

**L'intervista**

Alberto Vacchi (Ima):
«La logica
del capofiliera»

5

**Pianeta lavoro**

Calano le cause
dopo il Jobs act,
ma aumentano i decreti

9

**Casi di scuola**

Caffè e stretta di mano
La colazione di lavoro
diventa un club d'affari

10

CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI

**L'editoriale**

Arriva Furla
Torna la voglia
di Piazza Affari

di **Massimiliano Marzo**

Anche Furla sbarcherà a Piazza Affari. Dall'inizio dell'anno la gran parte delle matricole di Borsa ha la sede in Emilia-Romagna. E, se dovessimo costruire un indice approssimativo delle società quotate con sede nella nostra regione, troveremmo che questo «sovrapertforma» l'indice complessivo, segno che investire nelle aziende nostrane produce un rendimento superiore alla media del mercato. Certamente questo è un segnale di grande vivacità imprenditoriale che caratterizza la nostra regione: per quotarsi è necessario avere conti in ordine, investimenti in atto e in potenza e un futuro prossimo di crescita. Tutte caratteristiche che sono proprie di aziende che hanno investito in innovazione di prodotto e di processo. Un elemento cruciale va sottolineato: oggi il ricorso al capitale di rischio è maggiormente sfruttato da aziende di medie dimensioni. La Borsa non è più solo una prerogativa delle grandi imprese. Il punto focale riguarda la capacità di attrarre capitali diversi dal tradizionale canale del credito bancario. Da oggi in avanti le banche non potranno garantire il medesimo flusso di erogazioni come nel passato: esigenze di diversificazione e di riduzione della concentrazione dei rischi spingono le aziende che vogliono finanziare i propri investimenti a ricercare altrove i capitali e, al tempo stesso, ad ottimizzare al meglio il mix debito-capitale.

continua a pagina 15

Primo piano

Bolidi
Una decina di costruttori hanno reso famosa l'Emilia come Motor valley

L'Emilia che **romba**

La Motor valley conta 10 grandi costruttori automotive e una filiera di 190 pmi, che però scontano ritardi su export e innovazione. Mancano tecnici e ingegneri, la Regione pensa a un'Academy post laurea a Modena. I fornitori: Vaccari e Bosi cerca alleanze con gli atenei, Vrm vuole aggregare le aziende. L'Apt chiama l'ex Ferrari Antonio Ghini per lanciare il brand

L'intervento

Il modello «Mediopadano»
Dalla stazione Alta velocità
al Parco innovazione

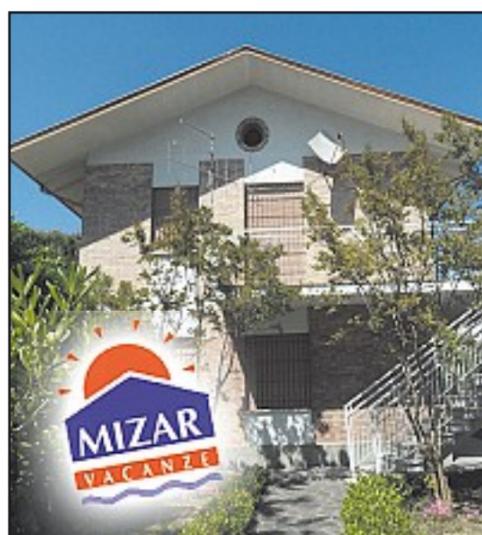
di **Francesco Capobianco**

I due recenti shock recessivi che hanno colpito le economie di più vecchia industrializzazione hanno impresso una forte spinta al rimescolamento dei processi di sviluppo locale, determinando per i «territori» la necessità di adottare nuovi strumenti sia in termini di posizionamento strategico che di cooperazione con altri modelli territoriali. L'idea stessa di competitività è stata rivista «al rialzo»: a fianco dei parametri prettamente economici sono diventati

cruciali elementi di carattere culturale e sociale. In maniera complementare al «modello metropolitano», si va affermando un «modello policentrico», all'interno del quale porzioni di territorio si specializzano per irradiare nell'area vasta funzioni di rango cittadino e per attrarre risorse dall'esterno.

Un esempio di quest'ultimo modello è rappresentato dall'area Mediopadana, un vasto territorio che si colloca a cavallo tra Emilia e Lombardia, coinvolgendo ampie parti di 5 province (Reggio Emilia, Parma, Modena, Mantova e Cremona), e che ha il suo fulcro a Reggio Emilia, grazie, anche, al successo della Stazione AV Mediopadana.

continua a pagina 15

**Vendesi Villa a Valverde**

Per informazioni, prezzo e visita telefonare a
Vacanze Mizar Tel. 0547/86646
info@vacanzemizar.it
www.vacanzemizar.it
**INVESTIRE OGGI
IN IMMOBILI AL MARE,
AI PREZZI ATTUALI,
SIGNIFICA FAR RENDERE
"AL MEGLIO"
I PROPRI RISPARMI !**

PRIMO PIANO

Si sposta da Torino alla Ghirlandina il baricentro dell'automotive italiano. Una ricerca di Alix svela forza e debolezze del distretto

A Modena una **scuderia** che vale 7,3 miliardi

Chi è



Patrizio Bianchi, ferrarese, economista, è assessore alla scuola, formazione professionale, università e ricerca, lavoro della Regione Emilia-Romagna

di **Nicola Tedeschini**

Vale decine di miliardi di euro, la Motor Valley d'Emilia. Solo il nocciolo duro, quello modenese, significa 7,3 miliardi di ricavi annui e 11.000 lavoratori. Lo dice uno studio redatto da Alix Partners, società anglosassone di consulenza strategica, assieme a Confindustria Modena. L'analisi è andata ben oltre i sette Oem, i costruttori di fama mondiale, e i due primari fornitori di componentistica che nobilitano la regione. E oltre si spinge **Patrizio Bianchi**, assessore regionale a Lavoro e Università: «Questa — dice — è terra di innovazione fortissima sui temi ambientali, dall'ibrido ai nuovi materiali più leggeri, dall'elettronica dei sensori alla guida assistita che porterà all'auto senza conducente». Pensate a **VisLab**, spin off dell'Università di Parma comprato nel 2015 dal fondo **Ambarella**. O

Fonderie

La loro quota di vendite oltreconfine non supera il 30% del fatturato

all'imolese **Tazzari**, o ancora all'eco-motocicletta geminiana **Energica**.

Come **Andrea Pontremoli**, ad della **Dallara**, disse un anno fa su queste colonne, «se l'Audi ha scelto di costruire in Emilia il suo della Lamborghini, è perché certe cose le sappiamo fare solo qui». Ma Pontremoli parlava anche di un'industria affatto matura, di traguardi tecnologici ancora da conquistare. Se ne riparerà questa mattina, quando la stessa Confindustria Modena presenterà per esteso il suddetto dossier, forse la prima, vera fotografia globale del distretto: l'occasione è un convegno che si tiene nella città della **Maserati**, al Tecnopolo di Vivarelli, organizzato in collaborazione, fra gli altri, con **Fondazione CrMo**, **Democenter-Sipe** e Camera di commercio. È proprio guardando ai dati camerali che Alix Partners ha notato come quelle 190 pmi del distretto modenese che riforniscono i big five, ovvero la **Ferrari** e le quattro ex cugine della famiglia **Fca**, siano per quasi un quarto rappresentate da società di persone e non di capi-

La Motor valley

L'AREA INDUSTRIALE DELLA PROVINCIA DI MODENA PRESENTA DA SEMPRE UNA FORTE VOCAZIONE AUTOMOTIVE



LE AZIENDE DELL'INDOTTO AUTOMOTIVE DI MODENA

	Fatturato 2013 in miliardi di euro		Addetti	
	Totale	Media per azienda	Totale	Media per azienda
Lav. Mecc.	227	678	227	678
Costr. Telai/ Carpenteria	80	292	80	292
Comp. Elettrica/ Elettronica	78	314	78	314
Comp. Mecc.	70	354	70	354
Fonderie	69	266	69	266
Serv. Ing.	56	411	56	411
Attr. Prod.	46	188	46	188
Costr. Prototipi	37	171	37	171
Carrozzeria/ Verniciatura	26	249	26	249
Compositi	20	122	20	122
Trattamenti e altro	8	127	8	127

1) Bilanci d'esercizio disponibili per 147 aziende; 30 aziende sono «società non di capitale»
2) Dati su numero di addetti disponibili per 147 aziende
Fonte: Database Camera di Commercio di Modena

Competenze tecnologiche, qualità, flessibilità e prossimità territoriale agli OEM* sono i principali punti di forza che rendono le aziende dell'indotto particolarmente adatte alle produzioni di piccola serie «Lavorazioni meccaniche» è il primo segmento ma anche uno dei più frammentati

*Original Equipment Manufacturer, produttori di apparecchiature originali

tali. A questa bassa strutturazione giuridica corrisponde un modello di business ancora novecentesco. La quota media di export delle fonderie, la categoria maggiormente esterofila, non supera il 30% del fatturato. Nelle aziende di componenti elettronici, le più innovative, non oltre il 20% del personale è addetto a ricerca e sviluppo. Soprattutto, l'innovazione è frequentemente di processo, e non di prodotto. «E un'analisi che sottoscrive appieno», spiega l'ingegner **Andrea Bozzoli**, amministratore delegato di **Hpe-Coxa**, realtà nata nel 2010

con 60 dipendenti: ora ne ha 200, di cui 140 giovani ingegneri, e veleggia verso i 27 milioni di fatturato. Una mosca bianca, insomma, sorta da un'intuizione del vicepresidente del Cavallino Piero Ferrari, «che unì la propria società di progettazione a un'azienda di

Ricerca e sviluppo
Nelle imprese elettroniche gli addetti R&D non superano il 20% del personale

meccanica di precisione», continua **Bozzoli**. «Per questo noi siamo proprio un provider integrato di sviluppo non di processi, ma di prodotti». Di sviluppo, in altre parole, di soluzioni ingegneristiche all'avanguardia nel reparto dei motori. Se volete, è l'eccezione che conferma la regola. La regola suggerisce tautologicamente che con bassa innovazione nell'output è basso pure l'export. **Bozzoli**: «Le pmi della Motor Valley non devono solo diversificare un insieme di clienti che molte volte ha un solo componente, ma devono anche pun-

tare sui cervelli: molte di loro sono sottocapitalizzate quanto a ingegneri, e magari non se ne rendono conto». Ingegneri elettronici e informatici, soprattutto, poliglotti fino al parossismo: lo conferma Alix Partners, segnalando che bisognerà per forza pescare fuori distretto, cosa che comporta a cascata un problema di attrattività non solo professionale. Ogni anno, infatti, l'Università di Modena e Reggio sforna 130 laureati magistrali nel settore, a fronte di un fabbisogno individuato a 400.

«Il fatto è che nei Paesi sviluppati la produzione si è spostata dal segmento compact a quello premium», riprende **Bianchi**. «Di qui il ridimensionamento dei vecchi poli produttivi, Torino e il Sud, e lo sviluppo di aree come la Motor Valley emiliana. L'Alfa Romeo ha riportato a Modena il cuore dei nuovi progetti perché qui può aggregare la filiera con una catena del valore che va dalla sperimentazione sui mo-

Formazione

Per competere con gli altri distretti la Regione pensa a un'academy per ingegneri

delli di punta alla ricaduta sulla piccola serie. Questo processo, però, ha bisogno di persone, perché il collo di bottiglia è la qualità e l'eccellenza della forza lavoro». E appunto lì si torna. **Bianchi** ha però pronta la soluzione: «Per le figure tecniche va sistematizzato il modello duale tedesco già sperimentato in Ducati e Lamborghini». E per le figure di alta ingegneria? Bisogna rafforzare anche l'offerta didattica complementare, dice in sostanza Alix, per competere davvero con gli altri cluster europei: Torino, Warwick, il Baden-Württemberg. Ed ecco l'asso nella manica della Regione: creare a Modena un'Academy interuniversitaria dei motori, per la formazione post-laurea degli ingegneri, con il sostegno dei quattro atenei emiliano-romagnoli e dei privati del settore. Il progetto dovrebbe essere finanziato già in autunno, con i contributi europei del Fse. «L'obiettivo è attrarre studenti da tutto il pianeta — conclude l'assessore — deve essere un polo di eccellenza mondiale».

Da Ferrari a Bugatti L'atelier dei telai ai piedi del Cimone

La Vaccari e Bosi cerca partnership con gli atenei per rimanere competitiva

Chi è



● Paolo Bosi, titolare con la moglie Lucilla Vaccari della Vaccari e Bosi di Pieve Pelago (Modena)

Paolo Bosi ci racconta della sua creatura scortandoci in un dedalo di capannoni disseminati, anzi dissimulati, tra i boschi dell'angusta vallata del torrente Scoltenna, tra Riolunato e Pievepelago, sull'Appennino modenese. Siamo nel cuore dell'industria dell'automotive, anche se qui, alle pendici del Monte Cimone, tutto ti aspetteresti tranne di trovare un tassello della Motor Valley. Eppure c'è ed è uno dei più pregiati: si chiama Vaccari e Bosi ed è il frutto dell'incontro sentimentale fra Paolo, nativo di Riolunato, e Lucilla, figlia di William Vaccari, un mago dell'acciaio e dell'alluminio, ex telaista di Maserati Corse poi, dal '53, del Drake in persona.

