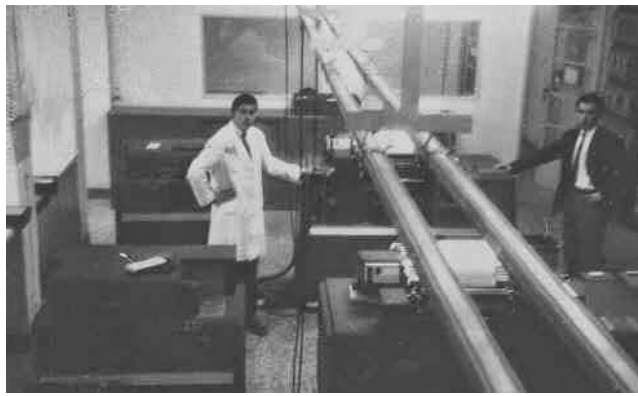


IL FUTURO E' SCRITTO NEL PASSATO

A vintage punched card with columns of data and a central label 'TOTALE FATTURA'. The card is filled with numbers and has a grid of holes. The columns are labeled: A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z, AA, AB, AC, AD, AE, AF, AG, AH, AI, AJ, AK, AL, AM, AN, AO, AP, AQ, AR, AS, AT, AU, AV, AW, AX, AY, AZ, BA, BB, BC, BD, BE, BF, BG, BH, BI, BJ, BK, BL, BM, BN, BO, BP, BQ, BR, BS, BT, BU, BV, BW, BX, BY, BZ, CA, CB, CC, CD, CE, CF, CG, CH, CI, CJ, CK, CL, CM, CN, CO, CP, CQ, CR, CS, CT, CU, CV, CW, CX, CY, CZ, DA, DB, DC, DD, DE, DF, DG, DH, DI, DJ, DK, DL, DM, DN, DO, DP, DQ, DR, DS, DT, DU, DV, DW, DX, DY, DZ, EA, EB, EC, ED, EE, EF, EG, EH, EI, EJ, EK, EL, EM, EN, EO, EP, EQ, ER, ES, ET, EU, EV, EW, EX, EY, EZ, FA, FB, FC, FD, FE, FF, FG, FH, FI, FJ, FK, FL, FM, FN, FO, FP, FQ, FR, FS, FT, FU, FV, FW, FX, FY, FZ, GA, GB, GC, GD, GE, GF, GG, GH, GI, GJ, GK, GL, GM, GN, GO, GP, GQ, GR, GS, GT, GU, GV, GW, GX, GY, GZ, HA, HB, HC, HD, HE, HF, HG, HH, HI, HJ, HK, HL, HM, HN, HO, HP, HQ, HR, HS, HT, HU, HV, HW, HX, HY, HZ, IA, IB, IC, ID, IE, IF, IG, IH, II, IJ, IK, IL, IM, IN, IO, IP, IQ, IR, IS, IT, IU, IV, IW, IX, IY, IZ, JA, JB, JC, JD, JE, JF, JG, JH, JI, JJ, JK, JL, JM, JN, JO, JP, JQ, JR, JS, JT, JU, JV, JW, JX, JY, JZ, KA, KB, KC, KD, KE, KF, KG, KH, KI, KJ, KK, KL, KM, KN, KO, KP, KQ, KR, KS, KT, KU, KV, KW, KX, KY, KZ, LA, LB, LC, LD, LE, LF, LG, LH, LI, LJ, LK, LL, LM, LN, LO, LP, LQ, LR, LS, LT, LU, LV, LW, LX, LY, LZ, MA, MB, MC, MD, ME, MF, MG, MH, MI, MJ, MK, ML, MM, MN, MO, MP, MQ, MR, MS, MT, MU, MV, MW, MX, MY, MZ, NA, NB, NC, ND, NE, NF, NG, NH, NI, NJ, NK, NL, NM, NN, NO, NP, NQ, NR, NS, NT, NU, NV, NW, NX, NY, NZ, OA, OB, OC, OD, OE, OF, OG, OH, OI, OJ, OK, OL, OM, ON, OO, OP, OQ, OR, OS, OT, OU, OV, OW, OX, OY, OZ, PA, PB, PC, PD, PE, PF, PG, PH, PI, PJ, PK, PL, PM, PN, PO, PP, PQ, PR, PS, PT, PU, PV, PW, PX, PY, PZ, QA, QB, QC, QD, QE, QF, QG, QH, QI, QJ, QK, QL, QM, QN, QO, QP, QQ, QR, QS, QT, QU, QV, QW, QX, QY, QZ, RA, RB, RC, RD, RE, RF, RG, RH, RI, RJ, RK, RL, RM, RN, RO, RP, RQ, RR, RS, RT, RU, RV, RW, RX, RY, RZ, SA, SB, SC, SD, SE, SF, SG, SH, SI, SJ, SK, SL, SM, SN, SO, SP, SQ, SR, SS, ST, SU, SV, SW, SX, SY, SZ, TA, TB, TC, TD, TE, TF, TG, TH, TI, TJ, TK, TL, TM, TN, TO, TP, TQ, TR, TS, TT, TU, TV, TW, TX, TY, TZ, UA, UB, UC, UD, UE, UF, UG, UH, UI, UJ, UK, UL, UM, UN, UO, UP, UQ, UR, US, UT, UY, UZ, VA, VB, VC, VD, VE, VF, VG, VH, VI, VJ, VK, VL, VM, VN, VO, VP, VQ, VR, VS, VT, VU, VV, VW, VX, VY, VZ, WA, WB, WC, WD, WE, WF, WG, WH, WI, WJ, WK, WL, WM, WN, WO, WP, WQ, WR, WS, WT, WU, WV, WW, WX, WY, WZ, XA, XB, XC, XD, XE, XF, XG, XH, XI, XJ, XK, XL, XM, XN, XO, XP, XQ, XR, XS, XT, XU, XV, XW, XX, XY, XZ, YA, YB, YC, YD, YE, YF, YG, YH, YI, YJ, YK, YL, YM, YN, YO, YP, YQ, YR, YS, YT, YU, YV, YW, YX, YY, YZ, ZA, ZB, ZC, ZD, ZE, ZF, ZG, ZH, ZI, ZJ, ZK, ZL, ZM, ZN, ZO, ZP, ZQ, ZR, ZS, ZT, ZU, ZV, ZW, ZX, ZY, ZZ.





Nel 1964 mi sono iscritto alla facoltà di Economia e Commercio della Università di Parma. Avevo trovato lavoro in banca, al Credito Italiano ma dopo il colloquio di selezione fatto dalla Olivetti dove mi era stata prospettata una attività commerciale ho preferito accettare la proposta Olivetti. Ho partecipato al corso di formazione e addestramento a Firenze e ho iniziato l'attività di commerciale Olivetti nella filiale di Venezia nel novembre del 1964. L'Olivetti in quegli anni era un'importante azienda nazionale e internazionale in continua e veloce espansione. Il centro di addestramento Olivetti di Firenze, Villa Natalia, sfornava commerciali continuamente che dopo il corso venivamo mandati nelle varie filiali italiane circa 35 o nelle varie consociate estere presenti in Europa e in tutti i continenti del mondo. Il continente più importante era l'America del nord e soprattutto gli Stati Uniti. L'organizzazione commerciale