

VERTENZA MARCONI

***DOCUMENTO PRESENTATO DALLE ORGANIZZAZIONI SINDACALI
FIM-FIOM-UILM
ALLA RIUNIONE DEL GRUPPO DI LAVORO DELLA
PRESIDENZA DEL CONSIGLIO DEI MINISTRI
CONVOCATO PER IL 18 DICEMBRE 2002***

(approvato dal Coordinamento nazionale Marconi nella riunione del 17 dicembre 2002)

Indice

(1) La vicenda Marconi

- Perché riteniamo inaccettabile il piano industriale inglese.
- Il ruolo incomprensibile di Finmeccanica.

Conclusioni

(2) La crisi del settore TLC

A quando la ripresa?

- giornali
- piano industriale
- telefonia fissa/mobile

Conclusioni

(3) Fatturato e mercato estero di Marconi Italia

- Prima della fusione con gli inglesi
- Oggi
- Cosa è previsto nel piano

Conclusioni

(4) Livelli occupazionali

Valutazioni

(5) I problemi di Marconi Italia oggi

- Strategia di prodotto
- Mercato

(6) Cosa è necessario fare

- Puntare sulla struttura di vendita per rafforzare esportazione
- Ottimizzare processo produttivo
- Mantenere gamma prodotti
- Mantenere rapporto con Marconi plc

LA VICENDA MARCONI

Perché riteniamo inaccettabile il Piano industriale inglese.
Il ruolo incomprensibile di Finmeccanica.

Il piano industriale che l'azienda ci ha presentato è figlio del BUSINESS PLAN concordato con le banche.

E' un plan di salvataggio, voluto dal governo inglese per salvare una sua azienda storica.

E' un piano che salva solo l'azienda inglese, non la multinazionale.

Anzi, si stanno preoccupando del futuro dell'azienda inglese: non deve avere quella italiana in grado di farle concorrenza. L'azienda italiana, già prima della fusione con la GPT inglese era, ed ancora è, più forte sui mercati.

La Marconi italiana fino al 1998 era una società di costruzione di apparati telefonici con un fatturato di 700 miliardi di lire, di cui il 70% in esportazione, con profitto operativo pari al 30% e con principali mercati in Scandinavia, Nord Africa, Medio-Oriente.

Nei successivi processi di fusione (vedi allegati), nell'ambito della General Electric Company (Gec) poi ridenominatasi Marconi Communications plc (plc = public company), ha finora mantenuto interlocuzione con i suoi mercati tradizionali, sviluppando e producendo i prodotti per quei clienti.

Attualmente la Marconi italiana produce e sviluppa prodotti per il 55% per il mercato italiano (Telecom Italia, Wind, etc) e per il 45% per il mercato estero (Scandinavia, Medio Oriente, Usa, Nord Africa).

Dopo la disastrosa avventura americana, che ha lasciato la multinazionale inglese con 20.000 miliardi di vecchie lire di esposizione finanziaria verso banche (28) ed obbligazionisti, è stato concordato con i creditori un Business Plan, da cui scaturisce anche il Piano industriale presentato alle Organizzazioni sindacali che prevede, per poter trasformare il credito in azioni (99,5%), di:

1. Vendere tutte le attività non *core business*.

Il *core business* è solo la telefonia fissa, ovvero solo parti di apparati.

La telefonia fissa è in calo del 7% annuo su tutti i mercati, mentre quella mobile, anche dopo la "bolla 2000-2001", è in continuo aumento.

2. Uscita dal mercato Usa.

In realtà Marconi non ci è mai entrata, perché la acquisita Reltec non ha prodotto fatturato.

3. REGIONALIZZAZIONE della multinazionale.

Che significa per la Marconi Italia:

- a- mercato di riferimento Italia, Spagna e Portogallo: quindi un fatturato 85% Italia, 15% estero
- b- Produzione, sviluppo e commercializzazione di prodotti solo per i mercati assegnati.

