UNIVERSITA' DI MODENA E REGGIO EMILIA

FACOLTA' DI SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE E **ECONOMIA**

CORSO DI LAUREA IN COMUNICAZIONE E MARKETING

A.A. 2010/2011

OLIVETTI BULL (1949-1964)

UNA TAPPA IMPORTANTE PER L'INFORMATICA ITALIANA

Relatore: Prof. Tommaso Minerva

Tesi di laurea di: Pietro Bordoli

Matr. 33523

INDICE GENERALE DEI CAPITOLI

		Pag.
•	INTRODUZIONE E ABSTRACT	5
•	IL TRATTAMENTO DEI DATI NEGLI ANNI '50	8
	• LE APPARECCHIATURE	8
	o I FORNITORI	12
	o LA IBM	12
	o LA COMPAGNIE DES MACHINES BULL	14
•	LA OLIVETTI BULL	18
	o ORGANIZZAZIONE COMMERCIALE OLIVETTI BULL	22
	o FORMAZIONE E ASSISTENZA TECNICA	28
	 LA FUSIONE CON LA DIVISIONE ELETTRONICA E LA CESSIONE A GENERAL ELECTRIC 	31
•	IL CONTRIBUTO DI OLIVETTI BULL ALLA CULTURA INFORMATICA ED AL MANAGEMENT ITALIANI	37
•	CONCLUSIONI	41
•	ALLEGATO	43
•	BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	49

INTRODUZIONE ED ABSTRACT

Alla fine degli anni '40 Adriano Olivetti, nel quadro della sua illuminata visione dell'importanza strategica di quella che diverrà poi l'informatica, trattava con la francese Compagnie des Machines Bull un accordo per la distribuzione in Italia delle apparecchiature meccanografiche Bull attraverso una organizzazione separata dalla Olivetti, ma che potesse trarre vantaggio dalla notorietà e dalla forte presenza commerciale della casa di Ivrea nel mercato italiano

Venne quindi costituita a tal fine nel dicembre del 1949 una società partecipata pariteticamente da Olivetti e da Bull.

Mentre esistono molti documenti che riportano la storia e l'evoluzione della Divisione Elettronica della Olivetti dal 1959 alla cessione della stessa alla General Electric, lo stesso non si può dire della vita della Olivetti Bull.

Il presente studio si prefigge lo scopo di ricercare e sistematizzare ogni informazione utile per documentare quanto avvenuto in quel periodo, avvalendosi sia di quanto già pubblicato sia soprattutto integrandolo con testimonianze dirette per il tramite di incontri ed interviste ai protagonisti di allora.

Olivetti Bull ha fornito un contributo fondamentale per la comprensione delle esigenze del mercato in termini di trattamento delle informazioni.

Attraverso l'installazione presso la clientela italiana dei propri centri meccanografici, ha aperto la strada per un'evoluzione virtuosa verso l'adozione di sistemi elettronici di trattamento dei dati coerenti con queste esigenze.

Questo soprattutto, come vedremo, grazie alla sensibilità di marketing dei propri tecnici e manager che hanno anche in alcuni casi cercato di influire sulle scelte dei ricercatori e degli ingegneri preposti alla realizzazione dei nuovi computer presso i laboratori di ricerca della Olivetti.

Il presente studio prende innanzitutto in esame lo stato dell'arte della meccanizzazione negli anni '50 con una descrizione delle apparecchiature utilizzate e dei principali produttori/fornitori delle stesse con particolare approfondimento della storia e delle caratteristiche della Compagnie des Machines Bull.

Vengono quindi approfonditi tutti gli aspetti relativi alla struttura e al *modus operandi* di Olivetti Bull, la sua evoluzione fino alla fusione con il Servizio Calcolo Elettronico di Olivetti e la creazione della Divisione Elettronica Olivetti.

La cessione della Divisione Elettronica a General Electric, avvenuta nel 1964-1965 nell'indifferenza o sotto la spinta dei principali attori della realtà industriale e politica italiana, merita un sia pur breve cenno (molto è stato già scritto e dibattuto sulle conseguenze di questa operazione che ha segnato di fatto l'uscita dell'industria italiana dalla grande informatica).

Un capitolo viene poi dedicato al considerevole contributo che l'azienda ha dato in termini di cultura informatica, di creazione di managers e di sinergia con Olivetti.

Come detto, il presente studio è basato non solo sulla ricerca bibliografica, ma soprattutto sulle testimonianze dirette raccolte negli incontri con chi ha occupato significative posizioni in Olivetti Bull o nella Divisione Elettronica Olivetti di cui anch'io ho avuto il piacere di far parte dal lontano 1961.

Desidero in particolare ringraziare per il tempo che hanno voluto dedicarmi ed il loro prezioso contributo:

Elserino Piol, uno dei "Padri" dell'Informatica in Italia, entrato in Olivetti Bull nel 1952;

Gianni Di Quattro, ex-dirigente Olivetti, Magneti Marelli e SEVA; entrato in Olivetti nel 1957 e nel Servizio Calcolo Elettronico nel 1959;

Michele Cimino, ex-direttore generale di Honeywell Bull e Presidente di ADICO; Olivetti Bull nel 1955;

Mario Italiani, ex-dirigente Olivetti e Syntax, professore all'Università di Milano; Olivetti Bull nel 1959;

Nadir Tedeschi, ex-responsabile della formazione in Olivetti Bull e Deputato al Parlamento; entrato in Olivetti Bull nel 1954;

Pietro Donadoni, ex-responsabile dell'assistenza tecnica Olivetti Bull in Lombardia, entrato nel 1953.

Un ringraziamento particolare al prof. Corrado Bonfanti, ex-dirigente di aziende del settore ICT in Italia e all'estero, cultore della storia dell'informatica e docente di tale materia in diverse università. Egli, tra l'altro, mi ha fatto conoscere un documento inedito (fornitogli a sua volta da P.-E. Mounier-Kuhn, professore alla *Sorbonne*) di particolare importanza per la storia della Olivetti-Bull, di cui parlerò più avanti e che riproduco integralmente in allegato.

IL TRATTAMENTO DEI DATI NEGLI ANNI '50

LE APPARECCHIATURE

A partire dalla fine degli anni'40 si è assistito in Italia alla sempre crescente diffusione nelle aziende dei centri meccanografici con impianti composti da apparecchiature in grado di trattare schede perforate contenenti i diversi dati di interesse aziendale sia di natura commerciale che statistica.

Tipicamente in un centro meccanografico (antesignano del più moderno Centro di Elaborazioni Dati) veniva utilizzato un numero variabile di macchine perforatrici, di selezionatrici, di inseritrici e di tabulatrici, anche collegate, già a partire dai primi anni '50, a veri e propri calcolatori elettromeccanici o elettronici.

La scheda consisteva in un cartoncino rettangolare dove potevano essere codificati, mediante apposite perforazioni a fori quadri (uno o due per colonna), tutti i caratteri numerici, gli alfabetici ed alcuni speciali, per una quantità massima di ottanta colonne.

Questo sistema era stato introdotto da Herman H. Hollerith, un ingegnere statistico che vinse una gara bandita dall'ufficio preposto al censimento del 1890 negli USA (62 milioni di persone) progettando una speciale tabulatrice in grado appunto di leggere ed elaborare le informazioni contenute nelle schede perforate e che riuscì in meno di due mesi ad effettuare un lavoro che dieci anni prima aveva richiesto un impegno di anni.

La scheda a 80 colonne veniva utilizzata dalle apparecchiature IBM e Bull mentre un altro modello a 90 colonne e fori tondi era utilizzata da Remington Sperry Rand.

In un centro meccanografico i processi elaborativi risultavano piuttosto complessi in quanto necessariamente segmentati in fasi realizzate da singole macchine specializzate affidate a personale altrettanto specializzato.

L'input dei dati era eseguito dalle macchine perforatrici la cui velocità era evidentemente condizionata dalle capacità del personale addetto (normalmente di sesso femminile); l'ordinamento delle schede era affidato alla selezionatrice con velocità variabili dalle 500 alle 700 schede al minuto.

All'abbinamento e all'inserimento nell'archivio schede di base di quelle relative agli item movimentati, si provvedeva con le macchine inseritrici ed infine ai calcoli parziali o finali mediante la programmazione di una tabulatrice in grado di stampare ad una velocità variabile dalle 100 alle 150 linee al minuto oppure con un perforatore per l'ottenimento di schede intermedie.

Questo frazionamento faceva sì che per qualsiasi applicazione gestionale, anche non particolarmente complessa, si dovesse operare con una serie di passaggi e di trattamenti delle schede molto onerosi sia come lavoro manuale che come impiego di tempo.

Per completare la panoramica delle apparecchiature utilizzate va ricordata la riproduttrice e la verificatrice che consentiva, impiegando una seconda operatrice, di verificare appunto la validità dei dati perforati dalla prima rispetto ai documenti originali (non era infatti possibile effettuare automaticamente alcun controllo di merito o logico sui dati in fase di input).

Le ridotte capacità di calcolo della tabulatrice venivano superate grazie al collegamento delle diverse unità a schede perforate (UR o Unit Records) a un vero e proprio calcolatore elettronico: è il caso del Gamma 3 della Bull o del 604 IBM (quest'ultimo peraltro meno performante).

Il Gamma 3, il cui primo esemplare venne installato nel 1953, era un calcolatore elettronico in grado di eseguire un programma complesso di elaborazione logica e di calcolo, per conto delle macchine a schede perforate cui veniva collegato ed era già a "struttura modulare" ovvero poteva essere dimensionato ed ampliato nel modo più adatto alle esigenze di lavoro.