«Eravamo ai primi anni 70. Mio suocero lavorava per la Ferrari a Modena — racconta Bosi — e aveva bisogno di aiuto. Gli ho risposto: va bene ma solo se posso restar qui a bere l'acqua del Cimone e aiutare la mia gente. La società è nata così». Quarant'anni dopo Lucilla e Paolo sono ancora una coppia, sono ancora soci e la loro azienda è diventata l'atelier di alta sartoria meccanica dove nascono i telai

su misura di tutte le Ferrari, di molte Lamborghini, Maserati, Bugatti, Rolls Royce. E da qualche mese anche degli otto nuovi modelli Alfa Romeo a trazione posteriore concepiti nella fabbrica fantasma di Modena dai 600 ingegneri del «progetto Giorgio».

«Loro concepiscono, noi facciamo. Per ogni telaio, tra 700 e 800 componenti, tutti da riprogettare e industrializzare partendo dalle lamiere e dalle barre di alluminio estruso. Siamo gli unici al mondo a saperlo fare» commenta Bosi. Sommando tutti i clienti, l'azienda sforna quotidianamente l'equivalente di un centinaio di telai completi, il che comporta la lavorazione di 15 mila differenti articoli. Un puzzle giorno per giorno ricomposto da 150 dipendenti e un centinaio di sofisticatissime macchine (tra cui una delle poche in Europa che ricopre l'alluminio col titanio), in sei stabilimenti controllati da un ponte di comando che monitorizza in ogni istante posizione del pezzo, stato della macchina, attività di ogni lavoratore. Tuttavia anche la Vaccari e Bosi, come Giorgio, è una fabbrica fantasma. Niente

Il fabbisogno di risorse e l'offerta



*Valore parziale basato su interviste con 5 OEM

**Valore basato su interviste con 12 aziende della filiera e proiezione dei fabbisogni sull'intero panel di 190 aziende

Fonte: Interviste con OEM e aziende della filiera; database UNIMORE e interviste con docenti

© ENTOMETRI

insegne, niente pubblicità, nessuna sortita fuori dalla valle, se non con i due Tir che ogni giorno fanno la spola con le i clienti per l'assemblaggio, giù a Modena.

«Non lo facciamo qui — spiega Bosi — perché i telai finiti occupano spazio. Non possiamo permetterci di trasportare aria avanti e indietro per queste montagne». Fra qualche mese si aggiungerà un terzo bilico solo per Giorgio. Per la maxi commessa dell'Alfa Romeo che potrebbe cambiare la storia della Vaccari e Bosi c'è un'intera fabbrica in allestimento, al limitare del bosco. Negli altri capannoni domina la produzione per Ferrari. Alla Rossa, del resto, l'azienda di Bosi deve tantissimo: gli esordi di William Vaccari, l'immenso know how accumulato da allora «che fa di noi un giacimento di memoria ineguagliabile», e ora

il prestigio mondiale, circoscritto però ai soli addetti ai lavori. Anche l'understatement, del resto, è un lascito di Enzo Ferrari, poco propenso a far sapere in giro che lo scheletro dei suoi bolidi, cioè quel che conta per la tenuta di strada, non era solo farina del suo sacco ma anche dei saperi di una squadra di montanari.

Oggi, però, anche i fidati montanari non bastano più: «Ho bisogno di mettere dentro un po' di ingegneri — ammette Bosi — e forse di stabilire qualche intreccio con l'Università. Ho sempre gestito tutto io, dalle tecnologie ai nuovi processi, ma è venuto il momento di cambiare. Facendo i tuttologi si va alla deriva. E se vada in crisi la nostra azienda, in questa vallata tornano gli orsi».

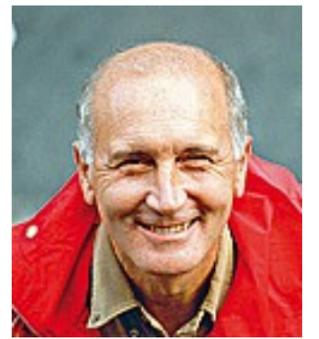
Massimo Degli Esposti
© RIPRODUZIONE RISERVATA

La novità

Turismo dei motori
Antonio Ghini
scende in pista

«In un mondo globale la forza economica di un territorio viene da una nuova tribù: bisogna mettersi tutti insieme per raggiungere risultati migliori di quelli che ognuno può ottenere da solo». Antonio Ghini, manager bolognese già lungamente a capo della comunicazione della Ferrari e fino a quest'anno direttore dei Musei del Cavallino a Maranello e Modena, inaugura così il proprio nuovo ruolo di superconsulente della Regione, o meglio dell'Apt Servizi guidata da Liviana Zanetti. L'incarico riguarda il lancio, sul serio, della Motor Valley, progetto con cui il cluster diffuso dell'automotive può decollare non solo come leva industriale e occupazionale, ma pure come traino del turismo dell'Emilia-Romagna.

Il progetto verte su due cardini. «Il primo — continua Ghini — si chiama Motor Val-



Consulente Antonio Ghini, ex Ferrari, lavora al brand Motor valley

«Stringere le filiere aggregando le aziende»

La Vrm di Florenzo Vanzetto è capofila della rete Racebo: «Sopravvivere non è facile»

Una foresta di robot manipola testate di motori bicilindrici; a occhio sembrano Ducati. Altri sfornano nere coppe d'olio di grandi motori, probabilmente Ferrari, complete di guarnizioni e bulloneria. Nella «camera bianca» da 250.000 euro vengono assemblate, in ambiente sterile, le forcelle della neo acquisita (e gloriosa) Marzocchi; finiranno sulle Bmw a due ruote. Poi telai in tralicci di alluminio delle Mv Agusta, forcelloni posteriori in alluminio dei Ducati Monster e carter motore per gli autobus-nave elettrici della Mercedes.

Bisogna venire qui a Zola Predosa, periferia Nord di Bologna, nel quartier generale della Vrm lavorazioni meccaniche di precisione, per capire quanto sia complesso il mecano produttivo dell'automotive. Non si parla più di componenti fatti in serie, di «pezzi» come si diceva un tempo, ma di intere linee di produzione espulse dalla case madri, emigrate a decine o centinaia di chilometri e qui ricomposte, apparentemente alla rinfusa, nella cittadella meccanica di un fornitore «di primo impianto»; il quale a sua volta

subappalta a specialisti verniciatura, lappatura, pressofusione, trattamenti termici. E che spesso riceve dal committente solo un'idea di massima del prodotto richiesto, ma poi deve svilupparlo e industrializzarlo con le proprie forze. Nel caso della Vrm, qualificato Tri (appunto fornitore primario) dalle griffe dell'automotive citate sopra e da molte altre, i 14 subfornitori sono diventati una Rete d'impresa. Si chiama Racebo, fattura circa 250 milioni di euro e occupa 1.400 persone. Fu costituita nel 2010, con 11 aziende sopravvissute al tracollo della storica motor valley bolognese. La capofila Vrm chiuderà quest'anno a 60 milioni di euro, con 386 dipendenti al lavoro 24 ore su 24, sette giorni alla settimana nei due stabilimenti di Zola Predosa e Ubersetto.

È nata nel 2004 dall'intuizione di un ex manager del gruppo Ferruzzi, l'ingegner Florenzo Vanzetto, che ha investito oltre 40 milioni di euro per realizzare «la fabbrica meccanica più robotizzata d'Italia dopo la Fiat». Da un bancone raccoglie un cuneo di alluminio pressofuso, mezzo metro di lunghezza e meno di due chili di peso. «È il telaio



Ingegnere Florenzo Vanzetto, titolare della Vrm di Zola Predosa (Bologna)

posteriore della Ducati Panigale — dice — Lo realizzammo nel 2010 e fu l'inizio della nostra fortuna. Solo noi riuscimmo a progettarlo e produrlo con le specifiche richieste dalla casa». Ecco perché colossi delle due e delle quattro ruote vengono fin qui. Cercano specializzazione, flessibilità, servizio, qualità e prezzo nelle lavorazioni in piccola serie. Anche a costo di attivare una logistica astrusa. Su un componente in lavorazione per conto di Bmw, per esempio, spicca il marchio

di una fonderia norvegese. A sua volta Vrm, prima di rispedirlo in Germania finito e pre-assemblato, lo farà viaggiare avanti e indietro tra i suoi due stabilimenti e un paio di subfornitori. «È un mondo che si è un po' ingarbugliato — ammette lo stesso Vanzetto — La ricerca del massimo contenuto tecnologico, della massima sofisticazione e assieme del minimo costo ha generato un intreccio a volte perverso. Sopravvivere non è facile».

Servono più talenti profes-

sionali di quanti ne sfornano le nostre scuole. Vanzetto ha fatto mille chilometri per reclutarli, e ora il 10% del suo personale viene dall'istituto tecnico di Rossano Calabro. Servono anche «spalle più robuste». «La rete funziona, ma gli accordi commerciali non bastano. Bisogna stringere le filiere aggregando le aziende. Ci sto lavorando e forse fra un paio di mesi avrò qualche novità», promette.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ley Development, associazione senza scopo di lucro sotto la supervisione di Apt Servizi. Il suo scopo è la definizione dei contenuti di un'offerta turistica fruibile 365 giorni all'anno. In regione abbiamo non solo fabbriche di eccellenza, dalla Ferrari a Dallara passando per Ducati, Lamborghini e Pagani; abbiamo anche i musei, splendidi autodromi e affascinanti collezioni private, come quelle di Righini e Panini. Ebbene: tutte le strutture che vivono di automotive possono iscriversi all'associazione e lavorare con noi per raccontare l'Emilia-Romagna attraverso le sue eccellenze nel mondo dei motori». C'è una condizione, però: «Un disciplinare codifica standard qualitativi elevatissimi, ad esempio riguardo le lingue straniere e gli orari di apertura. Ho accettato questa responsabilità solo, appunto, in nome di un progetto di eccellenza».

Il secondo pilastro si chiama Motor Valley Experience. In sostanza, una rete di agenzie di viaggio e operatori turistici imposterà un'offerta commerciale sulla base dell'offerta di prodotto ideata dal team con a capo Antonio Ghini. Che specifica: «Ci saranno opportunità diverse per persone diverse, e non solo per i fanatici del MotoGP o della Formula 1». Un esempio? «Be', per gli studenti di Ingegneria di tutto il mondo saranno possibili tour nelle fabbriche, per vedere come vengono costruite le automobili da sogno della via Emilia».

N. T.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

VETRO AUTO®

RIPARAZIONE • SOSTITUZIONE • OSCURAMENTO

SCONTO
30%
SUL VETRO*



**VETRO ROTTO ?
NO PROBLEM !**

RIPARAZIONE ENTRO 24H

SUCCESSIVE ALL'ACCETTAZIONE DELLA NOSTRA PROPOSTA DI PREVENTIVO

SOSTITUZIONE IN 1ORA

AUTO SOSTITUTIVA GRATIS, OPPURE SERVIZIO DOMICILIO GRATUITO

QUALITÀ 100% ORIGINALE

LAVORIAMO ESCLUSIVAMENTE CON MATERIALI DI PRIMO IMPIANTO

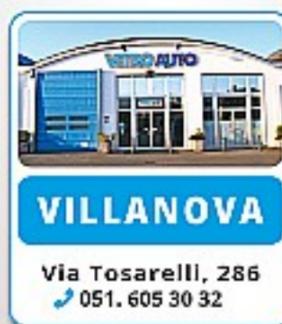
GRATIS CON POLIZZA

QUALSIASI COMPAGNIA ASSICURATIVA, RIMBORSO TOTALE SPESE

VETRO AUTO®

Presso i nostri centri potrai anche effettuare i servizi di:

- **OSCURAMENTO VETRI**
- **CAR WRAPPING**
- **LUCIDATURA FANALI**
- **LUCIDATURA CARROZZERIA**
- **RICARICA ARIA CONDIZIONATA**
- **LAVAGGIO INTERNI AUTO**



www.centrivetroauto.it

Numero Verde

800-374837

L'INTERVISTA

Alberto **Vacchi**

Il presidente di Ima, dopo la vittoria del «rivale» Boccia in Confindustria, pensa alla crescita con nuove acquisizioni. E lancia Ima Digital nell'Internet of things



«La **logica** del capofiliera»

Chi è

Alberto Vacchi, nato a Bologna il 17 febbraio 1964, laureato in Legge, ricopre la carica di amministratore delegato di IMA S.p.A. dal 1996 e quella di presidente di presidente dal 2007

di Massimo Degli Esposti

Presidente Vacchi, ha metabolizzato la delusione per la sconfitta di misura in Confindustria?

«Non c'è stata delusione. È stata un'esperienza molto interessante; mi ha fatto capire la grande potenzialità del nostro sistema manifatturiero. Se fossimo più coesi potremmo primeggiare nel mondo. Al di là del sottoscritto, poi, il modello emiliano che mi ha espresso è emerso come quello che meglio ha saputo raccogliere la sfida modernizzatrice dell'euro. Quindi applicabile su scala più ampia».

Cosa è andato storto, allora, nella sua corsa a Viale dell'Astronomia?

«Nulla. Semplicemente ha prevalso la continuità della tradizione rispetto alla diffusa richiesta di forte cambiamento che io rappresentavo interpretando i bisogni delle imprese che vivono di concorrenza e internazionalizzazione. Ma lo dico senza nessuna intenzione critica».

Nessuno dei suoi elettori è entrato nella squadra del neo presidente Boccia. Cosa significa?

