTI, Presidente della Ing. C. Olivetti & C. SPA Ivrea** Il discorso è molto differente.

Il mio entusiasmo e la mia dedizione sono assolutamente identici a quelli di allora. Sono però cambiate le condizioni.

Allora, io le parlavo di un'azienda in crisi, l'Olivetti, che doveva trasformarsi in azienda produttrice di informatica, cioè entrare in un settore che aveva un andamento ottimo: la IBM guadagnava quello che voleva, la Apple aveva utili incredibili. Oggi lo scenario è totalmente diverso ed il compito che mi sta davanti è estremamente più difficile. Allora la crisi era aziendale, in un settore con prospettive eccezionali; oggi le prospettive sono pessime e l'azienda ne soffre. Questo scenario è esattamente l'altra faccia della medaglia.

Signor presidente, se lei percepisce nelle mie parole minor entusiasmo sbagliato; è lo stesso, anche se gli anni sono un po' di più. Se lei mi dice che la

situazione è diversa, non posso che darle ragione.

Non voglio commentare quello che dicono alla Finsiel. Desidero però far presente che non era assolutamente nostra intenzione « occuparla »; volevamo soltanto comprarla. La richiesta di acquistare è legittima, così come è legittimo rispondere che non si vuole vendere: non facciamo tanta filosofia, non cominciamo a parlare di pubblico e privato.

Per quanto riguarda Pozzuoli e Marcianise, come non ho risposto in altra occasione, mi sia consentito di non rispondere adesso.

Al termine del suo intervento, signor presidente, lei ha detto di volermi porre una domanda che poteva sembrare una fucilata. Di queste ne ho prese tante, a volte giuste a volte ingiuste, figurarsi se mi posso preoccupare! Comunque, per quanto riguarda la Cap Gemini, essendo l'Olivetti una realtà tecnologica e di mercato molto importante, sarebbe ben strano che l'azienda non colloquiasse con tutti. È per questo che la Cap « parla » con l'Olivetti.

Ringrazio la Commissione per avermi invitato all'audizione odierna.

**PRESIDENTE.** Siamo noi a ringraziarvi nuovamente.

#### **Audizione dei rappresentanti della IBM SEMEA.**

**PRESIDENTE.** L'ordine del giorno reca l'audizione del dottor Lucio Stanca, direttore generale e amministratore delegato dell'IBM SEMEA, che è accompagnato dal signor Piergiorgio Gallo, vice direttore generale per le operazioni tecniche, dall'ingegner Vincenzo Bianchini, direttore per le relazioni esterne, dall'ingegner Romano Bertolini, direttore commerciale per il settore pubblico.

A causa di concomitanti votazioni in Assemblea, il tempo a disposizione per tale audizione è estremamente limitato. Pertanto, possiamo procedere nel corso della seduta odierna all'esposizione dei

nostri ospiti, rinviando ad altra data il momento in cui i commissari potranno porre domande e quindi ottenere i chiarimenti richiesti.

LUCIO STANCA, *Direttore generale e amministratore delegato della IBM SEMEA*. Sono lieto di poter offrire il contributo dell'IBM all'indagine conoscitiva sulla domanda pubblica e la situazione industriale nel settore dell'industria informatica. Questa iniziativa è un importante segnale dell'attenzione del Parlamento nei confronti dell'industria informatica e desidero ringraziare il presidente Viscardi e gli onorevoli membri della Commissione per averla promossa.

Il settore dell'informatica sta attraversando un momento difficile: in un mercato in cui esiste una fortissima competitività, la congiuntura economica negativa sta producendo effetti particolarmente forti. Nel mio intervento mi propongo di analizzare l'insieme di questi fattori, che rendono necessaria per tutta l'industria informatica una profonda riorganizzazione dei processi produttivi e distributivi. In particolare intendo presentare le attività dell'IBM in Italia ed in Europa; delineare lo scenario dell'industria informatica nel contesto nazionale ed internazionale e descrivere come l'IBM affronta il mercato che cambia nonché identificare il possibile ruolo della domanda pubblica nei confronti dell'industria informatica.

L'IBM è presente in Italia dal 1927, ed è oggi una delle più importanti realtà economiche nazionali, sia per volume di affari, sia per il contributo tecnologico ed occupazionale che porta al paese. Fra le società italiane, in base ai risultati del 1990, occupiamo il sesto posto per fatturato (7.595 miliardi) ed il terzo per utile netto (415 miliardi). Siamo uno dei maggiori contribuenti del paese e tra i maggiori esportatori di tecnologie avanzate.

