

Una città con un futuro che sembra tutto da reinventare

Mentre i torinesi doc sembrano affrontare il problema con apparente distacco, il popolo di Mirafiori composto quasi interamente da immigrati meridionali che qui hanno piantato da tempo le loro radici, seguono l'evolversi della crisi esplosa nel mondo dell'auto con sempre maggiore apprensione. Anche l'indotto teme ripercussioni negative.

Torino

I torinesi doc, quelli che vivono qui da generazioni e quelli "adottati", arrivati a frotte in questa città dai più lontani paesi del Mezzogiorno quando la Fiat diventò il simbolo e la bandiera del nostro boom economico, sono entrambi sotto choc. Ma come è possibile, si chiedono, che un colosso come la Fiat, gestito da grandi manager, cuore pulsante del mondo industriale, abbia potuto, e in così pochi anni, ricoprirsi di così tanti debiti, un buco addirittura di 12 mila miliardi tirato fuori all'improvviso da un palazzo che, fino ad ieri, sembrava perfetto, regolato e funzionante come un orologio svizzero? Certo che è un trauma vero e, difatti, da alcuni mesi, nei ristretti circoli della borghesia torinese come nei quartieri periferici dove vivono le vecchie e nuove generazioni di emigrati non si discute proprio d'altro. Perché Torino e Fiat sono diventati, negli anni, un corpo unico, due facce dell'unica vera moneta dell'economia non solo della città ma anche di gran parte della provincia che le gira intorno, un puzzle di interessi e di relazioni che gli anni hanno fortemente cementato. E a nulla serve che la Stampa, l'unico quotidiano di informazione che ha messo profonde radici in tutta la regione, cerchi di gettare ogni giorno acqua sul fuoco stemperando, attutendo tutti i boatos che sulla crisi di Mirafiori arrivano dagli altri mass media. Dice un dirigente sindacale trasferitosi da Genova a Torino quando, alla fine degli anni settanta, cominciò, pezzo per pezzo, lo smantellamento dei poli industriali (Iri, Ansaldo, Finmeccanica) operanti nel capoluogo ligure: "da un anno all'altro, assistemmo alla silenziosa chiusura o al trasloco in altri luoghi di tutti i più importanti centri di potere e un bel giorno Genova diventò una città svuotata con scrivanie deserte,

Un buco di 12 mila miliardi

telefoni che non squillavano più, armatori che fuggivano a Montecarlo, migliaia di operai e di funzionari costretti anzi tempo a prendere la via del pensionamento. Io ovviamente mi auguro che una simile tragedia non abbia a ripetersi ora a Torino, anche se non ho ancora capito come, con quali strategie, attraverso quali iniziative si possa alla fine evitare il peggio perché la prima cosa che la General Motors farà, se davvero subentrerà alla Fiat nella proprietà, sarà quella di scegliere prima di tutto luoghi di produzione più congeniali alle sue strategie e che consentano minori costi. E così emblemi come Mirafiori rischiano di finire nelle bacheche del Museo dell'automobile". Ma non tutti ovviamente sono così pessimisti. "Intorno alla Fiat, dice il proprietario di una delle 2500 aziende che oggi, in Piemonte, realizzano componenti per l'auto, vive oggi un indotto capace di produrre non solo a prezzi competitivi ma di garantire tecnologie e professionalità di prim'ordine tanto è vero che abbiamo clienti ormai sparsi in tutto il mondo. Ed è quindi assai probabile che, anche nell'ipotesi, che per altro mi sembra ancora lontana, di un arrivo della General Motors, questo indotto o comunque gran parte di esso possa continuare ad operare sviluppando anche le sue possibilità di produzione". Mentre i torinesi doc, diventati, in città, ormai una minoranza, seguono questo dibattito con l'occhio distaccato di chi non è abituato - perché questo fa parte del loro secolare Dna - a farsi mai schiacciare dalle emozioni, gli altri, gli "adottati", quelli che, sulle radici Fiat, hanno costruito nel tempo tutto il loro sia pur relativo benessere economico, vivono momenti di grande apprensione. E