L'intera struttura fisica del calcolatore era basata sull'impiego di componenti elettronici funzionanti con margini di sicurezza estremamente elevati, tra i quali diodi al germanio e linee di ritardo elettromagnetiche. La capacità di calcolo per quei tempi era altrettanto notevole: il Gamma 3 eseguiva infatti, oltre alle quattro operazioni aritmetiche fondamentali (con capacità di 12 cifre per la addizione e la sottrazione e di 23 cifre per la moltiplicazione e la divisione), qualunque calcolo algebrico, grazie ad un "operatore di segno" che automaticamente teneva conto del segno dei termini trattati e determinava il segno del risultato.

La macchina inoltre era in grado di eseguire l'estrazione di radici quadrate, il calcolo di potenze di ordine ennesimo ed il calcolo di funzioni trigonometriche, logaritmiche e esponenziali utilizzando appositi sottoprogrammi standard.

Queste prestazioni gli consentivano di risolvere problemi contabili, statistici ed amministrativi e, nella versione Gamma 3M, anche problemi di calcolo tecnico e scientifico.

L'adozione di questo calcolatore consentiva una semplificazione notevole dei flussi di lavoro, con l'eliminazione di tutte le fasi di valorizzazione parziale delle schede ed una più rapida e tempestiva elaborazione dei dati.

Nel corso dei restanti anni'50 e nei primi anni '60 si è poi assistito ad un'evoluzione molto significativa sia della potenza delle unità di calcolo e di memoria centrale che della innovatività e varietà delle unità periferiche: lettori di banda perforata, lettori di nastro magnetico, unità a disco ad accesso casuale, convertitori banda scheda e banda nastro, stampanti sempre più veloci ed unità di input che infine, nel corso degli anni '70, porteranno alla pressoché totale estinzione delle schede perforate.

Sempre nel corso della seconda metà degli anni '50, in parallelo con la diffusione dei centri meccanografici come sopra descritti, si progettarono e

realizzarono, grazie ad una tecnologia orientata all'impiego sempre più esteso di componentistica elettronica, elaboratori sempre più potenti ed efficienti che consentiranno poi di passare dalla semplice "meccanizzazione" alla vera e propria "informatica" (termine coniato nel 1962 proprio dall'ingegner Philippe Dreyfus della Compagnie des Machines Bull).

IL TRATTAMENTO DEI DATI NEGLI ANNI '50 I FORNITORI IBM

Il colosso dell'informatica IBM nasce nel 1914 a seguito della fusione della TMC (Tabulating Machine Company), fondata nel 1896 da Hollerith, con la CTR (Computing Tabulating Recording) retta da Thomas J. Watson senior che ne diviene il maggiore azionista e capo assoluto e nel 1924 assume appunto la denominazione di International Business Machines in considerazione dello sviluppo mondiale che il suo presidente intende perseguire.

Agli inizi degli anni '50 IBM possiede l'85% del mercato statunitense e circa il 60% di quello europeo dove la sua leadership, soprattutto in Francia come vedremo, è fortemente messa in discussione dalla Compagnie des Machines Bull.

La ragione del grande successo di IBM, come ricorda Elserino Piol, più importante della tecnologia, va ricercata "nell'aver stabilito un'organizzazione commerciale di alto livello, innovando nel modo di concepire il rapporto tra venditore e cliente. Il modello di business, e quindi il rapporto con la clientela ed il mercato, prevedeva un alto livello di assistenza ai propri clienti, sviluppando conseguentemente una lealtà di cui ancora oggi (2004, nda) IBM beneficia".

E' quindi IBM che tutto il mondo della meccanizzazione, e successivamente dell'Information Technology, prende a modello e a cui fa riferimento per emularla o per differenziarsi.

Alcune cifre riferite ad installazioni IBM nel corso di questi anni in Europa oltre ai tradizionali sistemi UR: 5000 esemplari di IBM 604 (malgrado la sua tecnologia a tubi elettronici con relativamente bassa affidabilità ed elevata dispersione termica), 2000 di IBM 650 (con memoria a tamburo magnetico

come risposta alla supremazia tecnologica raggiunta dal Gamma 3 di BULL (1200 installazioni), 1500 esemplari di Ramac 305 (introdotto nel 1956 come primo sistema al mondo ad utilizzare dischi magnetici ad alta capacità).

La vera supremazia di IBM arriva comunque negli anni '60 con l'introduzione del computer IBM 1401, annunciato il 5 ottobre del 1959, e successivamente il 1410 ed il 1620 per l'utenza tecnico-scientifica, tutti realizzati con semiconduttori "solid state" e non più a valvole.

Inoltre tutti dotati di lettori di schede veloci (fino a 800 al minuto) e stampanti (IBM 1403) a 600 righe al minuto contro le 150 delle tabulatrici.

IBM ricevette ordini per il 1401 di ben 5200 esemplari (il cui canone mensile di locazione partiva da \$ 2.500) nelle prime cinque settimane dall'annuncio (più di quanto preventivato per l'intera vita del prodotto!).

Le installazioni salirono a metà anni '60 ad oltre 10.000 esemplari e le vendite continuarono fino al 1970 per essere poi rimpiazzati dalla nuova gamma IBM 360 (introdotta nel 1964) o da apparecchiature concorrenti, in particolare da Honeywell con la serie H200 dotata di un traduttore delle istruzioni del 1401 (provocatoriamente chiamato e pubblicizzato come "Liberator"), che offriva alla clientela un prodotto totalmente compatibile, più veloce (anche del 360 in emulazione) e meno costoso. Inoltre consentiva di salvaguardare tutti gli investimenti di software applicativo già realizzati sul 1401.

La leadership di IBM è indiscutibile: negli anni '60, parodiando Biancaneve, si parla di "IBM e i sette nani" date le quote di mercato della prima rispetto alle concorrenti (Burroughs, Sperry Rand Univac, Control Data, Honeywell, General Electric, RCA e NCR).

IL TRATTAMENTO DEI DATI NEGLI ANNI '50 I FORNITORI

LA COMPAGNIE DES MACHINES BULL

La CMB viene costituita all'inizio degli anni '30 per sfruttare i brevetti delle macchine a schede perforate acquistati dieci anni prima da un ingegnere norvegese, Fredrick Rosing Bull. Essa è diretta e posseduta da un gruppo di industriali, in particolare da Georges Vieillard (che ne resterà direttore generale fino al 1962) e dai numerosi membri della famiglia Calliès, alleata a Michelin e proprietaria delle Cartiere d'Aussedat fornitrici delle schede necessarie "alle macchine contabili e statistiche" prodotte da Bull.

A partire da un laboratorio di cinquanta persone nel 1931, la compagnia riesce a conquistare una parte rispettabile del mercato francese, malgrado la concorrenza di multinazionali come IBM o Remington Rand. Nel 1948, anno di introduzione in Borsa della società, CMB sorpassa (con 385 installazioni) la IBM sul mercato francese e si impegna fortemente per un'espansione internazionale.

Sedici anni più tardi (1964) CMB è uno dei primi costruttori mondiali di apparecchiature per il trattamento dei dati, con dieci fabbriche (nove in Francia ed una in Olanda) e realizza un fatturato globale di 444 Milioni di Franchi (25 volte di più del 1947 a valore costante).

Il personale delle agenzie e filiali all'estero passa da 60 persone nel 1948 a 4000 nel 1964 (un quarto dell'intero effettivo).

La rete commerciale copre 42 paesi e tra il 1948 e il 1964 il 42% del fatturato in media proviene dall'export.

La CMB nasce in effetti già con una vocazione multinazionale: le sue origini si trovano in Scandinavia, in Svizzera e in Belgio ben prima della sua installazione a Parigi del 1931.

Nel 1919 Fredrick Rosing Bull, ingegnere in una società di assicurazioni norvegese, deposita un brevetto di una "selezionatrice - registratrice-addizionatrice a schede perforate".

Egli ne affida la fabbricazione e commercializzazione ad una società danese diretta da Reidar Knutsen il quale prosegue nell'impresa dopo la morte di Bull nel 1925 associandosi allo svizzero H.W.Egli ed al belga E. Genon.

Nel marzo del 1931 a Parigi la società H.W. Egli Bull, di diritto francese ma a maggioranza svizzera viene fondata e comincia a fabbricare in Francia con impianti di produzione venuti da Zurigo. Questo vecchio stabilimento resterà sede della società fino al 1983.

Nel 1933 la società passa nelle mani di azionisti di maggioranza francesi prendendo il nome di Compagnie des Machines Bull.

Nel corso degli anni '50 Bull risponde alle richieste del mercato, e concorre a crearle, agendo in due direzioni: verso il basso e verso l'alto.

Verso il basso mettendo a punto delle versioni minimali di macchine a schede per conquistare il mercato delle piccole imprese e degli uffici decentrati facendo anche concorrenza alla fascia alta delle macchine contabili (Logabax, Olivetti, NCR).

Verso l'alto realizzando una selezionatrice ultra rapida e soprattutto il calcolatore elettronico Gamma 3 (annunciato al SICOB nel 1951 come Gamma 2), delle cui caratteristiche ed estensioni abbiamo già parlato.

