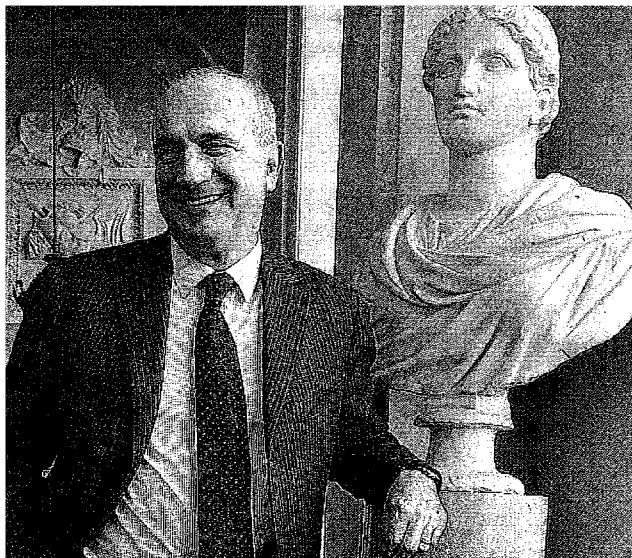


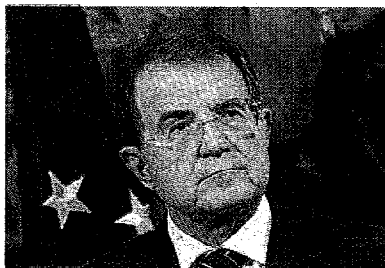
Affari e politica/2 E' titolare del gruppo Almaviva, cui fa capo Atesia già al centro delle polemiche per l'impiego di 6.300 lavoratori precari

Tripi, il predestinato non sale in carrozza

Il re dei call center, vicino al premier, era sicuro di vincere un appalto di un miliardo dalle Ferrovie. Battuto da Sirti



In bilico
Alberto Tripi, a capo di Almaviva, l'azienda che sembra aver perso la gara per Fs. Sfuma così un appalto da un miliardo a meno che il tribunale non accolga il ricorso riaprendo la vicenda



Amico Romano Prodi



Committente Mauro Moretti



Avversario Ascanio Celestini

DI GIORGIO MELETTI

Per Alberto Tripi, un uomo di 67 anni, che ama definirsi ingenuo, è una beffa. Proprio a lui - figlio di un dirigente delle Ferrovie, e laureato in ingegneria elettronica con una tesi sulla gestione dei binari e degli scambi - è toccato in sorte di perdere con le Fs un contratto da un miliardo di euro che era sicuro di vincere. Smacco non solo morale: la vicenda rischia di pesare sul futuro di Almaviva, il gruppo da oltre 700 milioni di euro di fatturato costruito dal nulla in vent'anni.

Tripi ha reagito incredulo alla notizia che la Sirti gli ha soffiato per i prossimi sei anni

l'outsourcing dei servizi informatici e dei call center delle Ferrovie. Lavoro che da dieci anni era delle società di Almaviva, producendo un terzo del loro giro d'affari. L'ingegnere romano sospetta irregolarità, e ha ottenuto dal Tar una sospensione, ma non l'annullamento della gara. Gli uomini di Mauro Moretti, numero uno Fs, si dicono sicuri del fatto loro e promettono querele a chi insinua qualcosa di men che lineare. I più cattivi suggeriscono che la vittoria di Tripi era considerata così scontata da scoraggiare molti grandi concorrenti. Infatti solo Almaviva, Sirti e Telecom Italia si sono messe in coda per un affare da un miliar-

do. E il favorito, dicono, non avrebbe curato abbastanza la qualità della sua offerta.

Se non riuscirà a dimostrare che Moretti e i suoi hanno come minimo sbagliato, Tripi dovrà riflettere. Difficile appellarsi al destino cinico e baro per un imprenditore che perde in un colpo solo un terzo del fatturato. Difficile soprattutto per



un ex campione di canottaggio, sponsorizzatore instancabile di team in varie discipline, nonché azionista del «Romani-sta», bibbia dei tifosi giallorosi. Insomma, uno sportivo vero, che ama la competizione aperta, e che, per allontanare dai suoi successi il fantasma dell'antica amicizia con il presidente del Consiglio Romano Prodi, si dipinge come vecchio repubblicano lamalfiano, d'indole dunque solitaria, allergico a «lobby, grembiulini e conventicole varie», fatta la sola eccezione del circolo Canottieri Aniene, che frequenta solo per remare.