Infatti il Piano industriale prevede:

- il taglio delle strutture commerciali (Roma e Genova) oggi impegnate sui mercati tradizionali di Marconi Italia (Scandinavia, Nord Africa, Medio Oriente);
 - il taglio dei lavoratori di R&S e progettazione sui prodotti destinati a quei mercati (Genova);
 - il taglio della manifattura di quei prodotti (Marcianise).
- Questi tagli sono il 90% dei 1.100 esuberanti richiesti.

Queste attività, finora svolte in Italia, saranno “di competenza” della casa madre che si riserva i mercati esteri di sicuro riscontro, lasciando all’“azienda italiana” la Spagna ed il Portogallo.

E’ nostra convinzione che tale operazione sia propedeutica alla vendita della Marconi Italiana, dopo averla però “liberata” dei suoi mercati tradizionali.

Radiomobile-Ote

Altra vicenda industrialmente incomprensibile, è quella relativa alla operazione d’acquisto da parte di Finmeccanica delle società Ote, Mms e dello stabilimento di Giugliano. Opzione accesa il 2 agosto 2002 da Finmeccanica con una trattativa in corso da quattro mesi.

Finmeccanica compra da Marconi plc non solo la divisione “telecomunicazioni per la difesa” ma anche tre società, Prodel Larimart e Sirio controllate al 60% da Marconi, che operano sul radio mobile analogico e **non** compra la Ote di Firenze che opera sul radio mobile digitale - tecnologia proprietaria tetra - che è l’evoluzione tecnologica del prodotto analogico.

Non ci risulta esserci un problema di prezzo nella trattativa. Ma non si capisce cosa manca a Finmeccanica per procedere alla acquisizione di Ote (600 dipendenti).

E’ un’operazione industriale incompleta.

Security-Giugliano

Lo stesso vale per lo stabilimento di Giugliano (in affitto dentro lo stabilimento Alenia di Finmeccanica).

Il 2 agosto 2002, Finmeccanica ha acquisito dentro Marconi Mobile Spa la Amtec e quindi anche il redditizio business della Security.

La società Amtec (Siena, Roma) opera sul mercato della sicurezza (reti, trasmissioni cifrate). Questo mercato chiede pacchetti completi di sicurezza, quindi anche quella fisica, sulla quale lavora da anni lo stabilimento di Giugliano.

Anche in questo caso, operazione industriale incompleta.

Mobile Acces-Chieti/Genova

La Marconi Mobile Access consta di circa 300 tecnici (80% ingegneri con laurea 30 e lode selezionati da Marconi 3 anni fa o provenienti da Telettra –Alcatel).

Sono laboratori di ricerca e sviluppo. Producono tecnologia informatica per le comunicazioni, di cui la nostra nazione è importatrice.

E' il più grande centro italiano di ricerca in questo settore.

Questi 300 ricercatori, non fatturano. Possono solo giustificarsi se inseriti in un grande gruppo che ha possibilità e necessità di farli lavorare, su tecnologie da applicare a prodotti civili o militari (radio mobile, difesa, avionica, etc).