-19% di vendite nei primi 5 mesi del 2002

l'interrogativo è uno solo: che fine faranno le migliaia di operai che per anni hanno lavorato sotto quel tetto? Si dirà forse loro: qui, per voi, non c'è più posto, andate altrove? Ma altrove dove e per fare che cosa? Per questo insistiamo perché la Fiat, insieme con il piano di risanamento finanziario avviato con il concorso del sistema bancario, metta finalmente mano ad un vero e proprio piano industriale che, per produrre risultati diversi da quelli conseguiti fino ad oggi, non potrà che essere sostanzialmente innovativo". E qual è la risposta della Fiat a questi interrogativi che, nelle assemblee che si svolgono, nelle fabbriche a getto continuo, sono ormai sulla bocca di tutti? "Senza un piano di risanamento finanziario sarebbe stato assai difficile uscire da questa situazione, ma ora, dicono alla Fiat, questo piano c'è, ha la necessaria compostità, prevede scadenze e chiari obiettivi da realizzare. Il peggio quindi è passato. Si tratta ora di lavorare per accelerare i tempi di un recupero che permetta di riguadagnare, attraverso il riposizionamento della macchina organizzativa e il lancio di più appetibili modelli, quell'area di mercato che oggi, anche a causa di una situazione internazionale difficile, sembra esserci, in parte, sfuggita al nostro controllo". Per poi passare o no il testimone alla General Motors? Nessuno è in grado di fare, per il momento, previsioni di una certa attendibilità. Per tre motivi di fondo. Il primo. Non si sa se e in quanto tempo l'industria torinese riuscirà a bloccare l'emorragia di vendite di questi primi cinque mesi del 2002, un -19% che va molto al di là del trend negativo che altre case automobilistiche hanno registrato nello stesso periodo dell'anno. Tutti si augurano ovviamente che possa avvenire una sostanziale inversione di tendenza nella seconda metà di que-

st'anno ma ancora non è chiaro come, con quali leve promozionali e con quali nuovi e più appetibili modelli, si possa conseguire, in un arco di tempo così ristretto, questo obiettivo. Anche perché le regole del mercato insegnano che riconquistare fette di mercato che si sono perse non è affatto facile. Il secondo. E' evidente che il sistema bancario conta al recupero del credito di quei circa 3 miliardi di euro concessi all'industria torinese - 6 mila miliardi di lire, la metà del debito accumulato dalla Fiat - in tempi ragionevolmente stretti e ciò sarà possibile solo se l'azienda dell'Avvocato saprà, da un lato, ridurre fortemente i costi e ciò non potrà non dar luogo ad un piano di dismissioni e di ristrutturazioni di largo

respiro e, dall'altro, recuperare spazi di mercato. E quante e quali potranno essere queste dismissioni ancora nessuno lo sa. Il terzo. E' vero che il mercato internazionale comincia a dare segnali di recupero, dopo la vera e propria batosta subita a seguito degli avvenimenti dell'11 settembre, ma è altrettanto vero che, sui mercati, la concorrenza anche in questo settore si è oltremodo intensificata e non c'è casa automobilistica disposta a fare favori a nessuno. Quindi il palpabile clima di incertezza che oggi si vive nella realtà torinese appare più che giustificato. Tutti vorrebbero poter richiudere l'ombrello e rivedere il sole, ma, fino ad ora, azzardare previsioni del genere sembra proprio impossibile.

Fabio Cortesi

La concorrenza internazionale è agguerrita

LA CRISI DELLA FIAT IN CIFRE

Debiti in milioni di € al 31/12/2001

	entro l'esercizio	oltre l'esercizio	di cui oltre 5 anni
Obbligazioni	2.118	11.290	3.798
Debiti verso Banche	7.701	5.910	465
Debiti verso altri finanziatori	1.172	466	116
Acconti	3.978	4.078	-
Debiti verso i fornitori	12.112	250	1
Debiti rappresentati da titoli di credito	3.296	626	37
Debiti verso imprese controllate	96	-	-
Debiti verso imprese collegate	1.803	-	-
Debiti tributari	1.178	58	2
Debiti verso Istituti di previdenza e di sicurezza sociale	331	2	-
Altri debiti	1.653	261	-
Totale debiti	35.440	22.941	4.419

Vademecum per un negozio sicuro

Come difendersi da racket, usura e piccola criminalità? Il primo passo è conoscere le norme esistenti in materia di sicurezza. In secondo luogo, informarsi sugli ultimi ritrovati delle tecnologie. Terzo, ma non ultimo, utilizzare ogni giorno dei semplici ma efficaci accorgimenti



te ed interpretate nel giusto modo, potrebbero consentire alle strutture commerciali di accrescere, in qualche modo, il loro grado di sicurezza. Con un corredo di altre informazioni divenute ormai indispensabili per l'operatore quali una maggiore conoscenza delle norme di legge che regolano la detenzione e l'uso delle armi per la difesa personale, di quelle dettate dal Codice Penale per quanto riguarda soprattutto furti, rapine ed ogni tipo di violenza e di grassazione (racket e usura in primo luogo) e di tutti gli accorgimenti elettronici che oggi il mercato offre per la sicurezza dell'azienda, strumenti che, già molto diffusi in altri paesi, si sono quasi sempre rivelati un buon anche se non esaustivo deterrente contro ogni forma di criminalità.

