

ECONOMIA

LIBERALIZZAZIONI / I SERVIZI POSTALI

LETTERA DI SFIDA

Tnt contro le Poste Italiane: con l'apertura del mercato del recapito, vuole il 20 per cento del settore. Parola di Luca Palermo

DI MAURIZIO MAGGI

Ci penseranno le vedove scozzesi a creare la vera concorrenza postale in Italia? Lo spera Luca Palermo, il boss del gruppo olandese Tnt per l'Italia. Tnt, public company quotata ad Amsterdam, tra i cui soci principali c'è il famoso fondo pensioni Scottish Widows, è un colosso attivo in 200 paesi, con 10,4 miliardi di euro di ricavi e 160 mila addetti, ma in Italia è un piccolo Davide in confronto al Golia delle Poste Italiane. Con 1.600 dipendenti e 147 filiali, **Tnt Post** è comunque il più importante operatore privato. Finora s'è rivolto alla clientela business interessata a spedire raccomandate, comunicazioni ai clienti, atti amministrativi, e a fare del direct marketing. Fattura 200 milioni e ha poco più del 5 per cento del mercato ma, nel giro di 5-6 anni, vuole arrivare al 20.

«Con che armi? Apparentemente banali: prezzi competitivi e qualità del servizio», sostiene Palermo. Per mettersi a fare sul serio, il manager di Ivrea deve aspettare che parta davvero la privatizzazione dei servizi di recapito, il primo gennaio 2011. Quando l'Italia dovrà completare il processo di liberalizzazione. La posta cartacea, però, da noi è in forte declino, molto più che altrove. I pezzi annui recapitati per abitante sono scesi a 90 nel 2009: meno della metà del dato medio dell'Unione e un terzo rispetto a diverse nazioni dell'Europa centro-settentrionale. Dove il direct-marketing e il "non indirizzato" (i volantini della grande distribuzione) sono in

ascesa e considerati alle stregua di un media. «Il contributo del mercato postale italiano rispetto al Pil e all'occupazione non arriva alla metà della media europea. Persino gli sloveni spendono in un anno più degli italiani in servizi di recapito», sottolinea Ugo Arrigo, docente di Scienza delle Finanze a Milano Bicocca, nello studio "Indice delle liberalizzazioni 2010", realizzato dall'Istituto Bruno Leoni.

Secondo Arrigo, dal 1999 a oggi in Italia non vi è più stato né pluralismo né concorrenza, nonostante nel 2003 e nel 2005, la seconda direttiva postale dell'Unione europea abbia aperto segmenti consistenti del settore. «Oggi, circa metà del mercato è legalmente libera, ma Poste Italiane vi permane come attore solitario e incontrastato, non essendovi operatori autonomi in grado di competervi. Tuttavia, in assenza di concorrenza, il mercato è rimasto asfittico e sottosviluppato». Non potendo competere nelle buste di peso inferiore ai 50 grammi, a meno che il servizio non abbia un particolare valore aggiunto, parecchi potenziali giocatori sono rimasti alla finestra. Ecco perché, quando scatteranno le nuove regole che il ministero dello Sviluppo economico sta predisponendo, non dovrebbero essere in troppi ad andare all'assalto del monopolio delle Poste Italiane guidate da Massimo Sarmi. L'unico certo di farlo è proprio Palermo. «D'altronde, Tnt è presente in Italia da dieci anni e non può tirarsi indietro, se vuole salvaguardare tutti gli investimenti fatti finora», spiega il manager. Dopo una car- ▶
riera nel marketing e nel comparto commerciale, snodatasi tra Johnson & Johnson, Bosch e Vodafone, Palermo è entrato in Tnt nel 2005 e ne è il capo italiano dal 2009. È lui che ha lanciato Formula certa, il servizio che fattura cento milioni ed è stato un primo esempio di concorrenza a Poste Italiane. Formula certa si basa su una soluzione studiata insieme agli esperti della Scuola

Sant'Anna di Pisa. Grazie alla tecnologia satellitare e al codice a barre piazzato su ogni busta, che viene letto dal palmare in dotazione ai postini di Tnt, vengono registrati luoghi, data e ora di consegna del plico, il cui viaggio può essere controllato su Internet. Un prodotto di successo che ha scatenato una querelle all'esame dell'Autorità per la concorrenza.

