

# uomini imprese

Giugno 2016

Gli uomini che fanno le imprese

L'innovazione prende spunto dalla Natura

# Driven by customers Designed by Metal Work



## EB 80



Metal Work S.p.A. - via Segni, 5/7/9 - 25062 Concesio (BS) Italy - tel.: +39 030 218711  
fax: +39 030 2180569 - metalwork@metalwork.it - [www.metalwork.it](http://www.metalwork.it)

 **METAL  
WORK**  
P N E U M A T I C



# THIS IS PARKER

La sfida

*Trovare energie  
sicure ed efficienti*

Parker aiuta i propri partner a ridurre i tempi di fermo macchina, ad aumentare la produttività e a proteggere l'ambiente. Tutto ciò riflette l'impegno di Parker per incrementare la redditività dei propri clienti e per permettergli di risolvere le più grandi sfide ingegneristiche del mondo.

[parker.com/it](http://parker.com/it)



ENGINEERING YOUR SUCCESS.

VI SFUGGE LA DIFFERENZA?



A NOI NO. \*

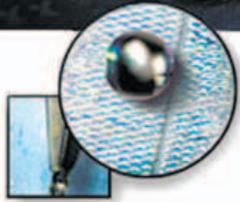


\* IL PIERCING NON ERA CONFORME ALLE SPECIFICHE DEL PRODOTTO.

IMAGE S DISTRIBUISCE E SUPPORTA PRODOTTI PER L'IMAGE PROCESSING. FORNISCE UNA RISPOSTA AD OGNI VOSTRA RICHIESTA ATTRAVERSO SERVIZI DI QUALITA' E PROFESSIONALITA'.

**IMAGE**

[www.imagesrl.com](http://www.imagesrl.com)

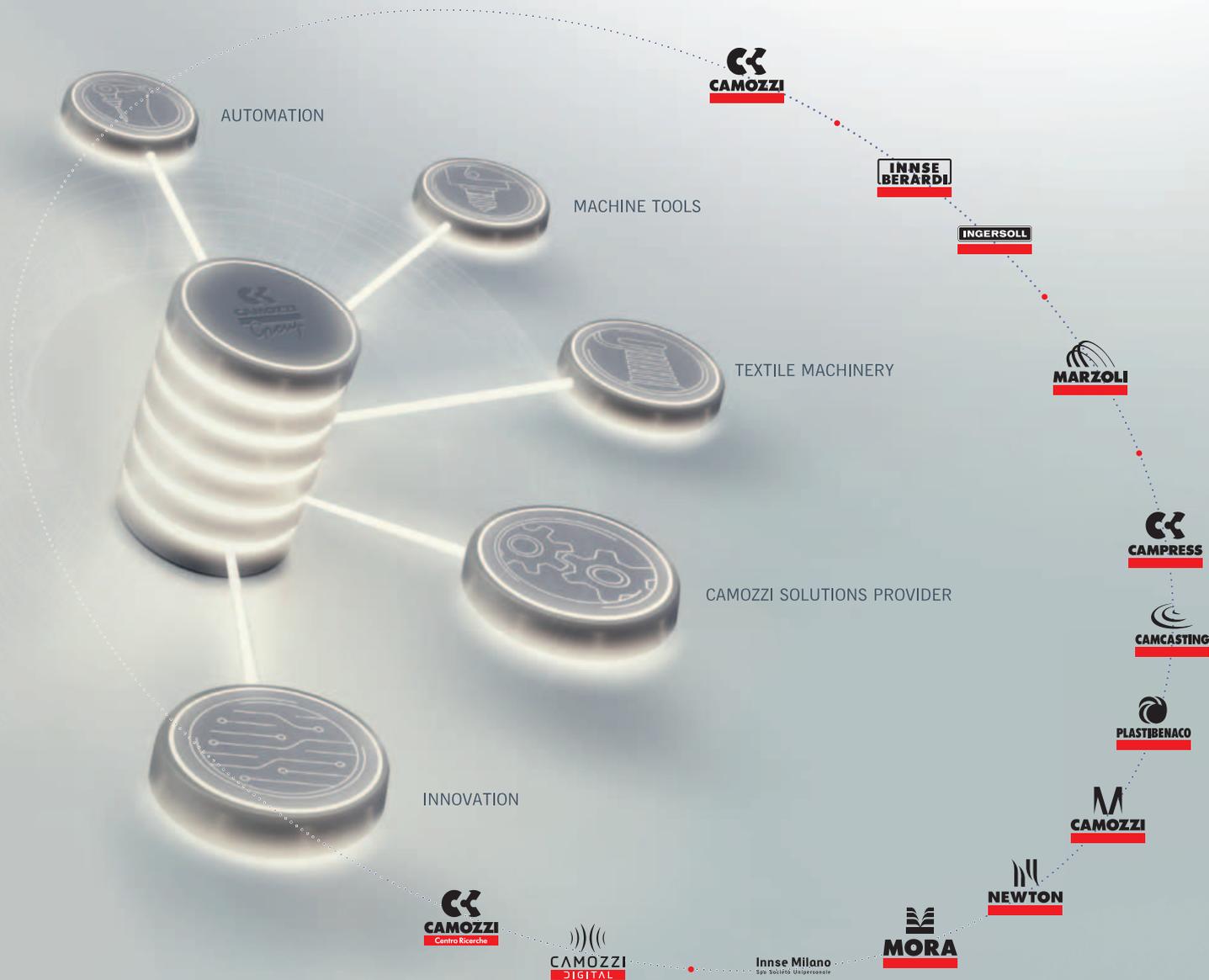


Archimede 40V



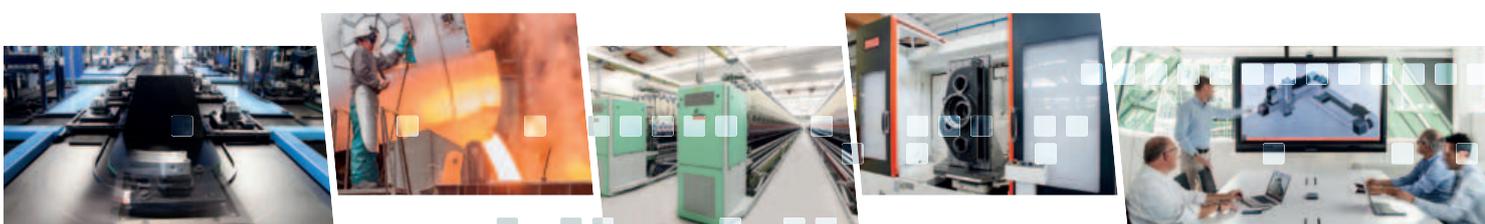
VIA TOMMASO GROSSI, 31 - 22066 MARIANO COMENSE (CO) ITALY TEL. +39.031.746512 FAX +39.031.746080

Camozzi Group.  
Una grande visione che diventa realtà.



MIX COMUNICAZIONE - MI

> 5 Divisioni Operative   > 17 Stabilimenti produttivi   > 75 Paesi nel mondo   > 2400 Dipendenti



Camozzi Group. A dynamic worldwide presence.

[www.camozzigroup.com](http://www.camozzigroup.com)

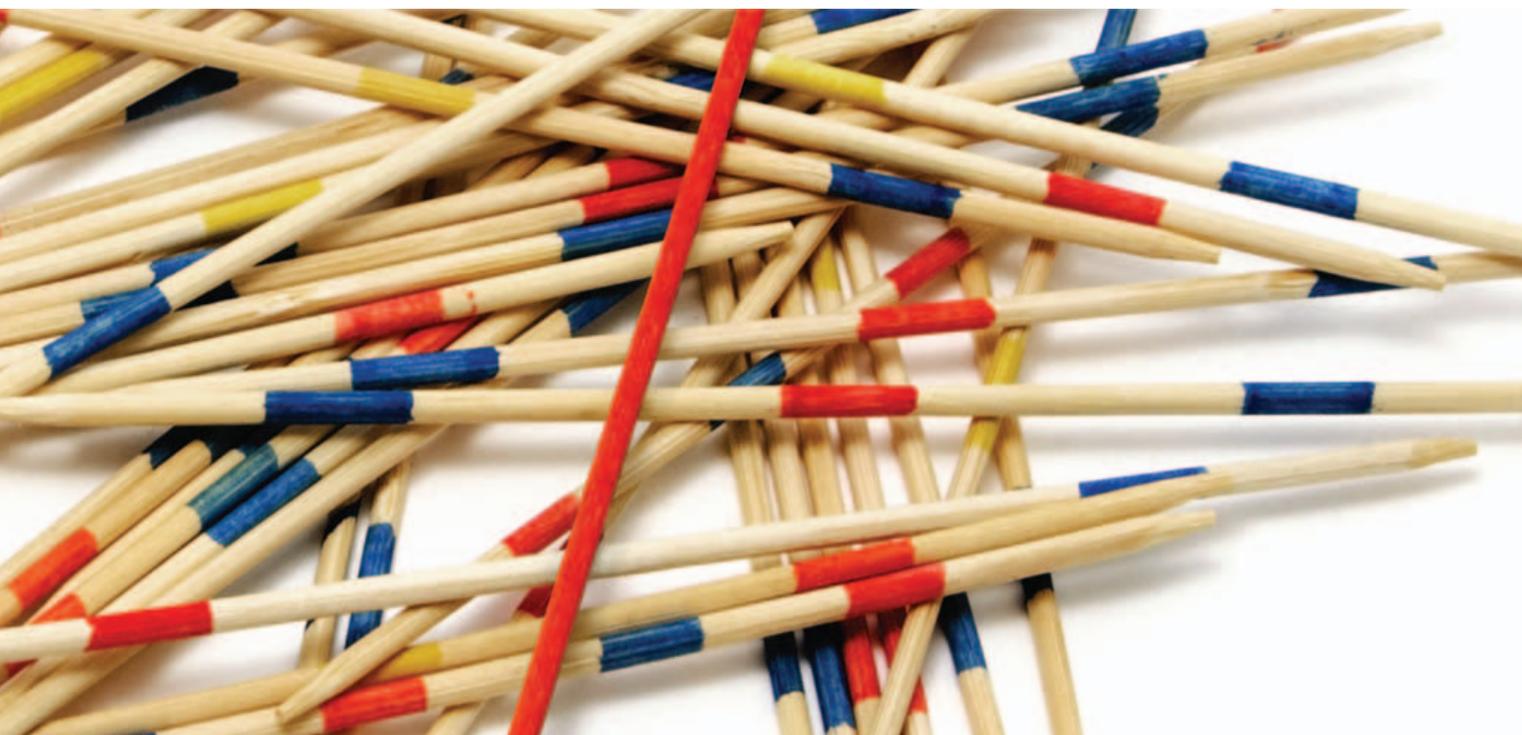


**VUOTOTECNICA®**

[www.vuototecnica.net](http://www.vuototecnica.net)

Your vacuum solutions catalogue

liberatiiv.com



**TANTI FORNITORI,  
UN SOLO PARTNER!**

*Automazione  
e Robotica:  
le nostre soluzioni*



**Sistemi di presa a depressione OCTOPUS.**

Garantisce la presa, in sicurezza, di oggetti di qualsiasi forma e natura, senza continui cambi di posizione delle ventose ed è efficace in ogni condizione, anche quando la superficie degli oggetti occupa solo il 5% del piano aspirante.



PNEUMAX, UN'AZIENDA ITALIANA ED I SUOI PRIMI 40 ANNI.



**PNEUMAX** group



Il valore del made in Italy

# Puntate alla perfezione.



Puntate su una stretta collaborazione nell'asportazione truciolo. Assieme a noi, troverete la migliore soluzione personalizzata per le vostre esigenze. Armonizzate alla perfezione la nostra competenza in ambito utensili ed applicazioni con le vostre sfide: incrementerete ulteriormente la vostra produttività.

[walter-tools.com](http://walter-tools.com)

 **WALTER**  
Engineering Kompetenz

# EDITORIALE

luca.rossi@fieramilanomedia.it

@lurossi\_71

## Brexit è un'occasione di rilancio per l'Italia

Ci sono fasi della vita, anche di quella di un Paese, nelle quale è necessario avere il coraggio di osare. E la Brexit può essere un'occasione storica da cogliere per l'Italia: da un lato per attrarre tutti quei potenziali capitali in fuga dal Regno Unito e dall'altro lato per essere protagonisti nel processo di riforma di una UE che si è dimostrata debole ed eccessivamente tecnocratica.

Il caso dell'Ilva è emblematico: l'infrastruttura industriale più importante per la sua incidenza sul PIL del Paese è sottoposta a un'asta dove i fattori tempo e prezzo sono vincolanti. È il fulgido esempio di un meccanismo vizioso, opprimente e spesso antiliberal che alimenta un circuito contrario, dove invece di combattere disoccupazione e disagio sociale ne alimenta di ulteriore. L'Italia non deve solo chiedere regole nuove per tutti alla UE dettandone l'agenda, o parte di essa, ma per esserne un credibile leader deve dimostrare capacità di ridurre il suo debito pubblico, sanare le sofferenze bancaria e portare a termine le riforme della burocrazia e del sistema della giustizia civile.

È il momento nel quale l'Italia deve dare un segnale forte perché possa cogliere questa storica occasione di non disperdere il valore di un Paese strutturalmente forte, fatto di risparmio e imprenditori innovativi. Dove abbiamo un Nord del Paese che cresce a ritmi superiori al resto del continente. E allora lanciamo il cuore oltre l'ostacolo cercando di ospitare a Milano la sede dell'European Banking Authority che se ne andrà da Londra, così come Parigi ospita l'Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati e Francoforte la Banca Centrale Europea. Portiamo fino in fondo l'idea di creare una 'no tax area' a Bagnoli o nell'area cablata di Expo per attrarre non solo la ricerca ma anche la finanza e le start up più innovative.

## **Brexit is an opportunity to relaunch Italy**

*There are stages in life, including the life of a country, in which it is necessary to have the courage to dare. And Brexit could be an historic opportunity for Italy: on the one hand to attract all that potential capital fleeing from the UK, and on the other to participate as protagonists in an EU reform process that has proven to be weak and overly technocratic.*

*The case of Ilva is emblematic: Italy's most important industrial infrastructure for its impact on the country's GDP is subject to an auction, where time and price factors are binding. It is a shining example of a vicious circle, oppressive and often anti-liberal, that feeds a contrast circuit, where instead of fighting unemployment and social distress it exacerbates them further. Italy must not only demand new rules for everyone from the EU, dictating the agenda or part of it, but in order to be a credible leader we must demonstrate the ability to reduce our own public debt, rectify non-performing loans and complete reforms of our bureaucracies and civil justice system.*

*This is the moment when Italy should send a strong signal so that it can seize this historic opportunity not to lose the value of a structurally strong country, populated by savers and innovative entrepreneurs, where the north of the country is growing at a faster pace than the rest of the continent. So, without a second thought, let us push for Milan as the seat of the European Banking Authority which now must leave London, just as Paris will be home to the European Securities and Markets Authority and Frankfurt, the European Central Bank. Let us bring to a conclusion the idea of creating a 'no tax area' in Bagnoli, or in the wired area of the Expo grounds to attract not only research but also finance but the most innovative startups.*



# Aignep Range

## Automatic Serie



## Serie 1000 Push-on Fitting



## Ghilux Serie



## Function Serie



## Accessories Serie



## Tubes Serie



## Quick Couplings Serie



## Compression Fittings Serie



## Valves Serie

Electropneumatic  
Pneumatic  
Manual



## Cylinders Serie



## FRL Serie

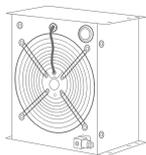


Infinity Serie  
Air Distribution



## EXCHANGING IDEAS

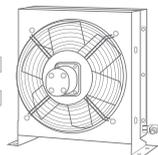
Innovazione nell'oleodinamica dal 1919.



AC  
AIR/OIL



SHELL AND TUBE  
WATER/OIL



HYDRAULIC MOTOR  
AIR/OIL

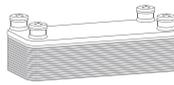
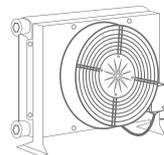


PLATE  
WATER/OIL



DC  
AIR/OIL

Idee e qualità come elementi caratterizzanti della propria produzione. Una politica che ha sempre accompagnato lo sviluppo di questa società contrassegnandone tappe e successi.

Questo è **Costante Sesino**. Scambiatori di calore acqua-olio e aria-olio per l'industria, soluzioni a elevata tecnologia nelle produzioni a catalogo oppure su progettazione particolare.