"Negozio sicuro", è un piccolo vademecum sulla sicurezza del commerciante che vuole indicare una serie di semplici norme di comportamento che, se segui-

RAPINE	
Le città più sicure:	
Sondrio	0,00
Enna	0,55
Potenza	0,75
Belluno	0,95
Campobasso	1,27
Agrigento	1,29
Le città meno sicure:	
Palermo	145,49
Napoli	140,20
Roma	95,60
Torino	72,64
Bologna	69,42
Milano	59,65

E' Sondrio la città più sicura d'Italia, dal punto di vista delle rapine compiute nel corso dell'ultimo anno, seguita da Enna (0,55), Potenza (0,75) e Belluno (0,95). La palma d'oro della più pericolosa, spetta invece a Palermo con ben 145,49 rapine ogni 100 abitanti. Segue Napoli con 140,20, Roma, con 95,60, Torino (72,64) e Bologna (69,42).

OMICIDI	
Le città meno sicure:	
Reggio Calabria	1,75
Catania	1,27
Siracusa	1,24
Messina	1,19
Vibo Valentia	1,14
Nuoro	1,12
Biella	1,06
Padova	1,05
Roma	1,01
Bologna	0,96

E' Reggio Calabria a conquistare il triste primato di città con maggior numero di omicidi commessi ogni 10 abitanti: ben 1,75. Non rosea neanche la situazione di Catania (1,27), Siracusa (1,24), Messina (1,19) e Vibo Valentia (1,14). Tra le città più sicure, con un'incidenza di omicidi pari a 0, spiccano invece Aosta, Ascoli Piceno, Avellino, Belluno, Benevento, Bergamo, Campobasso, Chieti, Cremona, Cuneo, Ferrara, Frosinone, Gorizia, Grosseto, Imperia, Isernia, La Spezia, L'Aquila, Potenza, Ravenna, Rieti, Siena, Teramo, Terni, Udine, Viterbo.

EXPLOR@: il registratore di cassa entra nell'era di Internet



Netshop, l'innovativo progetto partecipato da Confcommercio, Confesercenti, Monte dei Paschi di Siena, Olivetti Tecnost e MWCR, questi ultimi i maggiori produttori del mercato retail in Italia, sta riscuotendo un crescente interesse. Netshop prevede l'informatizzazione dei negozi italiani attraverso la trasformazione dei registratori di cassa in veri e propri hub che, grazie alla connessione a Internet ed alla capacità elaborativa, aggiungono alla tradizionale offerta di prodotto servizi innovativi destinati al cittadino utente e consumatore e facilitando inoltre lo scambio di informazioni tra il negozio e l'esterno.



L'attuazione del progetto si basa su piattaforme hardware e-cash come Olivetti Explor@, progettato appositamente per il mercato retail. Si tratta di un POS modulare, dotato di accesso ad Internet e touch screen, che garantisce efficienza e flessibilità al punto vendita. Olivetti Explor@ amplia le funzioni del classico registratore di cassa trasformandolo in una vera web machine e introducendo servizi per il cliente ad alto valore aggiunto, tra cui prenotazioni di spettacoli ed eventi, pagamenti rapidi e semplici di bollette e imposte, ricariche telefoniche, gestione di giochi ed altro ancora.

Oltre che per il cittadino, i vantaggi offerti da Olivetti Explor@ sono notevoli anche per i commercianti, che possono ampliare il business e fidelizzare la clientela con uno strumento progettato specificamente per le esigenze del punto di vendita e che aggiunge all'offerta tradizionale i servizi, fonte di redditività rinnovabile priva di rischi di deperimento, obsolescenza o furto e che non implica investimenti anticipati. Attraverso Olivetti Explor@ è poi possibile gestire i rapporti con l'esterno: con i fornitori per il ricevimento on line di preventivi, fatture e listini, con le banche per controllare i propri investimenti, con il commercialista, con le associazioni di categoria per ricevere informazioni in tempo reale, con il fisco per la dichiarazione dei redditi, per controllare in remoto la propria abitazione o, ancora, per vendere in rete e fornire ai clienti preventivi e offerte personalizzate.