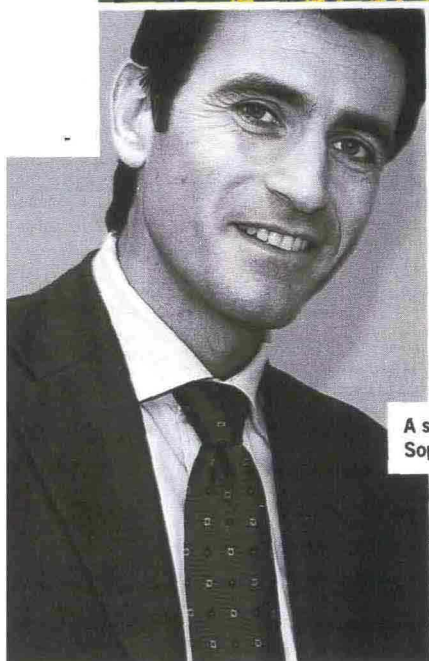
L'anno scorso, Poste Italiane ha cominciato a offrire un servizio simile, PostaTime. «Proponendolo ad alcuni dei più importanti clienti di Tnt e a prezzi estremamente bassi, sostenibili solo grazie alla rete integrata di Poste Italiane. Per noi, si tratta di un caso di comportamento lesivo della concorrenza», dice Palermo. L'istruttoria dell'Antitrust deve concludersi entro metà novembre, a pochi giorni dal via libera alla competizione totale. Scrive ancora Arrigo: «A pochi mesi dalla piena liberalizzazione, l'Italia non ha ancora definito le regole comuni, individuato un arbitro indipendente del mercato. E non ha ancora dimostrato di voler abbandonare lo storico protezionismo verso l'azienda pubblica». Sposato, due bambini, una passione per la moto, corsa e arrimpicate in montagna, Palermo racconta che nello sport il suo punto di forza è la resistenza, più che la velocità. Ne avrà bisogno, per rosicchiare quote a Poste Italiane. ■

Penultimi in Europa

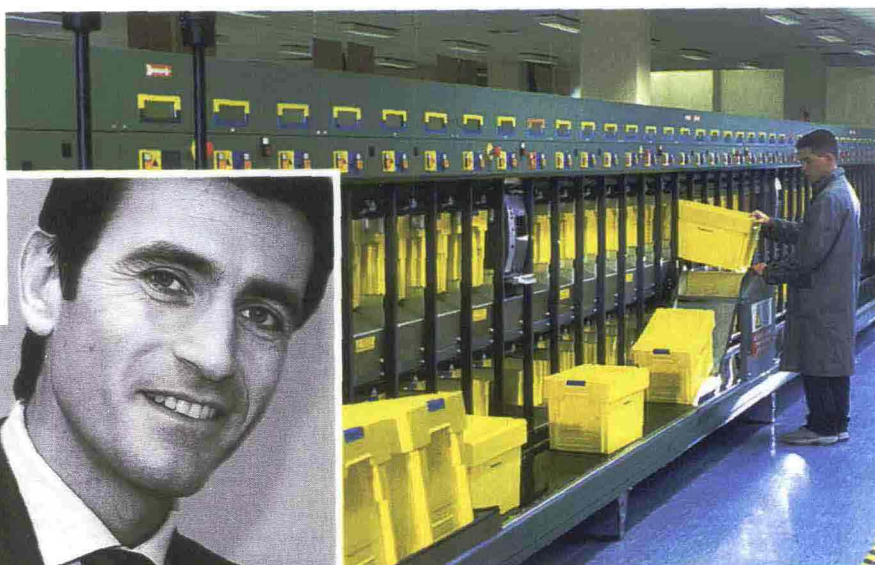
Indice di liberalizzazione del mercato postale
(massimo=100)



Fonte: Indice delle liberalizzazioni 2010
Istituto Brino Leoni



A sinistra: Luca Palermo.
Sopra: centro di distribuzione postale a Roma



A sinistra: postini della Tnt. A destra: la filiale della Tnt a Veenendaal nei Paesi Bassi