**sesino**

HEAT EXCHANGING EXCELLENCE SINCE 1919

COSTANTE SESINO SPA: via Monza, 150 A/B 20060 GESSATE (MI)  
info@sesino.com - www.sesino.com | tel. 02.95.38.03.34 - fax 02.95.78.05.28

# Alluminio con Tecnologia

PRODUZIONE DI ESTRUSI E TRAFILATI IN LEGHE DI ALLUMINIO

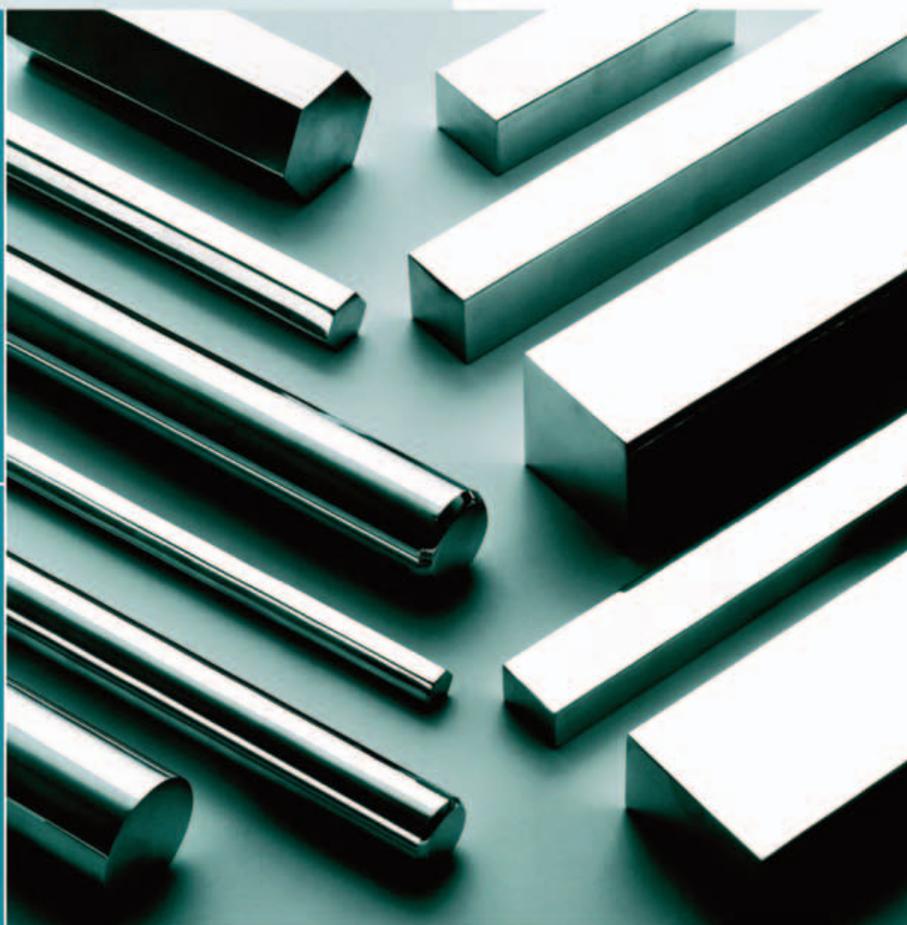
# EURAL

GNUTTI S.p.A.



- BARRE TRAFILATE  
IN LEGHE  
PER LAVORAZIONI  
MECCANICHE AD  
ALTA VELOCITÀ

- BARRE ESTRUSE  
IN LEGHE  
PER STAMPAGGIO  
A CALDO



- PROFILATI SPECIALI  
CALBRATI  
PER APPLICAZIONI  
PNEUMATICHE E  
OLEODINAMICHE

- PROFILATI A DISEGNO  
PER APPLICAZIONI  
INDUSTRIALI

- TUBI ESTRUSI



**EURAL GNUTTI S.p.A.**

Via S. Andrea, 3  
25038 Rovato (Brescia) Italy  
Phone + 39 030 7725011  
E-mail: [eural@eural.com](mailto:eural@eural.com)  
[www.eural.com](http://www.eural.com)

**Vendita barre**  
Fax + 39 030 7702847  
[bars@eural.com](mailto:bars@eural.com)

**Vendita profilati**  
Fax + 39 030 7701228  
[sections@eural.com](mailto:sections@eural.com)

**Amministrazione**  
Fax + 39 030 7702837  
[accounts@eural.com](mailto:accounts@eural.com)

**Fonderia**  
Fax + 39 030 9930036  
[foundry@eural.com](mailto:foundry@eural.com)

# SOMMARIO

- Editoriale**
- 9 **Brexit è un'occasione di rilancio per l'Italia**  
*di Luca Rossi*
- Intervista**
- 16 **Così si azzererebbe il debito pubblico**  
*di Luca Rossi*
- 20 **L'eccellenza del pharma parla italiano**  
*di Antonella Pellegrini*
- 24 **"Portiamo il mondo in Fiera Milano"**  
*di Luca Rossi*
- 28 **Il titolare compie 80 anni e dona soldi ai dipendenti**  
*di Luca Rossi*
- Focus Confindustria Giovani**
- 34 **Un mondo 'su misura, per te'**  
*di Antonella Pellegrini*
- 38 **Il web è 'Made in Italy'**  
*di Antonella Pellegrini*
- Inchiesta**
- 44 **Brexit, quali gli effetti?**  
*di Alberto Giordano*
- 48 **Iran si apre al mondo**  
*di Stefano Belviolandi*
- 52 **Imprese in fuga verso la Carinzia**  
*di Stefano Belviolandi*
- 56 **Italiani popolo di imprenditori?**  
*di Alberto Giordano*
- 60 **I sogni non stanno nel cassetto**  
*di Antonella Pellegrini*
- 64 **Norme e provvedimenti legislativi**  
*a cura di Ispro*



**FIERA MILANO  
MEDIA**

**Sede legale** - Piazzale Carlo Magno, 1 - 20149 Milano  
**Sede operativa ed amministrativa**: SS. del Sempione 28 - 20017 Rho (MI)  
tel. +39 02 4997.1 - fax +39 02 49976573

**Direzione**  
**Redazione**

**Gianna La Rana** Presidente  
**Antonio Greco** Amministratore Delegato  
**Antonio Greco** Direttore Responsabile  
**Luca Rossi** Coordinamento Editoriale  
**Gabriele Peloso**  
**Daniele Pascucci**  
**Antonella Pellegrini**  
**Emmegi - Faenza Group** Faenza (Ra) - Produzione  
**Giuseppe De Gasperis** Sales Manager  
giuseppe.degasperis@fieramilanomedia.it - tel. +39 02 49976.527 - fax +39 02 49976.570

**Stampa**  
**Pubblicità**

Copertina a cura di  
**Autore:** Dany Vescovi,  
docente corso di cromatologia  
presso Accademia di belle Arti di Brera  
www.danyvescovi.com



LA QUALITA' TAIWANESE  
ED IL MIGLIOR SERVIZIO EUROPEO  
COME TUO PARTNER

VELOCITA' ED EFFICIENZA DEL SERVIZIO



THERE IS NO BEST, ONLY BETTER



European Headquarter ATC Italia S.r.l. - Via Manzoni 20 - 20020 Magnago (MI)

Tel: +39 0331 307204 - Fax: +39 0331 307208

[www.airtac.com](http://www.airtac.com) - [atc.it@airtac.com](mailto:atc.it@airtac.com)



# Accumulatori Idropneumatici Hydropneumatic Accumulators



**EPE ITALIANA SRL**

Viale Spagna 112

20093 Cologno Monzese (MI) - Italy

Tel. +39.02.25459028 - Fax +39.02.25459773

[www.epeitaliana.it](http://www.epeitaliana.it) - [epeitaliana@epeitaliana.it](mailto:epeitaliana@epeitaliana.it)



# Così si azzererebbe il debito pubblico

di Luca Rossi

Quello che è considerato un macigno per l'economia italiana, il debito pubblico, si potrebbe azzerare con un'azione di contenimento della spesa. E da lì poi attivare politiche espansive. Carlo Cottarelli, Executive Director del Fondo Monetario Internazionale, ci ha illustrato la sua ricetta. Con lui abbiamo parlato anche del futuro dell'UE, delle riforme del Governo e delle prospettive dell'economia mondiale

**D**opo la parentesi nel ruolo di Commissario alla spending review del Governo italiano, Carlo Cottarelli è tornato a Washington. Ha ripreso possesso del suo ufficio al Fondo Monetario Internazionale dove attualmente è Executive Director. L'Italia resta però nel suo cuore, tornandoci costantemente, soprattutto a Cremona dove è nato, ma anche nella sua mente. Nel libro in uscita due mesi fa, dal titolo 'Il macigno', l'economista analizza i problemi endemici del nostro Paese ed arriva a formulare una ricetta per azzerare in quattro anni quello che è appunto il macigno della nostra economia: uno dei tre debiti più alti al mondo. Lo abbiamo incontrato a Milano, al termine di un convegno. Uno dei tanti, che Cottarelli tiene soprattutto nelle scuole. Il suo approccio educato e il suo linguaggio colloquiale gli fanno rendere le analisi macroeconomiche un argomento semplice ma non banale.

**Nel suo libro appena uscito, dal titolo 'Il macigno', lei fornisce una sorta di ricetta con cui l'Italia, uno dei Paesi con il debito più alto al mondo, potrebbe arrivare al pareggio di bilancio. Quale sarebbe questa ricetta?**

“L'obiettivo è abbastanza semplice in termini aritmetici anche se poi ovviamente in termini di politica economica le cose si fanno sempre più complicate. Sostanzialmente è necessario mantenere la spesa primaria, cioè al netto degli interessi, costante in termini reali, ossia al netto dell'inflazione: non deve aumentare per tre-quattro anni. A questo punto, dal momento che l'economia in questo periodo dovrebbe continuare a crescere seppur non a tassi sorprendenti, ciò dovrebbe essere sufficiente per portare il deficit dal livello previsto per il 2016, che è del 2,4%, più o meno allo 0% nell'arco appunto di tre-quattro anni. Da quel punto in poi si tratterebbe di mante-

nera il bilancio in pareggio per parecchio tempo, non per ogni singolo anno ma nella media di diversi anni, in quanto occorre dare un certo spazio alle oscillazioni cicliche dell'economia. A quel punto il debito comincerebbe a scendere a una velocità di 3 punti percentuali di PIL all'anno, che è una velocità consistente. Non si tratta di tagliare la spesa in termini reali ma di mantener-

la ferma, costante in termini reali, il che significa che se un anno l'inflazione è all'1% si aumenta la spesa dell'1%".

**Lei sostiene che, nonostante le previsioni relativamente buone, il Fondo Monetario Internazionale ritiene che l'Italia sia esposta ancora a dei rischi. Quali sono i motivi alla base di questa analisi? E quali i rischi nei quali l'Italia potrebbe ancora incappare?**

"L'Italia sta migliorando in termini di condizioni economiche così come dal punto di vista delle riforme che sono state fatte. Il problema è che occorre convincere i mercati e gli investitori internazionali che c'è stato effettivamente un grosso miglioramento. E gli investitori internazionali impiegano sempre un po' di tempo a capire che le condizioni sono migliorate. Il rischio è quello di trovarsi di nuovo nel mezzo di uno shock internazionale, ma che nuovamente si ripercuota su quei Paesi che hanno un debito più alto: l'effetto di questo sarebbe un aumento dei tassi di interesse dei Titoli di Stato, un po' quello che in piccolo c'è stato un paio di mesi fa, quando lo spread aveva cominciato ad aumentare. Dopodiché, se i tassi di interesse cominciano ad aumentare, vi sono problemi per i valori dei Titoli di Stati detenuti nei portafogli, compresi quelli bancari, e il problema sarebbe il crearsi nuovamente di un clima di incertezza e preoccupazione, che farebbe aumentare i tassi di interesse. In questo caso, i settori ad alto debito, come lo Stato italiano, ne possono risentire".

## How to eliminate the national debt

*After a term as commissioner of the Italian government spending review, Carlo Cottarelli has returned to Washington, moving back into his office at the International Monetary Fund, where he is currently Executive Director. Italy, however, remains in his heart, especially his native Cremona, but also in his mind. In the book published two months ago entitled Il macigno ('The Great Weight'), the economist analyzes the endemic problems of our country and eventually formulates a recipe to eliminate in four years the massive weight on our economy that is the national debt, one of the three highest in the world. We met him in Milan at the end of a conference, one of many that Cottarelli conducts, particularly in schools. His well-mannered approach and colloquial language allows him to make macroeconomic analysis a simple, though hardly trivial argument. To achieve the goal of eliminating the Italian debt, the economist feels "it is necessary to maintain primary expenditures, i.e. net of interest, constant in real terms, which is to say adjusted for inflation. It must not increase for three to four years. At this point, since the economy in this period should continue to grow albeit not at a fast clip, this should be sufficient to bring the deficit from the projected level for 2016, which is 2.4%, to more or less 0% within just three to four years. From that point on it would be a question of keeping the budget balanced for a long while, not for every single year but on average over a number of years, insofar as it is necessary to allow for the cyclical fluctuations of the economy. At that point the debt would begin to decrease at a rate of 3 percentage points of GDP per year, which is a substantial rate".*





al termine della missione fatta in Italia a maggio, delle riforme che sono state fatte, soprattutto del Jobs Act, indicando che si trattava poi di implementarlo. E ora questo è stato anche implementato. Io credo che le cose più importanti da fare al momento siano innanzitutto la riforma della pubblica amministrazione, che è in corso, e che però sta procedendo piuttosto lentamente: la Legge Delega era stata infatti presentata in Parlamento a luglio 2014, è stata approvata un anno dopo, a gennaio sono stati presentati 11 decreti legislativi, che sono ora in corso di discussione. Vediamo quando potranno finalmente essere pubblicati in Gazzetta Ufficiale, e per questo ci vorrà ancora un po' di tempo. Pertanto questa sta procedendo un po' lentamente, e poi naturalmente ci sarà tutta la fase di realizzazione della riforma. Un'altra cosa importante secondo me è quindi continuare il processo di riforma della giustizia, su cui si sono fatte alcune cose, come il processo civile telematico, ma vi sono tante altre cose che devono essere fatte per velocizzare il corso della giustizia, soprattutto quella civile, in Italia ma in generale direi. Per terzo, metterei il processo di riduzione della tassazione: questo però richiede un procedimento di contenimento e taglio della spesa. Come ho detto per pareggiare il bilancio nel giro di tre-quattro anni, bisogna mantenere ferma la spesa in termini reali. Se però si vogliono anche ridurre le tasse, occorre allora ridurre anche la spesa".

**Rimaniamo in tema di riforme: qual è il suo giudizio su quelle varate dal Governo in quest'ultimo anno soprattutto, e in particolare il Jobs Act? E quali sarebbero le riforme importanti, nell'odierno contesto internazionale economico, che secondo lei mancano ancora all'Italia da fare?**

"Il Fondo Monetario ha dato un giudizio positivo lo scorso anno, immediatamente

**A proposito di riduzione di spesa, quando lei ricopri il ruolo di Commissario per la spending review avete fatto una sorta di radiografia dei macro-problemi endemici italiani. Su questo ha peraltro scritto un libro lo scorso anno: come si dovrebbe intervenire secondo lei?**

"Sì, il libro fornisce in modo più dettagliato l'elenco delle cose che si potrebbero fare: prima di tutto, sarebbe meglio non introdurre spese nuove, a meno che non siano strettamente necessarie e a meno che non sia provato e quantificato quali sono gli obiettivi che si vogliono ottenere con certi aumenti di spesa. Bisognerebbe poi proseguire con le riforme che si stanno portando avanti, come la riforma degli acquisti della pubblica amministrazione che avevo iniziato quando ero commissario appunto della spesa, e che sta andando avanti, anche se pure questa un poco lentamente. La riforma della pubblica amministrazione se la si fa bene dovrebbe portare dei risparmi, dal momento che concerne il modo in cui lo Stato è organizzato, quanti uffici ha lo Stato, quanto è presente sul territorio e così via. Vi sono poi delle voci che riguardano l'occupazione pubblica: io ritengo che ci sia ancora la necessità di ridurre ulteriormente l'occupazione pubblica, in parte appunto con strumenti come la riforma della pubblica amministrazione. Vi è poi la grande questione, politicamente molto difficile, che è la spesa per le pensioni, e io misi anche questa nell'elenco delle cose che dovevano essere riviste".

**Il Governo sta avviando un processo di privatizzazione dei grandi colossi industriali statali, che attira anche grande interesse da parte di finanziatori esteri. Dal momento che l'Italia ha già attraversato in passato un problema di questo tipo, non rischia di perdere una presenza in settori strategici?**

"Io credo che la privatizzazione sia una cosa importante sia perché si tratta di denaro che potrebbe essere impiegato per ridurre il debito pubblico sia perché quello che conta per l'economia italiana non è tanto che lo Stato sia presente in settori strategici. Credo che ciò che conta per l'economia italiana sia avere una maggior presenza privata nei settori strategici: se crediamo in un'economia di mercato, non vedo perché lo Stato debba essere presente in certi settori. Penso quindi sia necessario andare avanti nella privatizzazione. Vi è poi la pri-





vatizzazione di tutto ciò che non riguarda attività produttive, ci sono ad esempio edifici che possono essere privatizzati: io non credo che sia questa la soluzione unica e ultima per ridurre il debito pubblico, perché pur con tutta la buona volontà non penso si possano avere entrate da privatizzazioni che nel giro di dieci anni possano essere superiori, o anche senza sforzarci tanto, del 10-15% quando abbiamo il debito pubblico che è il 193% del PIL, però è qualcosa che può contribuire”.