«Confindustria non è un partito dove si creano e si disfano alleanze. Chi vince sceglie i suoi uomini e si assume tutta la responsabilità di realizzare il suo programma; chi è sconfitto non fa opposizione, ma si limita, nei ruoli che ricopre, ad essere di stimolo perché non vengano trascurate le proprie istanze».

Quindi lei riparte da Confindustria Emilia e dalla fusione di Bologna, Modena e Ferrara. È così?

«La fusione procede secondo i piani e si concluderà entro l'anno dando vita alla terza territoriale italiana dopo Assolombarda e Roma-Lazio, prima assoluta nel manifatturiero puro. È un progetto molto stimolante perché coagulerà un territorio dinamico, con potenzialità competitive molto forti».

La crisi? È definitivamente alle spalle?

«Lo stato di salute dell'economia bolognese ed emiliano-romagnola è il migliore da molti anni e l'inversione di tendenza ormai si tocca con mano. Discorso diverso per l'edilizia e le costruzioni che ancora non ripartono pur con qualche segnale incoraggiante. La crisi ha lasciato sul campo molti cadaveri ma ci ha anche obbligato a rivisitare i processi produttivi e oggi la nostra realtà è più vitale di prima. Certo lo scenario internazionale ci impone molta attenzione e capacità di prevedere gli eventi sul mercato globale».

Non si è verificata, quindi, quella disgregazione delle filiere che tutti temevano?

«I soggetti più deboli hanno sofferto ma per fortuna i capofiliera si sono assunti la responsabilità di supportarli in una logica di mutuo soccorso. Questo in Emilia-Romagna è successo più che altrove e ciò ha consentito a gran parte delle aziende, a prescindere dalle dimensioni, di crescere tecnologicamente, di adeguarsi alle dinamiche globali e di internazionalizzarsi, rimanendo competitive anche rispetto ai produttori dei paesi extraeuropei a basso costo. Il mondo che ruota attorno a Ima è un esempio evidente di questo processo».

Come?

«Negli anni di crisi siamo entrati con quote di minoranza in molte aziende nostre fornitrici, lasciando loro autonomia gestionale e commerciale, ma aiutandole a sviluppare tecnologia e mercati. Nel 2001 il loro insieme fatturava 17 milioni e le singole aziende facevano mediamente 2-3 milioni. Oggi il giro d'affari è salito a 200 milioni e la media per azienda è fra 17 e 18 milioni».



Una grande operazione di fusione o acquisizione si può fare, purché non vi siano sovrapposizioni di mercato, che l'impegno finanziario non pregiudichi l'equilibrio patrimoniale, che l'operazione generi valore per la società

Ima non è stata da meno, anzi...

«I piani al 2018 prevedevano ricavi per 1,5 miliardi. L'anno scorso abbiamo già superato il miliardo e quest'anno, con la crescita interna e le acquisizioni, siamo già attorno a 1,3 miliardi, con redditività in crescita e senza intaccare l'equilibrio patrimoniale. Direi che stiamo andando meglio del previsto».

Secondo Mediobanca avete in cassa 200 milioni per nuove acquisizioni. Li spenderete? Qualcuno sostiene che dovrete puntare in alto, cercando l'acquisizione o la fusione con un'azienda delle vostre dimensioni...

«Il percorso di crescita anche per linee esterne intrapreso in questi anni non si interromperà. Siamo attenti a tutte le occasioni che si presentano sul mercato, senza preclusioni di alcun tipo. Certamen-

te una grande operazione straordinaria si può immaginare solo a precise condizioni».

Quali?

«Che non vi siano sovrapposizioni di mercato, che l'impegno finanziario non pregiudichi l'equilibrio patrimoniale, che l'operazione generi valore per la società. Nel settore delle macchine automatiche la dimensione è importante, ma la competitività non si esaurisce lì, come dimostrano i nostri concorrenti tedeschi che sono più grandi di noi eppure oggi spesso sconfitti».

Alcuni dei vostri grandi competitors sono anche vicini di casa: Coesia, Sacmi, Marchesini...

«Tutte ottime aziende, con cui abbiamo rapporti e ci confrontiamo quotidianamente. Tutte in grado di stare sul mercato in autonomia e con ampi margini di crescita. Ammetto però di avere un rapporto particolare con Maurizio Marchesini, per il quale nutro amicizia e affetto pur essendo concorrenti frontali nelle macchine per l'industria farmaceutica. Anche queste sono cose che possono succedere solo qui».

Con Sacmi siete stati anche soci nelle macchine per il cioccolato di Cmh; ma dopo quattro anni avete divorziato. Perché questo insuccesso?

«L'operazione, al contrario, è stato un successo. Anzi, ritengo sia un modello da replicare. Ha aggregato piccole realtà di un mondo in crisi creando un gruppo unico da 100 milioni che ora, gestito con l'esperienza della grande Sacmi, dà buoni risultati. Per noi era un asset non strategico, quindi siamo usciti realizzando comunque un'interessante plusvalenza».

Cos'è strategico, allora, per Ima?

«Presidiare le tecnologie di Industria 4.0. Perciò abbiamo creato Ima Digital. Si occupa di sviluppare il dialogo digitale tra noi e le nostre macchine, tra noi e la filiera e tra noi e i clienti, applicando logiche informatiche ai rapporti che Ima tradizionalmente aveva con fornitori e mercati».

La Borsa continua a premiarvi, collocandovi tra i best performers dell'ultimo quinquennio. Quanto ha influito la quotazione sul vostro successo?

«Moltissimo. Ci ha fatto fare il salto di mentalità che ci ha permesso di interagire con la realtà internazionale. Io credo alle aziende a controllo familiare, purché non siano gestite con logiche familiari. Molte realtà del nostro territorio anche alle prese con passaggi generazionali hanno la necessità di compiere questo salto e mi auguro che lo facciano aprendosi al mercato dei capitali».

La storia

L'azienda

La multinazionale del packaging che non smette di espandersi

Tutto nacque da un operaio sveglio di intelletto, come succedeva spesso a Bologna negli anni del boom economico. Andrea Romagnoli, tecnico diplomato all'istituto Aldini-Valeriani, poi impiegato all'Acma e alla Gd, fondò nel 1961 l'Ima, Industria Macchine Automatiche. All'inizio produceva un'imbustatrice di polveri per l'acqua da tavola, poi una macchina confezionatrice di uova e figurine di cioccolata. La famiglia Vacchi, con l'attuale presidente onorario Marco, arrivò nel '63 acquisendo il 52% del capitale e trasformandola in Spa. È in questo periodo che iniziò la produzione di macchine per il confezionamento del the in sacchetti filtro, settore nel quale Ima diverrà leader mondiale. Dieci anni dopo entrò nel confezionamento farmaceutico. Packaging alimentare e per medicinali sono i due filoni di business nei quali Ima è oggi leader mondiale, contribuendo quasi in egual misura a un fatturato che nel 2015 ha toccato quota 1,109 miliardi. Un'esplosione iniziata negli anni '80 a suon di acquisizioni, prima nell'hinterland bolognese (Cms, Zanasi, Farmatic, Farmomac, PM System, Cestind, e in seguito Bfb, Libra, Vima, Zanchetta) poi all'estero in Usa, India, Cina. Gli anni '90 segnarono l'avvicendamento al vertice, con Alberto Vacchi, allora trentenne, che prese il posto del padre e lo sbarco in Borsa. È il 1995 e da allora il titolo si è rivalutato ben 15 volte, il fatturato è passato da 70 milioni a oltre un miliardo, i dipendenti sono diventati quasi 5.000, di cui la metà all'estero, i brevetti mondiali 1.400, i siti produttivi 37 per una presenza totale in 80 Paesi, dove Ima esporta il 90% della produzione. Nel 2010, con l'acquisizione della bolognese Gima, si avvia una diversificazione dal puro confezionamento, all'insieme dell'automazione e della robotica industriale nei settori alimentare e farmaceutico. Entrano nel gruppo la bolognese Corazza, la tedesca Kilian, l'americana Packaging System, il gruppo anglo svizzero Ilapak e a fine 2014 le cinque «colleghe» tedesche del gruppo Oyster, con un investimento di 65 milioni di euro. Sono di quest'anno le acquisizioni in Usa di Medtech da Komax e, in Italia, di Telerobot. Il bilancio 2015 ha chiuso con 1,109 miliardi di fatturato (+29%) un Ebitda di 148 milioni (+13,6%) un utile netto consolidato di 69,9 milioni (+35,5%). Il 2016 andrà ancor meglio, prevedono Vacchi, e già il primo trimestre lo dimostra con ricavi di 244,2 milioni (+27,7%), un margine lordo di 21,7 (+22,6%) e ordini acquisiti per 784 milioni (+27,8%). Alberto Vacchi, classe '64, sposato con un figlio, è presidente degli industriali bolognesi dal 2011. Candidato alla presidenza nazionale, un mese fa è stato battuto da Vincenzo Boccia per 9 voti.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INNOVATORI

Dieci piccoli startupper a scuola in California
Cercano **investitori** e buoni consigli

«La nostra regione sarebbe un posto ideale per replicare il modello Usa»

Un viaggio nel cuore pulsante del business 2.0. In quella parte del mondo dove tutto può succedere e dove colossi come Twitter, Tesla e Facebook hanno mosso i primi passi: la Silicon Valley. Per molti la mecca dell'imprenditorialità, per altri un sogno che si avvera. Come è successo ai dieci giovani startupper selezionati a marzo da Aster e dalla Regione Emilia-Romagna per una full-immersion dall'8 al 16 maggio in uno dei luoghi più stimolanti del mondo.

Ragazzi con idee brillanti che da Bologna, da Modena o da Cesena si sono ritrovati catapultati alle porte di San Francisco. Hanno seguito le lezioni di docenti di Stanford, Santa Clara e Berkeley, chiacchierato con Steve Goldberg e Alexander Fries, forse tra i due venture capitalist più conosciuti della Silicon Valley, e fatto un salto da Intel, Amazon e al Centro della Nasa, che ha una sede anche qui. Senza dimenticare di passare prima di tutto dal garage della Helwett&Packard, dove nel 1939 è nata e da dove ha iniziato rivoluzionare il mondo con i suoi computer.

A seguirli sul campo c'era Ire-

La vicenda

● La seconda edizione di Technology Launch Program ha portato dall'8 al 16 maggio dieci startup emiliano-romagnole a Menlo Park

● I giovani sono stati selezionati tra 46 progetti attraverso un bando di Aster

● Il percorso proseguirà il 10 giugno con Research to Business a Bologna dove sarà presente David Carlick, venture capitalist di San Francisco

ne Mingozi inviata da Aster in America per preparare loro terreno e accompagnarli durante il loro percorso tra lezioni, pitch, visite a grandi aziende e incubatori. Obiettivo: portare il meglio dell'Emilia-Romagna in California per poi tornare casa e provare a creare qualcosa di simile qui, riversando quanto appreso sulla via Emilia.

E su questo Luca Spaggiari, uno dei ragazzi che ha seguito la full immersion, ha già un'idea: «La nostra regione sarebbe un posto ideale per replicare questo modello, ci vuole solo un po' di tempo. Si potrebbero portare qua le sedi di alcuni venture capitalist per farli investire sulle realtà locali. Dall'altra parte sarebbe utile avere una presenza fissa in California, una sorta di acceleratore regionale per le aziende italiane» spiega il giovane, fondatore di Bikeebike, una realtà che produce motori elettrici per convertire qualsiasi velocipede in una ebike capace di affrontare ogni salita. Appena hanno messo piede a San Francisco, i ragazzi non ci hanno messo molto a capire che qui conta non tanto cosa, ma chi conosci. «Ho imparato che gli errori in America sono



ammessi — ricorda Lorenzo Salmi di Badeggs, una sorta di social network per gli chef — Ho capito che ogni tipo di business ha un approccio diverso ma con un unico denominatore: ogni persona che incrociamo può essere una porta che si apre».

Contatti, è questa, sembra, la parola d'ordine per avere successo in Silicon Valley e qualcuno, come Roberto Toscani, l'ha colta subito al volo. A giugno ha già

un appuntamento in Pennsylvania per parlare con qualcuno di importante. «In Italia mancano investitori pronti a metterci capitale, pronti a rischiare. Ci sono anche nel Belpaese gli elementi per far qualcosa di bello, ma prima bisogna cambiare» riflette Toscani, creatore di Binary System, che produce software per le imprese ferroviarie. Una delle prime cose che hanno imparato i giovani startupper dai loro col-

California
L'Hero City alla Draper University di San Mateo, fondato dal venture capitalist Tim Draper

leghi americani è crederci. «In Italia si tende sempre a pensare in piccolo, a mettere i problemi prima dell'entusiasmo. Siamo anche molto autocritici, e spesso la paura di fallire ci frena» sottolinea Andrea Crispino di Luna, una compagnia che sta sviluppando un software per la gestione automatica di contratti e fatture.

A qualcuno di questi ragazzi, poi, la full-immersion ha portato molto bene e ha già garantito una prima offerta di finanziamento dallo stesso incubatore che ha dato vita a Paypal e Dropbox. Il fortunato è Massimo Caroli di MyAppFree, una piattaforma che fa scoprire le app per smartphone più interessanti a seconda delle proprie necessità. «Qui ognuno si sveglia con un obiettivo e vive 24 ore al giorno in funzione di quello. Non per dovere, ma per soddisfazione personale» racconta Dario Giunchi di Amoresport.com, che ha progettato delle protezioni avanzate per i calciatori professionisti. «Vogliamo offrire un sistema per proteggere la cosa più importante per un team: le gambe del proprio atleta. In Silicon Valley alcuni venture capitalist mi hanno confermato il potenziale della mia idea, dandomi anche un'architettura imprenditoriale».