Lo scorso anno, infatti, i nostri stabilimenti italiani hanno esportato in cento paesi prodotti per un valore di circa 3 mila miliardi di lire. L'IBM ha in Italia 14 mila dipendenti, 80 per cento dei quali sono diplomati o laureati. Altre 16

mila persone sono impiegate nell'indotto manifatturiero, in una rete di più di cento alleanze, tra *joint ventures*, consorzi e società partecipate, e di più di 800 tra agenti e concessionari. Siamo, insomma, una realtà industriale che coinvolge oltre 30 mila persone.

Dal 1990, inoltre, con la creazione della IBM Semea, abbiamo trasferito in Italia anche la responsabilità e la direzione delle attività IBM in 40 paesi dell'area mediterranea, del Medio Oriente e dell'Africa: un'area che occupa complessivamente più di 2.500 persone.

Questa scelta ha aperto una grande opportunità per l'Italia, quella di diventare « ponte di tecnologia » verso un'area di oltre un miliardo di persone.

Come ho accennato, abbiamo in Italia una significativa presenza produttiva, articolata in tre stabilimenti: due per l'*hardware*; uno a Vimercate (in provincia di Milano), dove da 25 anni siamo impegnati sul fronte più avanzato delle tecnologie di base e dove produciamo per l'intero fabbisogno europeo; il secondo a Santa Palomba (in provincia di Roma), dove da dieci anni fabbrichiamo sistemi intermedi anch'essi destinati a tutta l'area europea; ed un laboratorio di sviluppo di *software* per telecomunicazioni — inaugurato a Roma lo scorso settembre — che conta circa 600 addetti, con una altissima percentuale di diplomati e laureati, e sviluppa prodotti *software* per il mercato mondiale.

Svolgiamo inoltre ricerca su tematiche di avanguardia, per esempio l'elaborazione della voce, il calcolo numerico intensivo, e la tecnologia della lingua italiana, in tre centri, situati a Roma, Pisa e Milano. Nello spirito di fornire un ulteriore contributo allo sviluppo del paese, la nostra presenza nel sud, già forte di 1.500 persone, si sta ulteriormente potenziando sulla base di un contratto di programma stipulato con il ministro per il Mezzogiorno. Il risultato sarà un insieme di centri informatici per lo sviluppo del *software* e per la ricerca, situati in Campania, Puglia, Calabria e Sardegna, che occuperanno a regime circa 300 persone.

Siamo dunque un'azienda fortemente radicata in Italia, ma anche in Europa, dove siamo presenti da 75 anni.

Il nostro impegno nel continente è testimoniato da circa 100 mila dipendenti, da 6.000 *partner* commerciali e soprattutto da più di un milione e mezzo di clienti.

Il ruolo che la IBM ha in Europa è stato anche riconosciuto dal presidente della Commissione CEE, Jacques Delors, il quale ha affermato recentemente che la IBM può essere considerata a tutti gli effetti un'azienda europea.

Vorrei darvi solo alcuni elementi che convalidano questa affermazione: produciamo in Europa il 90 per cento dei prodotti che il mercato europeo assorbe, le componenti (cioè il valore aggiunto) sono per il 70 per cento di provenienza europea. Nessun'altra azienda operante in Europa, a quanto ci risulta, raggiunge queste percentuali.

Com'è probabilmente a vostra conoscenza l'azionariato IBM è molto diffuso non solo negli USA, ma anche in Europa, dove siamo quotati in borsa in Inghilterra, Germania, Francia, Belgio, Svizzera, Austria e Olanda e ci auguriamo prossimamente anche in Italia.

Il presidente della IBM Europa - e di questo siamo particolarmente orgogliosi - è un italiano: Renato Rivero.

Significativo è poi il contributo della IBM alla ricerca europea nel campo delle tecnologie informatiche; vorrei citare solo due esempi, in primo luogo i ricercatori del laboratorio IBM di Zurigo hanno vinto per due anni consecutivi (il 1986 e il 1987) il premio Nobel per la fisica, per il contributo dato nel campo della microscopia elettronica e della superconduttività; in secondo luogo, partecipiamo al JESSI, *Joint European Submicron Semiconductor Initiative*, il progetto comunitario di sviluppo tecnologico nel campo dei semiconduttori, al quale porteremo il contributo delle nostre competenze e, come IBM, rappresentiamo il punto di raccordo tra JESSI e Sematech, l'analogo consorzio americano.