**Guardando all'Europa, molti Paesi, tra cui l'Italia, criticano la politica anche economica dell'Unione Europea, e nel dibattito tra flessibilità o austerità vi sono anche pulsioni per il ritorno alle monete nazionali. Come giudica questo stato di cose?**

“Un capitolo del libro discute proprio della questione euro, se sarebbe conveniente per l'Italia uscire dall'euro, da un lato per liberarsi delle regole fiscali e dall'altro perché con una moneta unica potremmo finanziare il deficit, e così via. Per quanto mi riguarda, io credo che sia una cattiva idea: sono cose che è importante discutere, senza rigettarle a priori, ma io credo sia una cattiva idea. Quello che pone un vincolo alla finanza pubblica italiana non sono le regole europee, è il fatto che abbiamo un debito tra i più alti al mondo, quindi anche senza regole dovremmo darcele noi le regole, e in effetti abbiamo messo il pareggio di bilancio in Costituzione. Per quanto riguarda l'uso, se avessimo una moneta e una Banca Centrale che può stampare moneta per finanziare il deficit pubblico negli anni 70 si faceva proprio quello e c'era un'inflazione al 25%, e non è che piacesse molto”.

**Cosa pensa dell'azione che la Banca Centrale Europea sta facendo in questo momento?**

“La Banca centrale Europea ha il compito di mantenere l'inflazione vicina o al di sotto del 2%, e dato che l'inflazione al momento sta molto al di sotto del 2%, quello che la Banca Centrale Europea sta facendo è ciò che è previsto dal suo Statuto, nel suo mandato, ovvero fare politiche monetarie espansive, fino a che l'inflazione non viene riportata a livelli più alti. Fa quindi il suo dovere”.

**Negli ultimi decenni l'economia mondiale è cresciuta con un tasso medio del 3%. Ora si parla di una previsione che va dal 3 al 3,5% ma viene giudicata poco soddisfacente. Sembra però una contraddizione. Cosa ne pensa?**

“In effetti secondo me non bisogna di per sé lamentarsi del tasso di crescita modesto, quello di cui ci si lamenta è il fatto che questo tasso di crescita che è direi abbastanza normale e non modesto, è ottenuto nonostante politiche monetarie estremamente espansive in presenza di una caduta dei prezzi delle materie prime che dovrebbe favorire la crescita, e nonostante due enormi economie, come l'India e la Cina, stiano crescendo a tassi elevati intorno al 6-7%. In realtà, quindi, ciò di cui ci si lamenta non è la crescita del mondo che non è modesta, ma normale, ma il fatto che la crescita nei Paesi avanzati sia piuttosto bassa malgrado ci siano condizioni molto favorevoli, in termini di politica monetaria e di prezzi delle

materie prime. Il problema non è quindi globale di per sé, ma riguarda fondamentalmente la bassa crescita nei Paesi avanzati, che riflette problemi di offerta ma anche di mancanza di domanda, che è legata in buona parte anche a questi fenomeni di redistribuzione del reddito che sono in corso negli ultimi 30 anni in questi Paesi: cioè il reddito si sposta sempre più verso i più ricchi, e sparisce la classe media, che è quella che sostiene i consumi”.

**Come si potrebbe agire sulla politica fiscale per stimolare l'innovazione, la ricerca, che è ciò che dovrebbe distinguere i cosiddetti Paesi avanzati?**

“Credo vi siano alcune cose, come la spesa per R&D, che potrebbe aiutare. Ci sono diversi studi che mostrano l'efficacia di sussidi anche in termini di detassazione delle spese per la ricerca e sviluppo, che funzionano dunque, per cui un'azione per favorirla in questo senso potrebbe essere senz'altro utile”.

**Dottor Cottarelli, nel suo libro lei si definisce 'un uomo fuori moda'. Qual è la ragione?**

“Io dico che il libro è “fuori moda”. E chi scrive un libro fuori moda è di conseguenza probabilmente anche lui un po' fuori moda. Diciamo che se qualcuno segue la corrente non è fuori moda. Siccome io non seguo la corrente, mi sento un po' fuori moda, in quanto dico cose che gli altri non dicono”.

 @lurossi\_71

# L'eccellenza del pharma parla italiano

di Antonella Pellegrini

È il presidente più longevo nella storia di Farmindustria e ha recentemente ricevuto un prestigioso premio quale CEO dell'anno 2016 per l'innovazione farmaceutica. Un anno di successi per Massimo Scaccabarozzi, presidente di Farmindustria, CEO e presidente di Janssen Italia, con cui tracciamo una panoramica sul settore della farmaceutica

È stato un anno ricco di successi per Massimo Scaccabarozzi, sia nell'ambito associativo, quale presidente di Farmindustria, sia alla guida di Janssen Italia, di cui è Presidente e CEO dal 2001. Di recente è stato infatti prorogato di un ulteriore anno il suo (terzo) mandato alla presidenza dell'associazione, che scadrà nel 2018, mentre si è aggiudicato il prestigioso international award 'La Fonti' quale CEO dell'anno 2015 per l'innovazione di Janssen Cilag, la multinazionale del farmaco che ha festeggiato 40 anni di attività in Italia. Con lui abbiamo parlato di questo settore, fiore all'occhiello del nostro Paese.

**Presidente, è stata un'ottima annata quella dell'industria farmaceutica. I numeri resi**

**noti nella recente Assemblea pubblica di Farmindustria sono davvero più che soddisfacenti. Almeno nel pharma, possiamo dire che l'Italia è in grado di competere con gli altri Paesi europei? E come sta andando il mercato italiano e qual è il contributo del settore al nostro Paese?**

"Il 2015 conferma la posizione di eccellenza dell'Italia per la produzione farmaceutica nell'Ue. Siamo secondi in Europa, dopo la Germania, ma il nostro obiettivo è quello di puntare al primo posto nel medio periodo perché siamo già davanti per produzione pro capite. Tra i Big dell'Unione Europea l'Italia rappresenta il 26% della produzione totale e il 19% del mercato. Per quanto riguarda l'Italia, anche nel 2015 l'industria farmaceutica ha continuato ad aggiungere valore al Paese: siamo i primi



in Europa per crescita dell'export, che è da sempre il motore della crescita per le imprese del farmaco.

Dal 2010 al 2015 l'export farmaceutico dell'Italia è infatti cresciuto significativamente più della media UE28, (+57%) e più di tutti i Big dell'UE. Un incremento che ha determinato 6.000 nuovi assunti, in aumento di circa il 20% rispetto ai quattro anni precedenti.

Ma, al di là dei numeri, siamo molto orgogliosi del fatto che cresce il valore innovativo di farmaci e vaccini prodotti in Italia ed esportati in tutto il mondo. A livello globale sono più di 7.000 i farmaci in fase di sviluppo, anche grazie alla ricerca svolta in Italia, che si specializza sempre più in ambiti quali le biotecnologie (324 prodotti in sviluppo), i vaccini, gli emoderivati, le terapie avanzate, le malattie rare e la medicina di genere. L'innovazione nasce in rete, attraverso le partnership pubblico-privato, il no-profit, le università. Come dimostrano due esempi concreti di assoluta eccellenza: il primo farmaco di terapia genica 'ex-vivo' è italiano, il primo farmaco al mondo a base di cellule staminali è italiano".

**Farmindustria ha deliberato di prorogare di un anno oltre la naturale scadenza di tutti gli organi associativi. Il suo terzo mandato, dunque, sarà di un anno più lungo. Come si sente nella veste del presidente più longevo dell'associazione?**

"Ne sono molto orgoglioso e felice di proseguire un percorso che ci porterà a ridisegnare la governance del sistema in Italia. Abbiamo la necessità di affrontare nuove sfide che riguardano la sostenibilità e l'innovazione. Le scelte dei prossimi mesi delle istituzioni, così come delle imprese e degli stakeholder, sono quelle che andranno a determinare il prossimo decennio. Il nostro compito è quello di attrarre investimenti per competere a livello globale. Solo così le imprese del farmaco Made in Italy, a capitale italiano o internazionale, potranno spingere sulla crescita e consolidare i risultati finora raggiunti. Sia nella R&S, con un aumento degli investimenti negli ultimi due anni del 15%, sia nella produzione, arrivata a

oltre 30 miliardi grazie al traino da record dell'export (73%)".

**Nel suo discorso all'Assemblea Pubblica di Farmindustria ha parlato di un Rinascimento della ricerca. Ci spiega meglio che cosa significa?**

"In effetti il 2015 è stato un anno particolarmente prolifico. In Europa sono state approvate 70 nuove molecole, dieci anni fa erano 20. Un dato che mostra come la ricerca farmaceutica abbia avuto un profondo cambiamento paradigmatico, avviato con la decodifica del genoma umano. Oggi raccogliamo i successi negli studi che anni fa si sono concentrati su malattie che non avevano adeguate risposte terapeutiche: parliamo dell'epatite C, ma è solo uno dei tanti esempi. Mi piace definirlo uno tsunami, in positivo ovviamente, che non distrugge ma dà speranza a tanti malati. E questo grazie alla medicina di pre-

## Italian is the language of pharma excellence

*It's been a very successful year for Massimo Scaccabarozzi, both as president of Farmindustria, an association of pharma companies, and at the helm of Janssen Italia, of which he has been president and CEO since 2001. Indeed, an additional year was recently appended to his third mandate as president of the association, which will expire in 2018, and he was given the prestigious international 'Le Fonti' awards as 2015's CEO of the Year for pharmaceutical innovation at Janssen Cilag, the multinational which celebrated 40 years activity in Italy. We talked with him about this industry, one of the feathers in our nation's cap: "2015 confirmed Italy's position of excellence in pharmaceutical production in the EU. We're second in Europe, after Germany, but our goal is to aim for the top spot in the medium term, since we're already ahead in terms of per capita production. Among the big EU producers, Italy accounts for 26% of total production and 19% of the market. Within Italy, in 2015 the pharmaceutical industry continued to add value to the country: we are first in Europe in export growth, which has always been the engine of growth for pharmaceutical companies. But beyond the numbers, we are very proud of the fact that the innovative value of drugs and vaccines produced in Italy and exported worldwide is also growing. Worldwide there are more than 7,000 drugs in development thanks to research conducted in Italy, which is becoming increasingly specialized in areas like biotechnology (324 products in development), vaccines, blood derivatives, advanced therapies, rare diseases and general medicine. Innovation is born through networks, through public-private partnerships, non-profits and universities – as demonstrated by two concrete examples of excellence: the world's first ex vivo gene therapy drug, and the world's first drug based on stem cells are both Italian".*



Massimo Scaccabarozzi ritira il premio 'Le Fonti', CEO dell'anno 2015, per l'innovazione farmaceutica.

## Hi future!

Janssen Cilag, società del gruppo Johnson & Johnson, festeggia quest'anno 40 anni di attività in Italia, e per l'occasione ha lanciato un interessante progetto destinato ai più giovani: Hi Future! L'obiettivo è quello di favorire il dialogo tra il mondo della sanità e quello dei giovani e ispirare la nascita di una nuova cultura giovanile sull'innovazione applicata alla salute.

Hi Future! è stato realizzato da Janssen in collaborazione con HITalk, evento culturale di storytelling nato per ispirare, motivare e far riflettere, e il Roma Web Fest, il Festival Internazionale delle web serie.

È stato dunque lanciato un bando di concorso per realizzare una webserie, la nuova frontiera dello storytelling televisivo e cinematografico. Il bando, pubblicato sul sito del Roma Web Fest ([www.romawebfest.it](http://www.romawebfest.it)) e sul sito Janssen ([www.janssen.com/italy](http://www.janssen.com/italy)) è rivolto a tutto il mondo dei filmmaker, dei creativi, e in generale ai giovani, i quali dovranno inviare (secondo le modalità esplicitate dal bando stesso) un soggetto per una serie web. Tutte le proposte pervenute saranno raccolte e selezionate dall'organizzazione del Roma Web Fest; ne verranno identificate cinque e agli autori verranno assegnati i fondi messi a disposizione da Janssen per realizzare la puntata zero sulla base delle idee proposte. Le cinque puntate zero verranno proiettate durante le giornate del prossimo Roma Web Festival che si terrà a Roma a settembre. In quell'occasione, una giuria indipendente selezionerà la puntata zero migliore e l'autore, grazie al premio Janssen, potrà produrre la webserie. Si tratterà della prima serie web dedicata all'innovazione e alla salute del futuro, veicolata poi come strumento virale.



## I numeri dell'industria farmaceutica in Italia

### Struttura dell'industria farmaceutica in Italia per nazionalità del capitale (% sul totale)



Nota: media aritmetica di fatturato, addetti, investimenti in produzione e R&S, vendite estere, imposte pagate



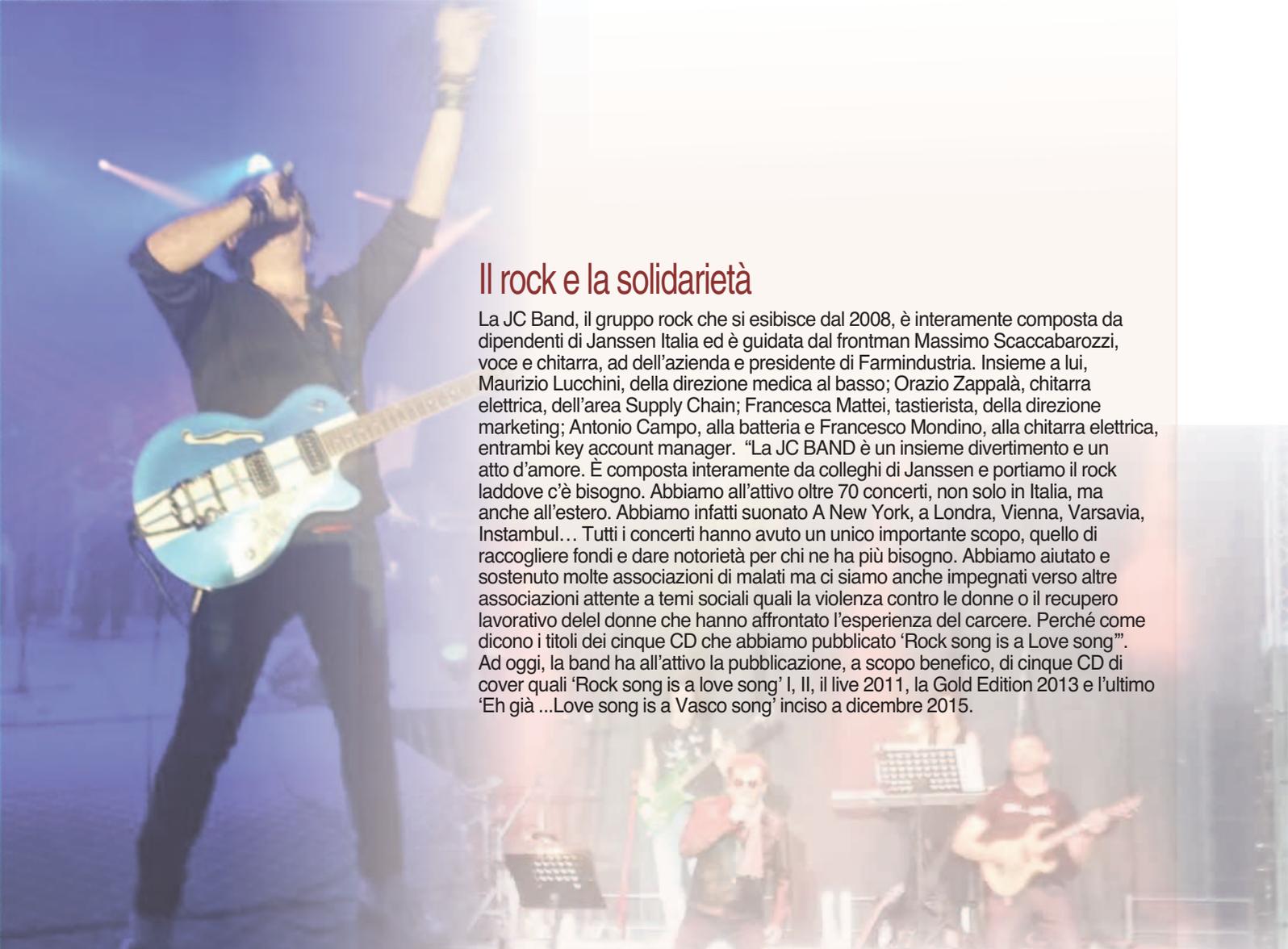
Fonte: elaborazioni su dati Istat, Eurostat

- Circa **200 aziende** associate a Farmindustria, che rappresentano oltre il 90% del valore industriale del settore
- **63.500 addetti** (90% laureati e diplomati), il 43% donne, e altri 66.000 nell'**indotto**
- **6.100 addetti alla R&S**, il 52% donne
- **30 miliardi di euro di produzione**, il 73% destinato all'export (22 miliardi di euro)
- **2,6 miliardi di euro di investimenti**, dei quali 1,4 in R&S e 1,2 in produzione

cisione che è il futuro per tutto il mondo della salute. Combinando dati genetici, clinici, su stili di vita e condizioni di salute si può migliorare la prevenzione, ottenere diagnosi più precise, terapie più efficaci con minori danni collaterali. Parliamo di un approccio multidisciplinare che va oltre la medicina tradizionale, mettendo insieme le competenze di medici, matematici, bioinformatici. E questo per aumentare la conoscenza dei legami tra DNA, ambiente e malattia".