della Olivetti era molto capillare sul territorio italiano. La filiale di Venezia aveva gli uffici sopra il cinema Rossini, vicino campo San Luca e il magazzino e officina accanto alla darsena che confina con piazza San Marco. Alla filiale faceva capo un centro staccato a Mestre in via Milano. L'organico commerciale della filiale di Venezia contava quattro venditori 01 e due venditori 02 gestiti da un capogruppo, un venditore 03, un venditore 06 e un venditore di macchine contabili o contabilista che dipendevano direttamente dal direttore della filiale. A Mestre operavano 4 venditori 01, due venditori 02 e un venditore 03 gestiti da un capogruppo, un magazziniere che gestiva il magazzino adiacente agli uffici al piano terra, oltre alla presenza nello stesso fabbricato di un Reparto Sistemi che operava su grandi aziende vendendo macchine Olivetti data entry su tutto il territorio della regione Veneto e Friuli. L'Olivetti aveva creato un'importante organizzazione commerciale con una forte presenza sul territorio. Nei comuni delle provincie operavano i Concessionari Olivetti. I vari livelli di venditori gestivano un portafoglio di clientela selezionata e assegnata alle varie fasce commerciali in relazione alla dimensione, importanza e potenzialità di acquisto del cliente. I prodotti di successo erano le nuove calcolatrici della gamma Divisumma e Multisumma 24,

punto di forza dell'azienda oltre alle nuove macchine da scrivere elettriche Tekne 3. Il corso a Firenze ci aveva edotto sulle prestazioni, caratteristiche delle Tekne 3 e delle Divisumma 24. Il venditore 01 primo livello chiamato anche venditore di zona o zonista operava sul territorio con l'esclusione dei clienti assegnati alle fasce più alte di venditori 02, 03 ecc. era il commerciale che faceva azioni di scandaglio per trovare nuova clientela e dopo la vendita se il cliente aveva dimensioni importanti veniva assegnato a un venditore di fascia più alta. Ogni cliente dello 01 era riportato su dei cartellini in cartoncino con la descrizione dell'attività e tipologia del cliente e delle azioni commerciali fatte visite di scandaglio VS, visite periodiche VP, visite di cortesia VC, visite di trattativa VT con la descrizione delle azioni commerciali e vendite contraddistinte dalla sigla finale visita di conclusione CN+/- che significava conclusione trattativa con un + se chiusa positivamente con la vendita, un - se chiusa negativamente. Sul cartellino era specificato il parco delle macchine da scrivere e da calcolo in dotazione del cliente, aggiornato con le nuove vendite realizzate. I cartellini, inseriti dentro delle vaschette di compensato, erano divisi per via e all'interno della via si trovavano cartellini di colore diverso per segnalare i clienti che non dovevano essere visitati perché nel portafoglio dei venditori di livello più alto. La dimensione del cliente era rapportata al numero di calcolatrici e macchine da scrivere utilizzate in azienda, ogni macchina aveva un peso, una calcolatrice meccanica manuale che operava solo somme e sottrazioni, Summa Prima 20, valeva 0,5 se elettrica, Quanta, Elettrosomma 20 e 22 valeva 1 se eseguiva anche le moltiplicazioni, Multisomma 20, 22 e 24, valeva 1,5, se faceva le quattro operazioni, Divisomma 24 valeva 2 punti. Idem per le macchine da scrivere le portatili manuali 0,5, le manuali standard 1 le macchine da scrivere elettriche 1,5. Se la sommatoria del punteggio superava 5 punti il cliente veniva passato al venditore 02. Le vendite venivano valutate con punteggio, un punto equivaleva a 118.000 lire di vendita e l'obiettivo mensile di vendita del venditore 01 erano sette punti mensili, se raggiunti maturavano vari premi legati alla tipologia delle macchine vendute. Il capo gruppo consuntivava le vendite su appositi prospetti per controllare se si raggiungeva il budget assegnato e calcolava i premi da liquidare ai venditori. Il Budget era determinato in numero di pezzi da vendere, valore di fatturato e una previsione di sconto medio sul fatturato. Fatturato e fascia di sconto servivano per calcolare i premi ai capigruppo e un indicatore di margine di gestione della filiale per calcolare i premi del direttore della filiale. Tutti erano incentivati con premi al raggiungimento di obiettivi di vendita. Il problema era che raggiungendo un tetto di fatturato mensile il venditore non maturava ulteriori premi.