Vorrei ora svolgere alcune considerazioni sullo scenario in cui operiamo.

Il mercato dell'informatica sta attraversando una fase di profonda ristrutturazione alla quale si aggiungono i pesanti riflessi della congiuntura economica negativa. Dopo anni di sviluppo sostenuto e costante, infatti, assistiamo ad una caduta della domanda determinata dalla crisi che l'economia sta vivendo a livello mondiale. L'Europa, in generale, è in una situazione di « stallo » degli investimenti ed in alcuni paesi i tassi hanno addirittura assunto valori negativi: primo fra tutti il Regno Unito, con meno 10 per cento.

Ciò non basta a spiegare quello che sta succedendo. È necessario analizzare a fondo anche i problemi di natura strutturale.

Il primo di questi è l'alto grado di internazionalizzazione che il settore ha raggiunto. Credo che nessun altro comparto abbia livelli di competitività paragonabili al nostro. L'esplosione della grande competizione mondiale ha trasformato un settore « chiuso », dove operavano pochi grandi concorrenti, in un mercato in cui competono oltre 50 mila imprese.

Vi è stata poi, negli ultimi anni, un'evoluzione senza precedenti delle tecnologie informatiche, con una crescita che non conosce limiti nella miniaturizzazione, nella potenza e nella capacità dei componenti. In dieci anni, la capacità di un *chip* di memoria, per esempio, è aumentata di 250 volte, mentre il suo prezzo per unità di informazione *bit* è diminuito di 25 volte. Questo, mentre ha creato i presupposti per l'espansione dell'industria informatica, ha generato una serie di problemi: innanzitutto, per restare al passo con un'evoluzione così rapida occorrono sempre maggiori investimenti in ricerca e sviluppo, mentre parallelamente si assiste ad una progressiva riduzione del ciclo di vita dei prodotti; nonostante l'espansione dell'utenza, la grande disponibilità di queste tecnologie ha generato una sovracapacità produttiva. In questo scenario di concorrenza senza

frontiere la congiuntura economica ha provocato una drastica caduta dei prezzi.

Contemporaneamente, anche la domanda sta cambiando: è una domanda di soluzioni, che richiede sistemi, architetture, piattaforme applicative, *software* e servizi informatici e di telecomunicazioni.

Ciò induce ad una riflessione aggiuntiva, ossia che il mercato dell'informatica oggi si compone di una serie di segmenti distinti che si possono raggruppare in grandi aree: *hardware*, *software* di base, applicazioni e servizi. Quel che lo rende assai più complesso, rispetto al passato, è che ciascuna di queste aree ha ritmi di crescita propri e regole di comportamento diverse.

L'*hardware* rimane il motore propulsore dello sviluppo dell'industria: senza sviluppo dell'*hardware* non c'è progresso dell'industria informatica. Nell'area del *software* si assiste ad una sempre maggiore integrazione ed interconnessione del *software* di base, cioè sistemi operativi, sistemi di gestione dei grandi archivi, sistemi di interconnessione e comunicazione con la tecnologia *hardware*. Ma anche nelle nuove frontiere applicative (immagine, voce, multimedialità) c'è una forte interdipendenza tra applicazione e tecnologia.

Nel settore dei servizi e del *software* applicativo, infine, sono determinanti la competenza, la credibilità, la professionalità, l'esperienza delle persone e la conoscenza dello specifico campo applicativo.

Da questo scenario si possono in sostanza trarre alcune conclusioni. Innanzitutto la tecnologia continua ad essere un valore essenziale sul quale, a nostro parere, occorre investire: solo un'approfondita conoscenza dei singoli aspetti della tecnologia consente di realizzare soluzioni efficaci per l'utente.

Inoltre, il livello degli investimenti, lo sviluppo tecnologico, la riduzione dei prezzi e del ciclo di sviluppo e di vita dei prodotti determinano la necessità per le aziende di aprirsi e di cooperare, oltre che di ottimizzare le risorse.

La cooperazione è indispensabile per suddividere il peso degli investimenti e

per arricchire le rispettive competenze nella fase precompetitiva.

La cooperazione delle risorse, come ho già detto, è necessaria per migliorare la propria competitività sul mercato internazionale.

Solo a queste condizioni è possibile rimanere presenti anche come realtà produttiva nazionale. È questo è valido, naturalmente, anche per IBM in Italia.