La conversione all'elettronica comporta dei costi crescenti di ricerca e sviluppo che si ha interesse ad ammortizzare su volumi di produzione elevati sempre più difficili da realizzare in conseguenza dell'accorciamento del ciclo di vita dei prodotti a sua volta determinato dall'evoluzione tecnologica e dalle spinte della concorrenza.

Ad esempio il Gamma 3 resta in produzione per 10 anni, il Gamma ET per sei anni, il Gamma 10 cinque anni (1964-1968).

Da qui la necessità di conquistare parti di mercato sempre più ampie sviluppando al massimo le attività di esportazione.

Nel settore dell'informatica è vitale conquistare velocemente quote di mercato anche a costi elevati: in effetti la clientela, una volta adottato un impianto, si rivela molto stabile

Questa stabilità è data essenzialmente dall'esistenza del software: a partire dal momento in cui i programmi applicativi di un cliente sono scritti e la sua organizzazione contabile ed il suo sistema di trattamento delle informazioni si sono reciprocamente assestati, è problematico, costoso e rischioso cambiare di sistema.

Questo principio era già valido ai tempi della meccanografia quando ogni produttore aveva i suoi propri standard per le schede (dimensioni, natura dei fori, codificazioni), pannelli di connessione o altre modalità di programmazione.

Per Bull esportare è anche un imperativo finanziario determinato da una caratteristica particolare dell'industria meccanografica imposta di fatto da IBM: il sistema di locazione dell'hardware.

Inizialmente ciò era un vantaggio per il cliente: ad esempio gli uffici USA per il censimento affittavano le macchine solo per il tempo strettamente necessario; la clientela privata, d'altro canto, preferiva un canone mensile piuttosto che pesanti investimenti determinati dall'elevato costo delle macchine a schede.

Il sistema risultava molto vantaggioso per IBM: le macchine venivano ammortizzate dopo 3 o 4 anni e le mensilità successive generavano alti profitti a patto di assicurare un servizio di post vendita impeccabile; inoltre la locazione con contratto di manutenzione incluso consentiva una relazione stretta tra fornitore e cliente con conseguenti facilitazioni per un upgrading delle installazioni.

Infine il sistema della locazione creava una forte barriera d'ingresso sul mercato di altri concorrenti i quali, oltre agli investimenti per produrre una nuova gamma di impianti, dovevano attendere anni prima che le prime installazioni venissero rimborsate: ogni nuovo cliente creava un'immobilizzazione finanziaria molto impegnativa (per ogni milione di franchi di costo dell'hardware messo in locazione la società incassava il primo anno soltanto 141.000 franchi come risulta da un rapporto di Bull al Ministero dell'Industria e delle Finanze francese del 1953).

E' pur vero che andrebbero considerati anche i proventi indotti di materiale di consumo (schede, tabulati, nastri, etc.) che rappresentavano una parte per nulla trascurabile dell'intero fatturato.

Bull cercò comunque di superare questo ostacolo progettando un hardware meno caro di quello IBM, benché a volte più performante, privilegiando clienti in grado di acquistare le apparecchiature (grandi banche e assicurazioni) anziché prenderle in locazione, ed infine appoggiandosi finanziariamente al gruppo Michelin, dati i suoi stretti rapporti con quest'ultima.

Inoltre Bull vendeva le apparecchiature alle proprie Filiali o società partecipate all'estero (es. Olivetti Bull) le quali però, a loro volta, si ritrovavano, come vedremo, con lo stesso problema di mancanza di fondi in conseguenza di un modello di business imposto da IBM e divenuto lo standard del mercato.

Le Filiali svolgevano un ruolo puramente commerciale, il che peraltro significava anche formazione, manutenzione e consulenza agli utenti.

Bull ha sempre mantenuto la fabbricazione dell'hardware in Francia (con l'eccezione di una fabbrica in Olanda) a differenza di IBM che creò un numero importante di fabbriche all'estero; differenza attribuibile al fatto che, malgrado le dimensioni di tutto rispetto di Bull, quest'ultima era di una taglia inferiore di trenta volte a quella di IBM.

LA OLIVETTI BULL

La società Olivetti Bull Spa venne costituita in Milano il 7 dicembre del 1949, come risulta dal Registro Economico Amministrativo (Numero REA: 391127 MI), con un capitale di Lire 2.000.000 sottoscritto nella misura del 50/50% dalla Compagnie des Machines Bull di Parigi e dalla Ing. C. Olivetti &C. di Ivrea, capitale subito portato a 40.000.000 come riportato nella *Chronologie de l'histoire de Bull*.

La Olivetti aveva preso la rappresentanza delle apparecchiature Bull già nel lontano 1931 per iniziativa di Camillo Olivetti, fondatore dell'azienda e padre di Adriano, ma è solo all'inizio degli anni'50, anche a causa dell'interruzione causata dal periodo bellico, che Olivetti e Bull decidono congiuntamente di fare concorrenza ad IBM nel promettente mercato italiano.

E' sicuramente ad Adriano Olivetti (ed in seguito a suo figlio Roberto) che va interamente ascritto il merito di aver compreso quanto importante per l'azienda fosse l'entrare nel mondo del trattamento avanzato dei dati andando oltre le ormai consolidate posizioni di Olivetti nel calcolo e nello scrivere ed intuendo che lo sviluppo della tecnologia verso una possibilità di impiego di impianti meccanografici, e successivamente elettronici, avrebbe aperto nuovi ed interessanti scenari.

Inoltre Adriano era ben conscio dell'importanza di una rete commerciale estesa e ben introdotta nel mercato data la garanzia che essa poteva offrire alla clientela anche per prodotti diversi rispetto a quelli di base.

Per comprendere quanto innovativa fosse questa visione rispetto alle idee molto più conservatrici di larga parte del top management di Olivetti, vale la pena ricordare alcune delle cifre più significative delle dimensioni e dei volumi di produzione dell'azienda nei suoi settori vocazionali.

Tra il 1949 ed il 1958 la produzione di macchine per scrivere professionali, scrivere portatile e macchine da calcolo aumentano ad un ritmo vertiginoso: un tasso medio di crescita dell'ordine del 34% annuo.

Nel 1958 i volumi di produzione annui dei settori citati sono di 120.000 pezzi per lo scrivere professionale, 160.000 portatili e 180.000 macchine da calcolo. Complessivamente nel periodo in questione sono state prodotte 860.000 macchine per scrivere, 900.000 portatili e 800.000 macchine da calcolo.

Volumi imponenti prodotti con marginalità molto alte o addirittura altissime come quella della Divisumma 24, presentata nel 1956, che presentava un rapporto tra costo di produzione e prezzo di listino di circa 1 a 10.

Gli eccellenti risultati di cui sopra e la cultura "meccanica" dell'Azienda faceva sì che ogni iniziativa che non fosse in linea con questa vocazione venisse guardata con grande sospetto, se non addirittura con ostilità, come nel caso della Divisione Elettronica, nei piani alti, e non solo, di Ivrea.

Nei primi due o tre anni di vita di Olivetti Bull è risultato quindi essenziale il contributo di uomini e di know how in provenienza dalla Francia, poco avendo Ivrea da offrire in termini di conoscenza delle nuove tecnologie.

La presenza massiccia in Italia dell'organizzazione di vendita Olivetti permise invece già dall'inizio di presentare alla clientela italiana le innovative apparecchiature meccanografiche Bull con un discreto successo.

In un documento indirizzato dalla Compagnie des Machines Bull al Ministero dell'Economia francese datato febbraio 1953 (vedi allegato) si riporta come il volume di vendite inter-company Bull Francia verso Olivetti Bull fosse stato già di 151.000.000 di franchi nel 1951 e di 282.000.000 nel 1952 a testimonianza della capacità della società italiana di acquisire clientela in misura significativa già a pochi mesi dalla sua costituzione.

E' opportuno ricordare che il rapporto di cambio Franco francese/Lira era all'epoca di 1,78 trattandosi di vecchi franchi, ovvero prima della conversione della valuta al franco forte.

Dal documento in questione si evince anche che il capitale della società era stato elevato a 200 milioni di lire (circa 112.000.000 di franchi), maggiormente in linea con l'evoluzione del fatturato, ma che le necessità di liquidità, conseguenti alla già citata politica di locazione degli impianti, era un problema assillante per l'azienda.

La preoccupazione del partner francese era da un lato quello di poter incassare il fatturato delle proprie vendite di apparecchiature, ma dall'altro quello di non mettere in difficoltà una società collegata che così bene stava operando sul mercato italiano.

Da qui la richiesta al Ministero dell'Economia di autorizzare un'importazione di macchine Olivetti in Francia in modo da consentire alla Olivetti di intervenire finanziariamente a supporto della Olivetti Bull e così permetterle di onorare gli impegni verso i francesi e nello stesso tempo proseguire nella sua opera di sviluppo sul mercato.

Vi è da notare, con una certa sorpresa, come nel 1953 si paventasse una possibile limitazione della libera circolazione di merci tra Francia e Italia e si ipotizzasse, anche se in maniera piuttosto strumentale, che quest'ultima potesse addirittura chiudere le importazioni di macchinari dalla Francia con conseguenze decisamente negative per Bull.

Se oggi la cosa può sorprendere, va considerato che gli scambi in Europa erano ancora molto all'inizio: era in vigore infatti solo la CECA (Comunità Economica del Carbone e dell'Acciaio nata nel 1951, mentre il Trattato di Roma per l'istituzione della CEE (Comunità Economica Europea) vedeva la luce solo nel 1957.

