

FERROVIE / NAVI, TIR, BANCHE, TELECOMUNICAZIONI, ALTA VELOCITÀ: LA STRATEGIA DELL'AMMINISTRATORE DELEGATO LORENZO NECCI

Che cosa c'è nel treno dei desideri del primo capostazione d'Italia

di ANTONIO MACALUSO

«E ora devo prendere l'aereo». In che senso: vuol comprare l'Alitalia? «Ma no — ride Lorenzo Necci — devo tornare a Roma. Ho mille cose da fare».

Ha i minuti contati l'amministratore delegato delle Ferrovie. L'incontro con il sindaco di Milano, Marco Formentini, è durato più del previsto. E comunque non quanto quello con il presidente dell'Iri Romano Prodi, svoltosi qualche giorno prima a Roma. Avete definito il passaggio della Tirrenia alle Ferrovie? «Guardi, la Tirrenia è interessante solo se ci sono anche dei privati. Si è detto che stiamo per comprarla, ma non intendiamo prendere una società con la quale vogliamo invece studiare utili sinergie. Che poi questa alleanza possa trovare in futuro uno sbocco anche in una partecipazione al capitale o in uno scambio di pacchetti, si vedrà. Ma a patto che nel contesto figurino anche soggetti privati. E che si operi con l'idea di creare un grande soggetto integrato nel settore dei trasporti». Il pensiero corre alla Fintrasporti vagheggiata due anni fa nelle stanze del governo guidato da Giuliano Amato. Ma Necci tiene a precisare che la sua idea, peraltro condivisa da Prodi, è una ristrutturazione sinergica del settore, non un grande contenitore societario nel quale infilare tutto: treni, aerei, navi.

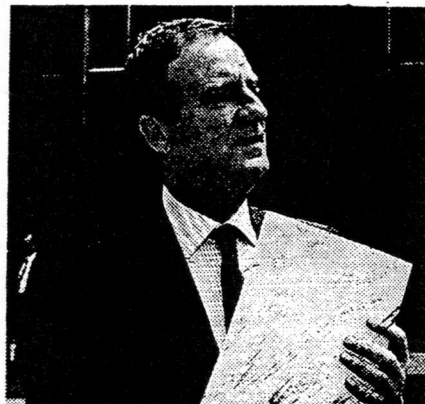
«Il grande salto di qualità al quale stiamo lavorando è il rientro dei treni in un'opportunità tanto ghiotta. Tanto più che Necci non è interessato a dare in gestione il suo cavo, ma a venderlo. Prodi ha spezzato una lancia in favore della Sip? Necci scuote la testa. Ammette però che di contatti ce ne sono diversi, anche se di proposte formali per ora non ne ha. Sa bene di avere in casa qualcosa che tanto non serve a lui quanto può essere prezioso per altri. «A noi — spiega con aria sorniona — la rete non interessa, ne abbiamo già una che riesce a soddisfare in pieno le nostre esigenze, e quindi è chiaro che siamo interessati a venderla. Ma dovrà essere il governo a indicarci che cosa fare. Quando mi arriveranno sul tavolo offerte concrete, a quel punto chiederò lumi. Per ora, mi limito a prendere nota...».

E la Bnc, la Banca Nazionale delle Comunicazioni? Anche su questa prende nota? È vero che avete venduto il 40% al San Paolo di Torino? «Una banca non fa ovviamente parte del nostro core business, quindi siamo a caccia di un alleato. Oltre a quella del San Paolo, abbiamo altre buone offerte». Però, anche se Necci non vuole ammetterlo, il gruppo guidato da Gianni Zandano è il favorito. Se tutto filerà liscio, a stretto giro dovrebbe rilevare una quota del 30-40 per cento della banca controllata al 50,1 per cento dalle ferrovie, un piccolo e ricco istituto che ha un gran bisogno di ritrovare pace dopo qualche anno di guerre intestine. Sabato, il consiglio di

città — di qui un assiduo confronto con le maggiori realtà locali — e il posizionamento delle ferrovie come operatore intermodale che dialoga a 360 gradi con gli altri vettori». Va bene, ma con Prodi si è parlato anche di una qualche operazione sull'Alitalia? Necci sguscia via come un'anguilla e nega che una santa alleanza con la compagnia di bandiera possa favorire più di tanto le ferrovie a raggiungere quel 20 per cento del mercato dei trasporti che è l'obiettivo di medio-lungo periodo (oggi è a poco più dell'11 per cento): «Il mezzo aereo detiene appena l'uno per cento del totale». Piuttosto, si stanno intensificando i contatti con le grandi organizzazioni del trasporto su gomma per tentare di razionalizzare un sistema che è sbilanciato come in nessun altro Paese: i camion assorbono oltre il 70% del traffico merci.

Non lesina certo cifre e progetti, Necci, in questo suo vagheggiare grandi scenari. Si entusiasma a pensare che, magari tra cinque-dieci anni, un ex carrozzone di Stato diventato appetibile Spa potrà essere dato in pasto ai privati. Come dovrebbe accadere tra qualche mese alla Stet e all'Enel. Diventa più sfuggente, questo manager dagli occhi di ghiaccio, quando ci si sposta su questioni più precise, più particolari. Come la fine che farà la rete di cavi per telecomunicazioni di cui le ferrovie dispongono e che fa gola a tutti i gruppi interessati ad amministrazione ha esaminato il bilancio '93 ed è stato l'ultimo atto del direttore generale craxiano Natale Gilio, dimissionario dopo una lunga serie di contestazioni e di battaglie con gli altri uomini del vertice (epiche quelle con l'ex presidente andreottiano Luigi Capugli).

Navi, telecomunicazioni, banche. E, naturalmente, Alta velocità. Salvo sorprese, l'Antitrust dovrebbe ufficializzare oggi le sue decisioni — positive — sui contratti tra le Ferrovie ed i general contractors e sul Consorzio Trevi per la costruzione del treno superveloce Etr 500. Per l'alta velocità è dunque caduto l'ultimo ostacolo. L'Antitrust aveva avviato l'istruttoria prefigurando un abuso di posizione dominante e solo due mesi fa aveva inviato delle osservazioni critiche sull'impalcatura contrattuale tra la Tav, concessionaria dell'alta velocità, e i tre general contractors, Eni, Fiat ed Iri. Già in ottobre, il Consiglio di Stato, pur riconoscendo la validità dei contratti rispetto alla normativa comunitaria attualmente vigente, aveva stabilito che il 40 per cento dei lavori delle singole tratte debbano essere assegnati con gara internazionale che sarà bandita dai rispettivi general contractor subito dopo l'apertura dei cantieri. A questo punto, comunque, Lorenzo Necci è decisamente ottimista: «Siamo pronti a partire. In perfetto orario». C'è da sperare che lo siano anche ad arrivarci.



Lorenzo Necci

entrare nel settore. Chiunque riuscirà ad affermarsi nei prossimi mesi come secondo gestore nazionale di radiomobile avrebbe nella capillare rete che segue le rotaie in tutta Italia, dalle campagne fin dentro alle città, un supporto davvero formidabile.

E non è dunque un caso che la Sip sia già fatta avanti per gestire la rete per conto delle ferrovie stesse con il meccanismo dell'outsourcing. Una mossa che, oltre ai vantaggi classici di una prestazione di servizi, non costringerebbe a dover sborsare grosse somme per acquistare la rete e inoltre renderebbe più difficile la vita al suo futuro concorrente. E, d'altra parte, tutti i candidati al ricco business non possono trascurare