

## Giuseppe Silmo

In Olivetti dal 1966 al 1999, venditore a Torino, al Marketing Centrale, ricopre poi varie posizioni commerciali. Project Coordinator del progetto europeo, vinto dalla Olivetti-Elea, Officers Re-training Program per riconvertire a manager gli ufficiali dell'Armata Rossa. Infine Area Manager per l'Africa e il Medio Oriente. Laureato in Scienze Politiche e Storia. Vicepresidente dell'Associazione Spille d'Oro.

## Oltre le Consociate, i valori Olivetti dalle steppe russe ai deserti africani



Da **Irkutsk in Siberia**, con l'immenso lago Bajkal, ai ghiacci del porto più a Nord della Terra, **Arhangelsk**; dalle savane e dai deserti dell'Africa, alla penisola arabica; dalla castrista **Havana**, alla capitalista **New York**; dalla tristissima **Tirana** del dittatore Hoxha, e dalla buia e grigia **Berlino orientale**, alla **Berlino occidentale**, piena di luci e colori. Queste alcune delle tappe del mio viaggio con la Olivetti. Altri, come me, hanno percorso le stesse vie e altri ancora quelle dell'Estremo Oriente e dell'America Latina.

**Davvero, gli olivettiani non hanno conosciuto confini.**

**La vocazione internazionale nasce con Camillo**, che era stato negli Stati Uniti per ben tre volte.

**All'inizio del 1929** costituisce la prima Consociata: la **“Hispano Olivetti”** per la fabbricazione e la vendita delle macchine per scrivere. **Nel 1930** è la volta della prima Consociata puramente commerciale, la **“Olivetti Belge”**.

**Ma il vero slancio lo abbiamo con Adriano**, che agli inizi degli anni Cinquanta decide di fare la concorrenza ai grossi complessi industriali americani organizzando un certo numero di consociate all'estero, perché, diceva: **“qualunque altra politica”** avrebbe portato l'azienda verso **“la decadenza e l'asservimento”**.

**Alla fine degli anni Sessanta, inizio Settanta**, l'organizzazione commerciale Olivetti ha raggiunto la massima estensione. Le Consociate sono salite a 30: 10 nelle Americhe, 14 sono in Europa, 4 in Asia, una in Sud Africa e una in Australia. Intorno a questo numero avverranno nel tempo variazioni con la nascita di nuove e la soppressione di altre.

### Consociate inizio anni Settanta



**La struttura commerciale delle Consociate è paragonabile a quella italiana.** Molti direttori di Consociata hanno iniziato il loro cammino in Olivetti al Centro Istruzione Vendite

di Firenze, dove vi torneranno man mano cresceranno nelle loro responsabilità commerciali. Le tecniche di vendita sono le stesse utilizzate in Italia.

I contatti con le Consociate e con il suo personale commerciale e tecnico sono continui, non sono entità separate, ma profondamente integrate, lo spirito Olivetti è lo stesso sia a Johannesburg sia a Ivrea, si parla la stessa lingua in termini di valori aziendali, sociali e culturali. Ivrea è il faro a cui tutti si ispirano e guardano; sarà così per lungo tempo, poi le cose cambieranno con diversificazioni a livello locale e alla fine degli anni '80 si avrà la divisione delle Consociate tra prodotti per ufficio, Olivetti Office, e prodotti sistemi, Olivetti System and Network. Riproducendo la nuova struttura aziendale attuata al centro. Ciò creerà confusione e conflittualità sui canali commerciali, con declino dell'immagine aziendale e perdita di clienti.

**Alcune di queste Consociate non sono solo commerciali, ma anche industriali.**

Spagna - Barcellona



## Gran Bretagna - Glasgow



## Stati Uniti – Harrisburg - Hartford



Harrisburg

## Brasile – San Paolo - Manhaus



San Paolo

## Argentina – Buenos Aires



## Altri stabilimenti

- Canada – Toronto
- Messico - Città del Messico
- Colombia – Bogotá (solo montaggio)
- Cile – Santiago (solo montaggio)
- Sud Africa – Johannesburg (solo montaggio)
- Singapore

**Città del Messico** è stato l'ultimo stabilimento estero a chiudere l'attività nel 2000, producendo fino alla fine due prodotti **cult**, rimessi in produzione perché ancora richiesti dal mercato: la **Lettera 32** e la **Valentine**.

**La Olivetti diventa così** non solo un'azienda internazionale, ma **multinazionale**, in particolare con l'acquisizione della Underwood, che era stata la più grande produttrice di macchine per scrivere del mondo, e questo senza perdere i suoi valori.

**Di fatto è la prima vera multinazionale italiana.**

A tanti anni di distanza la cosa appare stupefacente, molto prima che si parlasse di globalizzazione per l'Olivetti essa era il suo "*modus operandi*", ma senza le storture delle delocalizzazioni attuali e senza nulla sottrarre ai livelli occupazionali degli stabilimenti italiani.