Sempre dalla lettura di questo documento si rileva come l'apprezzamento da parte francese della consociata italiana fosse del massimo livello e come venisse considerato importante per l'intero gruppo l'essere riusciti ad entrare nel Credito Italiano, nella SADE, azienda di distribuzione di elettricità del Veneto con oltre un milione e duecentomila abbonati, e nel Ministero della Difesa Italiana (in particolare con applicazioni meccanizzate sulla dislocazione delle forze militari).

Come ricorda Michele Pacifico nel suo scritto sui formidabili anni della Divisione Elettronica Olivetti, "lo sviluppo della Olivetti-Bull non fu un pranzo di gala e neppure una festa in campagna. In certi momenti fu addirittura una cosa violenta, perché IBM non era affatto disposta a farsi portar via quote di mercato e spesso giocava con estrema pesantezza le sue carte: "Nessuno è mai stato licenziato per aver scelto IBM", assicuravano con tono vagamente intimidatorio i venditori IBM mentre sviluppavano trattative con i loro clienti potenziali: direttori amministrativi di medie e grandi imprese industriali e commerciali o responsabili dell'elaborazione dei dati di banche e assicurazioni. E quando si trattava di scegliere fra la proposta di Olivetti-Bull e quella di IBM il messaggio restava inciso nella mente dei loro interlocutori, che molto spesso optavano, per tranquillità, in favore del leader del mercato."

Di qui l'importanza di una organizzazione commerciale strutturata in modo da essere in grado di fronteggiare un concorrente delle dimensioni e delle capacità della grande IBM e guidata da persone di capacità manageriali fuori dal comune.

L'ORGANIZZAZIONE COMMERCIALE OLIVETTI BULL

Era negli anni '50 una struttura che oggi definiremmo tradizionale, ma che a quei tempi poteva considerarsi innovativa.

Intanto l'enfasi sull'attività commerciale era notevole e rispetto alla parallela struttura Olivetti, venditrice di macchine da scrivere e calcolo che poteva permettersi di giocare da leader del suo mercato, si caratterizzava per una maggiore aggressività. L'altra caratteristica era di puntare nelle trattative subito ai livelli alti dell'azienda potenziale cliente, anche perché si trattava di decidere da parte di quest'ultima comunque investimenti economici e organizzativi di indubbio rilievo.

Queste due differenze hanno creato una generazione di funzionari commerciali professionalmente molto preparata: una parte è poi confluita nella Divisione Elettronica e una parte è confluita in molte altre aziende italiane occupando spesso posizioni di grande responsabilità.

La struttura era costituita da aree commerciali con estensione pluriregionale e da Filiali territoriali. Le aree commerciali erano quattro: Nord, Centro, Sud e Pubblica Amministrazione Centrale. Le Filiali dipendevano dalle Aree ed erano circa dieci. Ogni grossa Filiale poteva avere delle SubFiliali guidate da un Vicedirettore che operavano distaccate su specifici territori o anche sullo stesso territorio su una specifica categoria di clienti quando, come Milano per esempio, la consistenza della struttura economica locale lo richiedeva.

Da ogni Filiale dipendevano i commerciali e gli avviatori di impianti che venivano utilizzati anche per preparare in modo tecnicamente valido le offerte. Gli avviatori di impianti avevano una doppia dipendenza: dal Direttore della Filiale (dipendenza gerarchica) e da Ispettori multizona (dipendenza funzionale) che controllavano l'operato tecnico, assegnavano le risorse, promuovevano i meritevoli. Gli Ispettori dipendevano da un Ufficio avviamento impianti centrale che li coordinava.

La collaborazione tra gli Ispettori e i Direttori di Filiale in generale era buona, salvo conflittualità di poco conto.

Le Filiali avevano anche le risorse amministrative per la gestione e il controllo delle operazioni, mentre fatturazione, contabilità e le altre funzioni amministrative erano centralizzate.

L'interattività tra centro e periferia era costante. Le riunioni di lavoro per analisi, previsioni, commenti e impostazione di azioni commerciali su grandi clienti erano frequenti.

Molti i clienti conquistati:

per l'area bancaria: Credito Italiano, Monte dei Paschi di Siena, Banco di Sicilia, Banca Nazionale del Lavoro, Banca Popolare di Sassari, Istituto San Paolo di Torino, Banca Sicula di Trapani, Banca Popolare di Ragusa, diverse Casse Rurali e Artigiane, Banca Popolare di Novara, Cassa di Risparmio delle Provincie Calabro Lucane, piccole Casse di Risparmio;

per l'area enterprise: Eni, la SADE, società elettrica veneta (un cuneo nelle società elettriche italiane prima della nazionalizzazione le quali in generale erano feudo di Remington Univac), Marzotto, Assicurazioni Generali, molte aziende medie (esempi: Aramis, Cassera, Siad, Faema), Esattorie (in Sicilia la Satris, ma anche in Toscana e a Roma dove erano gestite dal Monte dei Paschi di Siena);

per l'area Pubblica Amministrazione centrale: Stato Maggiore della Difesa, Carabinieri, INPS per il settore Gestione delle Case di Cura. Da non dimenticare l'impianto per la preparazione del Concilio Ecumenico Vaticano secondo (grande orgoglio di tutta l'azienda per la scelta della Santa Sede che ebbe, come era naturale a quei tempi, risonanza anche internazionale).

Un'altra caratteristica della organizzazione commerciale Olivetti Bull e tipica di tutte le giovani strutture era la possibilità di far carriera con molta rapidità: poteva bastare un significativo successo o un numero di aperture commerciali in un breve periodo per divenire prima direttore di sub filiale e poi direttore di filiale.

Il processo decisionale era breve e rapido e questo era certamente un retaggio di tipo militare (in specie della Marina) che influenzava il management dell'azienda.

La competizione di conseguenza era molto accesa anche perché l'età media era molto bassa; anche quella dei manager. Malgrado quell'acceso periodo di lotta ed impegno, molti uomini di Olivetti Bull sono rimasti sempre affezionati a quell'esperienza e a quel periodo, e non solo semplicemente perché fossero più giovani.

Va tenuto anche in conto che tutta l'esperienza di vita di Olivetti Bull si è sviluppata in un breve periodo, cosa non usuale per qualsiasi azienda di certe dimensioni. È vero che poi Olivetti Bull è confluita nella Divisione Elettronica ed è vero che almeno alcune importanti strutture di quest'ultima sono state molto influenzate appunto dagli uomini Olivetti Bull, ma è altrettanto vero che in Divisione Elettronica se ne è persa la connotazione specifica.

La sua brevità e concentrazione temporale è dunque un elemento caratteristico dell'esperienza Olivetti Bull ed esalta le influenze che la stessa ha avuto su Olivetti tutta e sul mercato in generale.

Non si può parlare della struttura commerciale né di tutta l'esperienza Olivetti Bull senza citare i suoi principali condottieri: prima Adriano Sarti (poi passato a sviluppare il settore telecomunicazioni della Olivetti allora costituito da telescriventi, centralini e apparati specializzati) e Marcello Ceccoli (poi passato a importanti ed innovative esperienze nel gruppo Olivetti quale ad esempio la creazione e sviluppo della Divisione Meccanizzazione Integrale prima e della Divisione Sistemi dopo).

Nel 1953 Adriano Olivetti mise a capo di Olivetti Bull l'ingegner Ottorino Beltrami, da lui assunto pochi anni prima per occuparsi a Roma dei rapporti con i responsabili del Piano Marshall, funzione svolta con grande efficienza. La sua provenienza dal mondo della Marina Militare, con un'educazione

rigorosa ed una capacità di comando e di prese rapide di decisioni, gli consentirono di guidare la Olivetti Bull con la determinazione e lo spirito indispensabili per un'affermazione positiva dell'azienda in un settore nuovo e difficile come era quello della meccanizzazione.

Non è per caso, ma è soltanto per le sue grandi doti, che Ottorino Beltrami sia rimasto a capo della Divisione Elettronica Olivetti dopo la sua fusione con Olivetti Bull, poi della Olivetti General Electric e infine, dopo una parentesi come Direttore Generale della Finmeccanica, sia stato Amministratore Delegato della Olivetti fino all'arrivo dell'ing. Carlo De Benedetti nel 1978.

Nel 1953 viene assunto in Olivetti Bull anche Elserino Piol, giovanissimo e brillante perito aeronautico, il quale per alcuni anni operò come uno dei più capaci "pannellisti" o "quadristi" ovvero dei programmatori dell'era dei centri meccanografici.

E' ancora Michele Pacifico a ricordare:

"La tabulatrice, la macchina principe fra quelle che elaboravano schede perforate, veniva pilotata nel suo lavoro da un pannello di alluminio della dimensione di un grosso libro, sul quale erano predisposti una serie di buchi in orizzontale e in verticale, che formavano una matrice rettangolare. Il pannellista aveva a disposizione una serie di cavetti di filo di rame isolato, dotati di uno spinotto a ciascuna estremità. Il suo lavoro consisteva nell'infilare uno spinotto in uno dei buchi del pannello e l'altro spinotto in un altro buco, scelto opportunamente. I cavetti avevano la funzione di prendere il segnale elettrico in arrivo dalla lettura di una colonna di una scheda perforata e di deviarlo verso un dispositivo intermedio, un totalizzatore, per esempio. In questo modo, con un solo passaggio delle schede nella tabulatrice si potevano eseguire più operazioni. I pannelli erano vere e proprie opere d'arte, i cavetti formavano matasse inverosimilmente aggrovigliate, su un pannello un esperto riusciva a infilare decine di cavetti".