### Come si posiziona l'industria farmaceutica nell'era digitale?

"L'industria farmaceutica è già nell'era della quarta rivoluzione industriale, Industry 4.0. Le nostre imprese hanno già vissuto una profonda trasformazione, mediante l'adozione sempre più diffusa di tecnologie innovative. Nella farmaceutica la smart factory è una realtà. Le nostre aziende investono in software per la gestione integrata della fabbrica, dalle



## Il rock e la solidarietà

La JC Band, il gruppo rock che si esibisce dal 2008, è interamente composta da dipendenti di Janssen Italia ed è guidata dal frontman Massimo Scaccabarozzi, voce e chitarra, ad dell'azienda e presidente di Farminindustria. Insieme a lui, Maurizio Lucchini, della direzione medica al basso; Orazio Zappalà, chitarra elettrica, dell'area Supply Chain; Francesca Mattei, tastierista, della direzione marketing; Antonio Campo, alla batteria e Francesco Mondino, alla chitarra elettrica, entrambi key account manager. "La JC BAND è un insieme divertimento e un atto d'amore. È composta interamente da colleghi di Janssen e portiamo il rock laddove c'è bisogno. Abbiamo all'attivo oltre 70 concerti, non solo in Italia, ma anche all'estero. Abbiamo infatti suonato A New York, a Londra, Vienna, Varsavia, Instambul... Tutti i concerti hanno avuto un unico importante scopo, quello di raccogliere fondi e dare notorietà per chi ne ha più bisogno. Abbiamo aiutato e sostenuto molte associazioni di malati ma ci siamo anche impegnati verso altre associazioni attente a temi sociali quali la violenza contro le donne o il recupero lavorativo delle donne che hanno affrontato l'esperienza del carcere. Perché come dicono i titoli dei cinque CD che abbiamo pubblicato 'Rock song is a Love song'. Ad oggi, la band ha all'attivo la pubblicazione, a scopo benefico, di cinque CD di cover quali 'Rock song is a love song' I, II, il live 2011, la Gold Edition 2013 e l'ultimo 'Eh già ...Love song is a Vasco song' inciso a dicembre 2015.

fasi produttive al magazzino, e utilizzano tecnologie di additive manufacturing, con una sostanziale riduzione dei costi e del 'time-to-market' per lo sviluppo di nuovi prodotti. Per l'industria farmaceutica, la stampa 3D di farmaci non è cosa nuova, ma una pratica ben consolidata. E ancora, dal Big Data siamo già nell'era Smart Data, per esempio nella gestione delle patologie, laddove le tecnologie possono aumentare l'aderenza della terapia, oppure migliorare il monitoraggio dello stato di salute".

**Dal mese di giugno le aziende pubbliche-ranno online i dati relativi al trasferimento di valore. Ciò significa che verranno resi noti i contributi economici erogati per la partecipazione a convegni, comitati consultivi o attività di consulenza. Che cosa rappresenta questa decisione di medici e professionisti?**

"Siamo di fronte a una svolta epocale, negli Stati Uniti e in Francia è un obbli-

go di legge, noi invece abbiamo anticipato la legge, recependo integralmente nel nostro Codice deontologico le indicazioni di Efpia. È un'operazione di grande trasparenza, contro la cultura del sospetto verso le imprese del farmaco. L'obiettivo è quello di rendere più limpido il rapporto tra l'industria e professionisti del settore pubblico e questo per rispondere alle esigenze sia delle istituzioni sia dell'opinione pubblica. Il rapporto vitale tra industria e medici rimane un trasferimento di valore scientifico che è bilaterale e fornisce informazioni preziose per la ricerca, in totale trasparenza".

**Avete incontrato delle resistenze da parte della classe medica?**

"Stiamo riscontrando una risposta molto positiva da parte dei medici, e abbiamo lavorato in sinergia con le organizzazioni di categoria. Credo arriveremo a percentuali di consenso molto elevate. Sono fiducioso

che la stragrande maggioranza dei medici sarà d'accordo. E siamo solo all'inizio di un percorso".

**Nei suoi discorsi pubblici appare evidente un certo disagio quando si parla di pay-back. Vuole spiegare ai nostri lettori di che cosa si tratta e che cosa chiede l'associazione?**

"Il pay-back è la somma che le imprese farmaceutiche devono restituire quando la spesa dei farmaci supera il tetto stabilito dalle istituzioni. Tetti inadeguati, usati spesso in passato per fare cassa a spese delle imprese. Noi riteniamo che tale somma - da parte nostra - sia meglio destinarla a investimenti in ricerca e produzione anziché confluire in ambiti della sanità meno efficienti rispetto ad altri. Il tavolo della farmaceutica ha prodotto una proposta che potrebbe essere provata e messa in atto anche in via sperimentale. Sono passati tre anni, il lavoro si è concluso, è arrivato il momento di attuarla".

🐦 @anto\_pelle

# “Portiamo il mondo in Fiera Milano”

di Luca Rossi

Da un solo anno è amministratore delegato di Fiera Milano ma ha già impresso la sua visione: fare del quartiere milanese un importante player internazionale che esalti l'eccellenza del Made in Italy nel mondo. Corrado Peraboni ci parla delle acquisizioni fatte e di quelle in previsione, dell'obiettivo di aumentare la presenza di manifestazioni organizzate direttamente, ma anche dell'evoluzione che dovranno avere le fiere

**H**a le idee chiare e la concretezza di realizzarle Corrado Peraboni. Da un anno insediato come amministratore delegato di Fiera Milano SpA, Peraboni ha già impresso una svolta alla società quotata in Borsa: accrescere il ruolo di organizzatore di manifestazioni di proprietà nel gruppo fieristico. Una visione lucida e lungimirante, concretizzata attraverso un percorso che in un solo anno ha già visto realizzarsi un aumento di capitale, necessario per un rafforzamento patrimoniale e per dare linfa alle operazioni di acquisizione. L'obiettivo è quello di costruire delle fiere di filiera nei comparti dell'eccellenza del Made in Italy, attraverso anche alleanze con le altre fiere italiane e portare una ricaduta virtuosa al tessuto imprenditoriale locale e offrire un valido strumento di crescita alle imprese che scelgono di esporre in fiera.

**Dottor Peraboni è passato un anno dal suo insediamento come amministratore delegato di Fiera Milano. Che primo bilancio traccia da un punto di vista professionale e umano?**

“Sicuramente non è stato un anno facile, perché non facile era il punto di partenza. Non a caso, appena insediati, abbiamo dovuto provvedere a un aumento del capitale per ripristinare una situazione patrimoniale e finanziaria che era compromessa.





## “Let’s bring the world to Fiera Milano”

Corrado Peraboni has clear ideas and the pragmatism for realizing them. As CEO of Fiera Milano SpA for the past year, Peraboni has already mapped a new direction for the listed company: increase the trade fair group’s role as organizer of proprietary events. “We start from the disadvantage of being the only major exhibition center which does not hold majority ownership of the events we host”, he explains. “And I believe that this point of weakness can be the main driver of growth, by which I mean expanding the proportion of events organized directly.

We must increase internationality, the measure of which is the presence of foreigners in Milan, and be a reciprocal driving force for the region”. A lucid and forward-looking vision, materialized through a process that in just one year has already resulted in an increase in capital, necessary for strengthening the company’s base and giving weight to its acquisition operations. The goal is to build trade fairs around the excellence of Made in Italy through alliances with other Italian fairs. “Our country is characterized by the almost complete absence of large international players who operate solely on the basis of an industrial logic”, Peraboni observes. “In this context, we are looking for a challenging third way: offering the Milanese venue as an instrument of internationalization without neglecting the local excellence of the smaller fairs”. One example comes from the acquisition of Ipack-IMA and the recent agreement with the Fiera di Verona to organize a single annual international event dedicated to fruit and vegetables, and to host a section dedicated to wine as part of TuttoFood.

Devo però dire, e con grande soddisfazione, che percepisco che tutta la struttura condivide l’impostazione di concentrare maggiormente la nostra attenzione su quanto viene fatto a casa nostra: siamo prima di tutto gestori del quartiere fieristico di Rho e ogni sforzo deve essere teso a creare eccellenza in quello che si fa qui. Combinare questo mio primo anno con un risultato record del Salone del Mobile, ad esempio, è di particolare soddisfazione perché credo che alla grande carica innovativa messa dagli espositori è corrisposta una grande capacità organizzativa da parte nostra di ospitare una manifestazione di questo genere”.

### Lei spesso ha parlato di ‘voler portare il mondo a Milano’. Come traduce in azione questa visione?

“Il caposaldo principale del nostro piano industriale è sicuramente accrescere il nostro ruolo di organizzatori di fiere qui nel quartiere fieristico a Milano: noi partiamo dal gap di essere l’unico grande quartiere fieristico che non detiene la proprietà della maggioranza delle manifestazioni che ospita. Da questo punto di debolezza credo nasca il principale driver di sviluppo, ovvero aumentare la quota di manifestazioni organizzate direttamente in quanto rendono di più e fidelizzano la manifestazione, impedendo la migrazione verso

altri quartieri. Nel fare questo, dobbiamo accrescere l’internazionalità, che può sembrare un paradosso ma non lo è: crediamo molto nel tasso di aumento di internazionalità delle nostre attività. E il tasso di internazionalità che per me conta è quello della presenza di stranieri a Milano, essere un volano reciproco per il territorio: noi gli portiamo ricchezza e il territorio arricchisce le nostre manifestazioni. Per quanto riguarda i nostri investimenti all’estero, l’esperienza ha dimostrato che sono soggetti a un rischio Paese e spesso possono riservare spiacevoli sorprese. Noi abbiamo investito in Paesi come Turchia e Brasile, che sono poi stati interessati da sconvolgimenti interni, che hanno poi compromesso il business. Non escludiamo di fare altri investimenti all’estero, ma se li faremo li faremo sui prodotti e non sulle società. In questo, la coerenza di portafoglio tra investimenti all’estero e quello che si fa a Milano dovrà essere una sorta di stella polare”.

### In questo quadro, quali sono le strategie di sviluppo di Fiera Milano?

“Quello che ci attende è un percorso abbastanza ben delineato. Il 2016 sarà un anno di transizione: abbiamo un calendario fieristico debole, nel quale non abbiamo la presenza di manifestazioni biennali o triennali direttamente organizzate e nel quale tutte le operazioni di sviluppo che



stiamo facendo non possono ovviamente ancora incidere. Avremo molto probabilmente ancora delle operazioni di ristrutturazione e di risistemazione di partite aperte all'estero. Sappiamo però che nel 2017 inizierà il nostro sprint. Con le attività che abbiamo già attive ma soprattutto con quelle che abbiamo avviato, ad esempio con The Innovation Alliance nel 2018, Fiera Milano è un'azienda che dal 2017 in poi sarà costantemente in territorio positivo".

**Lo scorso anno Fiera Milano ha segnato uno dei suoi anni migliori probabilmente anche in virtù della concomitanza con Expo. Ci dà qualche numero?**

"Il numero che mi piace di più è sicuramente quello relativo al MOL (margine operativo lordo) rispetto alle previsioni, che comprendevano anche Expo. Siamo cresciuti in termini di MOL di quasi 12 milioni rispetto al budget, questo significa che Expo ha sì pesato ma meno di quello che si può percepire in modo diciamo istintivo. L'inversione di rotta è stata invece data dall'andamento delle manifestazioni fatte a Milano: sia quelle ospitate e soprattutto quelle organizzate hanno avuto tassi di crescita importanti. Questo significa che Expo, pur avendo pesato, si è inserito in un più

ampio trend di inversione in atto rispetto agli ultimi anni. Traiamo consolazione e conforto dai dati 2015 perché notiamo che quelle che sono andate bene, e che ci hanno permesso di svoltare, sono esattamente le attività sulle quali intendiamo concentrarci: le manifestazioni a Milano e soprattutto quelle organizzate direttamente".

**Prima parlava dell'aumento di capitale, un percorso che si è concluso nel gennaio scorso: per quale motivo è stato fatto e con quali risultati vi ha portato?**

"Fiera Milano veniva da una situazione che vedeva 122 milioni di posizione finanziaria netta, quindi di debiti, e 22 milioni di patrimonio netto. Sicuramente una situazione che non era sostenibile a lungo, e che oltretutto ci impediva di fare investimenti sullo sviluppo. Sono questi i due motivi che ci hanno spinto a chiedere subito un aumento di capitale. Devo inoltre dire che è stato un successo straordinario per una società con questi fondamentali e in quel periodo di mercato. Riuscire a ottenere la quasi totalità della sottoscrizione è stato un segno di grande fiducia da parte del mercato che dimostra come quello che abbiamo raccontato di voler fare sia condiviso dagli investitori. Oltre al fatto che la nostra storia è una garanzia di solidità".

**Il suo primo anno è stato caratterizzato anche da una serie di acquisizioni e alleanze proprio nel segno del potenziamento delle manifestazioni a Milano. A differenza di quello tedesco, però, il panorama fieristico italiano è frazionato e localistico. In questo senso come volete muovervi?**

"Io credo molto nelle fiere di sistema e nella necessità di dare vita a delle filiere. Con questo obiettivo stiamo cercando di fare uno sforzo con altri quartieri fieristici, anche se mi rendo conto che è una strada molto difficile. In Italia la frammentazione non aiuta in quanto si basa soprattutto su una logica non strettamente imprenditoriale ma più territoriale: questo rappresenta un grave handicap per il sistema fieristico. Il nostro Paese è caratterizzato dalla quasi completa assenza di grandi player internazionali che ragionano esclusivamente in base a una logica industriale. In questo contesto, stiamo cercando una difficile terza via: non mortificare le eccellenze locali presenti nelle fiere più piccole e al contempo offrire la piattaforma di Milano come strumento di internazionalizzazione per momenti di sintesi. Su alcuni settori stiamo definendo degli accordi e con l'acquisizione di Ipack-Ima, Fiera Milano ha messo insieme cinque manifestazioni, lanciando





un unico evento dedicato a tutta la filiera delle macchine e delle tecnologie per l'industria manifatturiera (n.d.r. Ipack-IMA, con Plast, Meat-Tech, Print4All e Intralogistica Italia, saranno protagoniste di un grande appuntamento espositivo che si terrà dal 29 maggio al primo giugno 2018 e avrà cadenza triennale). Inoltre, abbiamo appena siglato un'importante intesa con la Fiera di Verona: un accordo per dare al Paese un unico appuntamento internazionale annuale dedicato all'ortofrutta che punta su innovazione e mercati esteri. La nuova manifestazione nata dall'unione della nostra Fruit Innovation e di Fruit&Veg System a Verona, avrà cadenza annuale e si svolgerà alternativamente a Milano negli anni dispari, con un focus sul prodotto finito ed a Verona, negli anni pari, dando enfasi alla filiera e quindi alle tecnologie agricole. Inoltre con Verona abbiamo stretto un patto secondo il quale noi non entreremo nel settore del vino, riconoscendo pertanto a loro la leadership in questo campo, dal canto suo Verona si occuperà dell'organizzazione della sezione dedicata al vino all'interno di TuttoFood che noi organizziamo a Milano il prossimo anno. Credo che questa sia la strada giusta. In una logica di Sistema Paese ci aiutiamo a costruire una fiera realmente di filiera e internazionale sul food italiano".

**Oltre al food su quali altri settori intendete focalizzare questo percorso di creazione di filiere e fiere di Sistema?**

"In Italia abbiamo dei settori produttivi di eccellenza come il mobile, l'imballaggio, la nautica, e altri ancora. Noi crediamo che ogni settore di eccellenza debba avere una corrispondente manifestazione di eccellenza che possa di conseguenza aiutare non

solo noi ma l'intero Sistema Paese. Il mobile ha il Salone del Mobile, la moto Eicma e così via. Ci sono poi comparti nei quali, pur avendo l'Italia un'eccellenza produttiva, non abbiamo quella fieristica. La nostra ambizione è colmare questo gap perché avere una fiera importante in Italia significa dare la possibilità di internazionalizzarsi alle nostre imprese che nella maggioranza sono medio-piccole. Faccio una riflessione: quando penso al Salone del Mobile, mi domando se siano state le imprese a far grande il Salone o viceversa. Ricordiamoci che all'inizio gli espositori del Salone erano artigiani della Brianza che, venendo a esporre nei nostri padiglioni, potevano incontrare il mondo, oggi questi artigiani sono diventati grandi imprese che si sono internazionalizzate".

**Dottor Peraboni, in questi ultimi anni le dinamiche del mercato sono cambiate, sono mutate le esigenze, gli strumenti tecnologici hanno evoluto la comunicazione tra aziende e clienti. Il format delle fiere sarà lo stesso o dovrà ripensarsi anch'esso?**

"Va sicuramente integrata la presenza in fiera. Ci sono due macrotrend di cui dobbiamo tenere conto. Il primo è che tutti gli operatori fieristici, tedeschi e grandi multinazionali anglosassoni comprese, sono giunti alla conclusione che l'integrazione

con il digitale non porta denaro. La tendenza globale oggi è utilizzare il digitale per rendere più fruttuosa la partecipazione alle manifestazioni e più efficienti alcuni aspetti come il matching tra domanda e offerta. Il secondo trend è che anche i grandi portali, anche B2B come Alibaba, che avrebbero dovuto togliere terreno alle fiere, stanno a loro volta passando dalla virtualità alla realtà cominciando a organizzare eventi e a fare alleanze con alcune fiere. Ciò dimostra che ci sono attività che gli stessi operatori del digitale riconoscono che devono avere una certa fisicità. Io credo che l'errore che negli ultimi anni sia stato fatto, di fronte all'avanzata del digitale, sia stato pensare di portare il momento fisico sul digitale: prima con le fiere virtuali, poi con i cataloghi 365 giorni l'anno e così via. Credo che si debba trarre insegnamento dal passato e capire che, mutatis mutandis, il meccanismo è sempre quello: noi dovremmo cercare di portare nel mondo fisico queste realtà. Parliamo sempre delle solite aziende, ma le imprese 'fierizzate', diciamo così, sono solo a una cifra percentualmente piccola rispetto al totale delle aziende. Penso pertanto che il digitale debba essere usato al contrario di quanto fatto finora, ovvero per portare nel mondo fisico aziende che stanno nel digitale".