Francesca Candioli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

GRATIS

Invito ALLA PROVA

DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI MAICO

CONSEGNANDO L'INVITO ALLA PROVA POTRETE USUFRUIRE DI PARTICOLARI CONDIZIONI DI ACQUISTO

PROGRAMMA Uditto Sereno

GRATIS INVITO ALLA PROVA
DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI MAICO.

LA PRESENTE PER CHIEDERVI LA PROVA GRATUITA DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI PRESSO LA FILIALE MAICO DELLA MIA CITTÀ, SENZA NESSUN OBBLIGO NÈ IMPEGNO DA PARTE MIA.

Seleziona il quadratino corrispondente al luogo prescelto.

Presso la nostra filiale

Richiedo la prova gratuita direttamente a casa mia.

NOME _____

COGNOME _____

INDIRIZZO _____

CAP _____ CITTÀ _____

TELEFONO _____ ETÀ _____

PROFESSIONE _____

Cell. 347-2693518

NUMEROVERDE 800-213330

MAICO

<p>Bologna Piazza dei Martiri, 1/2 Tel. 051 249140 - 248718 - 240794</p> <p>Bologna Via Mengoli, 34 (di fianco alla Asl) Tel. 051 304656</p> <p>Bologna Via Emilia Ponente, 16/2 Tel. 051 310523</p> <p>Bologna San Lazzaro Di Savena Via Emilia, 251/D Tel. 051 452619</p> <p>Adria Corso Mazzini, 78 Tel. 0425 908283</p> <p>Carpi Via Fassi, 52/56 Tel. 059 683335</p> <p>Castelfranco Emilia Corso Martiri 124 Tel. 059-928950</p> <p>Cento Corso Guercino, 35 (Corte del teatro) Tel. 051 903550</p> <p>Cesena Via Finali, 6 (Palazzo Barriera) Tel. 0547 21573</p> <p>Faenza Via Oberdan, 38/A (di fronte al parco) Tel. 0546 621027</p>	<p>Ferrara Piazza Castello, 6 Tel. 0532 202140</p> <p>Forlì Via Regnoli, 101 Tel. 0543 35984</p> <p>Modena V.le Menotti, 15-17-19 (Ang. L.go Garibaldi) Tel. 059 239152</p> <p>Modena Via Giardini, 11 Tel. 059 245060</p> <p>Ravenna Piazza Kennedy, 24 (Galleria Rasponi) Tel. 0544 35366</p> <p>Reggio Emilia Viale Timavo, 87/D Tel. 0522 453285</p> <p>Rimini Via Gambalunga, 67 Tel. 0541 54295</p> <p>Rovigo Corso del Popolo, 357 (angolo Via Toti) Tel. 0425 27172</p> <p>Sassuolo Viale Gramsci, 15/A Tel. 0536 884860</p>
--	---

QUESTO MESE ANCORA PIU' CONVENIENTE

Da inviare compilato a Emilfon, Piazza dei Martiri 1/2 (BO) Tel. Numero Verde 800-213330 o consegnare compilato al centro Maico più vicino

SCENARI

Pericolo **giallo** sulla Ceramic valley Sassi: «Bene lo stop da Bruxelles»

Il neopresidente dell'Acimac lancia l'allarme Cina. E la sua Bmr fa rotta sul Tennessee

di **Nicola Tedeschi**

Opporsi al riconoscimento della Cina quale economia di mercato e mantenere i meccanismi anti-dumping nei suoi confronti: è quanto chiede alla Commissione europea la risoluzione bipartisan che il Parlamento di Strasburgo ha approvato a schiacciante maggioranza il 12 maggio. Il plauso di Confindustria Ceramica è stato immediato: la concorrenza sleale di Pechino è un fastidioso problema per tutto il distretto, indotto compreso. Lo sa bene Paolo Sassi, che si appresta a divenire ufficialmente, con la ratifica della nomina in assemblea, il nuovo presidente di Acimac, associazione che rappresenta le imprese di macchinari per piastrelle. Sassi, classe 1955, da ormai un quindicennio controlla, con il 60% delle quote, e presiede la nuova Bmr di Scandiano, marchio a cui aveva già legato una carriera da tecnico commerciale iniziata alla soglia dei 30 anni. La prima Bmr era nata nel 1968, come rivenditrice di ricambi, specializzandosi poi nelle strumentazioni per il cosiddetto «fine line» del processo di produzione ceramica. Nel 2006 l'acquisto della Cemar di Schio, mentre le filiali commerciali, oggi, spaziano dal Sud America all'Iran. I dipendenti diretti sono 90, a cui si aggiunge una quarantina di collaboratori.

Dottor Sassi, il più recente capitolo della storia di Bmr porta negli Stati Uniti, dove siete sbarcati assieme alla Lb Officine meccaniche di Fiorano Modenese. Perché questa scelta?

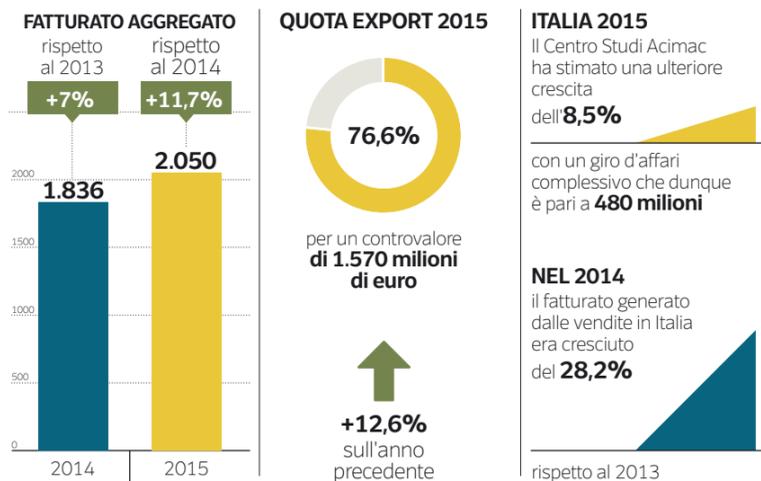
«In Tennessee, come noto, si sta sviluppando un interessante comprensorio di aziende ceramiche, soprattutto filiali di grandi gruppi italiani. Il nostro obiettivo è non dover più gestire gli ordini dall'Italia, processo dai tempi inevitabilmente lunghi. Per cui, come abbiamo spiegato a Chicago durante il Coverings, abbiamo trovato nella città di Dickson un immobile da dedicare all'assistenza tecnica-commerciale, costituendo una società di diritto locale: penso che saremo operativi a fine giugno, con personale inviato da Scandiano. Lb, che aveva analoga esigenza, condividerà l'uso dell'immobile e le spese generali, ma con una società propria: è insomma una sorta di rete nata per contenere i costi fissi».

A proposito di conti, come si è chiuso il 2015?

«Con un fatturato in ascesa a 49,8 milioni di euro, che ha consentito di mantenere la marginalità stabile e l'utile in linea con l'esercizio precedente».

Storicamente oltre il 65% di quei ricavi proviene dal distretto di Sassuolo: ora prevedete

I numeri



centimetri



Export
Da alcuni Paesi come l'Egitto oggi scarseggiano gli ordinativi, però Italia e Spagna sono in ripresa

un aumento dell'export?

«In verità, le percentuali sono già cambiate: l'anno scorso la suddivisione era paritetica, in quanto, se è vero che è cresciuto il fatturato in Italia, quello estero è aumentato in proporzione ancora di più».

Su queste colonne Fabio Tarozzi, suo predecessore a Baggiovara alla guida della confindustriale Acimac, ha parlato della "torta perfetta": l'export dei macchinari per ceramica non subisce mai scossoni perché è ben ripartito, e se un'area del mondo cala altre



Al timone
Paolo Sassi, classe 1955, presiede la nuova Bmr di Scandiano e si appresta a diventare il numero uno di Acimac, associazione dei costruttori di piastrelle

crescono. Lei concorda?

«Assolutamente sì, altrimenti nel 2015 le aziende di Acimac non avrebbero fatto il record aggregato di export (1,570 miliardi di euro contro 1,295 del 2014, ndr) e fatturato da quando esiste l'associazione. È vero che esistono Paesi dai quali oggi gli ordinativi scarseggiano, e tra questi non dimenticherei l'Egitto. Però non c'è solo l'importante ripresa dell'Italia: è da segnalare che pure la Spagna si risveglia dopo anni di acquisti contenuti».

Secondo lei qual è il problema che oggi maggiormente affligge il settore?

«Più di tutto direi la Cina, che pian piano, con il rallentamento del mercato interno, si è rimessa a rosicchiare quote di export. Penso alla Turchia: soprattutto per il fine line, il mercato dei macchinari per ceramica è ormai in mano alle imprese cinesi, che si sono radicate con una capillare rete di centri di assistenza e manutenzione. Loro praticano prezzi assolutamente impossibili per noi, che siamo privi di margini per ridurre i costi. Speriamo che Pechino introduca finalmente, ad esempio in materia di lavoro, un quadro regolatorio da economia di mercato».

A Scandiano, Bmr sponsorizza la squadra di basket che milita in serie C Gold: sognate di importare il modello-Sassuolo nel mondo della palla a spicchi?

«La squadra deriva in realtà dal Basket 2000 di Reggio Emilia, e il nostro apporto è fondamentale per mantenerla qui a Scandiano. Perché in effetti la partnership è soddisfacente, e in questa stagione sono stati raggiunti i playoff per la serie B. Però noi ragioniamo anno per anno, senza progetti a lunga scadenza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Studio RegiosS-Unicredit: piastrelle e meccanica trainano la **ripresa**

Emilia-Romagna meglio dell'Italia. Caiumi (Confindustria Modena): «L'alta vocazione manifatturiera ci premia»

In cima c'è il distretto ceramico di Sassuolo, per cui nel 2017 è atteso un balzo del 5,7% nei fatturati aggregati, con una redditività media del 12,7%. Poi la meccanica (10,5% di redditività), e quindi tutti gli altri. Detta in breve: dopo anni di buona tenuta e poi di ripresa, per i principali comparti della provincia di Modena è tempo di spiccare il volo. Lo rivela un recente studio sulla competitività prospettica dell'intero sistema produttivo regionale che Unicredit e l'associazione RegiosS hanno condotto su un campione di 28mila imprese. Fondata da docenti e studiosi di diversi Atenei e istituzioni di ricerca, RegiosS ha sede a Bologna ed è presieduta dalla professoressa Cristina Brasili.

Insomma, in un'Italia dalla seppur lenta ripartenza, l'area

tra il Secchia e il Panaro conferma una «altissima vocazione manifatturiera che ci permette di ottenere risultati migliori rispetto al contesto nazionale», ha rimarcato Valter Caiumi, presidente di Confindustria Modena, a latere dell'VIII Workshop di RegiosS che l'associazione ha ospitato lunedì scorso. Tra i relatori, Vittorio Borelli, ad di Fincibec Spa e numero uno di ConfCeramica, e Alessandra Lanza di Prometeia. Caiumi ha comunque ricordato che «a partire dal 2008 abbiamo perso percentuali a

Fatturati
Balzo del 5,7% e redditività del 12,7% per il distretto di Sassuolo

I dati della ripresa

Confronto 2014-2016

2014		2016e	VARIAZIONE
188 mld€	Ricavi Totali	201 mld€	+6,9% ↑
7,3%	Margine Ebitda	7,8%	+0,5% ↑
3,4	PFN/ Ebitda	2,7	-0,7% ↓
23 mld€ (-2,5% a/a)	Investimenti fissi lordi	24 mld€ (+2,6% a/a)	+3,7% ↑

centimetri

due cifre in termini di capacità produttiva», invocando «una strategia che punti soprattutto all'attrattività verso nuovi investitori e nuovi capitali».

D'altra parte, un po' tutta la regione continua a sorridere con il commercio estero, segnalandosi come la più vivace nel novero di quelle a vocazione manifatturiera, novero comprendente Piemonte, Veneto, Lombardia e Marche. Nel quarto trimestre del 2015, secondo RegiosS, l'Emilia-Romagna ha visto le vendite oltreconfine crescere del 6,1% e l'import del 4,6%. Nello stesso periodo il tasso di disoccupazione è sceso dell'1,2%: a fronte del calo dei lavoratori dell'industria (-2%), c'è stata un'ascesa sia nei servizi (+2,2%) sia nell'agricoltura (+2,8%),

N. T.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

RDS[®]
100% GRANDI SUCCESSI

BREAKFAST RUN



5 km
alle ore 5.45 a.m.