E così il futuro di Almaviva rimane appeso ai paradossi della storia di Tripi.

Il primo è quello del «re dei call center». Nel settore è leader italiano e secondo in Europa, dunque simbolo suo malgrado del precariato come nuovo inferno del lavoro. Si svolge nella sua azienda «Parole sane», il nuovo film denuncia di Ascanio Celestini dedicato a miserie e nobiltà dei devoti di «San Precario». La cosa inner-

vosisce Tripi, che rivendica di aver costruito la sua Cos, nucleo originario di Almaviva, su 4 mila dipendenti a tempo indeterminato. E di aver contratto la malattia dei co.co.co nientemeno che dallo Stato italiano. «Nel 2004 ho perso una gara per il call center dell'Inps perché la mia offerta era 15 milioni di euro, e un concorrente si è accontentato di 7 milioni: utilizzava i precari. Il concorrente si chiamava Poste Italiane». Anche attraverso l'acquisizione di Atesia, i call center di Telecom Italia, Almaviva ha messo rapidamente insieme un esercito di oltre 6 mila pre-

cari. Che un anno fa sono finiti nel mirino degli ispettori del lavoro. L'accusa: violazione della legge Biagi, nientemeno. La sentenza: ordine di assunzione per tutti, cioè fine del precariato. Tripi ha reagito tornando alle origini, e assumendo 6.300 persone: part-time di quattro ore al giorno, 600 euro al mese. «So che è poco - ammette - ma nel mio gruppo non c'era lavoro a tempo pieno per tutti». La vicenda ha comunque mandato in rosso i call center di Almaviva sia nel 2006 che nel 2007. Nel 2008 il gruppo lotterà per il pareggio.

Il secondo paradosso è quello delle amicizie politiche. Tri-

pi, che decise di mettersi in proprio dopo 17 anni di brillante carriera all'Ibm, appartiene a quella schiatta di manager che, pur lavorando per il tempio del capitalismo americano, o forse proprio per questo, hanno sempre intrattenuto rapporti fruttuosi con il mondo pubblico. Basti pensare a Ennio Presutti, finito nel Cda Rai, a Renato Rivero al vertice Alitalia, a Lucio Stanca addirittura

ministro con Silvio Berlusconi, fino a Elio Catania alla guida delle Fs. Il primo business di Tripi fu Lottomatica, informatizzazione del Lotto per i Monopoli di Stato. In seguito, mentre i suoi call center crescevano, non sono mancati gli incarichi «romani». A lui l'allora sindaco di Roma Francesco Rutelli affidò la Centrale del Latte da avviare alla privatizzazione, poi sono venuti i cinque anni nel consiglio d'amministrazione dell'Iri. Sullo sfondo l'amicizia con Prodi, che vale a Tripi un posto piccolo ma significativo nel Pantheon della Seconda Repubblica: la sua attuale abitazione a palazzo Colonna, in piazza Santi Apostoli, fu affittata al professore di Bologna come prima sede dell'Ulivo.

«E adesso ditemi a che cosa mi è servita questa amicizia», protesta. Con qualche ragione: quando il ministro del Lavoro Cesare Damiano ha deciso il giro di vite sul precariato gli ispettori del lavoro hanno colpito Almaviva e non i suoi concorrenti; e la commessa Fs, che tutti davano per vinta «perché tanto è amico di Prodi», è andata alla Sirti.

Così il manager che volle farsi imprenditore deve rivedere i suoi conti. L'idea di portare in Borsa entro il 2008 un gruppo con «molto più di un miliardo di fatturato» è accantonata. Se un tribunale non riapre la gara con le Fs, Almaviva sarà un gruppo da 500 milioni, meno della metà del previsto, fatto grosso modo per il 40% dai call center e per il resto dai servizi informatici dell'ex Finsiel. Ma per Tripi non cambia l'obiettivo finale: costruire il primo gruppo informatico in Italia, in grado di sorpassare la stessa Ibm. Evidentemente è sicuro di saper ancora remare controcorrente.

L'idea di portare in Borsa un gruppo con più di un miliardo di fatturato è ora accantonata. Nel 2008 Almaviva sarà un gruppo da 500 milioni