Conclusioni

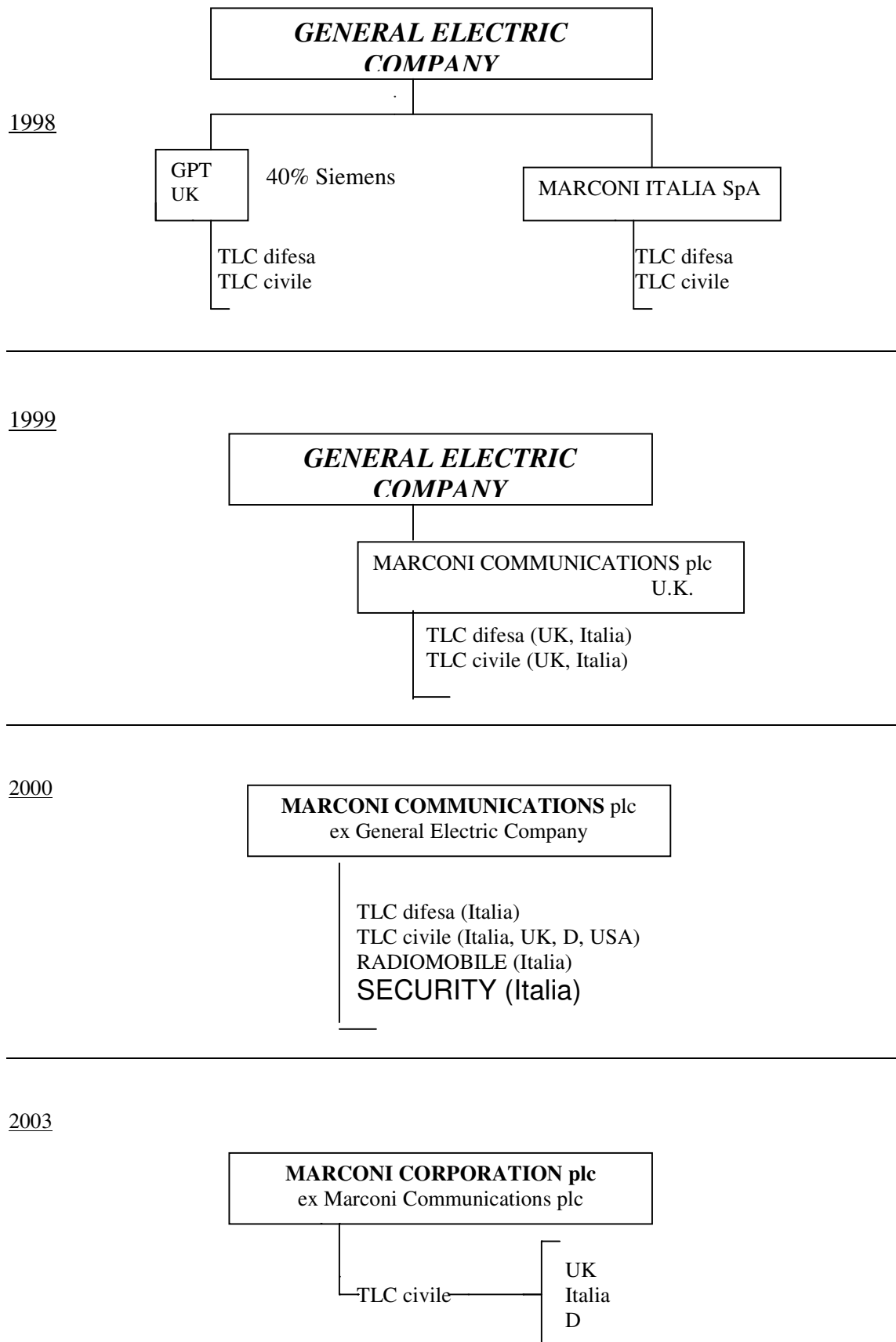
Complessivamente, su circa 3.700 dipendenti di Marconi in Italia sono:

- in vendita 1.000 dipendenti (Firenze, Chieti, Genova, Giugliano.);
- in dichiarato esubero altri 1.100 dipendenti (Genova, Marcianise Roma).