Elserino Piol fu particolarmente attivo nelle applicazioni bancarie ed è ancora ricordato da tutti gli ex-Olivetti Bull come un vero e proprio mago dello "scalare". Riuscì infatti a programmare un pannello mediante il quale si riusciva a elaborare e stampare l'estratto conto scalare con una sola passata di tabulatrice. Non bisogna dimenticare che normalmente per questa operazione davvero complessa, una tabulatrice anche se dotata di pannelli sofisticati, doveva eseguire da tre a cinque passate (le "passate" erano letture ripetute degli stessi pacchi di schede: ogni passata comportava un rischio di errore e di ritardo, quindi meno passate voleva dire più velocità e meno rischi).

E' proprio a Elserino Piol, allora solo ventottenne, che tra il 1958 ed il 1959 viene affidato l'incarico di creare dal nulla la Divisione Commerciale Elettronica per commercializzare la nuova linea di calcolatori elettronici Elea nata nei laboratori di ricerca della Olivetti e prodotta a Borgolombardo, a sud di Milano.

Ed è all'entusiasmo ed al pragmatismo commerciale di Piol, acquisito in sei anni di installazioni e di attività commerciale presso la Olivetti Bull, che si deve lo straordinario risultato di vendita dei nuovi grandi computer sul mercato italiano in parallelo all'affermarsi dei sistemi elettronici della Bull.

E' la Divisione Elettronica di Elserino Piol, indubbiamente supportato da Beltrami che nel frattempo ne assume la Direzione Generale a seguito della fusione con Olivetti Bull, che ha visto nascere e crescere un'intera generazione di laureati e diplomati nelle discipline più disparate, impegnati in quella che è stata vissuta come una davvero entusiasmante esperienza professionale.

Elserino Piol è stato un manager nato in Olivetti Bull e destinato in seguito a rappresentare uno dei principali protagonisti dell'informatica italiana con un ruolo anche a livello internazionale sino all'impegno in tempi più recenti nel settore delle telecomunicazioni e del venture capital. Impegno che si è anche

concretizzato sia in Vodafone, nata come Omnitel Pronto Italia, che in Wind, in parte nata dalla telefonia fissa di Infostrada.

Il management commerciale di Olivetti Bull era poi rappresentato dai direttori di Area (Bruno Casini, Giuseppe Villari, Mario Volpi, Carlo Navone) ed è stato sotto la loro guida che si sono formati ed hanno raggiunto livelli professionali considerevoli i diversi direttori di filiale ed i funzionari commerciali dell'azienda.

Nel 1959 questi ultimi rappresentavano un nucleo di 75-80 persone che come ricorda l'ing. Cimino, allora responsabile dello staff di Elserino Piol e negli anni '70 Direttore Generale della Honeywell Bull, erano coadiuvati da una cinquantina di quadristi, dai coordinatori degli Ispettori tecnici (uno per Area Commerciale) ed almeno 150 tecnici di assistenza.

FORMAZIONE E ASSISTENZA TECNICA

Se la funzione commerciale è risultata essenziale per la penetrazione dei sistemi Olivetti Bull presso la clientela italiana, una attenzione particolare merita la politica perseguita dalla società in termini di assistenza tecnica agli impianti e delle indispensabili attività di formazione a tutti i livelli aziendali.

Fino a tutto il 1953 il supporto della Compagnie des Machines Bull alla consociata italiana è stato massiccio.

I corsi per i tecnici si tenevano a Parigi ed avevano una durata minima di sei mesi. Bull stimava che per la formazione completa di un tecnico esperto fossero necessari dai tre ai cinque anni ed è per questo motivo che venivano inviati in missione tecnici francesi mentre il processo di formazione di quelli italiani si completava.

Il primo corso tenutosi in Italia presso la sede di Via S. Maria Fulcorina in Milano, della durata di otto mesi, ebbe inizio il 3 maggio 1954 e vide la partecipazione di Nadir Tedeschi, futuro capo della formazione, con altri otto periti meccanici ed elettromeccanici.

Lo scopo del corso era quello di apprendere il funzionamento teorico e pratico di tutte le macchine operanti nei centri meccanografici installati presso la Olivetti e la Olivetti Bull essendo assistiti da tecnici diplomati rigorosamente in camice bianco come si usava in Francia.

Gli esercizi più impegnativi erano quelli di progettare dei programmi esemplificativi, non per apprendere un mestiere che spettava al cliente o ai quadristi (programmatori ante litteram) della Bull, ma per verificare la funzionalità e la potenzialità della macchina. Gli allievi dovevano impadronirsi della tecnica, sapere come intervenire quando c'era qualche cosa che non funzionava e correggere errori o guasti. In definitiva la macchina doveva diventare familiare sia sotto l'aspetto elettromeccanico sia sotto il

profilo della funzionalità dei programmi: apprendere in definitiva anche le tecniche di programmazione anche se il loro mestiere sarebbe stato quello di meccanici a tutto campo.

I clienti dei centri meccanografici non sarebbero stati peraltro in grado di far funzionare i sistemi, senza una efficiente rete di assistenza tecnica.

I centri di elaborazione si collocavano nelle aree operative e gestionali più strategiche delle aziende e delle amministrazioni: per consentire il buon funzionamento dell'azienda e per fornire il corretto supporto per prendere decisioni sulla base di dati certi. Impostato il sistema e organizzato l'archivio delle schede, in modo da avere disponibili le informazioni non più solo sui registri di carta ma in modo trattabile su schede perforate con dati verificati, bisognava passare al lavoro con assoluta sicurezza.

Olivetti Bull doveva quindi fornire due servizi fondamentali: uno tecnico ed uno di programmazione.

Il primo, diffuso su tutto il territorio, in grado di garantire il buon funzionamento di macchine parecchio complicate con personale specializzato disponibile non solo a trasferte temporanee, ma anche a trasferimenti di sede a tempo indeterminato.

Il secondo per realizzare e, successivamente, assistere il personale del cliente nella realizzazione dei programmi richiesti dai processi da meccanizzare. La funzione di assistenza alla programmazione era distinta da quella tecnica e richiedeva una formazione diversa e inferiore come tempo (circa due mesi), ma era altrettanto essenziale.

Di qui l'importanza che Olivetti Bull diede alla costituzione di uffici aziendali specifici, affidati alla direzione di uomini di alto livello manageriale.

La direzione dell'assistenza tecnica, dopo il periodo iniziale in cui il responsabile era il francese Monsieur Rajablat di provenienza Bull, venne

affidata all'ing. Luigi Zannini che guidò per anni l'area della assistenza tecnica (alle sue dipendenze fu collocata poi l'assistenza tecnica dei calcolatori elettronici affidata a Giuseppe Vaccari) ed infine all'ingegner Ludovico Fezzi.

Nell'area della formazione sulle schede perforate e successivamente in quello dei computer le due maggiori aziende operanti in Italia, IBM Italia e Olivetti Bull, hanno creato e sviluppato per molti anni delle vere e proprie Scuole di Formazione per consentire l'apprendimento diretto di macchine e tecnologie ai giovani neo assunti, sia diplomati che laureati, supplendo in tal modo alla mancanza di scuole pubbliche professionali che, come conseguenza delle tecnologie sempre in evoluzione, non erano in grado di formare esse stesse il personale tecnico necessario.

La scuola della Olivetti Bull, poi divenuta GEISI (General Electric Information Systems Italia), era ubicata a Borgo Lombardo; quella IBM, più prestigiosa sicuramente dal punto di vista logistico e ambientale, a Rivoltella del Garda.

Entrambe hanno formato migliaia di operatori, programmatori, tecnici di manutenzione e softwaristi sia per conto delle rispettive aziende che per conto della clientela.

LA FUSIONE CON LA DIVISIONE ELETTRONICA OLIVETTI E LA CESSIONE A GENERAL ELECTRIC

Nel 1959 la Olivetti Bull di Ottorino Beltrami si presentava come un'azienda di tutto rispetto con un parco di impianti Bull installato in Italia di circa 700 unità (il più consistente al di fuori della Francia), una forza commerciale agguerrita e una compagine di tecnici di primissimo livello.

Nel contempo la Olivetti, in parallelo con l'attività degli impianti meccanografici e dei calcolatori elettronici della Bull, aveva sviluppato una propria linea di elaboratori elettronici (la serie Elea, acronimo di Elaboratore Elettronico Aritmetico (poi divenuto Automatico) con richiamo alla scuola eleatica di Parmenide e Zenone del VI-V secolo a.C.) frutto dell'impegno dei suoi ricercatori di Pisa, New Caanan e Borgolombardo.

Vanno ricordati i nomi di Mario Tschou, Giorgio Sacerdoti, Franco Filippazzi, Simone Fubini, Giuseppe Calogero, Mauro Pacelli, Piergiorgio Perotto e altri ancora, tutti artefici della concretizzazione del sogno di Adriano Olivetti di dar vita ad una leadership italiana nell'emergente settore dell'elettronica applicata all'elaborazione dei dati.

Come già ricordato si deve ad Elserino Piol, prestato dalla Olivetti Bull al Servizio Commerciale Elettronico della Olivetti, al suo entusiasmo ed alla sua capacità commerciale e conoscenza delle esigenze applicative della clientela, l'affermazione di questa linea di elaboratori in un mercato dominato da IBM e in parte presidiato proprio dai "cugini" della Bull.

