

IL MONDO

SETTIMANALE ECONOMICO DI RCS PERIODICI - CORRIERE DELLA SERA

n°23 - 5 giugno 2009

TRADING ONLINE

GUIDA AI COSTI
DEL FAI DA TE
A PIAZZA AFFARI

OBBLIGAZIONI

DOPO ENI IN ARRIVO
I BOND RETAIL
TELECOM E ENEL

SUPERMERCATI

RISCHIO-CRACK
PER 60 STAND
IN LOMBARDIA

INTESA SANPAOLO

ECCO
LA NUOVA SQUADRA
DI MICCICHÈ

DENARO À LA CARTE

CADE
IL MONOPOLIO
BANCARIO PER
L'EMISSIONE
DI MONETA
ELETTRONICA.
E COSÌ AI NASTRI
DI PARTENZA
SCALDANO
I MUSCOLI...



Solo venerdì 29 maggio venduto in abbinato con il Corriere Lombardo € 1,50 (Corriere € 0,90 + Il Mondo € 0,10 + Style € 0,50)



OLTRE LE DIFFICOLTÀ C'È CHI PROPONE DI SFRUTTARE LA CASSA INTEGRAZIONE PER FORMARE IL PERSONALE

Insieme per ripartire



Gli impianti della Fomas di Osnago che realizzano turbine per il settore energetico e, nel tondo, l'ad Jacopo Guzzoni

Portare in fabbrica il team building per far crescere la cultura aziendale nei tempi morti della produzione e presentarsi alle fiere mondiali come sistema Paese, che colleghi le eccellenze del made in Italy tra cui moda, enogastronomia e mobile. Sono due delle proposte che imprenditori e top manager delle aziende lombarde avanzano per uscire dalla crisi e, soprattutto, per prepararsi al dopo. In generale, per chi vanta solidità finanziaria, nonostante la pessima congiuntura, la leva su cui agire è continuare a investire: in innovazione e nuovi mercati. Mentre per tutti vale il concetto dell'aggregazione: cooperazione dentro la filiera, dai fornitori ai concorrenti, proposta che torna attuale nei momenti di difficoltà.

TANTA VOGLIA DI COOPERARE

Erre Erre, per esempio, piccola azienda da circa 7 milioni di fatturato, posizionata sull'alta gamma nei tessuti per arredo, negli ultimi anni ha continuato a crescere a due cifre (+15/20% annui) nonostante le difficoltà del settore tessile. Un obiettivo raggiunto rivestendo sedie, poltrone e sale di rappresentanza di ambasciate e palazzi presidenziali in giro per il mondo (a partire dai Paesi del Golfo). Ma questa crisi l'ha colpita e ora cresce solo del 5/6%. Così alla società di Meda farebbe decisamente comodo avere massa critica: «Potremmo inserire nuove linee di prodotto, ma ora lanciarle costa troppo», spiega l'ad Ezio Panzeri, che già pensa alla opportunità di

unirsi a competitor non solo per l'export, che rappresenta il 90% del fatturato, ma anche per la produzione. Allora anche i produttori, in Italia piccoli e frammentati, dovrebbero



collaborare per soddisfare in tempi brevi l'aumento dei volumi? «Il paradosso è che le microimprese sono troppe, ma non bastano per come sono strutturate», commenta l'imprenditore lombardo che all'Italia affida ancora l'80% della produzione (solo un 15% in Belgio per i velluti e un 5% in India

per tessuti speciali). Accorparsi come unica possibilità per salvarsi sembra la soluzione per tanti. Non c'è infatti alternativa per il presidente di Federlegno-Arredo Rosario Messina, che pensa alle microstrutture artigiane del distretto del mobile con meno di dieci dipendenti (eccetto gli specializzati di nicchia già consolidati). Ma il concetto vale anche per gli altri comparti: «Piccolo è bello, ma chi è troppo piccolo non ce la fa più. In tutti i settori si devono creare reti d'impresa con export manager comuni», osserva Messina, presidente di Flou, l'azienda di letti (ora anche guardaroba) da oltre 43 milioni di fatturato l'anno. E anche un'azienda media come Foppa Pedretti di Bergamo invoca, con poca speranza, la necessità di fare sistema sui mercati per ripartire più forti dopo la crisi. Come? Lasciando da parte l'individualismo e con più sostegno dallo Stato: «Alle fiere potremmo far conoscere in una unica ambientazione la qualità della vita italiana, dalla cucina di Don

Servono forme di collaborazione tra le microimprese, per esempio con export manager comuni