REGGIO EMILIA 10 GIUGNO

WWW.BREAKFASTRUN.IT



La Gazzetta dello Sport
Tutto il rosa della vita



PIANETA LAVORO

Calano le cause dopo il Jobs act, ma salgono i decreti

Nei tribunali soluzioni «flessibili» per le vertenze. Nel 2015 sentenze giù del 5,5%



Zoli
Il diritto del lavoro tocca più di altri la vita quotidiana delle imprese, per questo occorre una giustizia certa, rapida e snella, per garantire serenità ai cittadini e un quadro di regole certe alle aziende

Il lavoro forse non diminuisce più, ma non è facile trovarlo. Invece le cause di lavoro, dopo il Jobs act, cominciano a scendere, anche perché vanno più in fretta delle altre cause civili. Così, mentre i nuovi ricorsi iscritti durante l'anno nelle cancellerie dei tribunali dell'Emilia-Romagna rappresentano circa un sesto dei processi, e in Corte d'appello arrivano a un quinto, le pendenze a inizio 2016 rappresentano una quota più piccola del totale rispetto al 2015. Nei giorni scorsi il Ministero della Giustizia ha diffuso le statistiche sui carichi per materia al 1° gennaio scorso: nei nove tribunali della regione erano in corso 5.243 cause di lavoro, il 7,7% delle 67.821 cause civili iscritte a ruolo (esclusi i procedimenti speciali e di esecuzione). Rispetto all'inizio del 2015 lo stock si è ridotto del 5,5%. In Corte d'appello la riduzione è analoga (-5,7%) ma il peso è maggiore, perché le 1.599 cause di lavoro pendenti rappresentano il 10,5% delle 15.303 dell'intero contenzioso civile.

In linea generale, e a livello nazionale, le cause di lavoro sono in diminuzione. Tra il picco del 2011 e il 2015 la giacenza si è ridotta del 42%. Per metà la riduzione è dovuta a un più rapido smaltimento degli arretrati, per l'altra metà al minor numero di nuove cause, sceso del 25% (in appello la diminuzione è inferiore, intorno al 10%). In valore assoluto, tuttavia, si tratta pur sempre di 226.000 cause in attesa di giudizio nei tribunali, a inizio 2016, e di 57.000 in appello.

I confronti, però, non sono semplici perché non è omogeneo il quadro di riferimento. Le novità degli ultimi anni, ancor prima del Jobs act, hanno fatto crescere moltissimo i procedimenti speciali, che non sono conteggiati tra le cause ordinarie ma insieme alle procedure di esecuzione. Basti dire che nel 2015, a fronte di 116.000 cause di lavoro ordinarie iscritte nei tribunali, sono stati avviati quasi 152.000 procedimenti speciali. Molte sono le opposizioni ai licenziamenti, con il rito della legge Fornero; oppure le domande di decreti

ingiuntivi, per ottenere dai datori di lavoro prestazioni di assistenza obbligatoria; o ancora ricorsi d'urgenza noti come «700», dall'articolo del Codice di procedura civile che li prevede. Si ottiene una ordinanza in tempi brevi (favorevole o meno a chi l'ha proposta) e la parte che la ritenga sbagliata può impugnarla instaurando una vera e propria causa di lavoro. Ma anche questo scenario cambierà presto, per via della nuova disciplina dei licenziamenti individuali.

Torniamo in Emilia-Romagna, per dire che alle considerazioni di ordine generale appena dette, si aggiunge la situazione molto fluida nei diversi tribunali. A Ravenna e Piacenza il numero di cause di lavoro a inizio d'anno è cresciuto tra il 16 e il 19% rispetto al 2015. A Ferrara si è ridotto del 20%, a Modena e Bologna tra l'8 e il 10%. Diminuzione significativa, perché i due tribunali hanno i numeri di cause più elevati: 1.346 e 1.121, che rappresentano — rispettivamente — più del 7 e oltre il 10% dell'intero contenzioso civile nei due tribunali.

Della Corte d'appello di Bologna (che ha competenza sull'intera regione) si è detto, ma si può aggiungere che nella graduatoria nazionale delle corti più gettonate in materia di lavoro, guidata dal centrosud con Roma, Napoli e Bari, il capoluogo perde posizioni: era settimo all'inizio

Bologna

Qui il maggior numero di processi, ma in calo del 10%. In appello pesano di più

Tutto il peso del lavoro

Il contenzioso civile nei nove tribunali regionali e in Corte d'appello

	Cause pendenti all' 1.1.2016	% su cause di lavoro in E.-R.	Variaz % 2016/2015	% su totale cause civili
Bologna	1.346	25,7	-10,5	TOTALE
Modena	1.121	21,4	-8,3	
Forlì	688	13,1	+3,1	
Piacenza	435	8,2	+19,2	
Parma	402	7,7	-12,2	
Ravenna	397	7,5	+16,4	
Reggio Emilia	334	6,4	-16,7	
Rimini	281	5,4	-2,8	
Ferrara	239	4,6	-20,1	
Totale	5.243	100,0	(-5,5)	7,7%
Appello	1.599	1.599	-5,7	10,5%

Fonte: Dg-Stat Ministero della Giustizia - Censimento per sedi 2015

centimetri

del 2014, ottavo lo scorso anno, non quest'anno, superato da Lecce. Arretramento non negativo, beninteso, perché significa che si riducono le impugnazioni in appello e magari si smaltisce più rapidamente l'arretrato. Per quest'ultima ragione Milano è soltanto quarta in classifica.

Anche il mondo professionale è investito dalle novità nel mondo del lavoro e proprio in queste settimane, in tutta Italia, si rincorrono convegni e dibattiti per un bilancio del primo anno di Jobs act. La percezione diffusa tra i giuslavoristi è che il nuovo assetto del mondo del lavoro abbia ridotto lo spazio per impugnare i licenziamenti (però non quello di singoli lavoratori coinvolti nei licenziamenti collettivi), ma proprio per questo è maggiore il

ruolo degli avvocati nelle fasi precedenti, dalla consulenza alla certificazione dei contratti e nelle diverse forme di conciliazione: «Il diritto del lavoro tocca più di altri la vita quotidiana delle imprese, per questo occorre una giustizia certa, rapida e snella, per garantire serenità ai cittadini e un quadro di regole certe alle aziende», afferma Carlo Zoli, ordinario di Diritto del lavoro a Bologna e avvocato a Faenza, che proprio in questi giorni ha aperto a Bologna, con il collega padovano Gianluca Spolverato, uno studio legale specializzato. A conferma che, almeno per gli avvocati giuslavoristi, il lavoro non manca. Purché l'aggiornamento sia al passo con i tempi.

Angelo Ciancarella
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Zalambani, meglio l'impresa dell'assessorato

La titolare della Ocm Clima chiede l'aspettativa dal Comune e inaugura la nuova fabbrica



La scelta
Ho pensato che fosse importante che fosse importante portare in politica le esigenze del mondo produttivo. Ora però l'impegno in Ocm mi ha messo di fronte a un bivio

Fino a poco tempo fa si pensava soprattutto alla qualità dell'aria esterna, ora si contrasta anche la tossicità degli ambienti chiusi. Prima si vendevano solo canalizzazioni, adesso si vende qualità dell'aria. Gli impianti aeraulici, anziché pensare soltanto a nascondere, vengono progettati con una qualità estetica tale da diventare complementi di arredo e con la possibilità di integrare illuminazione e diffusione sonora.

Simonetta Zalambani ha creduto fortemente in questa innovazione e l'azienda che guida con il padre e con il cugino, l'Ocm Clima di Fusignano, è pronta a inaugurare una nuova, elegante sede, che è anche un punto di ripartenza: «Chi entra qui deve percepire immediatamente il grado di comfort ed estetico dell'ambiente. L'aria è salute e non basta aprire la finestra. Occorrono studio, professionalità e un impianto che garantisca i ricambi, le giuste temperature». Ma non solo. La linea Viarossa comprende un'ampia gamma di canali, tubi e accessori con forme particolari, realizzati con materiale e finiture di pregio, personalizzabili a seconda delle esigenze di centri commerciali, ospedali, uffici, abitazioni.

Per comprendere come una piccola azienda romagnola possa uscire dai suoi canoni classici per cercare, trovare e percorrere strade nuove, bisogna senz'altro partire da lei. Cinquant'anni, diploma di ragioniera, un passato con ruoli dirigenziali in Cna (è stata presidente di Impresa Donna) e un presente di assessore alle Attività produttive del Comune di Lugo temporaneamente in stand by. In accordo con il sindaco Davide Ranalli, Simonetta si è presa un po' di tempo per capire se i suoi impegni imprenditoriali e di madre (due figli) le consentono di continuare a svolgere attività politica. «La mia giornata comincia alle 6 e finisce a mezzanotte — spiega — ma in questo non c'è niente di speciale, non sono diversa da tante altre donne». Di diverso c'è che, cresciuta in un ambiente fortemente tradizionalista, lei si è scoperta ben presto grande innovatrice.

L'Ocm Clima è nata oltre 50 anni fa su iniziativa di Filippo Zalambani. Attualmente ha 16 dipendenti e un fatturato che sfiora i 2,5 milioni di euro. «Mio padre è il tipico artigiano romagnolo. Uno, per intenderci, che a 15 anni andava già in giro per l'Italia a montare e smontare tratto-



ri». Appena diplomata, Simonetta entra come impiegata. «Finché mi sono occupata solo della parte amministrativa nessun problema — racconta — Per la mentalità di allora (ma anche un po' di adesso) quello era il terreno della donna, mentre la parte tecnica competeva agli uomini». Simonetta però non è tipo da restare chiusa nel suo ufficio. «Ho cominciato a interessarmi anche ad altri

aspetti della vita aziendale. E un giorno ho detto a mio padre che se volevano avrei partecipato volentieri alle loro riunioni. La sua risposta fu che alle riunioni si parlava di lavoro — racconta ora divertita — Per la mentalità di allora, il lavoro era risolvere i problemi tecnici, senza considerare che un'azienda è un insieme di tanti aspetti». Pian piano però Simonetta conquista i suoi spazi, mette

Ravennate
Simonetta Zalambani, 50 anni, guida la Ocm Clima fondata dal padre

il naso nella parte produttiva, introduce il concetto di marketing, spiega l'importanza del budget. «Il mio approccio è sempre stato lo stesso: per ogni problema si cerca una soluzione. E lo si fa tutti assieme».

Stesso approccio per farsi strada in Cna. «Le quote rosa a noi donne non sono mai piaciute, ma sono necessarie e utili» ammette Simonetta, che a giugno 2014 da indipendente entra in giunta a Lugo: «Ho pensato che fosse importante portare in politica le esigenze del mondo produttivo. Qui in Romagna i problemi principali sono legati a un tessuto formato in gran parte da piccole aziende contoterziste, senza marchio, senza un loro prodotto, che nei periodi di crisi hanno difficoltà a muoversi e non hanno la possibilità di raggiungere nuovi mercati, in particolare quelli esteri». Ora però gli impegni in Ocm sembrano aver messo Simonetta Zalambani di fronte a un bivio. La nuova gamma Viarossa chiama e il 27 maggio si inaugurano i nuovi uffici di Ocm Clima. «Se devi fare, fai. A volte nella vita ci si deve buttare» commenta. L'impressione è che abbia già scelto da quale parte.

Maurizio Andreoli
© RIPRODUZIONE RISERVATA

CASI DI STUDIO

Caffè, brioches e stretta di mano

La colazione di lavoro è un club dove gli affari spiccano il volo

Con Neicos gli imprenditori di Cento e Bologna si incontrano all'alba per scambiare contatti, trovare personale e fornitori

di **Andrea Rinaldi**

biscotti sono pronti nei piatti. Le fette di torta pure. La macchina del caffè è accesa e le capsule a disposizione. Le ultime auto arrivano alla spicciolata. Non un segno di affaticamento sul volto degli invitati, nonostante l'ora antelucana. Gli addetti all'ingresso del ristorante Nonno Rossi, un chilometro dall'aeroporto di Bologna, guidano con gentilezza al banco di registrazione dove un addetto scrive nome, cognome e azienda del visitatore su un foglio adesivo da appiccicare sul petto. Ore 7 di un venerdì mattina qualunque: Neicos dà il benvenuto all'evento di lancio della sua «Business suit breakfast», ovvero colazione in abito da lavoro per lavoro.

Ci si incontra, si scambiano informazioni e contatti tra un cappuccino e una brioche che devono però essere conditi da

una buona dose di fiducia. È questo l'ingrediente principe che cementa gli incontri mattutini organizzati da Neicos, importati da quelli che avvengono già negli Stati Uniti: strette di mano, scambio di biglietti da visita e poi alle 9 in ufficio, certi di aver incassato nuove opportunità per incrementare il proprio business. Come racconta di fronte alla platea Alberto Marzocchi di Clima Design: «Da tre anni faccio parte di un team, ci vuole una bella motivazione per essere qui puntuali alle 7:30», scherza, ma non troppo quando snocciola poi le cifre: «Nel 2015 ho ottenuto 300.000 euro di lavori grazie alle cono-

300

Iscritti
Sono gli imprenditori che in Regione partecipano alle colazioni di lavoro

scenze dei miei compagni di squadra, perché ho avuto le referenze giuste. E devo dire che queste commesse sui 2,5 milioni di fatturato mi hanno fatto bene».

Neicos ha filiali in tutta Italia. In regione ci sono 300 imprenditori iscritti ai suoi team, che si incontrano a Cento, Modena, Imola, Ferrara e Bologna: quest'ultima conta 7 gruppi per un totale di 208 persone. Nell'ultimo anno il primo dei gruppi nati qui — il Team Marconi, con più di 30 aziende iscritte — ha generato affari per un milione e 300.000 euro. Tutte transazioni che vengono monitorate dall'app apposita con cui vengono formalizzate.