L'enorme quantità di denaro richiesto dall'attività di progettazione, produzione e commercializzazione degli Elea, oltre alla crescente situazione di conflittualità tecnologica con le linee prodotte da Bull, spingono Adriano Olivetti a optare per una fusione delle attività di Olivetti Bull con quelle delle Divisione Elettronica della Olivetti affidandone la gestione sempre all'ing. Beltrami che mantiene ovviamente Piol alla Direzione Commerciale.

Da questo periodo in poi le vicende dell'elettronica Olivetti diventano prioritarie rispetto a quelle della Bull ed i riflettori puntati sulla nuova gamma di elaboratori (Elea 9003, Elea 6001 ed Elea 4001) e la sua progressiva affermazione sul mercato, mettono in ombra la pur validissima e significativa presenza degli impianti Bull nel panorama dell'elaborazione automatica dei dati in Italia.

Questo malgrado il fatto che sono ora proprio i canoni di locazione degli impianti Olivetti Bull che concorrono a pompare liquidità in un'azienda che si ritrova a fronteggiare le stesse difficoltà che nei primi anni'50 avevano afflitto, come abbiamo visto, la società Olivetti Bull che doveva ricorrere sia ad Olivetti che al partner francese per superare il già descritto scoglio della locazione, anziché vendita, degli elaboratori imposto dalle politiche IBM.

Queste crescenti difficoltà finanziarie, tanto maggiori quanto maggiore è il numero dei nuovi centri installati, e le pesantissime spese per la ricerca, implicano il ricorso a sempre più onerosi indebitamenti.

Nel febbraio del 1960 scompare prematuramente l'ing. Adriano Olivetti, con le immaginabili conseguenze negative, dato il suo ruolo di vero promotore della svolta elettronica dell'azienda, nonché dei suoi rapporti con banche e finanziatori internazionali.

Ma quale era la situazione industriale ed economica in Italia in quegli anni? Il sistema si può dire che era dominato da Fiat che rappresentava la realtà più importante e che riusciva, come è naturale, a condizionare il mondo politico, a influenzare la nomina dei vertici in Confindustria, a indirizzare buona parte degli investimenti pubblici ed aveva una grande influenza sul sistema bancario in gran parte pubblico.

Il Presidente di Fiat era Vittorio Valletta, mitico protagonista di quegli anni, coadiuvato da importanti collaboratori come il Direttore Generale Gioia e il Vice Presidente Gaudenzio Bono.

Come ricorda Gianni Di Quattro: "I rapporti tra Fiat e Olivetti non erano particolarmente buoni anche perché Adriano Olivetti era considerato con le sue visioni a volte utopiche un possibile pericolo per l'equilibrio del sistema del lavoro industriale in Italia. Adriano Olivetti, infatti, attuava allora politiche del personale innovative che possono essere giudicate in vari modi ma certamente diverse dagli indirizzi prevalenti di Confindustria. Gli stessi sindacati spesso si vedevano "scavalcati a sinistra" come si usava dire e non erano contenti di avere quello che non avevano chiesto e per cui non avevano lottato

In altri termini da una parte stava Fiat e dall'altra Olivetti, mentre in mezzo c'erano pregevoli iniziative ed esperienze, come Pirelli ad esempio".

Inoltre Adriano Olivetti pensava che nel futuro l'elettronica avrebbe avuto un grande sviluppo, avrebbe sostituito l'elettromeccanica e, infine, avrebbe favorito se non proprio la globalizzazione, parola allora sconosciuta, almeno la internazionalizzazione dell'industria e soprattutto di quella relativa ai prodotti per l'ufficio e la gestione aziendale.

Con questo spirito egli aprì un Laboratorio di Ricerche a New Caanan nel Connecticut e comprò una vecchia e prestigiosa azienda americana di macchine per l'ufficio come la Underwood: capiva che la presenza in America era importante, in quella America che dava i primi segni di sviluppo nel venture capital e che stava concentrando nella Silicon Valley competenze e intelligenze per lo studio e la progettazione dei sistemi di organizzazione e di elaborazione dei dati.

Interessante notare come Adriano Olivetti credeva nei valori del marchio, dell'immagine e della comunicazione: l'operazione Olivetti Bull fu fatta anche perché in Francia, e non solo, la Compagnie des Machines Bull era un fiore all'occhiello dell'industria francese e questo significava per Olivetti far parte di una élite di un grande paese e di un grande mercato.

Dopo la morte di Adriano Olivetti l'azienda si trovò dunque in gravi difficoltà finanziarie: gli impegni assunti e gli sforzi da fare erano notevoli e la mancanza dell'ingegnere rappresentava, come detto, un rischio ulteriore per le banche nazionali e internazionali che supportavano le operazioni.

Per salvare l'azienda si costituì un "gruppo di intervento" del quale facevano parte Fiat, Iri, Pirelli, Assicurazioni Generali e Mediobanca; Fiat soprattutto, cui spettò la nomina dell'amministratore delegato, mentre fu nominato Presidente Bruno Visentini allora Vice Presidente dell'IRI. Il gruppo doveva assicurare il supporto finanziario necessario, fornire il nuovo management appunto e naturalmente pose certe condizioni come è prassi nelle situazioni di questo genere.

L'amministratore delegato fu Aurelio Peccei, Presidente di Fiat Argentina e uomo di cultura oltre che protagonista del dibattito politico internazionale.

Una condizione posta dal gruppo di intervento fu la vendita della Divisione Elettronica: infatti questa non produceva utili e costava molto.

Certamente con scarsa capacità di visione prospettica allargata, sia pur con tutte le giustificazioni del caso, Valletta disse in occasione dell'assemblea FIAT del 30 aprile del 1964: "La società di Ivrea è strutturalmente solida e potrà superare senza grosse difficoltà il momento critico. Sul suo futuro pende però una minaccia, un neo da estirpare: l'essersi inserita nel settore elettronico, per il quale occorrono investimenti che nessuna azienda italiana può affrontare".

Malgrado gli sforzi di Roberto Olivetti, figlio di Adriano, che tentò di convincere senza successo a percorrere la via della riconversione industriale dell'azienda dalla grande alla piccola-media elettronica, (e questo con ben quattro anni di anticipo rispetto a quello che poi fu fatto) la decisione di cedere la Divisione Elettronica fu inevitabile.

Peraltro anche sul piano politico e sindacale non venne presa alcuna posizione contraria a questa decisione.

Ricorda a questo proposito Nadir Tedeschi:

"Politica e Partecipazioni Statali non avevano capito l'importanza che elettronica e informatica, avrebbero avuto nel futuro.

Il primo Governo di Centro Sinistra guidato da Fanfani nel '62, dopo il congresso di Napoli, con l'appoggio totale del Psi, dette ai dipendenti dell'Olivetti, e soprattutto a noi dell'Olivetti BULL -Divisione Elettronica, un barlume di speranza a causa della maggiore sensibilità socialista rispetto al tema tecnologico, ma i frutti non arrivarono. Per la verità anche il sindacato non dette una mano, causa la completa insensibilità della Cisl e a una CGIL incerta, perché filogovernativa nella componente socialista, ma contraddittoria per ragioni politiche nella componente comunista.

Anche il Governo organico con Moro e Nenni alla fine del '63 non mutò la situazione.

Ci si avviava velocemente verso il Centro Sinistra con un'alleanza tra la Dc e il Psi di Nenni oltre naturalmente i tre partiti centristi. Il Centro Sinistra significava un'ampia alleanza parlamentare e quindi la fine delle strettoie centriste; voleva anche dire, ma nessuno lo diceva, emarginazione all'opposizione del Pci e quindi in parallelo con una Unione Sovietica post stalinista, significava il rallentamento della prospettiva comunista. C'erano le premesse per una nuova e lunga fase democratica. I socialisti però imposero regole stataliste rigide come la pubblicizzazione del settore energetico per cui l'iniziativa imprenditoriale privata si pose in una posizione di non completo impegno. Lo sviluppo però continuò, ma la Politica non capì l'importanza per il futuro, dell'elettronica e Olivetti entrò in crisi".

Ed è allora che entra in gioco General Electric a cui la Divisione Elettronica Olivetti (e con essa le attività Olivetti Bull) viene ceduta tra il 1964 ed il 1965.

General Electric perseguiva allora il progetto strategico di essere presente nell'area del data processing che considerava molto allettante, come indicavano del resto tutti gli analisti internazionali accreditati. Aveva già presentato alcuni interessanti computer, la serie GE 400, e aveva in fase avanzata la progettazione e ingegnerizzazione del potente GE 600; aveva inoltre creato una Divisione specializzata, poi divenuta autonoma con il nome di General Electric Information System, che operava nell'area del time sharing ed era sul punto di concludere un accordo per la acquisizione della Compagnie des Machines Bull in Francia.

Quest'ultima si trovava anch'essa in condizioni finanziarie precarie, malgrado il sostegno maggiore dello stato francese, dati gli investimenti massicci e senza ritorno fatti per sviluppare la linea del Gamma 60, primo vero elaboratore multitasking e multiprocessore, che aveva drenato risorse finanziarie oltre misura.

Commenta Elserino Piol:

"Per quanto riguarda la Bull va sottolineato come i successi acquisiti (vedi Gamma 3) hanno portato a privilegiare le soluzioni tecnologiche e innovative (vedi Gamma 60) senza valutazione se c'era abbastanza finanza e mercato accessibile. E' quello che è successo nell'industria aeronautica. Il successo del Caravelle ha portato a fare il Concorde."