Giudicavo diabolico e senza senso il tetto sul fatturato, arrivavo tante volte a quel tetto prima di fine mese e rallentavo le vendite o le spostavo al mese successivo. Il budget di vendita annuale con l'indicazione di numero di pezzi per tipologia di macchina veniva stilato verso fine anno per l'anno seguente e un budget di aggiustamento veniva fatto a metà anno per dare indicazioni più precise alla produzione. I prospetti compilati dal capo gruppo venivano spediti alla sede commerciale italiana e inseriti nel calcolatore. Periodicamente ricevevamo in filiale dei tabulati con i dati consuntivi delle vendite. Certamente era un primo approccio alla elaborazione dei dati per la creazione di un CRM informatico. Per chi si impegnava e applicava nella conoscenza dei prodotti e nell'attività commerciale l'Olivetti era un'ottima scuola e trampolino. Molti con attività di famiglia sfruttavano questa opportunità per maturare esperienza e operare successivamente a formazione avvenuta nelle aziende familiari. Molti dopo i tre mesi di prova senza risultati commerciali apprezzabili venivano licenziati. È immaginabile il grande turnover di persone nella scuola di Firenze. Erano anni di veloce espansione, evoluzione e crescita che nel giro di pochi anni avrebbe subito una accelerazione incredibile legata alle nuove tecnologie che iniziavano a fare passi da gigante. Nel 1965 fu presentato dalla Olivetti negli Stati Uniti il primo calcolatore da tavolo il Programma 101 fantastica macchina, primo calcolatore da tavolo che l'utente poteva programmare autonomamente, opportunità incredibile per quegli anni sia per la Olivetti che poteva sfruttare un fantastico unico e irripetibile vantaggio competitivo e per gli utilizzatori di quella nuova, innovativa tecnologia che creava indipendenza dai costosi centri di calcolo. In quegli anni sul territorio nazionale i centri di calcolo erano pochi e chi doveva sviluppare progetti aveva lunghi tempi di attesa oltre a costi notevoli per la realizzazione dei progetti. La soluzione Olivetti con il Programma 101 poteva semplicemente risolvere molti di quei problemi esempio il calcolo dei telai di strutture di edifici sviluppo del programma nel quale mi sono cimentato successivamente costruendo un programma che sviluppava il metodo o sistema di calcolo Cross. Il 1965 è stato per me un anno di impegno commerciale indispensabile per la mia sopravvivenza. Lo stipendio era di 45.000 lire non sufficienti per sopravvivere. La camera, anche se squallida, in un appartamento a Venezia vicino a campo San Luca costava 15.000 al mese e un pranzo in trattoria 750 lire se non vendevo dovevo lanciare la spugna. Fortunatamente ma direi con sconosciute fino al quel momento capacità commerciali ho raggiunto obiettivi di vendita fantastici. Credo che il massimo punteggio raggiunto da un venditore 01 a Venezia erano 18 punti bene, un mese avevo raggiunto e superato 22 punti con vendite significative che testimoniavano la mia preparazione, vendite