Tra i tavoli di Nonno Rossi si contavano i nomi e i settori più disparati, liberi professionisti, consulenti, operatori di banca, software house, avvocati, medici dello sport, commercialisti, negozi di cancelleria, agenzie immobiliari, colo-



rifici, ditte di costruzioni, showroom d'arredo, fotografi, fornai, ditte metalmeccaniche. Un intero mondo produttivo che fa capo a pmi, partite Iva e artigiani. Dalla Cassa di Risparmio di Cento ad Avuerre, agenzia di intermediazione per design passando per le

Ceramiche Benuzzi, la Banca Generali e Poggipolini.

Prima di sedersi è tutto un fiorire di pacche sulle spalle e strette di mano. Qualche giovane consulta già la mail sul proprio smartphone. I biglietti da visita spuntano sulla tovaglia inamidata solo dopo che



METALCASTELLO

Managing high value added processes globally

Leader mondiale nella produzione di ingranaggi per trasmissioni meccaniche

Dotata delle più moderne ed avanzate tecnologie produttive e soluzioni logistiche, Metalcastello mette a disposizione dei suoi clienti una vasta gamma di servizi che vanno dal magazzino fisico presente in ogni continente (Stati Uniti, Europa etc), al moderno sistema ERP integrato SAP che permette di sapere in ogni momento ed in tempo reale la fase di lavorazione in cui il prodotto si trova.

Ingranaggi · Alberi · Ingranaggi conici
Corone · Componenti saldati · Mozzi & manicotti





Confronto
A sinistra lo scambio dei biglietti da visita tra un gruppo di partecipanti; a destra il team Nettuno, in cui è iscritto Fabio Arbusti di Cosepuri; sotto l'incontro pubblico da Nonno Rossi



ci si è accomodati e si è rotto il ghiaccio. Fabio Arbusti, consigliere di amministrazione della società bolognese di trasporti Cosepuri, presiede il team Nettuno, che oltre alle collaborazioni preferisce anche qualche grigliata, tanto sono diventati stretti i rapporti tra i

suoi membri. «Ogni squadra costituisce e costruisce una solida rete d'impresе, con una incredibile capacità performante. L'obiettivo è chiaro e semplice: far crescere, settimana dopo settimana, il business aziendale. In sostanza — spiega il manager — ciascun

componente del team si trasforma in un segnalatore che procaccia opportunità per ciascuna delle altre aziende, fornendo informazioni, contatti, relazioni. Senza contropartite. In un mondo che va sempre più veloce credo che le aziende abbiano sempre più

Modalità

I gruppi vanno da 20 a 40 elementi e al loro interno comprendono più settori. Ci si incontra dalle 7 alle 9 tutti i venerdì

bisogno di nuove opportunità di business, con metodi e relazioni rapide e basate sulla fiducia, senza sovrastrutture. E senza togliere tempo ed energie al lavoro d'impresa».

Al dunque, come ci si siede a tavola con questi professionisti? Si viene invitati da un membro di una squadra oppure ci si può presentare durante gli incontri pubblici come quello di due venerdì fa a Bologna. Sono però gli altri iscritti a dare l'ok all'ingresso del nuovo arrivato. La quota di iscrizione è 900 euro all'anno

più Iva. Che viene restituita nel caso il neofita non venga ritenuto «performante» dopo 4 incontri. «Cioè se "prende e basta" e non "si evolve" contraccambiando», chiarisce Mario Corsini, uno dei team leader.

I gruppi vanno da 20 a 40 elementi e al loro interno comprendono più settori, ma uno diverso dagli altri: ci può essere solo un costruttore edile, solo una azienda grafica, solo una impresa metalmeccanica o commerciale e così via. Gli incontri avvengono tutti i venerdì dalle 7.15 alle 9, vestiti in maniera consona, massima puntualità, tre assenze concesse a semestre. «Dareste fiducia a uno che si presenta sempre in ritardo — domanda infatti Marco, uno dei direttori di Neicos, al pubblico accorso da Nonno Rossi — che immagine darebbe uno che si presenta a fare affari con voi in tuta?». Ogni venerdì, appena servito il caffè, l'imprenditore o il professionista di turno ha 30 secondi di tempo per presentarsi e poi altri 30 per effettuare una richiesta alla sua squadra: c'è chi ha bisogno di un grafico, chi di una consulenza legale, chi di trovare

nuovi clienti per il suo prodotto, personale qualificato o bravi fornitori. Finito il giro comincia quello delle proposte, in cui si deve dare un concreto suggerimento per aiutare il collega a soddisfare i suoi bisogni. Entro il venerdì successivo. È inoltre possibile spostarsi da un team all'altro, previa richiesta al team leader. Ed è così che Francesco Iori di Alchimie Digitali chiede se ci sono aziende che necessitano di servizi di backup per informatica forense: il suo studio ha le risposte che cercano.

«Ho domandato contatti



Corsini (team leader)
Bisogna mantenere una performance, se un iscritto prende senza offrire non va bene

per il mio business e mi sono trasformato in parte attiva per cedere i miei contatti. E non mi pesa arrivare qui presto vestito di tutto punto. Ero un militare — sorride Angelo Vuovolo, team leader e titolare di Avuerre — ed è bello ritrovare usanze che si sono perdute». Perché alla fine è come quando hai bisogno di un idraulico, esemplifica ancora Marco: «Chiamate l'amico di fiducia che vi consiglia il suo. Ecco noi abbiamo strutturato il passaparola».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Arbusti (Cosepuri)
Ogni squadra costituisce e costruisce una solida rete d'impresе, con buone capacità performanti



LE OCCASIONI A KM ZERO

PUNTO BENZINA & METANO

a partire da €

9.600

passaggio compreso
FINO ESAURIMENTO SCORTE



PIU' FINANZIAMENTO PERSONALIZZATO FINO A 10.000* € - FINO A 60 MESI* CON TAN 0%
incluso incendio, furto, gap e marchiatura

*fogli informativi per le pratiche di finanziamento presso la concessionaria

www.sva-group.it

Le foto dei modelli delle vetture sono puramente illustrative e non vincolate all'offerta

RAVENNA - Via Trieste, 227 - Tel. 0544 289311 · LUGO - Via Nuova Fiumazzo, 1 - Tel. 0545 35999 · CERVIA - Via Palazzone, 29 - Tel. 0544 973665

FOOD VALLEY

Canapa, se il giro d'affari è stupefacente

In regione vale 2,5 milioni di euro e ruota attorno a 32 growshop: prima di noi solo la Lombardia

Chi è



Luca Marola è portavoce dei growshop di Triveneto ed Emilia-Romagna, oltre che titolare del Canapaio Ducale di Parma

Coltivazione, trasformazione e commercio di cannabis a scopo terapeutico potrebbero generare in Italia un business da 1,4 miliardi di euro e garantire 10.000 posti di lavoro, 3.000 dei quali in Emilia-Romagna. Tanto che nel weekend a Bologna si è celebrata la fiera internazionale Indica Sativa Trade.

«Il nostro territorio si presta molto bene a questo tipo di coltivazione» conferma il presidente regionale dell'associazione Mauro Tonello a proposito di Canapa Indica, ovvero con alto contenuto di Thc e attualmente coltivata solo a Firenze e Rovigo, mentre diversa è la situazione legata alla Canapa Sativa, cioè adatta per scopi industriali e utile per produrre, usando un tessuto «più pregiato del lino», continua Tonello, vestiti ma anche farina, materiali edili, oli, cosmetici, detersivi e persino pellet per combustione pulita. Per decenni l'Emilia-Romagna ha rappresentato un importante polo per la filiera canapicola italiana (soprattutto il Ferrarese), mentre attualmente si contano appena 400 ettari di terra coltivati, a Modena e Piacenza. «Ne abbiamo due per la produzione di seme per olio e farina vicino Reggio e un quarto di ettaro a Cremona per tisane e oli essen-

Il fenomeno



Il giro d'affari dei growshop in Emilia-Romagna

210.000 euro al mese
2,5 milioni di euro all'anno



Canapai e growshop in regione

32
in tutta Italia 286
nel 2003 erano 130



Fatturato da 5.000 per negozio a 40.000



Consumo pro capite di marijuana in Italia

25/30 mg
Secondo il rapporto 2015 della Direzione Nazionale Antimafia italiana



Ettari di terreno per canapa industriale coltivati in regione

400
principalmente nelle province di Piacenza e Modena

Il business dell'industria della canapa terapeutica ipotizzato da Coldiretti*



1,4 miliardi di euro



10.000 posti di lavoro
3.000 in Emilia-Romagna

*attualmente è coltivata solo in centri di ricerca dello Stato a Firenze e Rovigo

centimetri

ziali» racconta ad esempio Jonathan Vallari, alla guida di Emil-Canapa, azienda locale che tra i suoi clienti conta anche Carlo Bonini, intraprendente 70enne pasticciere di San Secondo Parmense che ogni giorno prepara pane e brioche usando farina di canapa, pagata circa 7 euro al chilo.

«Quella tradizionale costa meno — spiega — ma non ha la stessa lavorazione: per la farina di canapa bisogna spremere il seme così da ricavarne una poltiglia da essiccare e infine macinare, ovvio che il prezzo sia maggiore. Inoltre è un prodotto ricco di Omega3 e Omega6 e si mantiene benissimo, i miei

clienti lo sanno e vengono qui anche da lontano».

Negli ultimi tempi, però, l'argomento canapa alimenta un grande dibattito soprattutto per i suoi scopi «ricreativi». A Roma un gruppo interparlamentare con oltre 200 deputati e senatori è alle prese con una proposta di legge che ad inizio luglio dovrebbe arrivare in aula. E mentre proseguono i lavori esiste già una grossa fetta di mercato che fa affari lecitamente grazie alla pianta della discordia. È il mercato dei growshop e dei canapai: 286 attività commerciali in tutta Italia che vendono prodotti in canapa e per la coltivazione fai da te, oltre a tutto ciò che

serve ad un consumatore di marijuana. «Se ne aprono di continuo, quando abbiamo fatto il primo censimento erano solo 130 — spiega Matteo Gracis, direttore della rivista DolceVita che dal 2003 pubblica ogni anno l'elenco completo di questi negozi — Fino a 10 anni fa erano gestiti da ex hippie, adesso ci sono veri imprenditori che mettono da parte l'etica e fiutano un grande business. Un negozietto può fatturare fino a 5.000 euro al mese, ma esistono anche franchising e grandi realtà capaci di arrivare a 40.000 euro con investimenti tra i 5 e i 10 mila euro». «Siamo l'ultima frontiera prima dell'illegalità» ribatte Lu-

ca Marola, titolare del Canapaio Ducale di Parma e portavoce dei growshop di Triveneto ed Emilia; secondo lui il giro d'affari di lampade, grinder, semi e fertilizzanti in regione si aggira sui 2,5 milioni di euro. L'Emilia-Romagna, con ben 32 attività, è seconda solo alla Lombardia in questa classifica speciale quanto paradossale, perché in Italia è attualmente reato coltivare marijuana per uso personale, però si può vendere tutto ciò che serve per farlo. Gran parte dei semi arriva da Olanda e Spagna e costano intorno ai 5 euro l'uno se si passa dai grossisti. Chi li compra direttamente dalla banche del seme «spende circa il 20% in meno», dice ancora Marola, aggiungendo che la clientela (vastissima) è composta «dalle 10 alle 50 persone al giorno, soprattutto nei periodi primaverili, quando la semina all'aperto ha il clima migliore».

La Direzione Nazionale Antimafia italiana, nel suo ultimo rapporto, oltre a bocciare l'attuale sistema punitivo, ipotizza un consumo di «25/50 grammi pro capite all'anno» di marijuana in tutto Paese. «Negli Stati Uniti, dopo la legalizzazione, l'uso tra i giovani è calato e si è riusciti a togliere l'80% di affari al mercato nero» sostiene Marola.

Beppe Facchini
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Bonfatti Filettature a Modena

PRODUZIONE FILETTATURE RULLATE - SI ESEGUONO TIRANTI DI CONSOLIDAMENTO FABBRICATI CIVILI E INDUSTRIALI

PRODUZIONE VITERIE CLASSE 5.6, 8.8 e 10.9.

Vasta gamma pronta a magazzino.

RULLATURA C/TERZI

Catene di consolidamento in S355J2 (Fe510D), esperienza e professionalità al Vostro servizio

EN 1090-1:2009 + A1:2011 CERTIFICATO N. 0948-CPR-0191
PRODOTTI METALLICI PER IMPIEGHI STRUTTURALI.

Azienda certificata ISO 9001:2008

CENTRO DI TRASFORMAZIONE N. 2298/12 - DM 14/01/2008



BONFATTI FILETTATURE S.r.l.
Via E. De Nicola, 42
41122 Modena (MO)
info@bonfattifilettature.it
www.bonfattifilettature.it

Phone 059/251604 (4 linee ric.aut.)
Cellulare 331-5880516
Fax 059/254226
059/4909072

Skype Giovanna bonfatti ufficio

FOOD VALLEY

Sementi, crescono **soia** e coriandolo

Ma ancora tante difficoltà nell'export

Assosemmenti: «I cambiamenti climatici impongono migliorie nella ricerca genetica»

C'è ottimismo nel settore. «Il 2015 — fa il bilancio Alberto Lipparini, segretario generale di Assosemmenti — chiude con un giro d'affari di 750.000.000 euro tra moltiplicazione e commercializzazione di sementi». L'Emilia-Romagna? «Contribuisce per il 55% delle superfici portaseme, con 70 aziende sementiere sulle 230 nazionali che coprono i vari comparti. Dal frumento tenero all'erba medica, alle biotele da zucchero dove è leader per il 100% del seme italiano prodotto e per il 50% di quello europeo. Nelle sementi da orto, poi, è in vetta alla classifica nazionale con quasi 11.000 ettari coltivati». Il trend regionale? «Le aziende sementiere sono legate alla flessione nel mercato del mais e al nuovo orientamento colturale verso la soia. Per contro, è raddoppiata la superficie coltivata a seme di coriandolo nel periodo 2014-2015 (da 4.000 a 8.000 ettari) e si prevede un +20% nel 2016: questa produzione è diretta quasi esclusivamente all'esportazione in Estremo Oriente».