Ezio Panzeri, di Erre Erre



FOTOVOLTAICO

Una crescita alla luce del sole



Nasce come società di impiantistica elettrica di opere pubbliche e realizzazioni di impianti in ambito commerciale, civile e industriale, ma da quattro anni opera anche nel settore delle energie rinnovabili. «Tierre Elettrica ha realizzato, nel 2008, un sistema di pannelli fotovoltaici per 400 appartamenti nel quartiere San Polino a Brescia», afferma Carla Beccalossi, titolare dell'azienda. «Il mercato nel quale



Carla Beccalossi,
titolare di Tierre

operiamo sta risentendo non poco dell'attuale crisi economica, soprattutto in ambito privato più che nelle committenze pubbliche». Si avverte un momento di stasi nella domanda attuale mentre richieste sono già in preventivo a partire dalla fine dell'anno. «Per il 2009 ci auguriamo lo stesso di poter crescere del 15% rispetto allo scorso anno che si è chiuso con un fatturato di 3,1 milioni». A.F.

LOGISTICA E TURISMO

Trasporti sicuri

«Obiettivo: arrivare a un fatturato di 100 milioni entro due anni per avere un consolidamento del mercato». Ha le idee chiare Massimo Caruso, ad di Sogegroup, la holding da 65 milioni. Nata nel 2005, per acquisire Sogetras, attiva da anni nel settore del trasporto, ha all'attivo 25 società che operano, oltre che nella spedizione, anche nella logistica, nella comunicazione e nell'it. «Il 90% dei nostri servizi si



Massimo Caruso,
ad di Sogegroup

rivolge al mondo bancario, ma un'azienda come la nostra ha bisogno di crescere ancora». Nei progetti futuri si profilano nuove acquisizioni e partnership soprattutto per sviluppare l'it e la logistica, mentre attualmente crescono i servizi al turismo attraverso Catalog, che, a un anno dalla sua costituzione, è in linea per raddoppiare il fatturato con un consolidato pari a un milione. A.F.



La centrale operativa degli antifurti Cobra,
nel tondo, l'ad Carmine Carella



Alfonso alla caffettiera Alessi. Il singolo prodotto diventa più forte se inserito in un sistema», osserva Luciano Bonetti, presidente Foppa Pedretti che esporta solo il 5% del fatturato (70 milioni con un -3% nel 2008 a causa delle difficoltà degli ultimi mesi) e più in Giappone che in Europa.

TECNOLOGIA D'ESPORTAZIONE

Che il momento sia buono per collaborare e prepararsi alla ripresa lo sostiene anche Carmine Carella, ad di Cobra Automotive Technologies, il gruppo quotato al segmento Star di Borsa italiana: «Si respira un atteggiamento competitivo più rispetto ai punti di forza altrui e delle possibili sinergie». L'azienda di Varese produce sistemi di sicurezza per auto, ossia antifurti, assistenza alle manovre, sistemi di localizzazione satellitare, recupero di autoveicoli e telesorveglianza anche residenziale (questi ultimi nella centrale operativa di Busto Arsizio). Il gruppo, che fa capo a Serafino Memmola, l'inventore dei primi antifurti elettronici negli anni '70 e che oggi ha più di 700 dipendenti e 121 milioni di fatturato, risente anch'esso del calo nel settore auto (-29,4% i ricavi del primo trimestre 2009 rispetto al primo trimestre dell'anno passato, che confermano la tendenza degli ultimi mesi del 2008). Ma ciò non gli impedisce di proseguire il piano strategico di globalizzazione nei mercati extraeuropei, cercando di accelerare il ritorno degli investimenti degli ultimi due anni (74 milioni fra acquisizioni e partecipazioni in Italia, Francia, Gran Bretagna, Cina, Corea e Russia; un impianto di assemblaggio in Cina e il nuovo sito produttivo a Varese). Così, assente al Salone di Ginevra e a quello di Francoforte, quest'anno è stato presente a Shanghai, in Brasile e in Argentina. E conta, appunto, su accordi commerciali con i propri competitor per lo sviluppo in aree geografiche nuove, come in Sudafrica con la Tracker Network.