Sulla base di queste considerazioni, vorrei illustrarvi brevemente come la IBM sta affrontando questo momento.

Le linee direttrici entro le quali ci stiamo muovendo sono in sintesi: un forte impegno nella ricerca e nello sviluppo; un costante aggiornamento dei prodotti; una decisa strategia di alleanze; un coerente adeguamento delle strutture e delle risorse umane alle mutate esigenze.

Ricerca e sviluppo rimangono per la IBM un investimento strategico, che si concretizza in una continua innovazione della nostra offerta.

Per esempio, nell'arco degli ultimi dodici mesi la nostra linea di prodotti *hardware* e in parte *software* è stata completamente aggiornata. Con i suoi nuovi prodotti la IBM ribadisce la sua strategia di fornitore di soluzioni per l'azienda informativamente « aperta ».

L'apertura dei sistemi è ormai un'esigenza del mercato, che vuole macchine ed applicazioni in grado di comunicare e di interoperare.

In questo contesto si inquadra la politica IBM nel campo delle alleanze: una politica di piena disponibilità a stringere accordi sul piano nazionale ed europeo, nel campo della ricerca, dello sviluppo e della produzione, sia dell'*hardware*, sia del *software*.

Deve essere salvaguardato, però, un principio fondamentale: che sul mercato sia garantita piena e libera concorrenzialità, nel rispetto delle esigenze dell'utente.

Questa strategia delle reti di alleanze, imposta dalla natura trasversale della tecnologia e dalla dimensione globale del mercato, supera di fatto qualunque concetto di polo.

Nell'ottica della massima competitività, la IBM ha anche intrapreso una serie di iniziative tese a snellire la propria organizzazione.

È di questi giorni la notizia che sono in corso modifiche organizzative che porteranno alla formazione di una nuova struttura IBM, costituita da un insieme di società indipendenti e di divisioni autonome, ognuna responsabile dello sviluppo degli affari e della redditività nella propria area di competenza. Si tratta di cambiamenti che hanno come obiettivo una maggiore flessibilità nelle decisioni di investimento, di scelta dei canali di distribuzione, di alleanze, che si tradurranno in un più alto livello di qualità per i clienti.

Vorrei ora affrontare il tema della domanda pubblica di informatica e del suo ruolo nel contesto sin qui delineato.

La pubblica amministrazione costituisce senza dubbio un fattore essenziale per lo sviluppo dell'intero sistema economico nazionale, che ha bisogno di servizi e di infrastrutture efficienti. In questo contesto, le tecnologie, soprattutto quelle informatiche, rivestono una particolare importanza.

La IBM ha sempre creduto nel ruolo trainante della pubblica amministrazione e vi ha sempre investito. È per questo che oltre 1.500 nostri specialisti sono impegnati nello studio di soluzioni complete che rispondano in modo specifico alle esigenze del settore.

La domanda pubblica di informatica, però, non può essere intesa solo come informatizzazione della pubblica amministrazione. In realtà, sono da considerare almeno altri due aspetti: il sistema formativo nazionale e l'incentivazione della ricerca e sviluppo nelle fase precompetitive.

Vorrei soffermarmi per ora sull'informatizzazione della pubblica amministrazione. A questo proposito, va detto innanzitutto che, in confronto alla situazione di altre nazioni, il valore del « consumo pubblico » di tecnologia del nostro paese mostra ancora notevoli spazi di crescita.

In Italia, nel 1990, la spesa pubblica complessiva di informatica, secondo i dati forniti dal dipartimento della funzione pubblica, ha rappresentato il 14 per cento (3.195 miliardi di lire) della spesa nazionale di informatica e lo 0,57 per cento del totale della spesa statale di beni e servizi.

Per fare un raffronto, la spesa di informatica della pubblica amministrazione francese e inglese è circa il 20 per cento della spesa nazionale di informatica complessiva, e negli Stati Uniti raggiunge il 29 per cento del totale. Oggi questo ritardo in termini di investimenti e l'utilizzo talvolta non ottimale dei sistemi ostacolano il miglioramento della qualità dei servizi pubblici. Il primo passo da compiere in questa direzione, a mio avviso, è quello di valorizzare il patrimonio di risorse ed esperienze già disponibili. In Italia esistono esempi d'informatizzazione pubblica all'avanguardia anche a livello internazionale.

Sono stati realizzati, infatti, progetti complessi di informatizzazione diffusa sul territorio nazionale, impiegando risorse interne altamente qualificate, guidate da una dirigenza pubblica fortemente motivata.