che coprivano tutta la gamma di produzione Olivetti anche un ciclostile Olivetti Sada. Nel 1966 sono stato promosso a venditore 02 e sono stato trasferito a Mestre con grande disappunto del mio capogruppo che voleva tenermi a tutti i costi a Venezia. Nella filiale staccata di Mestre oltre agli uffici con i venditori di prodotti tradizionali c'era il Reparto Sistemi con un responsabile commerciale, un commerciale e un programmatore installatore e l'ufficio del Contabilista, commerciale che vendeva le macchine contabili. Ero affascinato dalla attività commerciale del contabilista ed ero certo che sarebbe stato il mio futuro obiettivo. Guardavo con curiosità le macchine contabili meccaniche e il Programma 101, si parlava di questa macchina, innovativo ed unico computer da tavolo, con entusiasmo ma la Olivetti non aveva percepito compiutamente le potenzialità di sviluppo di quel sistema innovativo e si cullava nel mondo della meccanica ritardando lo sviluppo di applicativi software che avrebbero dovuto coprire diverse aree: tecnica, scientifica e amministrativa perdendo con quel ritardo il vantaggio competitivo che gli avrebbe permesso di segnare un solco profondo con una presenza significativa e qualificata in quel settore a livello mondiale. Solo nel 1967 è stata abbinata al computer una stampante, la macchina da scrivere Tekne 3 prendendo il nome di Programma 203 che permetteva di stampare i risultati delle elaborazioni su fogli di carta A4 e A3. Per comprendere compiutamente questo periodo è necessario tracciare il percorso della evoluzione che potremmo definire storia evolutiva del calcolo e del calcolatore. La prima grande rivoluzione nei sistemi di calcolo è stata nel 1887 la creazione di una addizionatrice con i tasti per l'immissione dei dati, una semplice pressione del tasto effettuava il ciclo del calcolo, tasto grande innovazione. La calcolatrice si chiamava Comptometer capostipite di tutta l'evoluzione del calcolo meccanico. La meccanica ha dominato il calcolo partendo dai primi calcolatori meccanici che utilizzavano per la elaborazione le schede meccanografiche composte da 80 colonne e dieci righe per colonna. Operando sulle macchine perforatrici si digitavano i dati presenti nei documenti tipo ordini bolle fatture documenti bancari ecc., le macchine perforavano le schede meccanografiche, dove la presenza o l'assenza di foro in quella posizione della scheda, riga /colonna determinava il valore alfanumerico da esprimere, praticamente la nascita del codice binario. Le schede prodotte venivano inserite nelle selezionatrici con dei caricatori che contenevano le schede raccolte e venivano ordinate con vari passaggi successivi in funzione del tipo di elaborazione da eseguire. Tutte le schede ordinate venivano date i pasto ad una macchina chiamata tabulatrice che con una unità di calcolo meccanico collegata ad una stampante ad impatto stampava fatture, schede contabili,

giornali contabili, situazioni statistiche ecc. Negli anni cinquanta questa unità di calcolo meccanico è stata sostituita prima da unità di calcolo elettrica a valvole, con la successiva evoluzione le valvole sono state sostituite dai transistor creando calcolatori di dimensioni notevolmente più piccole e molto più performanti. L'evoluzione successiva ha sostituito l'archivio delle schede con delle unità a nastro magnetico le cui informazioni venivano trasferite con una opportuna macchina su nastro magnetico che diventava l'archivio di raccolta dati. I dati presenti sui nastri magnetici attraverso l'unità di calcolo del calcolatore effettuavano ordinamenti molto veloci rispetto alle selezionatrici meccaniche con una capacità di raccolta dati enorme. Per il data entry la Olivetti aveva modificato le tradizionali macchine contabili inserendo a lato una unità a banda di carta perforata. Le macchine contabili Olivetti dotate di quella unità a nastro di carta trasferivano con la perforazione a fori quadri 5 canali i dati durante la compilazione dei documenti bolle, ordini, fatture, distinte di produzione, documenti di sportello bancario ecc. che erano scritti in chiaro sul documento. Il nastro di carta prodotto veniva dato in pasto ad una macchina prodotta dalla Olivetti che si chiamava CBS, che trasferiva i dati dal nastro di carta in schede meccanografiche. Una versione successiva del CBS trasferiva le informazioni direttamente sulle unità a nastro magnetico. Adriano