Soluzioni quindi di altissimo valore tecnologico, ma di scarsa applicabilità su vasta scala.

Fu così, come ricorda Michele Cimino che seguì in prima persona questa operazione, che venne fatto un inventario completo di tutti gli assets della Divisione Elettronica Olivetti, fino ai più modesti (ma la precisione General Electric in materia contabile e budgetaria era proverbiale), del personale, dei progetti in corso e di tutto quanto poteva costituire materia di trasferimento alla nuova proprietà e l'operazione, sul piano sostanziale, si concluse con un accordo siglato alla fine di giugno del 1964.

IL CONTRIBUTO DI OLIVETTI BULL ALLA CULTURA INFORMATICA ED AL MANAGEMENT ITALIANI

Con la cessione a General Electric si infrange di fatto l'ambizioso progetto di Adriano Olivetti di vedere l'industria italiana in qualità di artefice e protagonista nel promettente settore dell'informatica.

Per quanto riguarda Olivetti Bull, come già ricordato, i riflettori si erano già spenti al momento della fusione con la Divisione Elettronica Olivetti.

Questo però non significa che il contributo di Olivetti Bull non sia stato vasto ed importante sia per la cultura informatica che per la crescita della cultura manageriale italiana in generale.

Olivetti Bull ha giocato infatti un ruolo motore per la diffusione dell'informatica in Italia: nel 1963, senza considerare la gamma Elea, erano presenti più di 700 installazioni meccanografiche ed oltre 150 calcolatori elettronici Bull di cui due potenti Gamma 60 (al Credito Italiano ed alla Banca Nazionale del Lavoro).

E' il parco macchine più numeroso al di fuori del territorio francese e a questo risultato si giunse, come abbiamo visto, attraverso un impegno ed un'espansione costante per tutto il corso degli anni '50.

L'allargamento del perimetro competitivo rispetto al quasi monopolio IBM ha contribuito grandemente a diffondere le nuove tecniche di elaborazione dei dati e di gestione delle imprese e cioè quella che oggi chiamiamo la cultura informatica.

Il settore che si è dimostrato più ricettivo è stato quello delle banche che in qualche modo hanno sempre avuto uno sguardo internazionale anche prima di altri settori di mercato in conseguenza della grande mole di dati che trattavano e trattano.

La presenza di un'organizzazione come Olivetti Bull è stata interessante anche per il mondo universitario che è sempre stato all'attenzione dell'azienda, benché è solo con l'arrivo del Gamma ET (Estensione Tamburo) del 1957 che tale interesse si manifesta concretamente.

Si sono sviluppati contatti e collaborazioni con il Politecnico di Milano, con l'Università Bocconi nella Statistica che installò un centro meccanografico Bull, con le Università di Venezia e Padova.

A Padova il Prof. Mario Volpato, direttore del Seminario Matematico di Ca' Foscari di Venezia, si fece promotore della creazione del Centro di elaborazione per le Camere di Commercio Italiane, il Cerved, ancora oggi operante. Ma sono da ricordare anche importanti contatti con l'Università di Napoli, con la Facoltà di Ingegneria dell'Università di Palermo con il Prof. Aprile, con l'Università di Bologna e il Prof. Fortunato, dove Mario Italiani seguì personalmente l'installazione del Gamma ET alla Facoltà di Statistica.

La Pubblica Amministrazione in Italia non si può dire sia stata all'avanguardia nelle nuove tecnologie, ma ci sono state eccezioni importanti nell'area militare che opportunamente era anche più internazionale di altri settori e nell'area dei servizi come telefoni, energia, trasporti.

Anche sul fronte della cultura manageriale Olivetti Bull ha avuto un ruolo non indifferente. Ha avuto infatti la possibilità di acquisire dai francesi della Bull non solo delle nuove conoscenze tecniche, ma anche dei metodi di gestione aziendale molto meticolosi e, specie sul piano amministrativo, data la validità della loro formazione, di primo livello.

Il dover fronteggiare un "avversario" potente come IBM per cercare di erodergli fette di mercato ha consentito ad Olivetti Bull un affinamento delle capacità commerciali e di marketing del proprio personale che ha consentito poi di vederne i risultati in ogni altro contesto aziendale anche in settori affatto diversi.

La visione internazionale conseguente ad una partnership con un'azienda del calibro della Compagnie des Machines Bull, i frequenti contatti con Parigi, sia nelle fasi iniziali che per tutto il corso della sua esistenza, hanno poi sicuramente contribuito ad una apertura mentale e professionale estesa a tutto il personale, management e quadri, dell'intera azienda.

Olivetti Bull ha avuto un'influenza ragguardevole anche sullo sviluppo di buona parte della stessa Olivetti (al di là della Divisione Elettronica).

Soprattutto per la capacità di entratura presso i grandi clienti che non sempre poteva essere assicurata solo dal business delle macchine per scrivere e da calcolo, malgrado la leadership della casa di Ivrea in questo settore.

Questa entratura ed i metodi di presentazione di offerte-progetto alla clientela venne ampiamente utilizzata dalle forze commerciali Olivetti impegnate nella vendita di soluzioni della cosiddetta "meccanizzazione integrale" che prevedevano la possibilità di collegamento delle periferie al centro tramite apparecchiature a banda perforata (principalmente le Audit).

L'alleanza con Bull permise poi anche una penetrazione importante presso i maggiori clienti in Francia per la fama che Olivetti godeva grazie proprio alla partecipata italiana: non a caso la consociata Olivetti France ebbe uno sviluppo molto importante e, dopo il mercato italiano, era considerata dal gruppo di Ivrea una delle primissime.

Il management Olivetti peraltro mantenne un atteggiamento diffidente verso i "cugini" della Olivetti Bull, le cui Filiali talvolta erano ospitate nelle Filiali Olivetti. Questo atteggiamento non mutò durante tutto il periodo di vita di

questa esperienza e solo pochi collaborarono in modo davvero fattivo e aperto.

In effetti i commerciali della Olivetti Bull erano visti come dei privilegiati e quindi da invidiare perché avevano competenze commerciali più ampie, contatti di alto livello, condizioni economiche mediamente migliori, ma bisogna dire che quelli della Olivetti erano invidiati da quelli della Olivetti Bull, perché meno stressati, vivevano in ambienti più gradevoli e il clima generale di lavoro era decisamente più rilassato.

CONCLUSIONI

Ho cercato di condensare in queste poche pagine più di dieci anni di vita di un'azienda che ha sicuramente rappresentato una delle primissime tappe davvero importanti della storia dell'informatica in Italia.

Le dimensioni di Olivetti Bull in termini di personale e di fatturato, data la sua caratteristica di azienda distributrice di apparecchiature e non di produzione, non hanno certo raggiunto quelle di altri protagonisti della storia industriale del nostro Paese, ma appare confermato il suo notevole apporto alla crescita culturale italiana e non solo nel settore specifico.

Quanto emerge dall'analisi dei documenti e dalle testimonianze raccolte descrive, come abbiamo visto, un'azienda molto peculiare sotto vari aspetti. In primo luogo uno spirito di corpo dettato dalla necessità di fronteggiare e non soccombere ad una potenza mondiale del settore quale era la IBM: operazione riuscita grazie alla caparbia volontà di superare l'avversario sul terreno con l'affinamento di tecniche commerciali intelligenti e, da parte di Bull, sforzandosi di progettare macchine sempre all'avanguardia (vedi Gamma 3).

Secondariamente un'apertura a scambi professionali e culturali stretti con altri paesi europei, in particolare la Francia, (fatto non sempre così scontato nell'industria italiana post-bellica) con i conseguenti effetti positivi in termini di formazione tecnica e manageriale.

Si aggiunga poi la capacità di analizzare, interpretare ed indirizzare le esigenze della clientela italiana più significativa, in termini di meccanizzazione ed elaborazione dei dati per una corretta gestione aziendale.

Infine l'influenza positiva che Olivetti Bull ha avuto per la più importante azienda di prodotti per ufficio dell'epoca che era appunto la Olivetti.

Come sintetizza Elserino Piol a questo proposito:

"Olivetti Bull è stata come un catalizzatore culturale. Ha portato in Olivetti la filosofia delle applicazioni che Olivetti non solo ha acquisito, ma ha perfezionato, superando la stessa Bull. E questo grazie al livello culturale e professionale dei giovani assunti in Olivetti da Adriano Olivetti e da Galassi."

Date queste peculiarità di Olivetti Bull che ne hanno rappresentato degli aspetti davvero importanti e positivi, ancora maggiore può essere il disappunto per la conclusione dell'avventura dell'informatica italiana ed europea a vantaggio di quella americana.

Se è forse vero, come sosteneva la Fiat, che nel 1964 nessuna azienda italiana aveva risorse finanziarie sufficienti per sostenere gli alti costi dell'elettronica, è pur vero che una visione del futuro ed un'unione di intenti diversa avrebbero forse consentito di scrivere una pagina di storia dell'informatica differente. Forse.

ALLEGATO - DOCUMENTO COMPAGNIE DES MACHINES **BULL**

VEN-11 Classeur janue Ables du Gourt Export Classe Ewnonic Notionale Bull - Ministère de l'Ermanie Nationale (2001. M. f. hr by/1/53 7 JANVIER 1953 NOTE VERBALE EXPORTATIONS EN ITALIE Rentrés de devises En fin 1949, nous avons fondé, à parts égales, avec la Société Italienne Ing. C. OLIVETTI & C. d'Ivrea, une

Société Italienne appelée OLIVETTI-BULL, à laquelle nous avons donné la représentation exclusive de notre marque en Italie.