Un tipico esempio delle potenzialità del sistema è dato dal servizio Centralia, che assicura al negoziante l'approvvigionamento di alimentari e bevande dei principali marchi internazionali scontati a prezzi scontati, ed una consegna unica ed un'unica fattura di tutto l'ordinato

Tra gli altri servizi previsti da Netshop ed offerti da Olivetti Tecnost segnaliamo poi Defens@: con un investimento contenuto, il negoziante si assicura la protezione di un servizio d'allarme e di videosorveglianza che vanta l'esclusivo collegamento in tempo reale con un server installato presso la sala operativa delle Forze dell'Ordine della propria Provincia.

SCHEDA TECNICA

MODULO BASE

Sistema operativo
Windows XP Embedded / Linux
Possibilità di integrazione con altri sistemi
Windows: '98, ME, NT, 2000, CE

ELA (protocollo Olivetti easy language)
drivers per supportare lo sviluppo di applicazioni SW

CPU National Geode 2200
Memoria fino a 256 MB S-DRAM; 128 K8 SRAM (con mantenimento dati allo spegnimento)
Flash Bios 128 K16, aggiornamento dinamico
Interfaccia IDE: connessione master/slave per:
- Compact Flash interna
- Compact Flash esterna
- Hard Disk

SMART Card Standard ISO 7816 - 1,2, 3, 4
- integrato al modulo video operatore

AUDIO - 16 bit stereo digital full duplex
- compatibile Sound Blaster
- altoparlanti incorporati

INTERFACCE

- Modem integrato (PSTN-V.90)
- LAN (Ethernet 10/100 base-T)
- 2 x USB; 2 x PS/2; 2 x RS 232;
- Parallela bidirezionale
- SVGA (per monitor standard)

VIDEO TFT grafico a colori con touch screen
Dimensioni: 12.1"; risoluzione: 800 x 600
Inclinazione variabile da 0° a 75°
Badge Reader integrato (opzionale)

DISPLAY CLIENTE Numerico LCD, retroilluminato, orientabile (10 caratteri)
Integrato al modulo stampante o al modulo base (opzionale)

TASTIERA modulare, configurabile costituita da:
- 30 tasti retail configurabili a programmabili
- 56 tasti qwerty a scomparsa per internet, e-mail e altre funzioni

MODULO STAMPANTE termico a due stazioni di stampa con tagliatina automatica:
- larghezza carta 56 mm; velocità 18 linee al secondo
- memoria fiscale integrata
- gestione display cliente
- mini console operatore con display numerico 14 cifre

OPZIONI

- espansione PCI (1 slot)
- modulo per: chiave operatore, display cliente e 1 cassetto
- modulo per video DSTN (alternativo al TFT)
- badge reader (integrato al video)
- tastiera retail + qwerty a libro (40+56 tasti)

L'azienda si presenta

Olivetti Tecnost è l'azienda del Gruppo Olivetti che opera nell'ambito dei prodotti per ufficio, delle periferiche per la comunicazione e nel settore dei sistemi informatici specializzati per l'automazione dei servizi e dei giochi, cui affianca innovative soluzioni per Internet e la Domotica. Olivetti Tecnost ha un fatturato di circa 1130 milioni di euro, conta 6 impianti produttivi, 3 poli di Ricerca e Sviluppo e circa 4800 dipendenti nel mondo. L'azienda è attiva nei principali mercati internazionali e, pur essendo prevalentemente focalizzata in Europa e in America Latina, è presente anche negli Stati Uniti, attraverso il marchio Royal. Commercializza i propri prodotti in oltre 70 Paesi tramite reti di concessionari, distributori e catene di mass merchandising. Tecnost Sistemi è la società del Gruppo Olivetti Tecnost che sviluppa e commercializza soluzioni nell'ambito di applicazioni verticali, offrendo prodotti e servizi per una clientela fortemente specializzata. Attingendo anche al patrimonio tecnologico di Olivetti Tecnost (tecnologia ink-jet), Tecnost Sistemi opera su mercati caratterizzati da un elevato grado di automazione - settore bancario, giochi e lotterie, commercio al dettaglio, grande distribuzione, pubblica amministrazione - che richiedono un approccio specifico e un'elevata personalizzazione dei prodotti e dei servizi. Nel settore dei registratori di cassa, l'azienda italiana opera a livello mondiale con i marchi Olivetti, Underwood, Royal e TA. Oltre alla significativa presenza nei principali mercati internazionali, è da segnalare la leadership assoluta nel competitivo mercato Statunitense con il marchio Royal e la leadership storica in Italia con il marchio Olivetti.