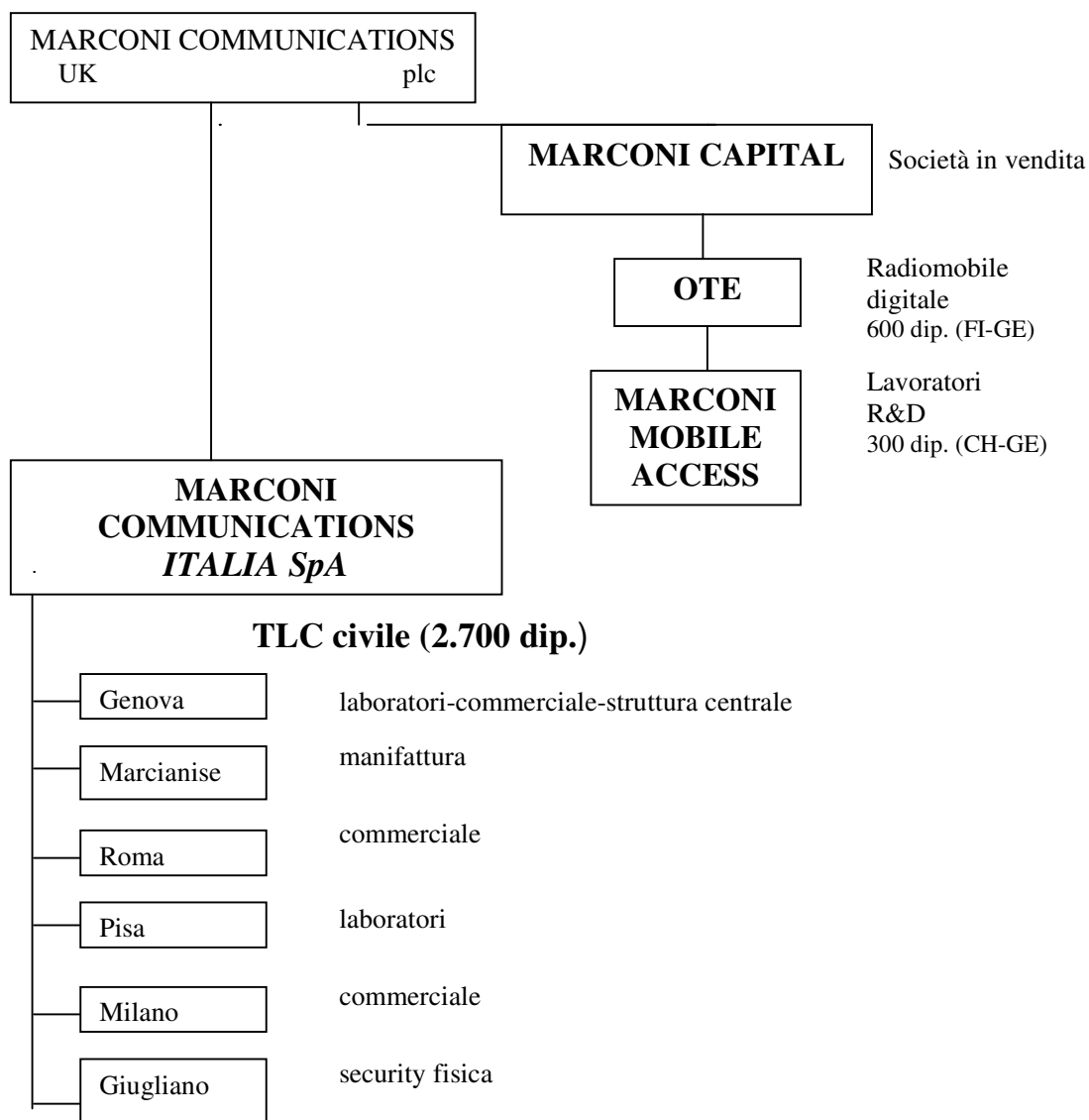
Chiediamo che il governo intervenga con forza per modificare il corso della trattativa fra Marconi Plc e Finmeccanica.

Chiediamo che il governo, a difesa del lavoro italiano faccia valere il suo peso verso il management italiano ed inglese affinché il piano previsto per le aziende italiane SIA CAMBIATO, perché così come E' INACCETTABILE. Occorrono soluzioni di alto livello per problemi che riguardano una azienda italiana di alto livello.