Cette Société a son Siège Social à Milan et son capital s'élève à 200 Millions de lires entièrement versées.

L'exportation des capitaux représentant notre part dans la fondation de cette Société a été autorisée par l'Office des Changes sous la forme d'exportation de machines.

La Société OLIVETTI-BULL a rapidement développé ses activités. Notre chiffre d'affaires avec l'Italie est le suivant :

- 2 -

1951

151.000.000 Pr

1952

282,000,000 Fr

1953 (prévisions) 400 à 500,000,000 Fr

Non seulement l'importance de la Clientèle ainsi touchée par la Société OLIVETTI-BULL augmente rapidement, mais sa qualité est une des caractéristiques de notre succès en Italie.

Nous avons en effet réussi à mécaniser entre autres :

LE CREDITIO ITALIANO (La deuxième banque d'Italie) qui a actuellement 12 équipements Buil et se prépare à en sequérir d'autres.

LA SOCIETE D'ELECTRICITE D'ADRIATIQUE (S.A.D.E.) qui a 1.200.000 Abonnés

LE MINISTERE DE LA DEFENSE, où nous assurerons peu à peu tous les services de la mobilisation.

- Cette excellente situation commerciale se complique toutefois de graves problèmes de trésorerie dont les causes sont les suivantes :
 - a) La Société OLIVETTI-BULL se trouve devant une Clientèle qui désire, au moins au début, acquérir les machines en location plutôt que l'achat. Sa Clientèle veut en effet essayer d'abord en location un matériel onéreux qui n'est introduit dans la péninsule que depuis peu de temps.

- 3 -

Enfin, l'un de nos principaux concurrents, la Société Américaine INTERNATIONAL BUSINESS MACHINE Corp. qui loue uniquement ses machines, a réussi à créer en Italie, dans notre branche, une "mentalité de location".

Ce n'est qu'à la longue et devant la bonne marche et le sécurité de notre matériel que nous réussirons à démontrer à la Clientèle et aux prospects qu'ils ont eux-mêmes intérêt à acheter nos machines plutôt qu'à les louer.

- b) La deuxième cause de difficultés de trésorerie provient du fait que pour pouvoir placer en Italie notre matériel, nous devons consentir des prix très réduits pour faire face aux prix de la concurrence américaine, ce qui ne laisse que des marges bénéficiaires extrêmement réduites.
- c) Enfin, la Société OblVETTI-BULL a su dès son début des frais généraux élevés. Elle doit en effet procéder à la formation d'un nombreux personnel, indispensable pour la marche, l'entretien et le dépannage des machines.

 Cette formation est particulièrement onéreuse puisqu'il faut compter de 3 à 5 ans pour former des mécaniciens complets. En l'absence de personnel italien, nous envoyons du personnel français en mission ce qui représente pour notre filiale une charge supplémentaire.

Tous ces éléments font que la Société OLIVETTI-BULL, supportant des frais généraux élevés ne perçoit en Italie que des mensualités de location, basées sur un tarif encore trop faibls, alors qu'elle doit nous payer en France régulièrement des achats fermes

Maggio 2012

Cette situation prendra fin lorsqu'une partie de la Clientèle aura levé ses options d'achat et aussi avec l'augmentation du volume des locations.

Elle sera déjà nettement améliorée dans un très proche avenir, puisque nous estimons que nos succès italiens vont nous permettre d'imposer un tarif plus rémunérateur.

Il n'en reste pas moins qu'à l'heure actuelle, la Société OLIVETTI, d'une part, et la Compagnie des Machines BULL, d'autre part, doivent supporter par moitié la mauvaise situation financière momentanée de la Société OLIVETTI-BULL. Les dettes de cette Société envers notre Compagnie se montaient :

> au 1/12/52 & 213.000.000 F (381.000.000 Lires) au 1/1/53 à 240.000.000 F (429.000.000 Lires)

Nous ne pouvons toutsfois, en ce qui nous concerne, laisser croître indéfiniment notre découvert italien et il nous est en même temps difficile de freiner des exportations vers un pays qui réclame de plus en plus de nos machines.

5 -Pour diminuer notre découvert, la Société OLIVETTI avait accepté, en 1952, moyennant l'autorisation d'importer en France pour 200.000.000 de Lires de machines à calculer, de prendre à sa charge un montant égal de notre découvert. soit environ 112 Millions de france français.

Les 2 premiers tiers de cette opération ont déjà été autorisés par les Autorités Françaises et la Société OLIVETTI-BULL nous a payé les sommes correspondantes le lendemain même de l'octroi de chacune des licences d'importation de machines à calculer.

Nous vous serions reconnaissants si vous pouviez appuyer notre requête auprès de la Commission mixte pour que la troisième tranche de cette affaire (environ 70 Millior de lires) puisse être acceptée.

Même en tenant compte de cette opération, notre découvert serait actue_lement de 200.000.000 F, et en raison de nos exportations elles-mêmes, il continuera de s'accroître pendant quelques mois d'environ 40 Hillions de lires per mois. (22.000.000 F)

Les deux parties OLIVETTI et BULL, s'étant montrées particulièrement satisfaites de l'opération exposée ci-dessus nous serions désireux que les négociateurs français et italiens nous permettent de poursuivre dans la même voie des échanges de machines. Nous demandons en conséquence que soit autorisée une nouvelle tranche d'importation de 225 Millions de & (400 Millions de Lires) de machines à calcular OLIVETTI qui permettront à cette dernière de prendre à sa charge et de nous payer un montant égal sur les dettes de la Société OLIVETTI-BULL à notre égard.

Nous estimons que des négociateurs italiens pourraient reconnaître qu'une importation OLIVETTI en France de 225 Millions de francs doit être balancée par une exportation BULL en Italie de 500 Millions de Francs.

Sans doute une telle faveur parait-elle illusoire en Janvier 1953 où les importations françaises en Italie sont libres, mais elle pourrait devenir tangible pendant cette même année 1953 si l'Italia menagait de fermer ses portes. Devant une telle menace les exportations BULL de l'année se trouveraient d'ores et déjà assurées.

7 - CONCLUSIONS

Sa Secure

La Compagnie des Machines BULL attire l'attention de l'Economie Nationale

- a) sur les possibilités très étendues que lui offre le marché italien pour ses exportations
- b) sur les difficultés momentanées de la trésorerie de sa Filiale OLIVETTI-BULL qui ne peut lui payer intégralement les machines qu'elle importe
- e) sur les possibilités de pallier cette crise de trésorerie par un paiement de la Société OLIVETTI.

Paute de recevoir des paisments sous cette forme, la Compagnie des Machines BULL serait obligée de réduire, sinon suspendre ses exportations vers l'Italie au moment où ses succès commerciaux vont lui permettre de prendre une place prépondérante sur le marché italien.

Cette façon de faire compromettrait l'existence d'une Filiale que nous ne pourrions plus alimenter en machines.

La Compagnie des Machines BULL insiste pour que le Ministère des Affaires Economiques, tenant compte de cette situation exceptionnelle, accepte que le bon vouloir de la Société OLIVETTI lui permette de franchir le cap d'une dernière année financière difficile, en acceptant en compensation, l'importation de machines à calculer italiannes.

BIBLIOGRAFIA

Marisa Bellisario, Donna e top manager, Rizzoli, Milano 1987

Ottorino Beltrami, Sul ponte di comando dalla Marina militare alla Olivetti, Mursia, Milano 2004

Corrado Bonfanti, L'industria del computer in Italia. Appunti per una storia, in "L'informatica: lo sviluppo economico, tecnologico e scientifico in Italia » a cura di Fabrizio Luccio, Edifir, Firenze 2007

Corrado Bonfanti, Scenari dell'informatica ai tempi della CEP, in La CEP: storia, scienza e umanità dell'avventura informatica pisana a cura di Marco Vanneschi, Felici Editore, Pisa 2009

Alfred D. Chandler Jr, Inventing the Electronic Century, The Free Press, New York 2001

Giovanni de Witt, Le fabbriche ed il mondo – L'Olivetti industriale nella competizione globale (1950-90), Franco Angeli, Milano 2005

Luciano Gallino, Progresso tecnologico ed evoluzione organizzativa negli stabilimenti Olivetti (1946-1959), Giuffré, 1968

Giuliana Gemelli e Flaminio Squazzoni, Informatica ed elettronica negli anni Sessanta, in Politiche scientifiche e strategie d'impresa: Le culture Olivettiane ed i loro contesti, Fondazione Adriano Olivetti, Ivrea 2005

Elserino Piol, Il sogno di un'impresa, Il Sole 24 Ore, Milano 2004

Lorenzo Soria, Informatica: Un'occasione perduta, Einaudi, Torino 1979

Chronologie de l'histoire de Bull, Fédération des Equipes Bull, Club Histoire, Paris 1994

SITOGRAFIA

http://www.feb-patrimoine.com/_ Le site de la Fédération des Equipes Bull
http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/hes_07525702_1995_num_14_4_1795 articolo di Pierre-E. Mounier Kuhn
http://www.fauser.edu/~porziog/EdpStory/eh1955.htm#macchine%20UR sito del
Dipartimento Informatica dell'Istituto T. Industriale "Giacomo Fauser" di Novara
http://www-03.ibm.com/ibm/history/history/decade_1950.html Archivi IBM
http://www.storiaolivetti.it/ Archivio Storico Olivetti