E proprio sull'export si concentra la sfida più difficile. «È inutile produrre sementi di qualità (in Emilia-Romagna la legge che garantisce la purezza del seme è in vigore dal 1977) se poi non si riescono ad esportare». Gli ostacoli sono «le barriere fitosanitarie e i limiti eretti dai paesi terminali per contenere il flusso in entrata». In quali Paesi si verificano spesso respingimenti di sementi italiane? «Australia, Nuova Zelanda ma anche Vietnam, Corea e Giappone. Poi alcuni paesi del Maghreb e del Sud America: Brasile, Venezuela e Paraguay in primis».

A tal proposito Assosemmenti «saluta favorevolmente» il progetto del Mipaaf per la creazione del gruppo di lavoro permanente per la protezione delle piante, presentato di recente a Bologna. Obiettivo: «favorire un maggiore coordinamento tra il Servizio fitosanitario nazionale, le università e gli enti



Raccolto La trebbiatura del grano da seme nelle campagne del Ferrarese

di ricerca, i settori produttivi e le associazioni di categoria». Il gruppo sarà strutturato in sette sottosezioni, una delle quali dedicata alle sementi dove siederanno due membri di Assosemmenti rispettivamente in rappresentanza del settore costitutori e delle aziende produttrici. «Crediamo — ha detto Guido Dall'Ara presidente Assosemmenti — che possa diventare l'occasione per sfruttare al meglio le sinergie di tutti gli attori del settore, garantendo maggiore efficacia alle azioni di ognuno».

Non solo. Lipparini richiama l'attenzione sulla ricerca. Cambiamenti climatici, innalzamento delle temperature e scarsità d'acqua impongono passi avanti nel campo del miglioramento genetico. Spiega: «Secondo lo studio condotto dalla piattaforma tecnologica

europea (ETP) "Plants for the future", dal 2000 a oggi l'innovazione varietale ha concorso per il 74% alla crescita della produttività totale, con un incremento delle rese dell'1,24% l'anno, contribuendo con 14 miliardi di euro all'aumento del Pil europeo». Invita, però, ad una riflessione. «Ci vogliono 10-15 anni per portare a termine un progetto di miglioramento varietale». Ai vantaggi di carattere economico si aggiungono quelli per l'ambiente. Emerge infatti che, sempre negli ultimi quindici anni, l'innovazione varietale ha consentito di ridurre le emissioni nell'atmosfera di gas serra di 3,4 miliardi di tonnellate di CO₂. Inoltre l'Europa è stata in grado di prevenire la perdita di biodiversità, scongiurando la conversione di habitat naturali in superfici agricole per

un'area stimata di 19 milioni di ettari a livello mondiale.

Adesso «ci attendiamo da Bruxelles», prosegue il segretario generale di Assosemmenti, «un'accelerazione sulla riforma della regolamentazione del mercato sementiero (in tutto dodici direttive, dalle viti alle piante ornamentali): un progetto di revisione che si è purtroppo bloccato». In attesa di chiarimenti pure la classificazione delle nuove biotecnologie, chiamata a definire una volta per tutte la sorte delle tecniche di cisgenesi o genome editing. Per quest'ultima si aspetta il responso entro fine anno. «La ricerca pubblica chiede certezze e il via libera da parte dell'Ue all'implementazione in campo delle neo frontiere dell'ingegneria genetica, dopo aver preso atto che non sono transgeniche quindi Ogm». E sottolinea, «fino a una decina di anni fa si ricercavano soprattutto varietà più produttive, ora l'attenzione si è spostata anche sugli aspetti salutistici-sanitari e sulla qualità».

Ba. Be.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Agricoltura

La misura



Unicredit e ministero stanziavano 800 milioni per le imprese locali nel triennio 2016-18

Al via anche in Emilia-Romagna il progetto «Coltivare il futuro» a cura di Unicredit e Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali. Un'iniziativa — finalizzata a sostenere gli investimenti e a favorire l'accesso al credito delle imprese agroalimentari — che mette in campo 800 milioni in tre anni solo per la nostra regione. In più la banca (nella foto l'ad Federico Ghizzoni) lancerà il nuovo Agribond, una tranché cover dedicata alle imprese della filiera agricola che — basandosi sulla garanzia pubblica fornita da Ismea, l'Istituto di servizi per il mercato agricolo-alimentare — consentirà l'attivazione di nuove erogazioni inizialmente per 300 milioni di euro, replicabili nel tempo. Oltre a un'Agri-Business School che nascerà presto e a cui potranno accedere gli imprenditori interessati, è partito in questi giorni anche «Value for Food».

Un progetto congiunto di Unicredit, Cisco Systems Italy e Penelope Spa volto a finanziare e realizzare programmi di evoluzione tecnologica nelle aziende agroalimentari. Sarà di fatto predisposta un'offerta di servizi alle imprese del settore, dalla formazione alle piattaforme digitali, sostenuta da un programma di finanziamento. In Emilia-Romagna l'agricoltura ha conseguito nel 2015 un valore aggiunto di oltre 3,3 miliardi, in crescita del 3,7% rispetto all'anno precedente, con un aumento anche sul fronte degli occupati dell'1,6%, circa 70 mila unità (elaborazioni Unicredit su dati Prometeia).

Francesca Candioli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 24 maggio
A Modena dibattito dal titolo «Da contatto a cliente. La presenza digitale dell'impresa: alfabetizzazione e concetti basilari sul web marketing. Perché l'impresa non potrà farne a meno?». Alle 14.30 alle 17.30 in via Bellinzona 27/a

● 25 maggio
Alla Camera di commercio di Ferrara seminario sul web marketing dalle 9.30 alle 13.30 nella sede di Largo Castello 10

● 25 maggio
A Reggio Emilia, dalle 9 alle 17, continua il programma della Digital & Export Business School di Unicredit nella sede di Unindustria in via Toschi 30

● 25 maggio
A Faenza il convegno «Percorsi di innovazione digitale» dalle 14.30 alle 17.30 nella sala conferenze di via Granarolo 62

● 30 maggio
A Bologna giornata dedicata ai rapporti di affari con il Vietnam. L'evento, dalle 10 alle 13, sarà ospitato nella sede di Legacoop Emilia-Romagna in viale Aldo Moro 16, sala B

Stagione per stagione

Frutti più grossi e colorazione rossa

L'albicocca conquista nuove superfici

di Barbara Bertuzzi

Nonostante il calo produttivo annunciato per il 2016 (causa le forti precipitazioni d'inizio primavera e l'inverno troppo caldo che ha fatto mancare le ore di freddo necessarie alla pianta), la superficie coltivata ad albicocco in Emilia-Romagna cresce in maniera costante dal 2009 (è passata da 4.827 a 5.400 ettari). Spiega Daniele Missere, responsabile settore frutticolo del CRPV-Centro Ricerche Produzioni Vegetali: «Ora l'attenzione dei breeder — soprattutto francesi, spagnoli e italiani — mira a ottenere nuovi genotipi in grado di produrre frutti di grosso calibro, sovracolorati di rosso, dotati di polpa spicca e resistente alle manipolazioni; caratteri non sempre abbinati all'autofertilità e ad una soddisfacente qualità gustativa. Altri obiettivi del miglioramento varietale riguardano la maturazione tardiva e la resistenza o tolleranza al virus della Sharka».

Spingono verso l'alto anche i consumi in un

contesto frutticolo affatto roseo. La conferma arriva da Ilenio Bastoni, direttore generale della cooperativa cesenate Aprofuit (1.200 ha di superficie dedicata in tutta Italia di cui il 25% in Emilia-Romagna). «In regione l'areale produttivo aumenta di 60-70 ettari all'anno». Assume sempre più importanza il biologico che oggi copre circa il 20% del fatturato e la «qualità extra» dove i volumi sono quadruplicati dal 2014. «Si tratta di un progetto di filiera corta, dal campo alla tavola "senza passare dal frigo" che presta massima cura alle varie fasi di sviluppo della coltura (potatura, diradamento e raccolta che avviene solo a maturazione completa). Bene l'export (il 25% del giro d'affari) e si apre a mercati di sbocco promettenti. «In Oriente vendiamo a 4-6 euro al chilo il prodotto confezionato e trasportato per via aerea».

L'innovazione varietale ha permesso di allungare la stagione di raccolta da maggio fino a settembre inoltrato, migliorando l'attrattività e le qualità



La pianta

L'albicocco è una pianta originaria della Cina nordorientale al confine con la Russia. La sua presenza data più di 5000 anni di storia. La pianta appartiene alla stessa famiglia e genere di frutti quali la ciliegia, la pesca e la prugna

organolettiche del prodotto. Chi punta tutto sulla filiera del sapore, è Massimo Baioni con 20 ettari nella fascia pedecollinare imolese a ridosso della via Emilia. «Ora raccolgo la varietà Wonder Cot (precoce e buona; fondo arancio e sovracolorazione di rosso su almeno il 30-40% dell'epidermide); in giugno Emma e Gemma che sono molto dolci e aromatiche, entrambe create dall'Università di Bologna (richiedono però un'adeguata potatura per indirizzare la produzione verso i rami anticipati e i dardi)». Poi c'è l'intramontabile Portici, varietà storica, e Pieve (ottimo sia l'aspetto che il sapore con pianta di vigoria elevata che necessita di pochi interventi in fase di allevamento). Tra le novità interessanti del periodo tardivo-serie Carmingo, fa notare Missere, si distingue Farbaly: è autofertile ed entra precocemente in produzione, a partire da metà agosto. Prezzi settimanali all'ingrosso da 1,5 a 3,5 euro al chilo; fonte Caab.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

in viaggio con
25 DOVE
1991-2016

140

CORRIERE DELLA SERA

CERCHI IDEE PER LE VACANZE? ECCO LE MIGLIORI!

com.unico



NUMERO SPECIALE
in edicola dal 12 aprile
a € 4,90*

Dove e Corriere della Sera presentano uno speciale dedicato alle vacanze estive

L'estate arriva solo una volta all'anno: organizzala al meglio! Sullo speciale Dove Vacanze trovi tantissime grandi idee per le vacanze estive 2016. Mare, montagna, mete esotiche, viaggi on the road, cammini spirituali, itinerari enogastronomici e molto altro ancora. Proposte, attività e consigli per tutti i tipi di viaggiatori, dalle famiglie alle coppie, da chi cerca il relax a chi ama lo sport e l'avventura. E in più, il divertente concorso #doveportodove per vincere un fantastico viaggio a Cuba, in Sardegna o in Sicilia: scopri tutti i dettagli all'interno di Dove Vacanze!

DOVE

CORRIERE DELLA SERA
La libertà delle idee



GRANDE CONCORSO!
Vinci Cuba
Sardegna e Sicilia**

I premi in palio sono offerti da
I Grandi Viaggi.

*In edicola dal 12 aprile a € 4,90 + il prezzo del quotidiano - **Il concorso è valido dal 12/04/2016 al 10/05/2016. Il regolamento è disponibile sul sito viaggi.corriere.it. Valore montepremi: 8.600€.



OPINIONI
& COMMENTI

L'editoriale

Arriva Furla
Torna la voglia
di Piazza Affari

SEGUE DALLA PRIMA

Se da un lato, il ricorso alla Borsa può essere visto una virtù stimolata dalla necessità (quella di ricercare nuove fonti di finanziamento), dall'altro è comunque un segnale di una veloce ed efficiente capacità di reazione alle mutate dinamiche del mercato del credito. Ed è molto positivo che ciò avvenga in Emilia-Romagna, evidenza del fatto che i nostri imprenditori hanno meglio e più in fretta compreso di altri la necessità di modificare la struttura finanziaria delle loro aziende per continuare a investire e crescere. Oggi fare impresa non significa solo essere bravi «inventori», ma è sempre più necessario inserire il progetto imprenditoriale in una logica che permetta una crescita ordinata anche del lato finanziario. Ciò è essenziale anche per migliorare l'accesso al credito bancario: il circolo virtuoso di finanziamento-investimento si innesta rapidamente. Certo, la quotazione comporta grandi capacità di «auto-disciplina» nella gestione della propria azienda: sono in tanti a voler guardare «dentro» per capire quali sono i punti di forza e di debolezza, essendo la platea di investitori costituita (almeno potenzialmente) dal mondo intero. Ed è questo il lato buono del mercato finanziario: come «guardiano dell'efficienza» agisce da stimolo ad una migliore canalizzazione delle risorse e ad una razionalizzazione delle priorità imprenditoriali. E le banche? Non potranno che trarre anch'esse un grande vantaggio dalla crescita delle imprese quotate: meno pressione sui finanziamenti, minori concentrazioni e maggiore condivisione del rischio. Ma cosa manca ancora? Tutto il mondo finanziario è cambiato. L'ultimo anello che necessita di un ripensamento sono proprio i fondi di private equity: non più e non solo necessari alla quotazione, ma soprattutto partners di capitale «pazienti» per piccole e medie imprese. Investire fino al 30% in un'impresa per rivenderla tutta in Borsa, non è più l'unico approccio, semplicemente perché non aiuta le pmi. Oggi la frontiera del private equity è rappresentata da un affiancamento alla piccola impresa, per migliorarne il merito di credito e per supportarla verso una gestione ordinata. E, alla fine, perché no, anche per quotarsi in Borsa.