**La Olivetti ha però una storia commerciale che va oltre le Consociate.**

La Olivetti ha però una storia commerciale che va oltre le Consociate. La DVDE – Divisione Vendite Dirette Estero



A fianco delle Consociate vi è la **Divisione Vendite Dirette Estero (DVDE)**, che opera su tre aree:

- **l'Unione Sovietica.** Il cosiddetto Ufficio Russia,
- **l'area dei paesi a economia centralizzata:** l'Est Europa, più Cuba; legati all'Unione Sovietica;
- **l'area Agenti** (più di 100), che opera, in Asia, Oceania, Medio Oriente, Africa, Sud e Centro America.

**In pratica non c'è nessun paese** del mondo, per quanto piccolo e isolato, che non sia stato visitato da un venditore Olivetti diretto o indiretto.

**Di questa organizzazione** nessuno, nelle varie pubblicazioni sulla Olivetti, ha mai parlato (forse perché rappresentava solo il 10% del fatturato?) eppure costituiva un livello di organizzazione unica, per capillarità ed estensione della rete commerciale e assistenza tecnica, livello mai raggiunto da nessun'altra casa concorrente.

Nella Divisione vi entrai a settembre 1977, proveniente dal Marketing Centrale, da dove avevo avuto modo di spaziare sull'intera organizzazione commerciale, vi rimango fino al marzo del 1985. Vi tornerò alla fine degli anni Novanta e nel 1998-99 ricoprirò il ruolo di Area Manager per il Medio Oriente e l'Africa, **e aver trovato ancora una struttura di**

**Agenti dove il nome Olivetti fosse un valore**, mi ha molto commosso e fatto pensare a come ciò fosse stato possibile.

Certo, il gran lavoro fatto da generazioni di commerciali Olivetti che avevano girato senza sosta su questi paesi, con rischi alle volte non indifferenti, aveva prodotto i suoi frutti. Tuttavia, mi rendevo conto che ciò non era sufficiente a spiegare questo attaccamento a quel nome: **Olivetti**. Anche quando ormai da Ivrea, come loro dicevano, arriverà, alla fine degli anni Novanta, ben poco di competitivo e l'immagine aziendale si è ormai sciupata, **loro** continueranno ad avere la scritta Olivetti. Il nome Olivetti non è morto, ma costituisce per **loro** ancora un orgoglio e un patrimonio da esibire. Qual è il collante allora?

**La risposta l'ho avuta durante un mio viaggio in Sud Africa**, nel gennaio del 1998. La Consociata è stata divisa tra Olivetti Lexikon e Olivetti System. La parte facente riferimento a Lexikon è stata inclusa in quella che si chiamava DVDE e ora AVDE. La struttura commerciale è essenzialmente basata su Dealer, cioè su Agenti.

Di quella permanenza, oltre a mantenerne un ricordo molto vivo, rammento un episodio particolare avvenuto durante una mia visita al più grosso Dealer del Sud Africa, l'Olilink, nome evocativo! Dealer che aspirava, neppure troppo velatamente, ad acquisire le attività della Consociata qualora l'Olivetti avesse abbandonato la gestione diretta del paese.

In tale occasione, mi viene presentato un tecnico, nella sua tuta blu da lavoro, che, commosso, mi confida che è da più di trent'anni che lui lavora per la Olivetti e che è **contento di stringere la mano** di un rappresentante della società, che è venuto fino lì dalla lontana Ivrea.

Una mano nera, una mano bianca





Da anni non vedeva più nessuno della “casa madre”. Le due mani, la nera e la bianca, si stringono; è una stretta salda, forte, commossa. Questo è ciò che l'Olivetti ha saputo unire, un tremito d'orgoglio e nostalgia ci pervade, ma entrambi sappiamo che l'avventura sta per finire, se già non lo è.

**Allora ho capito** che ciò che ci univa andava al di là dei rapporti commerciali, dei prodotti o dell'immagine, **era il profondo rapporto umano che si era creato all'interno della comunità olivettiana**, dove, non esistevano razze, provenienze, ideologie, ma solo l'uomo con i suoi valori.

**Allora mi si illuminarono le parole** che Adriano aveva pronunciato in quell'ormai lontanissima vigilia di Natale del 1955:

Adriano Olivetti - Discorso della Vigilia di Natale del 1955

«E voglio anche ricordare come in questa fabbrica, in questi anni, non abbiamo mai chiesto a nessuno a quale fede religiosa credesse, in quale partito militasse o ancora da quale regione d'Italia egli e la sua famiglia provenisse».

**Questa era la cultura** che noi avevamo fatta nostra, senza che ce ne rendessimo conto e che avevamo trasmesso, perché questo era il mondo lavorativo in cui eravamo cresciuti.

**Ad Ivrea venivano regolarmente per corsi i tecnici e i commerciali degli Agenti**, si stringevano amicizie che duravano negli anni. La maggior parte arrivava dall'Africa o dal Medio Oriente, nessuno in Olivetti si accorgeva che fossero differenti da noi, **erano nostri colleghi**.

**Proprio questa cultura**, aperta verso il mondo con le sue diverse tradizioni e etnie, credo che sia stata **la ragione principale che ci ha permesso di creare una rete fortemente fidelizzata**, così vasta e capillare in paesi così diversi e sovente marginali rispetto all'economia mondiale.

Grazie per l'attenzione