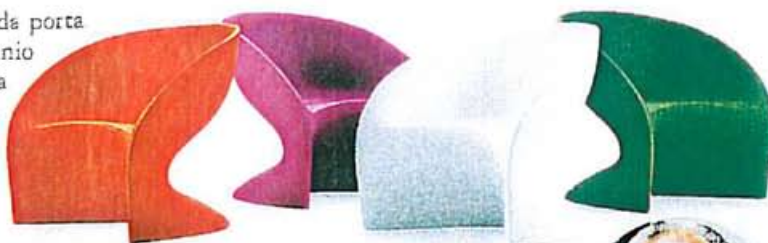
Le parole d'ordine per ripartire sono innovazione e globalizzazione anche per Fomas group di Osnago in provincia di Lecco, che realizza turbine per il settore energetico e anelli di acciaio per cuscinetti e autovetture. Business questo, insieme all'eolico,



che ha subito un crollo del 40%. Tuttavia l'azienda porta avanti gli investimenti da 250 milioni per il triennio 2007-2009 con due nuovi impianti in Italia, uno a Osnago e l'altro in provincia di Rovigo, che produrranno componenti ancora più evoluti, come anelli fino a sette metri di diametro e lingotti in acciaio del peso di 110 tonnellate. Il che si traduce anche in nuovi posti di lavoro, circa 150 tra operai e ingegneri, a fronte della cassa integrazione per un centinaio di dipendenti (su 1.360) degli impianti per l'automobile. «Ci prepariamo alla ripresa dei mercati con una offerta più completa di turbine per l'energia. Puntiamo su Cina, India e Usa per i loro programmi di sviluppo nelle energie rinnovabili accanto al nucleare», commenta Jacopo Guzzoni, ad di Fornas, nipote del fondatore Gastone Guzzoni, che vede la salvezza delle aziende nella produzione là dove si distribuisce (anche in chiave ecologica) e nel mantenere in Italia l'innovazione: «Far crescere da noi le competenze tecnologiche, perché le produzioni in serie e basso valore aggiunto qui non hanno futuro». E circondarsi delle persone giuste, manager con esperienza internazionale.

PUNTARE SUL PERSONALE

Maggiore cultura aziendale e sviluppo delle risorse umane sono gli assi nella manica anche per Pierangelo Pellegrini, direttore generale della divisione fanaleria Zadi Cev. Cev è un marchio storico di fari per motocicli, con la produzione a Cesano Maderno e oltre cento dipendenti, che nel 2001 è stato acquistato dal gruppo Zadi di Carpi, a sua volta specializzato in blocchi di accensione e chiusura per moto. Ma che ora sta soffrendo la crisi. «La salvezza delle aziende italiane dipenderà dalla capacità di fare strategia, di innovare e di creare», spiega Pellegrini. Per far questo, è necessaria una crescita della cultura aziendale fin dentro la fabbrica. Perché in alto si



La poltrona Vague di Flou. Nel tondo, Rosario Messina, presidente Federlegno-Arredo



liberino energie per pensare, sgravandosi a cascata dell'organizzazione e dell'operatività giornaliera. In questo contesto la cassa integrazione potrebbe essere una opportunità di formazione, e non solo tecnica: «Con la cassa ora si disperdono professionalità e si demotivano le persone lasciate a casa. Mentre si potrebbe usare quel tempo per far crescere la squadra, il senso di appartenenza, la visione del business e la professionalità dei singoli anche per una maggiore interscambiabilità funzionale», dice Pellegrini. Tutto questo sarebbe possibile da un lato con il sostegno economico della Cigo, dall'altro con un po' più d'investimento delle aziende sul proprio futuro. Più cultura d'impresa nelle pmi anche per comprendere l'utilità di sistemi informativi a supporto alle decisioni (business intelligence) che, con l'attuale instabilità dei mercati, aiutano a ripianificare velocemente la produzione e a riformulare scenari grazie a una reportistica frequente e puntuale. Grandi e medie aziende, intanto, sembrano averlo capito: «Mentre c'è una contrazione delle spese informatiche, l'area della business intelligence resiste», rileva Luca Bregaglio, direttore commerciale di Iconsulting.



Pierangelo Pellegrini di Cev

Gaia Fierler

COLLE E ISOLANTI

Squinzi sfida gli uragani

A ottobre Polyglass con le membrane a prova di uragano, a fine aprile Apac che fa adesivi per la posa di moquette e materiali a prova d'urto. Continua così la crescita di Mapei negli Usa, che arriva a quota undici per siti produttivi, 18 nell'intero continente. Il gruppo chimico milanese è presente in 24 Paesi, con 54 stabilimenti, oltre 6 mila dipendenti e 1,7 miliardi di fatturato nel 2008. L'ultima campagna acquisti conferma il suo orientamento all'innovazione e alla sostenibilità

ambientale. «Ci unisce l'attenzione a questi temi cruciali. Anche in un momento delicato di transizione economica, crediamo sia fondamentale continuare a investire con coraggio e lungimiranza su questi punti di forza», dice Giorgio Squinzi, ceo di Mapei. Che nello sviluppo di prodotti ecosostenibili investe oltre 85 milioni all'anno (il 70% delle risorse in ricerca) e che ha lanciato il logo Green innovation per i prodotti conformi alle norme internazionali (oltre 150).