🐦 @lurossi\_71

# frascold®

## Celebrating 80 years of innovation



# Il titolare compie 80 anni e dona soldi ai dipendenti

di Luca Rossi

La storia di Frascold è una di quelle che spesso capitano tra le nostre imprese ma per pudore i protagonisti non amano divulgare. Per festeggiare il traguardo degli 80 anni suoi e dell'azienda, il titolare regala a tutti i dipendenti una somma di denaro come gesto di ringraziamento per aver contribuito al successo dell'impresa. Ce lo racconta Franco Bonfiglio, sales manager e da tutta la vita in azienda

**I**l 15 aprile scorso Innocente Fraschini ha compiuto 80 anni. Proprio come il traguardo tagliato dall'azienda fondata da suo padre: la Frascold, specializzata nella produzione di compressori per la refrigerazione e il condizionamento con filiali sparse nel mondo. E per celebrare i due avvenimenti concomitanti, il titolare dell'azienda di Rescaldina, alle porte di Milano, ha voluto regalare ai duecento dipendenti circa 200 mila euro. L'annuncio, preceduto da una comunicazione al Consiglio di Amministrazione, è avvenuto davanti ai dipendenti radunati per festeggiare l'ottantesimo aziendale. Un gesto che ha entusiasmato ma non stupito più di tanto. Fraschini è infatti un uomo sobrio e schivo, di grande cultura e collezionista d'arte, sempre presente in azienda e sempre con una buona parola per tutti. Insom-

ma, un imprenditore vecchio stampo, per il quale i dipendenti sono collaboratori. Siamo andati a Rescaldina proprio per conoscere da vicino questa bella storia. Ma questa volta non abbiamo voluto farcela raccontare dal titolare. Abbiamo incontrato Franco Bonfiglio: lui ha iniziato a lavorare in Frascold nel 1982, era il suo primo lavoro, e oggi è Sales manager e membro del Consiglio di Amministrazione. Chi meglio di lui, che è cresciuto professionalmente qui, può raccontarci non solo il gesto di Fraschini?

**Signor Bonfiglio, riannodiamo il nastro di questa bella storia...**

"Guardi, Innocente Fraschini lo conosciamo tutti come una persona generosa ma posso assicurare che nessuno dei dipendenti si aspettava una cosa simile, perché



Innocente Fraschini  
insieme ad alcune  
collaboratrici con la  
pianta che gli hanno  
dedicato per gli 80 anni.



non ci sono state anticipazioni di alcun tipo. Qualche giorno prima della festa ha convocato in una riunione i membri del Consiglio di Amministrazione e ci ha semplicemente comunicato la sua intenzione di dare premio in denaro ai 200 dipendenti. Ce lo ha motivato dicendo che voleva dare un segno tangibile di riconoscenza verso tutti coloro che in questi de-

cenni hanno contribuito al successo della avventura di Frascold, e che voleva anche festeggiare con loro il suo compleanno. E in effetti, il 15 aprile scorso non c'è stata solo la consegna del premio ma una vera e propria festa nel cortile dell'azienda. I dipendenti si sono ritrovati sul piazzale dell'azienda per un brindisi e hanno voluto consegnare al patron una targa. Inoltre, tutte le donne in forza alla Frascold hanno donato una pianta, già sistemata nel giardino della ditta, con alla base una dedica: 'Un albero è conosciuto per i suoi frutti, un uomo per le sue azioni'. Firmato: 'Le sue ragazze'. È stato un evento commovente per tutti. Nei giorni successivi c'è stata poi una cena aziendale, in segno di ulteriore vicinanza verso tutte le maestranze, perché Fraschini voleva festeggiare il suo 80imo compleanno con le persone che lavorano con lui invece di farlo solamente con amici e familiari come si fa di solito".

#### **E questo premio in cosa è consistito?**

"Naturalmente è stato fatto nel pieno rispetto di tutte le normative contrattuali del caso, così come sindacali. Sono stati

## **Owner turns 80 and gives money to employees**

On April 15th, Innocente Fraschini turned 80. Just like the company founded by his father, Frascold, specialists in the production of compressors for refrigeration and air conditioning with branches around the world. To celebrate the concurrent events, the owner of the company based in Rescaldina, near Milan, decided to give his 200 employees about 200 thousand euros. The announcement, preceded by a notification to the Board of Directors, took place in front of the employees who had assembled to celebrate the company's 80th anniversary. A gesture that impressed, but didn't surprise anyone much. Fraschini is a sober and reserved man of great culture, an art collector, always present in the company and always with a good word for everyone. In short, an old-school businessman who sees his employees as collaborators. We went to Rescaldina to learn more about this great story. But this time we wanted to keep it from the owner. We met with Franco Bonfiglio, who began working at Frascold in 1982; it was his first job, and today he is Sales Manager and member of the Board of Directors. Who better than him, who grew up professionally here, to tell us about Fraschini's noble gesture? "The employees were certainly very pleasantly surprised. Although those who know him as a person might not be surprised, since he has always had a direct relationship with all the people who work with him", says Bonfiglio. "Not at all distant, but very approachable, Fraschini has always been interested in the lives of his people, cultivating warm relationships full of genuine humanity. So, his gesture might seem a bit out of the ordinary, but that's his standard".



Franco Bonfiglio è il  
sales manager e da  
tutta la vita in azienda



Una vista aerea di Frascold, azienda produttrice di compressori che ha compiuto quest'anno 80 anni.

convocati i rappresentanti RSU e informati di quali erano le intenzioni di Fraschini. L'importo di 200mila euro è stato suddiviso tra i 160 dipendenti in funzione della loro data di assunzione; oltre i 25 anni, da 15 a 25 anni, da 5 a 15 anni, meno di 5 anni. Di questo gesto si è poi saputo con qualche giorno di ritardo perché Innocente Fraschini non lo voleva sbandierare. A lui sembrava giusto farlo e basta”.

#### **E i dipendenti come hanno accolto la decisione di Innocente Fraschini?**

“Sono stati certamente molto piacevolmente sorpresi. Chi comunque lo conosce come persona poteva anche non sorprendersi, poiché lui è sempre stato abituato ad avere un rapporto diretto con tutte le persone che lavorano con lui. Per nulla distante ma molto alla mano, Fraschini si è sempre interessato anche alla vita delle persone con un rapporto molto amichevole e improntato a una forte umanità. Pertanto, potrebbe sembrare un gesto un po' fuori dal normale ma è il suo standard”.

#### **Come mai secondo lei un gesto di questo genere ha avuto così tanta risonanza?**

“In un'azienda della nostra dimensione, che non è grande ma non è nemmeno piccolissima, forse un gesto di questo tipo diventa più insolito rispetto a un contesto molto più piccolo dove c'è più facilità di interrelazioni quotidiane tra dirigenza e maestranze. Ebbene, qui da noi non è così: Fraschini è da sempre una persona che arriva in azienda presto la mattina, gira tra i reparti salutandole le persone, si ferma a parlare con loro. È una persona sobria, che ama l'umanità dei contatti e non ama l'esibizione, che ama investire nella sua azienda. Fraschini è visto da tutti noi come

una figura di forte riferimento. La nostra azienda, certamente grazie alla buona volontà delle persone che ci lavorano, è sana e ben gestita e non ha mai avuto problemi”.

#### **Anche Frascold compie 80 anni. Ed è la tipica storia di un'azienda fatta a piccoli passi...**

“Frascold è stata fondata nel 1936 da Giuseppe Fraschini, padre di Innocente attuale presidente e proprietario dell'intero pacchetto azionario. La sede era inizialmente a Milano, era una piccola azienda partita già con la produzione di compressori e poi negli anni a seguire si è sviluppata in maniera abbastanza modesta. Durante gli anni della seconda guerra mondiale, a causa dei bombardamenti, l'azienda è stata quindi trasferita a Legnano. I primi compressori che allora l'azienda cominciò a produrre prendevano in qualche modo ispirazione da quelli che cominciavano allora a circolare in Italia, da marchi americani. Piccoli compressori quindi. Negli anni della guerra si sono pertanto trasferiti dapprima in una piccola fabbrica a Legnano, poi in una seconda fabbrica sempre a Legnano, per spostarsi nel 1997 qui a Rescaldina, dove Frascold ha la sua sede ancora oggi. L'azienda produce un prodotto abbastanza di nicchia e di fascia elevata. Questo ci consente di operare in modo globale, esportando l'83% della produzione realizzata nello stabilimento di Rescaldina. Abbiamo filiali negli Stati Uniti, in Cina e in India e partner commerciali in oltre 60 Paesi nel mondo. Il nostro successo non è partito da grandi capitali da investire ma attraverso un percorso lento e accurato. Con le possibilità che un piccolo imprenditore italiano può avere,

facendo anche i conti con tutte le difficoltà che si devono affrontare”.

#### **E questa azienda che ha scelto di produrre in Italia rinunciando alle sirene della delocalizzazione già negli anni in cui produrre in paesi a basso costo sembrava il nuovo Eldorado.**

“Noi produciamo due tipi di compressori per le applicazioni commerciali e industriali della refrigerazione e il condizionamento dell'aria: di tipo semiermetico alternativo e semiermetico a vite. I produttori di queste fasce di compressori e nostri concorrenti sono: una grande multinazionale con sede negli Stati Uniti, due aziende con sede in Germania, una azienda con sede in Italia, oltre a due altre aziende cinesi. Tutti i nostri concorrenti ormai hanno spostato la loro produzione prevalentemente in aree a basso costo (soprattutto in Asia); Frascold è oggi l'unica azienda nel nostro settore a mantenere il 100 della produzione in Italia. Devo dire che qualche decisione è stata fortemente voluta dal signor Fraschini. Decidere di spostare la produzione dall'Italia in aree a basso costo avrebbe comportato la riduzione delle maestranze con gravi ripercussioni sul loro benessere e sicurezza familiare”.

#### **Lei, signor Bonfiglio, ha trascorso tutta la sua vita lavorativa qui. Cosa vuol dire per lei lavorare qui?**

“Sì, io sono entrato in Frascold finiti i miei studi e sono cresciuto professionalmente qui. Il mio esempio può essere calzante per dimostrarle che le persone qui hanno fiducia, e si sentono parte di un progetto aziendale e personale: qui c'è ancora la possibilità di crescere professionalmente e umanamente”.

 @lurossi\_71



L'ITALIA CHE LAVORA IN ITALIA

# L'ITALIA DEL FARE



**COMPONENTI OLEODINAMICI PNEUMATICI**

21019 Somma Lombardo (VA) Italy via Goito, 60 +39 0331 988 411 [tognella@tognella.it](mailto:tognella@tognella.it)

[www.tognella.it](http://www.tognella.it)

## Fai Filtri: i frutti della partnership



Partnership non è una parola come le altre per Fai Filtri perché da sempre è al primo posto nel suo DNA. L'adesione alle richieste dei clienti, lo sviluppo dei progetti, il controllo della produzione e delle consegne vengono costantemente ottimizzati per completare la garanzia tecnica dell'offerta. Recentemente abbiamo ampliato la capacità di stoccaggio e raggiunto l'obiettivo di effettuare i recapiti entro le 48 ore. La serie Aftermarket offre un'ampia gamma di elementi filtranti caratterizzati dall'elevata qualità e dall'intercambiabilità con i maggiori costruttori di filtri.

*Fai Filtri: A Quality Filtration Company*



# caprari



## The right solution for **REVERSE OSMOSIS**

Scegliere **Caprari** è garanzia di qualità.

Caprari progetta e costruisce pompe e motori dal 1945. Una grande realtà internazionale, leader nella progettazione e produzione di **pompe ed elettropompe e di soluzioni avanzate per la gestione del ciclo integrato dell'acqua.**

Dalla prevendita al commissioning, **Caprari analizza a fondo le esigenze dei clienti** e, grazie all'eccellente know-how specialistico sia a livello tecnico-applicativo che progettuale, è in grado di **proporre soluzioni mirate**, affidabili e tecnologicamente avanzate.

Caprari offre **iPump®** ai professionisti del settore, **l'esclusivo ambiente tecnologico per la selezione, la ricerca, la formazione e l'assistenza** delle migliori soluzioni per il pompaggio.



caprari.com



di Antonella Pellegrini

# Un mondo 'su misura, per te'

Trent'anni e già un'esperienza di valore alle spalle in ambito manageriale, oggi Valerio Rositani si appresta a lanciare Valni, un marketplace destinato al lifestyle. Unicità, insieme a creatività e qualità del Made in Italy sono gli elementi distintivi di questo progetto che parte con l'offerta di occhiali da sole personalizzati

**I**nterpretare un percorso imprenditoriale senza essere 'figli d'arte' non è cosa semplice. Ci vuole impegno e determinazione, ampia conoscenza dei mercati e la capacità di sviluppare un business plan. Non ultimo, saper coordinare un team per trasformare l'idea originale in un prodotto. È quello che ha scelto di fare Valerio Rositani, uno dei tanti giovani di talento che dall'Italia è andato all'estero, per poi ritornare nel nostro Paese e investire in una nuova impresa. Valerio Rositani sta infatti lanciando [www.valni.me](http://www.valni.me) (parte del Gruppo Neoshù, di cui è presidente fondatore), un marketplace digitale dedicato a prodotti lifestyle su misura. "Dopo gli studi e l'esperienza lavorativa all'estero ho sviluppato una spiccata conoscenza dei mercati e la mia specialità è proprio quella di aiutare le aziende a espandersi oltrecon-

fine, sviluppare nuovi prodotti e dare forma alla creatività e all'innovazione, in particolare nel settore luxury". Perché questo ritorno in Italia? "Io sono molto riconoscente al mio Paese che mi ha permesso di laurearmi frequentando un'Università statale e dunque senza dover investire ingenti somme in formazione, come invece succede in altri Paesi. Da manager mi sono trasformato in imprenditore perché credo fermamente nella forza del Made in Italy, e soprattutto nella possibilità di realizzare prodotti di alta qualità e bellezza in Italia a costi contenuti. Questa è la mia sfida".

## A volte ritornano

Valerio Rositani, poco più che trentenne, può già vantare un curriculum invidiabile con una storia lavorativa che ha bruciato le tappe e raccolto una buona dose di suc-



in collaborazione con

CONFINDUSTRIA  
Giovani Imprenditori

cessi. Dopo la laurea in economia, come detto conseguita in Italia, ha concluso il proprio percorso formativo in giro per il mondo, definendo la sua "una vera e propria vocazione a oltrepassare i confini nazionali e abbandonare la 'comfort zone' per affrontare nuove sfide". Proprio nel periodo della scuola si è forgiata questa visione internazionale, grazie a una borsa di studio per la London School of Economics e un MBA in Cina: "La mia specializzazione si è poi concretizzata lavorando all'estero per molti anni. Ancora prima di finire l'Università, infatti, avevo firmato un contratto a tempo indeterminato con un'importante società americana in Svizzera nel settore del marketing dei beni di consumo. Lì mi sono trasferito per qualche anno, per poi spiccare il volo in Cina, un paese che conosco profondamente. E, infine, la decisione di tornare in Italia, non più come manager ma come imprenditore. E con l'obiettivo di offrire un prodotto

tutto italiano, dimostrando a me stesso e agli altri che oggi è possibile – e forse più economico– produrre in Italia, piuttosto che in altri Paesi, cosiddetti a buon mercato. Perché se è vero che anni fa era conveniente delocalizzare, oggi non lo è più, per tante ragioni logistiche, ambientali e per le norme sempre più stringenti cui gli importatori devono sottostare". Nasce dunque Valni, un marketplace digitale dedicato a prodotti lifestyle su misura: "I clienti oggi vogliono soluzioni uniche, non sono più interessati al brand per se e preferiscono puntare sull'unicità del prodotto. Il nostro claim "Made For Me" è in linea con la mission aziendale di offrire ai nostri clienti 'un mondo su misura per te'. Perché i beni di lusso? Secondo le più recenti analisi della società Bain, il valore del lusso per la persona a livello mondiale è di 240 miliardi di dollari, del quale 90 miliardi provengono dall'Italia. Noi facciamo molto export ma le potenzialità sono

## A custom-made world, just for you

*Embarking on an entrepreneurial path without having grown up with it isn't easy. It takes commitment and determination, extensive market knowledge and the ability to develop a business plan. Not least, you have to know how to coordinate a team to transform the original idea into a product. That's what Valerio Rositani decided to do by launching Valni (part of the Neoshù Group, of which he is president and founder), a digital marketplace dedicated to custom-made lifestyle products. "Customers today want unique solutions, they're no longer interested in the brand itself, and prefer to focus on the uniqueness of the product. This is why my collaborators and I coined our slogan 'Made For Me', which perfectly captures our company's mission. The first step is devoted to sunglasses, with a five-year business plan that eventually encompasses accessories, fashion, cosmetics and housewares. But there's more: "We're starting with the online platform but then we will open stores. We also plan to expand geographically, from Europe to the Middle East in the next two years and then we'll start thinking about the United States, Hong Kong and Singapore in 2018, Indonesia in 2019 and China in 2020". The purchase process is simple: the user chooses the model from the online platform, sends photos or video of him/herself, then a custom software reworks the 3D image that allows you to understand how the glasses will fit your face. At this point, after receiving the order confirmation, the software sends the processed data for the production of the selected product. Valni offers three lines: #classico (personalized with initials), #novantanove (Limited Edition) and #unico (100% customized), each with increasing degrees of customization. It will soon be possible to download a dedicated app to your mobile device and make requests and purchases directly from your phone.*





Lo staff di Valni.

ancora maggiori. Molti produttori sono contoterzisti e non sanno come affacciarsi ai mercati esteri. Valni dunque inizia con un prodotto a marchio proprio, ma siamo pronti a ospitare tutti quei produttori che vogliono raggiungere Paesi più lontani. Il nostro mercato non si limita all'Europa ma ovunque vi sia una richiesta. Non tutti sono in grado di esportare, noi offriamo una piattaforma, dedicata all'unicità dei prodotti su misura".