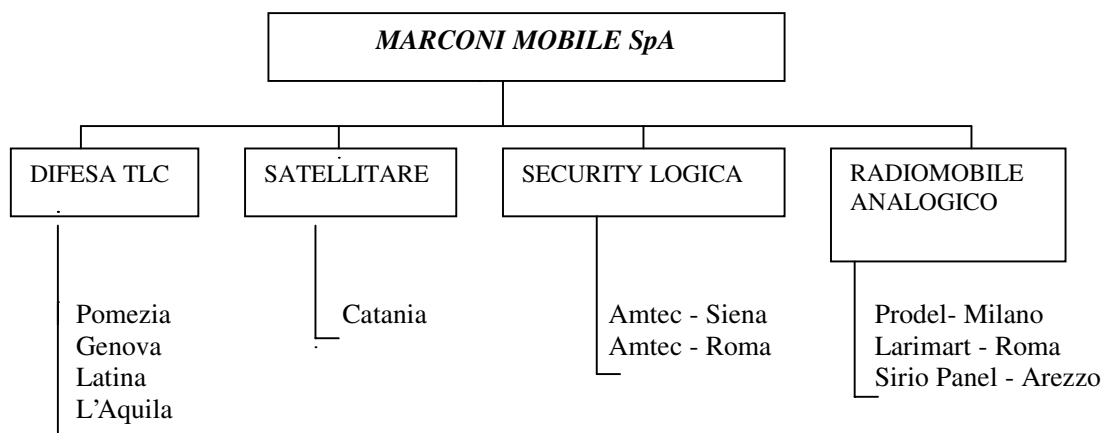
Evoluzione societaria della Marconi



2002 Le società della Marconi presenti OGGI in Italia



2.8.2002 La società venduta dalla Marconi a Finmeccanica



(2) LA CRISI DELLE TLC

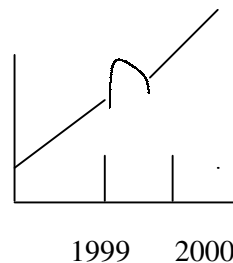
Alla fine degli anni 90 gli esperti americani ed europei del settore concordarono nel prevedere che la richiesta del mercato mondiale sarebbe aumentata in progressione geometrica. La implementazione delle reti di comunicazioni avrebbe coperto in pochissimi anni tutto il globo, costituendo il “sistema nervoso” del villaggio globale. La richiesta di servizi ulteriori e sempre più sofisticati, stimolati dalla connessione in Internet, era prospettata dagli esperti come forte ed imminente. Stimolati da queste previsioni, affluirono verso la costruzione di questi apparati e di questi servizi, sia capitali che imprenditori attirati dal business del secolo.

Si è creata così una offerta di molto superiore alla effettiva capacità della domanda che cresce in modo forte, ma con moto lineare e non geometrico.

In aggiunta, in Europa, i gestori telefonici per accaparrarsi le licenze, vendute dagli stati nazionali, sulla telefonia mobile di terza generazione, si sono esposti finanziariamente per i prossimi anni in modo pesante, dovendo necessariamente e conseguentemente ridurre gli investimenti nel breve sulle forniture di apparati per la telefonia fissa e mobile di seconda generazione.

La crisi delle TLC, quindi c'è, ma è una crisi anomala. E' la crescita di una “bolla speculativa” su una linea di CRESCITA.

Questa è l'analisi condivisa ormai da tutti gli addetti al ramo



A quando la ripresa?

Ovviamente, oggi, gli esperti del settore formulano le loro ipotesi con molta cautela.

Riportiamo di seguito un brano di un articolo edito dal Sole 24 Ore nell'inserto dedicato al settore high-tech di sabato 7 dicembre 2002, intitolato:

“Sindrome da bolla – ma il web cresce”

Nelle ultime settimane i titoli di molte aziende web sono ritornate ai valori 1999-2000. Certo si teme una nuova bolla speculativa, ma stavolta della miriade di società che due anni e mezzo fa fiorirono, ne rimangono poche. Quelle sopravvissute iniziano a mostrare segnali di autonomia finanziaria e di prospettive industriali.