Sul fronte organizzativo, il settore pubblico deve quindi individuare aree d'intervento nelle quali realizzare progetti specifici, da affidare alla propria dirigenza, qualificata e responsabilizzata.

Il concetto alla base di queste considerazioni è che l'obiettivo della spesa pubblica di informatica deve essere la competitività globale del paese e non la risoluzione di specifici e particolari problemi congiunturali del settore. E questo nell'interesse dello stesso settore e del cittadino-contribuente che rappresenta l'utente finale del servizio. È dunque necessario investire di più in informatica, ma anche mirare al superamento degli ostacoli organizzativi e giuridici che inibiscono la diffusione dell'informatica nella pubblica amministrazione. Penso in particolare a due aspetti: lo sviluppo della preparazione informatica dei dipendenti pubblici

e l'adeguamento della legislazione italiana nel settore informatico.

Per contribuire alla soluzione del primo problema, abbiamo creato a Roma l'Istituto di informatica per il settore pubblico che dal 1986, data della sua fondazione, ha organizzato corsi gratuiti di formazione per un totale di 32 mila giornate di partecipazione, e ha coinvolto più di 13 mila dirigenti pubblici. Questa esperienza ci può consentire di collaborare con la pubblica amministrazione per studiare e realizzare programmi validi ed articolati di formazione dei dipendenti pubblici.

Per quanto riguarda il secondo punto sono da segnalare alcuni importanti aspetti che esigono una regolamentazione quali, ad esempio, la validità giuridica dei documenti computerizzati, la tutela del *software* come prodotto dell'ingegno e valore di un nuovo tipo di industria, l'uso dell'informatica in azienda.

Riprendo ora gli altri due aspetti della domanda pubblica ai quali ho accennato: il sistema educativo nazionale e l'incentivazione della ricerca e sviluppo nelle fasi precompetitive.

Per quanto riguarda il primo punto, ritengo che l'Italia debba investire di più nel proprio sistema scolastico e, soprattutto, nell'aggiornamento delle strutture e dei metodi di insegnamento. Ma nelle nostre scuole, oggi, per otto milioni di studenti esistono poco più di 90 mila personal computer. Questo rapporto va decisamente migliorato. E soprattutto, va riconosciuto il ruolo del computer nella didattica, quale strumento educativo indispensabile.

Nel campo degli incentivi alla ricerca precompetitiva, la pubblica amministrazione può senz'altro assumere un importante ruolo catalizzatore e propositivo.

Si potrebbe pensare ad interventi per avviare un programma articolato di ricerca che porti su base nazionale, nelle fasi precompetitive, ad una cooperazione

simile a quella del JESSI Italia, al quale già partecipiamo attivamente, o di altri programmi europei, oppure a progetti di formazione volti ad accrescere la professionalità e le competenze della pubblica amministrazione.

Per concludere, vorrei ribadire che la domanda pubblica di informatica può rappresentare un sano ed efficace strumento di incentivazione allo sviluppo delle imprese informatiche, a condizione che vengano salvaguardate le regole della libera concorrenza tra imprese, nel settore pubblico come in quello privato e che si eviti di creare corsie preferenziali attraverso le quali canalizzare la domanda pubblica a favore di uno o più fornitori.

Trasparenza, rispetto delle regole del mercato, spinta all'innovazione ed alla ricerca, nello spirito di una sempre maggiore qualità al servizio degli utenti, sono i principi che guidano l'attività dell'IBM: una società italiana, fortemente radicata nel paese da più di settanta anni, nel corso dei quali ha contribuito con la propria tecnologia e le proprie competenze allo sviluppo nazionale.

Ma è anche, IBM SEMEA, una società di dimensione internazionale, disponibile a sviluppare sinergie e avviare cooperazioni per rimanere competitiva e all'avanguardia in Europa.

Desideriamo continuare ad operare seguendo questi principi mantenendo la nostra fiducia nel paese. Mi auguro che il contesto economico e le condizioni del mercato ce lo consentano.

**PRESIDENTE.** Ringrazio i rappresentanti della IBM SEMEA per essere intervenuti all'audizione odierna. Come ho già ricordato, a causa di concomitanti impegni dell'Assemblea siamo costretti ad interrompere il nostro incontro.

Il seguito dell'audizione è pertanto rinviato ad altra data.

**La seduta termina alle 16,15.**