### "Non c'è cosa più unica di te stesso"

Il primo passo è dedicato agli occhiali da sole, ma il business plan quinquennale prevede successivamente accessori, fashion, cosmetica e casa. E non solo: "Iniziamo con l'online ma successivamente apriremo degli store. Prevediamo anche un'espansione a livello geografico, dall'Europa al Medio Oriente nei prossimi due anni, per poi pensare agli Stati Uniti, Hong Kong e Singapore nel 2018, Indonesia nel 2019 e Cina nel 2020".

Tornando al presente, che cosa hanno di speciale gli occhiali a brand Valni è semplice da capire. Sono accattivanti nelle forme, ma soprattutto unici. "Non c'è cosa più unica di te stesso - dice Valerio Rositani - è il nostro motto ispiratore. L'acquisto è semplicissimo: l'utente sceglie il modello sulla piattaforma online, invia la propria foto o video e un software personalizzato rielabora l'immagine in 3D che permette di capire come l'occhiale si adatta al viso. A questo punto, una volta ricevuta la conferma dell'ordine, il software invia i dati ela-

borati in produzione per la realizzazione del prodotto scelto. Il nostro compito è poi quello di integrare e incrociare tutti i dati. Noi ci rivolgiamo al settore consumer, e proponiamo tre linee: #classico (personalizzato con le iniziali), #novantanove (edizione limitata) e #unico personalizzato al 100%). Questo in base al livello di personalizzazione. Sarà presto possibile scaricare sul proprio dispositivo mobile una app dedicata ed effettuare richieste e acquisti direttamente dal cellulare".

Tutto viene rigorosamente prodotto in Italia: dall'occhiale nel Veneto e presto anche in Campania, ai portaocchiali e packaging, ai nastri decorativi, dopo una ricerca accurata dei migliori professionisti nel panorama italiano. "È stata una scelta precisa che ci consente di valorizzare il nostro paese e la rete di produttori, artigiani e professionisti che lavorano per noi. Non è stato semplice. Per un prodotto dobbiamo incrociare e coordinare 11 fornitori e soprattutto è stata faticosa la fase iniziale, convincere le persone della bontà dell'idea, dei dettagli... Ma il risultato ci ha

soddisfatto sia dal punto di vista qualitativo ma anche per il prezzo concorrenziale che riusciamo a offrire".

### Crowdfunding? Fatto

Come si addice a una startup, Valni ha fatto ricorso al crowdfunding per mobilitare finanziamenti e risorse. "Abbiamo utilizzato Kickstarter per testare il prodotto e in effetti è andato molto bene, e abbiamo già preventuato un buon numero di occhiali che attualmente stiamo consegnando. Ora stiamo finalizzando con Startup Visa supportata dal BIC Lazio (incubatore pubblico della regione) nel quale Valni è ospitata, destinata ad attrarre investitori di Equity dal mercato estero. In sostanza, prevede un investimento da parte di investitori stranieri in startup innovative e che presumibilmente entreranno nella nuova compagine sociale".

La domanda che sorge spontanea riguarda i giovani futuri imprenditori. Come muoversi in questo ambito e come affermare la propria credibilità? "In effetti, conquistare la fiducia delle persone a



# STARTUP HUB



## L'innovazione muove il Lazio

Unindustria e Lazio Innova, finanziaria regionale, hanno firmato un importante accordo di collaborazione per sostenere l'innovazione, i talenti del territorio e rafforzare le sinergie tra le imprese del Lazio e le startup. I settori coinvolti sono aerospazio, scienze della vita, Internet of Things; industrie culturali e creative, agrifood, green economy, smart manufacturing e smart city. L'accordo di collaborazione prevede iniziative quali 'Meet up' – appuntamenti informali su tematiche specifiche con imprenditori e startup – e gli 'Open innovation kit' che forniranno la formazione necessaria alle aziende e alle startup per realizzare modelli di business sostenibili. Ci saranno inoltre 'Matching events' sul territorio e azioni dedicate alla creazione e/o al rafforzamento di piattaforme di marketplace web-based. Infine sono allo studio azioni di partecipazione a network internazionali, studi e ricerche a supporto delle policy e diffusione di buone prassi di riferimento. From G.r.e.a.t. to Growth" è un'altra iniziativa di Unindustria che mira alla costruzione di un grande hub, per avvicinare startup innovative e aziende associate, sia medie sia grandi, potenzialmente interessate a sviluppare e/o usufruire dell'innovazione proposta. Il progetto prevede una prima valutazione sul grado di innovazione delle startup laziali, che sarà la fase propedeutica alla organizzazione di specifici incontri one to many tra la startup e le aziende potenzialmente interessate all'innovazione proposta

trent'anni non è stato semplice, ma alla fine è fondamentale credere in un'idea ed avere le competenze per metterla in atto. Per essere pronti oggi, siamo partiti quasi tre anni fa con la tecnologia, quando ancora il processo di digitalizzazione era agli inizi, le app non erano ancora del tutto familiari ai meno tecnologici.

Noi facciamo parte di Confindustria Giovani, e fare sinergia con questo network di imprenditori è stata un'esperienza significativa. In Unindustria Lazio vi è un progetto denominato " From G.r.e.a.t. to Growth" che mette a confronto la domanda con l'offerta e soprattutto è volta alla promozione dell'imprenditoria

giovane. Si tratta per esempio di organizzare incontri per avvicinare le giovani startup portatrici di nuove tecnologie alle aziende di stampo tradizionale, al fine di creare partnership strategiche capaci di generare valore e sinergie di vendita. Valni, per esempio, è intenzionata a sviluppare il software di personalizzazione tramite una azienda della rete di Confindustria e già collabora con un'altra startup del territorio per introdurre la realtà aumentata all'interno dei suoi prodotti. Tradizione e tecnologia 100% made in Italy. Per quanto riguarda i più giovani, a mio parere, è questo il momento di investire e produrre, soprattutto in Italia, dove - vale sempre la pena ricordare - siamo competitivi nell'ambito manifatturiero di valore.

E proprio per supportare i giovani talenti, progettisti e designer, metteremo presto a loro disposizione un'area della nostra piattaforma così da far conoscere il valore dei loro progetti e poter crescere insieme".

 @anto\_pelle



# Il web è 'Made in Italy'

di Antonella Pellegrini

Pioniera di Internet, Webit guida i propri clienti a sfruttare al meglio il digitale per promuoversi, concepire nuove strategie, migliorare la propria reputazione e i processi interni. Gianluca Metalli, direttore commerciale dell'azienda, ci racconta la sua filosofia di vivere il web

Immaginiamo di tornare indietro nel tempo, agli anni 90, quando stabilire una connessione Internet era a volte un'impresa, tra modem analogici e scomodi fili che ci costringevano a navigare in postazioni impensabili. E i primi siti web? Semplici vetrine di prodotti o soluzioni con le quali era impossibile interagire. Eppure in quegli anni vi era già qualcuno che intravedeva le infinite potenzialità del web, iniziando a investire e a divulgarne le opportunità. Un'impresa lungimirante è stata quella di Roberto Patumi, il fondatore di Webit, che oggi è diventata una digi-





tal agency, con oltre 20 anni di esperienza. Ci traccia la storia dell'azienda uno dei soci, Gianluca Metalli, giovane e dinamico direttore commerciale con una mente curiosa, aperta alle novità e ai cambiamenti, alimentata dai continui viaggi intorno al mondo, per approfondire e aggiornare le proprie conoscenze.

“Alle origini l'azienda si chiamava Infotel Telematica ed era focalizzata sulla telematica. In vent'anni il mercato ha avuto un'evoluzione frenetica, e oggi il nostro business è cambiato, così abbiamo sentito la necessità di esprimerlo anche attraverso il nome. Oggi siamo Webit e pensiamo che il valore del Made in Italy possa emergere anche nel web”.

#### L'era di Internet

“In un periodo in cui i primi domini erano un vero e proprio investimento in termini economici”, racconta Gianluca Metalli, “tutti gli imprenditori che intravedevano nel web il futuro iniziarono a contattarci. In primis, si è sviluppata la clientela nel settore turistico grazie anche a una piazza privilegiata come la riviera romagnola. In seconda battuta sono arrivate le prime istituzioni, come Confindustria Rimini, che è ancor oggi nostro cliente, e contemporaneamente molteplici PMI. In

seguito, la nascita di nostri competitor locali, ci ha spinto a orientare i nostri servizi verso determinati settori di mercato e a differenziarci dai player anche realizzando e sviluppando un CMS (piattaforma di gestione contenuti del sito) efficace per sicurezza, prestazioni e posizionamento organico nei motori di ricerca”.

Oggi i siti web sono diventati dinamici ed interattivi: mettono in relazione utenti e aziende.

“Le aziende non possono più pensare se essere presenti o meno nel web, ma come esserlo perché nel frattempo sono già superate da quelli che hanno colto le molteplici possibilità e si sono create le loro strategie; e questo non solo per accedere a nuovi mercati mondiali, ma anche per penetrare quelli locali sempre più spostati nel digitale. Oggi l'utente si rende parte attiva e propone ricerche di prodotto nel web; ma anche le aziende nelle varie fasi della filiera ricercano la reputazione digitale”, spiega Metalli.

#### La cultura del web

Aiutare le aziende a evolvere attraverso la rete: l'obiettivo di ieri e di oggi. “Pensiamo all'avvento del mobile e del web marketing. Bisogna sapere come muoversi nel web e soprattutto saper gestire ed elaborarne i dati in entrata. E non solo. Nel mercato attuale credo non si debba essere un semplice fornitore di servizi ma consulenti a 360° così da permettere al nostro cliente di crescere assieme a noi.

La nostra consulenza parte dalla conoscenza degli strumenti. Raccogliamo i dati dell'attività del cliente, dei competitor e del mercato di riferimento, li misuriamo e li interpretiamo pianificando una strategia di web marketing. Siamo esperti di Digital Analytics e nell'analisi dei dati; conoscerli e interpretarli correttamente permette di trasformare dati e informazioni di qualità, evitare errori negli investimenti e definire strategie efficaci”, sostiene Gianluca Metalli.

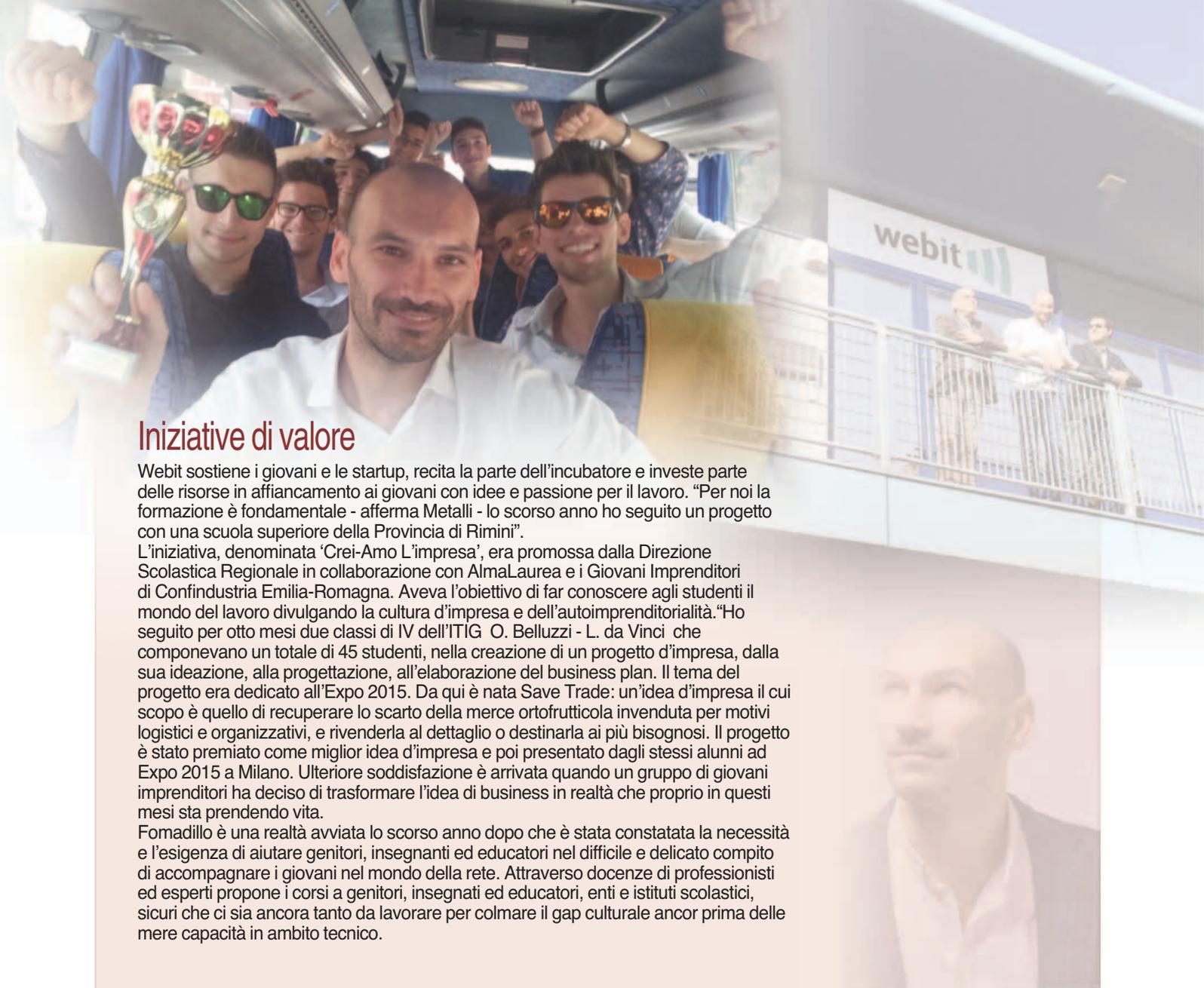
Questa profonda conoscenza viene poi divulgata attraverso conferenze e workshop in cui viene spiegata la validità di determinate strategie, del modo di operare, illustrati i progetti e i risultati ottenuti.

“Oggi lavoriamo solamente con le persone e le aziende che condividono il nostro

## Made in Italy takes on the web

*It turns out that Roberto Patumi was quite farsighted when he founded Webit, which today has become a digital agency with over 20 years of experience. “At first the company was called Infotel Telematics”, explains Gianluca Metalli, the young and dynamic sales director, “and was focused on telematics. In twenty years the market has undergone a frenetic evolution, and today our business has evolved with it, so we felt the need to express this through the name. Today we are Webit and we think that the value of Made in Italy can emerge even on the web”. At the end of 2013 the company undertook an optimization program for the its multiple internal management processes that lasted until the early months of 2015. The current brand was born in January of that year, playing on the keywords WEB and IT. It was an operation that required the commitment, resources and energy of the entire staff. “We spent the all of 2015 assimilating the radical internal change and promoting our new brand to a target of more high-profile customers. Proof that the change has been positive is found in the numbers, which show a 20% growth in the first quarter of 2016”. The increasing specialization in individual disciplines in the sector has led the company to verticalize their own abilities and to entrust such work to professionals/partners who are by now an integral part of a network of more than 100 people. “Our team consists of 20 professionals specialized in developing digital marketing strategies, search engine positioning, online ad campaigns, social media marketing, web design and web development”, he says, “all under the careful control and coordination of Giuseppe Semeraro, our production manager. With these specific skills we can be competitive but above all we can ensure a very high quality product”.*





## Iniziative di valore

Webit sostiene i giovani e le startup, recita la parte dell'incubatore e investe parte delle risorse in affiancamento ai giovani con idee e passione per il lavoro. "Per noi la formazione è fondamentale - afferma Metalli - lo scorso anno ho seguito un progetto con una scuola superiore della Provincia di Rimini".