Massimiliano Marzo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il controcanto di Massimo Degli Esposti

L'ACQUA DEI FONDI EUROPEI E LE IMPRESE ASSETATE



Le lettere
vanno inviate a:
Corriere di Bologna
Via Baruzzi 1/2,
40138 Bologna
e-mail: lettere@
corrierediBologna.it
Fax: 051.3951289
oppure a:
andrea.rinaldi@rcs.it
mdegliesp@gmail.com



Scorrendo l'elenco delle 107 imprese vincitrici del bando regionale da 31,5 milioni per finanziamenti a progetti di innovazione e ricerca stanziati nell'ambito del fondo Por Fesr, ci si imbatte nei nomi di quasi tutto il gotha dell'industria emiliano-romagnola. Diciamo quasi, perché ancor più scalpore hanno suscitato i nomi degli esclusi, tra cui quello di Maserati che sarebbe stata tagliata fuori per un banale errore formale nella presentazione dei documenti. In tutto erano state presentate 307 domande, 279 delle quali ritenute eccellenti, con valutazio-

ni tecniche superiori a 80-90 punti su cento. Ma le risorse sono finite a quota 93 su 100, lasciando a secco i progetti di colossi come l'Ima di Alberto Vacchi, la Comer di Fabio Storchi, la Cifin del presidente modenese Valter Caiumi. I fondi erogati, coprendo il 45% circa del costo di ogni progetto, consentiranno tuttavia di mobilitare in regione un'ottantina di milioni di nuovi investimenti in innovazione che porteranno tra l'altro, all'assunzione di 230 nuovi ricercatori. Le agevolazioni fiscali della legge Sabatini, intanto, hanno raggiunto in Emilia-Romagna i

400 milioni di valore, pari ad investimenti in nuovi mezzi di produzione per circa 4 miliardi. E pare ci sia già la fila per accedere ai 30-35 milioni di fondi regionali che in autunno andranno a incentivare nuovi insediamenti produttivi o ampliamenti di quelli esistenti in base alla legge regionale approvata la scorsa estate sull'attrattività del territorio. Si usa dire che «l'acqua c'è ma il cavallo non beve». In questo caso è vero il contrario: il cavallo ha sete e berrebbe, ma l'acqua non c'è o scarseggia. Dopo otto anni di una recessione che ha avuto proprio nel crollo degli investimenti produttivi (-30% dal fine 2007) il risvolto più preoccupante e il fattore che l'ha resa strutturale, sarebbe miope non moltiplicare gli sforzi per invertire la tendenza, proprio nel momento in cui si riaccende una fiammella di fiducia nel sistema industriale. Bisogna dare atto alla Regione Emilia-Romagna di essere stata fra più leste in Italia a sbloccare le procedure di erogazione dei fondi europei sui tre fonti dell'innovazione industriale, dell'occupazione e della modernizzazione agricola. Ma i momenti magici non si ripetono a comando, e se il cavallo chiede più acqua, bisogna inventarsi qualcosa per dargliela e dargliela adesso. L'anno prossimo potrebbe essere tardi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Piazza Affari

di Angelo Drusiani

I bond e Moody's scaldano IGD

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA



Fuono Coop Adriatica e Unicoop Tirreno a dar vita a IGD, Immobiliare Grande Distribuzione, conferendo importanti porzioni del loro patrimonio immobiliare. La quotazione a Piazza Affari da febbraio 2005. Poiché i ricavi dell'azienda derivano prevalentemente dalla locazione degli immobili, IGD fu la prima società italiana a ottenere, nel 2008, lo status di SIQ, Società di Investimento Immobiliare Quotata. L'attività dell'azienda è stata tale da consentire, fino a tutto il 2011, la realizzazione di un'ottima strategia in materia di investimenti. Negli anni successivi, le difficoltà che hanno caratterizzato il comparto immobiliare hanno frenato la strategia stessa, ma IGD ha comunque ottenuto buoni risultati, grazie ai quali ha sempre pagato un dividendo significativo ai propri azionisti. Nel 2016, ad esempio, il 25 maggio pagherà 0,040 euro per azione, per un rendimento del 5% al lordo imposte. Nel 2015 il dividendo staccò 0,0375 euro per azione, a conferma del favorevole andamento del titolo azionario. L'azione ha segnato, da inizio anno in corso, una quotazione massima

di 0,882 euro il 4 gennaio e una minima di 0,615 euro il 9 febbraio successivo. Negli ultimi cinque anni il valore di scambio più elevato fu a metà maggio 2011, a 1,2874 euro, e il minimo a 0,3918 a metà giugno dell'anno successivo. Attualmente il titolo quota 0,80 euro circa per azione. A fine 2015 il patrimonio dell'azienda è stimato a 2,08 miliardi di euro e i ricavi sono stati di 128,5 milioni di euro. Le unità immobiliari in Italia sono 57 e in Romania 15. È di pochi giorni fa la decisione del consiglio di amministrazione di raccogliere fondi attraverso il collocamento di un'obbligazione con durata settennale per 400 milioni di euro. Operazione da compiersi entro fine marzo 2017 a favore, inizialmente, degli investitori istituzionali. Baa3 il grado di affidabilità assegnato da Moody's, a conferma della bontà dell'azienda. Si completa in tal modo il legame tra IGD e il mercato finanziario: seguirne le vicende sarà una buona strategia, ora che, lentamente, la situazione del comparto immobiliare sta migliorando.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Il modello «Mediopadano» Dall'Alta velocità al Parco innovazione

La Stazione AV, infatti, rappresenta un raro esempio di infrastruttura AV in cui il volume di viaggiatori si è dimostrato superiore alle stime iniziali: secondo uno studio Nomisma, inoltre, se il 20% dei viaggiatori domiciliati nell'area che ha dichiarato di aver utilizzato per la prima volta la Stazione AV, la utilizza a cadenza trimestrale, già nel corso di quest'anno si potrebbe superare il milione di viaggiatori annui. Perché l'area Mediopadana dovrebbe avere una giustificata ambizione a dialogare con le aree metropolitane contermini in maniera paritetica senza dipendere passivamente da esse?

Al di là di una riconosciuta capacità imprenditoriale e di un fitto tessuto produttivo (221.000 imprese attive, 1 milione e 800.000 occupati e 37 miliardi di euro export), l'area Mediopadana presenta un ba-

gaglio di competenze sedimentate sul territorio di alto profilo, una rete di servizi avanzati e un'elevata qualità della vita, specie per quanto riguarda i servizi alla persona. Basti pensare alle iniziative di Reggio Children, centro internazionale per l'infanzia che «esporta» il modello educativo reggiano nel Mondo, o all'attenzione verso il matching dei fabbisogni occupazionali (il tasso di disoccupazione reggiano è al 5,4% contro l'11,9% nazionale), sia nella scelta degli studenti di determinati percorsi formativi che nei profili richiesti dal versante imprenditoriale.

Per non disperdere questo «capitale territoriale» ed accogliere le nuove potenzialità di sviluppo dell'area, specie in ottica Industry 4.0, è necessario, tuttavia, sostenere l'operato di quegli attori sociali in grado di creare nuove relazio-

ni e di rafforzare quelle esistenti in campo culturale, economico e tecnico-scientifico.

Un esempio paradigmatico di questo modus operandi è rappresentato dal percorso di sviluppo intrapreso da Reggiane Spa (Società di Trasformazione Urbana pubblico-privata) nell'area delle ex Officine Reggiane, zona industriale dismessa alle porte della città di Reggio. Il rilancio dell'area, infatti, non si sostanzia soltanto nello sviluppo e nel potenziamento infrastrutturale e funzionale del Parco Innovazione (<http://parcoinnovazione.it/>), cuore pulsante dell'area, ma rappresenta una rara occasione, specie all'interno del ciclo economico attuale, di riorganizzazione urbana e periurbana della città e di contaminazione ed attrazione di risorse in termini di investimenti fisici ed umani.

Francesco Capobianco
Project Manager Politica Industriale e Sviluppo Territoriale di Nomisma

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

La superbike elettrica

Energica apre il primo store in Usa
Vendita e service a San Francisco

Il sogno della California è diventato realtà per Energica, la superbike elettrica inventata a Modena. Dopo un anno di tour, incontri e abboccamenti, la casa motociclistica sbarca nel Golden State con uno store monomarca. Il punto vendita Energica aprirà quest'estate a San Francisco, al 53 di PageStreet e sarà il primo monomarca Energica al mondo: «Siamo orgogliosi di aprire il primo store monomarca Energica proprio in California, la patria dei veicoli elettrici», ha ricordato Livia Cevolini, ad di Energica Motor Company. «I clienti potranno conoscere le moto Energica in un ambiente di vendita unico, supportato da un punto service per l'assistenza che affiancherà i clienti sin dal primo momento dell'acquisto». Quotata in Borsa a inizio anno l'azienda emiliana guarda sempre più al mercato Usa, dove l'attenzione all'energia pulita è nettamente più avanti che nella vecchia Europa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Tour Bill Levasseur in sella all'Energica Eva sul Golden Gate

La guerra della fiere dell'ortofrutta Assomela snobba Rimini e Milano Nel 2017 emigrerà all'estero

Tra i due litiganti, c'è chi non sta a guardare e se ne va all'estero. Assomela, associazione che riunisce l'80% dei produttori tra cui Melinda e Val Venosta, ha recapitato in questi giorni una lettera di fuoco alla Fiera di Rimini e a quella di Milano e Verona per dire chiaro e tondo che nel 2017 snobberà sia la romagnola Macfrut che la meneghina Fruit & Veg Innovation per fare rotta verso la Fruit Logistic di Berlino e alla Fruit Attraction di Madrid. Della serie, mentre voi litigate per due kermesse di fatto omologhe, noi non aspettiamo e andiamo all'estero, tanto qui di «fare sistema» non se ne parla. Il presidente di Assomela Ennio Magnani non le ha mandate a dire: «I produttori del settore melicolo assistono con crescente disagio ai lanci di agenzia, con la sensazione di essere visti come attori al servizio delle fiere, approccio contrario alla logica di una filiera organizzata con al centro le aspettative dei produttori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CORRIERE IMPRESE
A cura della redazione
del Corriere di Bologna

Direttore responsabile:
Enrico Franco

Caporedattore centrale:
Simone Sabatini

RCS Edizioni Locali s.r.l.
Presidente:
Alessandro Bompieri
Amministratore Delegato:
Massimo Monzio Compagnoni

Sede legale:
Via Angelo Rizzoli, 8
20132 Milano

Registrazione Tribunale di Bologna
n. 8389 del 16/9/2015
Responsabile del trattamento
dei dati (D.Lgs. 196/2003):
Enrico Franco

© Copyright RCS Edizioni Locali s.r.l.
Tutti i diritti sono riservati. Nessuna
parte di questo quotidiano può essere

riprodotta con mezzi grafici, meccanici,
elettronici o digitali. Ogni violazione
sarà perseguita a norma di legge.

Stampa:
RCS Produzioni Padova S.p.A.
Corso Stati Uniti, 23 - 35100 Padova
Tel. 049.870.00.73

Diffusione: m-dis Spa
Via Cazzaniga, 19 - 20132 Milano
Tel. 02.25821

Publicità: Rcs MediaGroup S.p.A.
Dir. Communication Solutions
Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano
Tel. 02.2584.1
www.rcscommunicationsolutions.it

Publicità locale: Speed Società
Publicità Editoriale e Digitale S.p.A.
Via E. Mattei, 106 - 40138 Bologna
Tel. 051.6033848

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in
Abbonamento Postale - D.L.
353/2003 conv. L. 46/2004, Art.1,
c.1, DCB Milano

Supplemento gratuito al numero
diurno del
CORRIERE DELLA SERA
Direttore responsabile
Luciano Fontana



BERARDI

BULLONERIE dal 1919



UNA LOGISTICA
COSTRUITA
ATTORNO AL CLIENTE

KANBAN e KANBAN UP
soluzioni logistiche personalizzate

FASCETTE,
SISTEMI DI FISSAGGIO
IN PLASTICA
E CABLAGGI



ACCESSORI
PER
OLEODINAMICA
E PNEUMATICA



MOLLE
LEE SPRING



BULLONERIA
UNIFICATA



**SELEZIONI
100% AUTOMATIZZATE**



SOLUZIONI
ANTISVITAMENTO
VITI IMPERDIBILI
RONDELLE E DADI
NORDLOCK
VITI ANTIVANDALICHE



ARTICOLI
SPECIALI
SU SPECIFICHE
DEL CLIENTE

www.gberardi.com

SEDE
CASTEL GUELFO di BOLOGNA

FILIALI
MILANO TREVISO PADOVA
BRESCIA ANZOLA DELL' EMILIA
REGGIO EMILIA RIMINI ALTOPASCIO
FROSINONE ANCONA CASERTA BARI
RABAT (MAROCCO)