La loro redditività per il 2002 si aggira intorno al 4%. “Prima i prezzi erano folli, oggi, dopo l'esplosione della bolla, incorporano ancora aspettative molto positive”.

Il settore dell'high-tech è appesantito dai sovrainvestimenti degli anni scorsi, dal 1995 al 2000 (McKinsey) la spesa per IT ha toccato 1.200 miliardi di dollari. Una sovracapacità che dovrà essere riassorbita prima che gli investimenti tornino a galoppare non prima di 18-24 mesi, ma nel frattempo rimarranno solo pochi big.

E' la teoria del GORILLA: in ogni sub-settore emerge un solo leader, non c'è spartizione di mercato, gli altri soccombono.”

A maggiore conforto riportiamo alcuni brani del “Piano Industriale” della Marconi Italia.

- pag. 21 “La crescita del traffico è tuttora significativa, inevitabilmente, gli operatori, nel lungo termine, dovranno di nuovo investire in nuove infrastrutture.”
- pag. 27 “Il business plan (nota: quello concordato con le banche inglesi) prevede che la ripresa dei mercati sui quali Marconi opera avverrà a partire dalla fine del 2003.”
- pag. 43 “Le telecomunicazioni mobili continuano a mantenere un passo positivo con il 6,1% di crescita, le telecomunicazioni fisse perdono il 7,4%.”

Conclusioni

La ripresa del settore è prevista, quindi, fra la fine del 2003 ed il primo semestre 2004.
La prevedono anche gli inglesi (Marconi plc e banche).
La telefonia FISSA è in calo. E questo dovrebbe essere il business centrale (CORE) della Marconi italiana!!

(3) **FATTURATO E MERCATO ESTERO DI MARCONI ITALIA**

Nel piano industriale manca qualsiasi riferimento al mercato estero e non riporta dati sul fatturato italiano. Dal piano, inoltre, non risultano investimenti.

- 1998 Prima della FUSIONE con l'azienda GPT inglese di proprietà della General Electric Company.
FATTURATO: 700 miliardi di lire
profitto operativo 30%
70% esportazione verso Scandinavia, Medio Oriente e Nord Africa
- 2002 FATTURATO (il piano industriale non riporta il dato complessivo ma solo il dato della *supply-chain* - e solo a partire dal 2000/2001 – 850 miliardi di vecchie lire).
Risulta che il fatturato è composto da:
- 55% Italia (Telecom, Wind)
- 20% Internazionale
- 13% Malesia e India
- 12% Vendita tramite Ericsson
- 2003 FATTURATO previsto: 202 milioni di euro , pari a 400 miliardi di vecchie lire
composto da:
- 85% Italia (Telecom, Wind)
- 15% Spagna e Portogallo