L'iniziativa, denominata 'Crei-Amo L'impresa', era promossa dalla Direzione Scolastica Regionale in collaborazione con AlmaLaurea e i Giovani Imprenditori di Confindustria Emilia-Romagna. Aveva l'obiettivo di far conoscere agli studenti il mondo del lavoro divulgando la cultura d'impresa e dell'autoimprenditorialità. "Ho seguito per otto mesi due classi di IV dell'ITIG O. Belluzzi - L. da Vinci che componevano un totale di 45 studenti, nella creazione di un progetto d'impresa, dalla sua ideazione, alla progettazione, all'elaborazione del business plan. Il tema del progetto era dedicato all'Expo 2015. Da qui è nata Save Trade: un'idea d'impresa il cui scopo è quello di recuperare lo scarto della merce ortofrutticola invenduta per motivi logistici e organizzativi, e rivenderla al dettaglio o destinarla ai più bisognosi. Il progetto è stato premiato come miglior idea d'impresa e poi presentato dagli stessi alunni ad Expo 2015 a Milano. Ulteriore soddisfazione è arrivata quando un gruppo di giovani imprenditori ha deciso di trasformare l'idea di business in realtà che proprio in questi mesi sta prendendo vita.

Fomadillo è una realtà avviata lo scorso anno dopo che è stata constatata la necessità e l'esigenza di aiutare genitori, insegnanti ed educatori nel difficile e delicato compito di accompagnare i giovani nel mondo della rete. Attraverso docenze di professionisti ed esperti propone i corsi a genitori, insegnanti ed educatori, enti e istituti scolastici, sicuri che ci sia ancora tanto da lavorare per colmare il gap culturale ancor prima delle mere capacità in ambito tecnico.

pensiero, che valorizzano la qualità del lavoro e che reagiscono in real-time, che hanno percepito che la nuova opportunità che abbiamo tutti è il digitale".

La formazione, poi, ha un forte peso anche all'interno dell'azienda. "E non potrebbe non esserlo - dice - siamo un'azienda all'avanguardia e cerchiamo di stare al passo con l'evoluzione tecnologica. Continuamente ci aggiorniamo, frequentando i più importanti eventi sia in Italia che all'estero e dedicando parte delle risorse alla sperimentazione di nuove metodologie".

### Riorganizzare per crescere

A fine 2013 l'azienda ha intrapreso un percorso di ottimizzazione dei molteplici processi interni di gestione che è durato fino ai primi mesi del 2015. Da gennaio di quell'anno è nato il brand attuale, che gio-

ca proprio sulle parole chiave WEB e IT. Un lavoro che ha richiesto impegno, risorse ed energie di tutto lo staff. "Pur sospendendo l'attività commerciale, siamo riusciti comunque a chiudere il 2014 con un + 2% e il 2015 con + 7%" dice Metalli. "Abbiamo passato tutto il 2015 ad assimilare il cambiamento radicale interno e a raccontare il nostro nuovo brand presentandolo inoltre ad un target di clientela di profilo più alto. A dimostrare che il cambiamento è stato positivo ci sono i numeri che evidenziano un + 20% nel primo trimestre 2016".

La specializzazione crescente nelle singole discipline del settore ha portato l'azienda a verticalizzarsi sulle proprie abilità e ad affidare lavori affini a professionisti/partner ormai parte integrante di un network di oltre 100 persone. "Il nostro team è composto da 20 professionisti specializzati in elaborazione di

strategie di marketing digitale, posizionamento nei motori di ricerca, campagne pubblicitarie online, social media marketing, web design e sviluppo web", racconta il manager. "Il tutto sotto l'attento controllo e il coordinamento di Giuseppe Semeraro, il nostro direttore di produzione. Con queste specifiche skill riusciamo ad essere competitivi ma soprattutto possiamo assicurare un altissimo livello di prodotto".

Infine, ricordiamo la partnership con l'Università di Bologna, non ultimo la realizzazione di un project work sull'internazionalizzazione la cui tematica è stata quella di investigare sul mercato globale e intercettare la domanda di chi dall'estero vuole investire in Italia. Il progetto ha evidenziato un'ottima prospettiva di crescita tanto da esser pianificato per l'inizio 2017.

🐦 @anto\_pelle



# MARCHIO DI FABBRICA

La produzione ISB al tuo servizio



BEARINGS AND COMPONENTS

Affidabilità, qualità e prestazioni sono i requisiti fondamentali dei componenti industriali. ISB ha scelto di creare una gamma completa per offrire soluzioni avanzate e un servizio tecnico di eccellenza. Scegliere ISB è affidarsi ad **un brand che produce direttamente** e che ti offre la garanzia di controllare interamente la filiera produttiva assicurando la **tracciabilità del prodotto**.



# OMIT

*Fluid power handling*

## ACCUMULATORI

**NEW**



**PROGETTIAMO E COSTRUIAMO ACCUMULATORI PER SODDISFARE OGNI VOSTRA ESIGENZA**

SCAMBIATORI DI CALORE

FILTRAZIONE

ACCESSORI

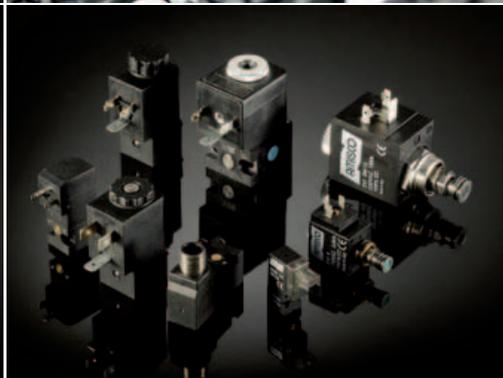
ACCOPPIAMENTI ELASTICI

FLANGE - RACCORDI - BLOCCHI

ACCUMULATORI

**OMT S.p.A.** Via Lombardia, 14 - 24040 CALVENZANO - (Bergamo) Italy  
Tel. +39 0363 860 311 - Fax +39 0363 335 636  
[www.omtfiltri.com](http://www.omtfiltri.com) - [omt@omtfiltri.com](mailto:omt@omtfiltri.com)





## L'ECCELLENZA ITALIANA NEL MONDO E NEL CUORE DI OGNI SISTEMA

AMISCO È UNA SOCIETÀ SPECIALIZZATA NELLA PROGETTAZIONE, NELLO SVILUPPO E NELLA PRODUZIONE DI BOBINE ELETTRICHE INCAPSULATE, SOLENOIDI ED ELETTROVALVOLE PNEUMATICHE DI PILOTAGGIO.

Le bobine Amisco sono impiegate in una vasta gamma di settori: pneumatico, oleodinamico, controllo fluidi, elettrotecnico, riscaldamento e refrigerazione, automotive.

Guidata da più di 50 anni dalla famiglia Novellone, Amisco ha sempre puntato decisamente ai mercati internazionali: oggi esporta in oltre 30 Paesi del mondo, anche grazie alla consociata presente a Shen Zhen, in Cina, specializzata nella produzione di bobine per il Far East.

Amisco è certificata ISO 9001 dal 1992, ed è organizzata secondo i concetti della Lean Production.



[www.amisco.it](http://www.amisco.it)

Amisco spa

Via Piaggio 70 - 20037 Paderno Dugnano - Milano (Italy) - Tel. 02 9900181 - fax 02 99001860

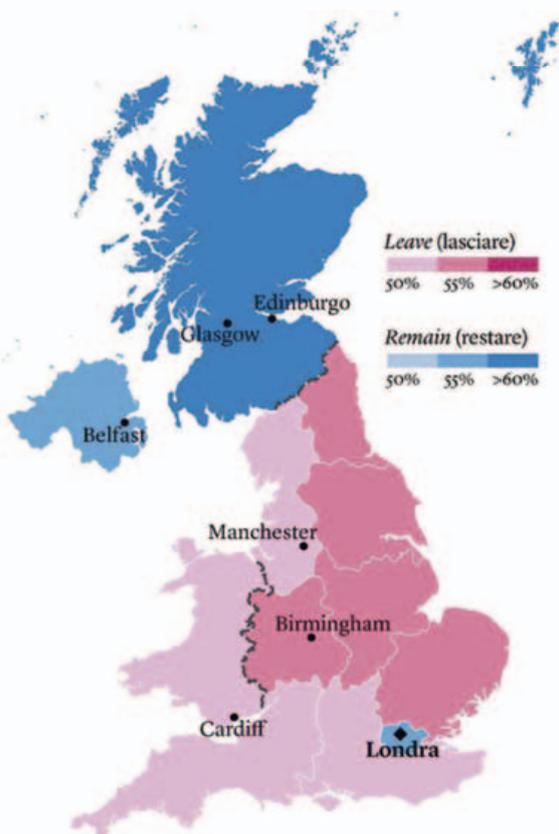




Dopo lo shock all'indomani del referendum britannico sull'uscita del Regno Unito dall'UE, ci si chiede quali saranno le conseguenze concrete. Una serie di fattori sono al momento difficili da quantificare, come l'impatto che una simile situazione è destinata ad avere sulla crescente ondata di movimenti euro-scettici in molti Paesi europei

# Brexit, quali gli effetti?

di Alberto Giordano



L'Europa e il mondo intero il 22 giugno si sono svegliati in una nuova realtà. Con la maggioranza della popolazione che ha votato per lasciare l'Unione europea, la Gran Bretagna ha iniziato il proprio percorso verso la separazione. Il referendum britannico sull'Unione europea si è giocato su opposte preoccupazioni. La paura dell'immigrazione o la paura di una pesante crisi economica e finanziaria. Il fronte vincente di Brexit, acronimo di "Britain exit" (Britannia esce dalla Unione europea), ha presentato la crescita dell'immigrazione dagli altri 27 Paesi dell'Unione come un fattore devastante in grado di portare via ai cittadini britannici tutto quello che hanno: sicurezza, posti di lavoro, welfare. In realtà l'immigrazione fino ad ora ha portato più tasse nelle casse dello stato, ha riempito i posti di lavoro che i locali non hanno saputo o non hanno voluto occupare e non ha prodotto danni al sistema di assistenza pubblica. I 200 mila immigrati in più

all'anno dai Paesi dell'Unione europea, aumentano altresì la popolazione nazionale, rappresentando una sfida per strutture pubbliche come sanità e istruzione. L'esito del referendum avrà conseguenze concrete a oggi non del tutto chiare. Una serie di fattori sono al momento difficili da quantificare, come l'impatto che una simile situazione è destinata ad avere sulla crescente ondata di movimenti euro-scettici, in molti paesi europei.

Se da un lato sono sotto tiro le politiche sui rifugiati in Estonia, Germania, Belgio, Estonia, Ungheria, Polonia, dall'altro Scozia, Irlanda del nord chiedono di poter rimanere nell'Unione europea ed altri Paesi ancora attendono di poter entrare. A questi si aggiungono temi nazionali come l'indipendenza regionale (Spagna, Romania, Croazia).

Il primo impatto del referendum è una diffusa instabilità in campo economico e finanziario e la messa in discussione dell'intero impianto di costruzione dell'Unione

Europea. Non si parla della moneta unica, di cui la Gran Bretagna non fa parte, ma anche qui il rischio contagio non si può escludere. L'European Policy center di Bruxelles (2016) sostiene che le regole europee sono in grado di fornire solo in parte delle risposte, in entrambi i casi.

Con la Brexit ora non si può escludere peraltro un irrigidimento da parte della Commissione europea nei confronti di ulteriori casi simili, per rendere più difficoltosa l'uscita dall'Unione europea o la permanenza dopo esito negativo del referendum.

### Il primo caso di referendum

Occorre ricordare che questo referendum è il primo caso in cui un Paese richiede di abbandonare l'Unione europea. Pertanto deve essere collaudata la cosiddetta 'Clausola di recesso' prevista dall'articolo 50 del Trattato. Non si tratta di un divorzio veloce, visto che dalla richiesta formale occorreranno almeno due anni. Dopo questo termine il recesso può scattare automaticamente ma il Consiglio europeo potrebbe chiedere una proroga. I tempi si allungerebbero anche di cinque anni così come indicato dal presidente attuale dell'Unione europea Donald Tusk. Ma anche la tempistica non è affatto certa. Infatti non è detto che la richiesta dell'avvio di uscita sia immediato, già si parla di almeno sei mesi. Di certo l'uscita dall'Unione comporta il fatto che la Gran

Bretagna diventi un Paese terzo e quindi dovrà ridefinire i suoi rapporti con l'Unione europea. La trattativa per il raggiungimento di un accordo di cooperazione da siglare con Londra è un ulteriore incognita. Si pensa che Londra punti a negoziare un 'accordo su misura'. L'ipotesi alternativa è l'applicazione degli accordi per uno 'spazio economico europeo' come per la Norvegia, Islanda e Liechtenstein. Questi Paesi contribuiscono al bilancio europeo in modo meno significativo che i Paesi membri, e con un minore peso nel processo decisionale europeo. Un'ipotesi pesante sarebbe un trattativa diretta non con la Ue ma con ciascun paese Ue. Nel frattempo la Gran Bretagna continuerà a essere soggetta a tutti i diritti e i doveri della Unione europea. I trattati cesseranno la loro applicabilità dalla entrata in vigore dell'Accordo di recesso così come approvato dal Consiglio dell'Unione europea a maggioranza qualificata e dall'Europarlamento.

### Cosa cambierà?

Partiamo dalle persone fisiche. Secondo l'Ocse in caso di Brexit, ogni famiglia si troverà un costo aggiunto di 3,2 mila sterline. Ma l'uscita dall'Unione europea comporterà un aggravio anche per tutti i cittadini dell'Unione europea che lavorano e studiano in Gran Bretagna. Gli studenti stranieri saranno i più penalizzati. Rischiano di perdere: l'accesso ai prestiti per gli

## How will Brexit affect Europe?

*On June 22nd, Europe and the entire world awoke to a new reality. With the majority of the population voting to leave the European Union, Britain began its journey towards separation. The British referendum played on opposing concerns - fear of immigration against fear of a severe economic and financial crisis. The winning side of the Brexit vote, an acronym for 'Britain exit', presented the increase in immigration from the other 27 EU countries as a devastating factor that could take away everything from the British people: security, jobs, public assistance. In truth, immigration has thus far brought more taxes to the state coffers, filled the jobs that the locals either don't want to do or don't know how, and has caused no damage to the social welfare system. The 200,000 immigrants per year from European Union countries also increase the country's population, posing a challenge for public services such as health and education. What will change? For businesses it will be necessary to certify goods for the domestic market in accordance with British standards, the possibility of British importers having to deal with stricter regulations, the need for permits and visas for European business travelers sent to Britain, the introduction of trade tariffs. It could even void the rule of the European Patent. New duties become necessary for bilateral free trade agreements on the Swiss model, or multilateral ones as in the case of Norway and Iceland (EEA and EFTA). As for VAT, there could be exemptions for exports, but with much more stringent controls. For direct taxation, directives and regulations on interest and royalties are under discussion, with favorable arrangements for legal entities.*



# REMAIN

# LEAVE



studenti; l'accesso alla assistenza sanitaria; il diritto allo studio, con una equiparazione in termini di tasse universitarie a quelle pagate dagli studenti extra comunitari (dalle 8 mila sterline per i corsi base alle 36 mila sterline all'anno per corsi di specializzazione). La versione più accreditata è che il Governo britannico negozi con l'Unione europea una fascia di contribuzione per gli studenti europei e anche una mutua per la reciprocità per la salute.

Dal punto di vista del lavoro, per coloro che già vivono e lavorano in Gran Bretagna valgono i diritti acquisiti individuali in base alla Convenzione di Vienna del 1969. Più problematico è invece il caso di chi deve trasferirsi nel Regno Unito. Secondo la peggiore delle ipotesi chi vorrà venire in Gran Bretagna dovrà avere bisogno di un visto di lavoro. Inoltre verrebbe meno il diritto al riconoscimento automatico delle qualifiche professionali.

I cittadini europei oggi presenti in Gran Bretagna sono circa 5 milioni, mentre i cittadini britannici presenti nell'Unione europea sono 200 mila. Per il principio di reciprocità questi ultimi potrebbero essere soggetti ai medesimi problemi.

E per quanto riguarda i viaggi? Non sembra immaginabile richiedere nuovamente il visto. Più verosimile pensare che l'attuale situazione sia destinata a permanere. Potrebbe ventilarsi l'ipotesi alla frontiera di una corsia preferenziale per cittadini britannici. In questo caso gli altri cittadini sarebbero coinvolti in periodi di attesa più elevati.

### Dalla parte delle imprese

Per le imprese vi sarà la necessità di dover certificare le merci destinate al mercato interno secondo standard britannici, l'eventualità da parte degli importatori in Gran Bretagna di affrontare norme più rigide,

la necessità di permessi e visti, per il personale da inviare in missione in Gran Bretagna, la presenza di dazi. Potrebbe infine decadere la norma del Brevetto europeo. Iva e dazi. Per i dazi diventano necessari nuovi accordi di libero scambio bilaterali sul modello Svizzero o multilaterali come nel caso di Norvegia e Islanda (See e Efta). Per l'Iva potranno esserci esenzioni per chi esporta, ma con controlli molto più stringenti. Per l'imposizione diretta sono in discussione le direttive e i regolamenti su interessi e royalties, con i regimi di favore per le persone giuridiche.