Olivetti credendo nello sviluppo della elettronica nonostante il rilevante impegno economico ha portato l'azienda in quella direzione. Purtroppo l'Olivetti aveva acquisito in quegli anni la fabbrica americana di macchine da scrivere Underwood e quella acquisizione si era dimostrata fallimentare per l'arretratezza di quell'azienda. L'investimento nel laboratorio di ricerca elettronica diretto da un ingegnere cinese, figlio di un diplomatico, l'ing. Tchou ha realizzato un innovativo calcolatore a transistor di medie dimensioni chiamato Elea serie 9000 che ha subito diverse evoluzioni fino al modello 9003 che è stato commercializzato con un discreto successo. La morte di Adriano Olivetti e poco dopo del responsabile del laboratorio di sviluppo elettronico l'ing. Tchou hanno sancito al fine di quel progetto. I vecchi soci, appartenenti alla famiglia Olivetti e i nuovi soci hanno preferito concentrarsi sulla meccanica molto più remunerativa in quel momento e hanno ceduto la parte elettronica alla GE americana che nell'acquisizione aveva snobbato il progetto relativo al piccolo calcolatore da tavolo chiamato Perottina dal nome del suo progettista ing Perotti. L'azienda abbandonata i grandi investimenti nella elettronica ha continuato con l'ing. Perotti l'ultimazione del progetto relativo al piccolo computer da tavolo ultimato nel 1965. In quell'anno la Perottina venne chiamata definitivamente Programma 101 ed è stata presentata al mercato americano

con un notevole successo. La HP americana ha copiato il progetto e venne condannata a pagare alla Olivetti una royalties di 900.000 dollari. Purtroppo il computer da tavolo Programma 101 era considerato dalla Olivetti un prodotto marginale e gli investimenti importanti venivano dirottati nella ricerca e sviluppo di macchine elettromeccaniche rallentando il processo evolutivo perdendo di conseguenza il vantaggio competitivo tecnologico conseguito. La mancanza di intuizione imprenditoriale il famoso fiuto imprenditoriale ha penalizzato la genialità italiana. Nonostante lo scarso impegno della Olivetti il computer ha subito e provocato una accelerazione tecnologica pazzesca, accelerazione che cancella la nostra memoria storica nascondendoci il processo evolutivo togliendoci il piacere di assaporare i vari passaggi di questa evoluzione, emozione del trasferimento su nuove tecnologie frutto di un cambiamento molto rapido. Non c'è futuro senza passato, e l'ignoranza regna sovrana, conosciamo tutte le nuove tecnologie che le diamo per scontate semplicemente perchè le utilizziamo quotidianamente senza apprezzarle compiutamente quale frutto di una evoluzione costata tempo e fatica nella realizzazione del progetto. Subiamo questo processo che addormenta la nostra curiosità e voglia di sapere, il famoso perché. Distruggiamo il passato ignorando le tappe evolutive non sappiamo più stupirci. Le discariche sono piene di tecnologia frutto di tanta fatica evolutiva. Se impariamo a smembrare quelle macchine ormai superate scopriamo che all'interno ci sono dei componenti fantastici che offrono emozioni non per la tecnologia ma per la loro struttura. Emozionano l'anima perché singolarmente sono vere opere d'arte che meritano di rivivere per riacquistare dignità. Parti metalliche con forme fantastiche frutto di ricerche, studi approfonditi e continui perfezionamenti. Parti metalliche, ingranaggi fili di rame colorati, tasti inventati nel 1887 che hanno sancito la prima vera rivoluzione nel calcolo meccanico perché la semplice pressione attivava funzioni matematiche, componenti tutti che osservandoli comunicano sensazioni fantastiche. Con questi componenti si possono realizzare tante rappresentazioni che possono gratificare l'osservatore con emozione istantanea che si arricchisce di una emozione storica legata a quella composizione per la natura e provenienza dei suoi componenti che tornano a rivivere grazie a quella intuizione dell'artista.