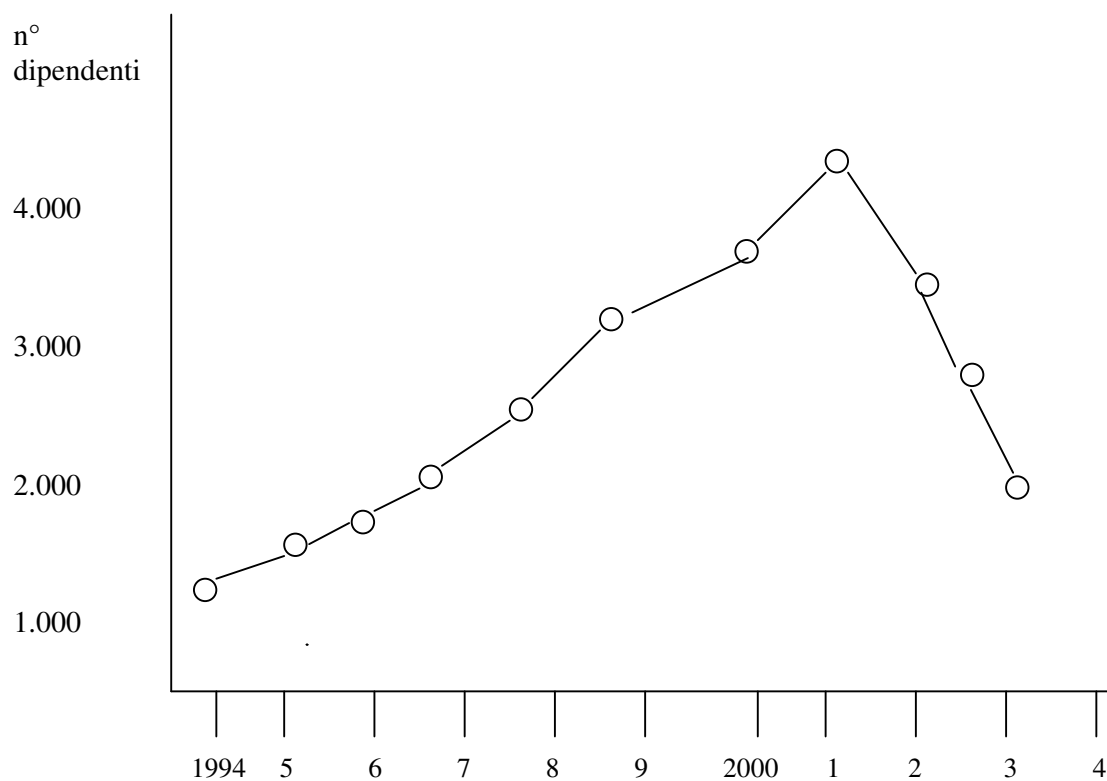
Conclusioni

Che il fatturato dopo la bolla 1999-2000 scenda è scontato. Ma che scenda addirittura al livello PREVISTO dal Piano è motivato dalla SCOMPARSA del mercato estero (Scandinavia, Medio Oriente, Nord Africa) che fino ad OGGI è storicamente affidato alla azienda italiana. Il mercato spagnolo e portoghese è già presidiato da altre società costruttrici.

(4) LIVELLI OCCUPAZIONALI

MARCONI ITALIA

	1994	1.350	
	1995	1.414	
	1996	1.505	
	1997	1.726	
	1998	2.064	fusione con inglese GPT
	1999	2.539	
	2000	3.069	} bolla speculativa + 1.300 dipendenti
	2001	3.829	
	2002	2.942	
ottobre	2002	2.733	
previs. da piano	2003	1.633	



Valutazioni

L'effetto sugli organici della "bolla speculativa" è stato già tolto. Da 3.829 a 2.733 dipendenti.

Pertanto i 1.100 esuberanti previsti dal Piano corrispondono alla perdita del mercato estero di competenza dell'Italia.

(5) **I PROBLEMI DI MARCONI ITALIA**

- a) avere assegnato dalla casamadre come core business la telefonia fissa (in discesa dal 7,4%)
- b) dover rinunciare alla vendita diretta su alcuni mercati in espansione (Scandinavia, Medio Oriente, Nord Africa)

(6) **COSA È NECESSARIO FARE**

- mantenere i mercati tradizionali
- puntare sulle strutture di vendita per rafforzare l'esportazione
- mantenere e sviluppare l'attuale gamma di prodotti puntando sul know-how dei laboratori italiani
- mantenere il rapporto industriale e commerciale con MARCONI PLC nell'ambito della più alta autonomia finanziaria, gestionale ed operativa
- avere una chiara strategia sui prodotti; la scarsa attenzione ai costi di produzione è preoccupante.