Le imprese della Gran Bretagna dovranno in tempi non brevi, abbandonare i benefici fiscali come la direttiva cosiddetta 'madrefiglia' (detassazione utili da controllate e collegate residenti Ue) e quella 'interessi e royalty' che consente in determinate condizioni il trasferimento di dividendi, interessi e royalties in regime di esenzione fiscale. Sono necessari nuovi accordi per quel che riguarda le fusioni transnazionali mentre decadrà la possibilità di spostare la sede legale e fiscale di società Ue nel Regno Unito in modo neutrale.

Se poi decadessero le direttive sull'informazione e antireciclaggio la Gran Bretagna potrebbe diventare un Paradiso fiscale, con effetti sulle persone fisiche.

Dal punto di vista industriale, il settore auto verrà penalizzato. La maggior parte delle auto prodotte in Gran Bretagna viene esportata nell'Unione europea. I dazi renderanno estremamente penalizzante tutto ciò. Costruttori come Honda, Toyota, Nissan, Ford, GM potrebbero essere spinte a trasferire gli stabilimenti pro-





# London STOCK EXCHANGE



Referendum on the United Kingdom's membership of the European Union

Vote only once by putting a cross  in the box next to your choice

Should the United Kingdom remain a member of the European Union or leave the European Union?

Remain a member of the European Union

Leave the European Union

duttivi nell'Unione europea, mentre per le imprese dell'Unione europea presenti in territorio britannico, si prospetta una perdita di competitività nei confronti dei produttori locali.

### Impatto economico

Rispetto alla crescita potenziale del Paese, la riduzione dell'immigrazione implicherebbe un decremento della popolazione attiva, e la crescita della produttività potrebbe essere penalizzata da un aumento del costo del capitale. La maggior parte dei modelli elaborati prevedono una recessione e stimano un costo in termini di PIL tra il 2,5% e il 9% all'orizzonte del 2030 rispetto al livello raggiunto nel caso in cui il Regno Unito restasse all'interno dell'Ue con un aumento del tasso di disoccupazione.

I mercati valutari hanno iniziato a scontare l'eventualità di una Brexit prima delle elezioni. La sterlina può perdere fino al 20%, con una forte volatilità. La debolezza della divisa non è totalmente negativa per il Regno Unito. Parecchi sono gli aspetti positivi di cui tener conto. Il disavanzo delle partite correnti potrebbe esserne un beneficiario. Se gli investimenti diretti esteri (IDE) dovessero vacillare, si

renderebbe ingestibile l'attuale deficit.

Secondo gli analisti i mercati azionari potrebbero beneficiare dell'indebolimento della sterlina. Le società incluse nel Ftse 100 generano circa il 70% dei propri utili all'estero e il deprezzamento della valuta si tradurrebbe in un loro aumento, con effetti positivi sulle azioni. In seguito a pesanti correzioni potrebbero presentarsi opportunità nei titoli domestici britannici di cui si potrebbe approfittare subito, in particolare per quanto concerne le azioni che facevano parte dei vari 'panieri Brexit, creati dalle banche d'investimento nel tentativo di sfruttare i timori legati all'uscita del paese dall'Unione europea. Inoltre l'esposizione agli utili realizzati all'estero è positiva per gli investimenti, poiché questi ultimi beneficiano della debolezza della sterlina.

### Finanziarie e immobiliari

Per quanto riguarda i tassi, a seconda di quanto si indebolirà la valuta, si delineano diverse opzioni possibili per la Bank of England, ad iniziare da quella relativa ai tassi d'interesse. Senza alcun dubbio la BoE rinvierà la prospettiva di un aumento dei tassi e potrebbe persino decidere di ridur-

li. Nell'ambito dei mercati azionari diversi settori saranno interessati in misura differente. Come è prevedibile, l'impatto maggiore sarà percepito dalle banche, mentre la grande distribuzione, gli altri servizi finanziari, gli assicuratori e gli operatori immobiliari saranno meno influenzati dall'evento. Per contro, le utility e le grandi società internazionali non dovrebbero subire conseguenze di rilievo, ipotizzando naturalmente che la Brexit non sia immediatamente seguita dalla Scoxit.

**Società finanziarie:** i servizi finanziari forniscono al Regno Unito un vantaggio competitivo cruciale. Alcune società finanziarie hanno già iniziato a trasferirsi a Francoforte e a Dublino per evitare un sovraccarico burocratico, in quanto la presenza a Londra era vista in ogni caso come un varco d'accesso all'Europa. Le grandi investment bank non sono le uniche a rischio di fuga. Alcuni wealth/asset manager e assicuratori stanno valutando le procedure giuridiche e regolamentari per continuare a operare in Europa andando via dalla City.

**Mercato immobiliare:** è minacciato dalla perdita di acquirenti esteri e dall'impatto proveniente dai rendimenti obbligazionari. Tuttavia, la debolezza della sterlina potrebbe compensare questi effetti negativi. Se il governo britannico decidesse di modificare le norme relative agli acquisti d'immobili da parte di residenti esteri si potrebbe assistere a una diminuzione degli investimenti, anche se la natura rischiosa del mercato immobiliare impedirebbe una rapida fuga da parte di chi ha già investito.



# L'Iran si apre al mondo

di Stefano Belviolandi

Con la caduta delle sanzioni economiche e finanziarie nei confronti dell'Iran, si apre uno scenario di investimento nuovo. Gli analisti prevedono una crescita economica del 4-6% per il 2016. Resta qualche punto interrogativo sul petrolio

L'Iran, dopo 35 anni, si apre al mondo, apparentemente in maniera irrevocabile, anche se la storia politica, soprattutto in Medio Oriente, è tutt'altro che un lungo fiume tranquillo. Si tratta di una economia emergente. La terza per dimensione nella regione, dopo la Turchia e l'Arabia Saudita (che non a caso la rappresentano al G20), con un prodotto interno lordo stimato di poco più di 400 miliardi di dollari nel 2014. An-

drea Goldstein, managing director (Research, Policy and Outreach) di Nomisma, ha dato una visione dettagliata di quello che oggi è e rappresenterà l'economia in Iran in rapporto all'economia italiana. Partendo dall'Osservatorio Iran, racchiuso all'interno di Nomisma, società indipendente che realizza attività di ricerca e consulenza economica per imprese, associazioni e pubbliche amministrazioni, a livello nazionale e internazionale, l'Iran detiene le seconde





## Iran opens up to the world

*Iran, after 35 years, opens to the world, to all appearances definitively, although its role in the political history of the Middle East is anything but tranquil. On 16 January 2016, the International Agency for Atomic Energy (IAEA) verified Iran's fulfillment of the commitments undertaken with the Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA), confirming the full implementation of the plan's conditions. As a result of the commitments of JCPOA, the United Nations, the United States and the European Union have lifted most of the economic and financial sanctions against Iran. Some activities and categories of products and services remain subject to restrictions and penalties, and though a large number of have been exempted, there are still organizations, companies and individuals whose funds, assets and economic resources are frozen and who are prohibited from operating. A large part of commercial activities are permitted for Italian companies, while others continue to fall under the EU's restrictions. It is also imperative to take into account the prohibitions imposed by the US authorities. The lifted restrictions include transfers of funds to or from Iran and/or Iranian subjects, which are now allowed with prior notification and approval by the competent authorities. In addition to being allowed to import/export gas, petroleum and petrochemical products, investment in those fields is also permitted. Also allowed is the export of marine equipment and technologies for the construction, maintenance or adaptation of ships and oil tankers, as is access to airports in Europe for cargo flights operated by Iranian companies, and the transportation of goods no longer subject to restrictions. Lastly, the trade and transport of precious metals are now allowed, including the relative brokering and funding activities to and from the Iranian government and the Central Bank of Iran.*

## L'affermazione verso il petrolchimico

Secondo Iran Vision 2025, Frost & Sullivan spiega che il Paese vuole affermarsi come il maggiore produttore di prodotti petrolchimici in tutta la catena di valore nella regione. Plastiche, gomme, vernici e resine, fertilizzanti e pesticidi, prodotti chimici e solventi, fibre e tessili, medicine, cosmetici, composti e detersivi sono i diversi prodotti petrolchimici a valle su cui il Paese progetta di focalizzarsi per lo sviluppo nei prossimi 10 anni. Secondo Frost & Sullivan, l'Iran ha bisogno di almeno 70 miliardi di dollari di risorse finanziarie per sviluppare l'intero settore petrolchimico e raggiungere la propria visione per il 2025. Si prevede che questo investimento catalizzerà la crescita delle esportazioni del settore petrolchimico, da meno di 12 miliardi di dollari nel 2015 fino ad oltre 40 miliardi di dollari entro la fine del 2025.

Nell'era post sanzioni, il Paese si propone di attirare gli investimenti stranieri per far ripartire oltre 60 progetti petrolchimici bloccati che aumenteranno l'attuale capacità produttiva di 58 milioni di tonnellate fino a quota 130 milioni di tonnellate all'anno nei prossimi 5 anni. Inoltre, il governo ha proposto 36 nuove opportunità di investimento che, una volta implementate, hanno il potenziale di aumentare la capacità produttiva totale dei prodotti petrolchimici fino ad oltre 180 milioni di tonnellate all'anno entro la fine del 2025.

riserve mondiali di gas naturale e le quarte di petrolio. Una popolazione consistente, quasi 80 milioni di abitanti, e una demografia favorevole, avendo completato la transizione verso bassi livelli di mortalità e fertilità. Negli ultimi 25 anni la quota della popolazione attiva (compresa cioè tra i 15 e i 64 anni) è passata da poco più della metà al 75%, con un tasso di scolarizzazione elevato: circa il 25% ha un titolo universitario e quattro milioni di giovani sono iscritti all'università. Secondo Goldstein: "L'Iran ha ancora un'economia di guerra, in cui lo Stato e le forze armate giocano un ruolo centrale nell'industria e nei servizi, in combutta con conglomerati opachi, legati al clero e ai favoritismi della politica. Difficile fare impresa (ancorché non impossibile, gli iraniani hanno uno spirito imprenditoriale innato, come dimostrano i successi della diaspora in tutto il mondo) quando le condizioni sono squilibrate, la burocrazia è incapace e corrotta, i tribunali non fanno o non vogliono applicare la legge, che peraltro è rimasta indietro rispetto alle esigenze della globalizzazione". Queste e altre criti-

cità hanno portato le autorità ad adottare una strategia coerente, basata sul mercato, la rimozione dei sussidi distortivi e il rafforzamento delle istituzioni. Questa strategia è adottata nel sesto piano quinquennale per il periodo 2016-2021 e nel documento di visione a 20 anni.

### Iran: cosa è cambiato?

Il 16 gennaio 2016 l'Agenzia Internazionale per l'Energia Atomica (International Atomic Energy Agency - IAEA) ha accertato l'adempiimento da parte dell'Iran degli impegni assunti con il Joint Comprehensive Plan of Action (Jcpoa), confermando la piena attuazione dell'accordo (il cosiddetto Implementation Day). Per effetto degli impegni assunti nel Jcpoa, le Nazioni Unite, gli Stati Uniti e l'Unione Europea hanno revocato larga parte delle sanzioni economiche e finanziarie nei confronti dell'Iran. Alcune attività e categorie di prodotti e servizi restano tuttavia soggette a restrizioni e sanzioni, e (pur essendo stato rimosso un numero elevato di soggetti) permangono liste di enti, società e persone fisiche i cui fondi,



beni e risorse economiche, sono congelati e con i quali è fatto divieto di operare. Larga parte delle attività sono consentite per gli operatori italiani a seguito dell'Implementation Day, altre continuano a rientrare nelle restrizioni imposte dell'UE. È inoltre indispensabile tener conto dei divieti imposti dalle autorità statunitensi. Claudio Perrella, senior partner Studio Legale LS LexJus Sinacta, ha elencato le attività consentite e maggiormente rilevanti. Le restrizioni non più vigenti sono: i trasferimenti di fondi da o verso l'Iran e/o soggetti iraniani sono ora permessi senza che sia necessaria la preventiva notifica o autorizzazione delle autorità competenti. Oltre a essere consentite le attività di import/export di prodotti gassosi, petroliferi e petrolchimici sono consentiti gli investimenti nel settore del gas, petrolifero e petrolchimico iraniano. Consentiti anche l'export di attrezzature e tecnologie navali fondamentali per la costruzione, manutenzione o adattamento di navi e petroliere. È inoltre consentito l'accesso agli aeroporti in territorio europeo per i voli cargo operati da compagnie iraniane, ed il trasporto di beni e prodotti non più soggetti a restrizioni. Infine è consentito il commercio e il trasporto di metalli preziosi, inclusa la relativa attività di brokering e finanziamento da e nei confronti del governo iraniano e della Banca Centrale dell'Iran.

Secondo Perrella, restano ferme le restrizioni previste dal Regolamento UE 267 in relazione a qualsiasi attività che coinvolga, o sia comunque riferibile ai soggetti blacklisted elencati negli allegati al Regolamento 267 (come modificato dai Regolamenti 2015/1861 e 1862). Tutti i fondi e le risorse economiche di questi soggetti sono congelati e permane il divieto di mettere loro a disposizione, direttamente o indirettamente, ulteriori fondi e risorse economiche. Sono vietate inoltre le esportazioni verso l'Iran di armi, armamenti, munizioni, veicoli militari, nonché di beni, software e tecnologie e di prodotti che possono contribuire allo sviluppo di sistemi di lancio per armi nucleari. Restano fermi inoltre i divieti per le attività di esportazione verso l'Iran di beni, tecnologie e software che potrebbero contribuire ad attività connesse con il ritrattamento, l'arricchimento o l'acqua pesante o allo sviluppo di sistemi di lancio di armi nucleari o all'esercizio di attività non conformi al Jcpoa.

#### La situazione economico-politica

Secondo l'ICE, i centri di previsione economica e gli esperti concordano sul fatto che la sospensione delle sanzioni avrà un impatto positivo sull'economia del Paese: molte organizzazioni internazionali e quasi tutti gli esperti prevedono una cre-

scita economica del 4-6% per il 2016. Ciò grazie soprattutto alla spinta derivante dalla sospensione delle sanzioni applicate al settore finanziario; spinta che dovrebbe alleviare le condizioni degli scambi e degli investimenti e fornire un impulso allo sviluppo dei settori non Oil&Gas. Spinta che dovrebbe venir rafforzata nel 2017/18 dalla conversione in contratti dei tanti protocolli d'intesa firmati in questo periodo; contratti che innescheranno una robusta ripresa della spesa e degli investimenti pubblici che attiveranno la ripresa dei consumi privati. In sintesi, l'accordo nucleare globale sembra preannunciare un ritorno a un tasso tendenziale di crescita del PIL reale nei prossimi 4-5 anni di circa il 5%. Tasso comunque considerato al di sotto del potenziale del paese soprattutto se il prezzo del petrolio non si porterà su livelli più alti. Il governo del presidente Rouhani ha ereditato dal precedente governo una situazione difficile, tra cui una grave recessione economica (-6,8% nel 2012 e -1,9% nel 2013) un debito pubblico superiore a 100 miliardi di dollari un tasso ufficiale di inflazione superiore al 40%, una svalutazione della valuta locale (Rial) del 200%. Secondo ICE il governo è riuscito a stabilizzare e aumentare la fornitura di beni di prima necessità, a stabilizzare il cambio, a ridurre il tasso ufficiale di inflazione dal 30% del dicembre 2013





Il presidente Rouhani ha aperto le porte all'Europa.

## Priorità e 'cose da fare'

I piani governativi volti a perseguire le priorità chiave nel petrolchimico, per la durata del Sesto Piano di Sviluppo sono: attrarre oltre 70 miliardi di dollari in risorse (finanziamenti sia stranieri sia locali) per far ripartire 62 progetti petrolchimici bloccati, che hanno bisogno di circa 33 miliardi di dollari, e per i 36 nuovi progetti proposti dal governo con investimenti di capitale per un totale di 35-40 miliardi di dollari. Ciò consentirà al Paese di sorpassare la capacità produttiva totale di oltre 180 milioni di tonnellate all'anno; aumentare le esportazioni di prodotti petrolchimici da 12 miliardi di dollari fino ad oltre 40 miliardi di dollari e triplicare le esportazioni dei relativi beni di largo consumo; dare slancio agli investimenti nei settori petrolchimici a valle, sviluppando città industriali in prossimità delle province ricche di materie prime come Bushehr, Khuzestan, Kermanshah, Ilam e Kurdistan e, infine, dare il via a uno sviluppo rapido delle reti e delle infrastrutture ferroviarie e dei trasporti marittimi.

al 13,7% del dicembre 2015, e a portare l'economia fuori della recessione. La lieve ripresa economica che ha avuto luogo il 2014 (3% secondo la Banca Centrale iraniana; 1,5% secondo Fmi) è stata favorita dagli investimenti pubblici in progetti di sviluppo e infrastrutturali. Investimenti di cui hanno beneficiato soprattutto le imprese più importanti del Paese sotto controllo del governo (siderurgiche, automotive, petrolchimiche e cemento). A causa della riduzione dei proventi derivanti dalla vendita

del petrolio, il cui prezzo è ai minimi storici degli ultimi 10 anni, della debolezza della domanda derivante dalla forte diminuzione del potere di acquisto della popolazione e del rinvio degli investimenti in attesa dell'Implementation Day, l'anno iraniano conclusosi il 20 marzo 2016 vede un'economia stagnante. Le piccole e medie imprese, che rappresentano la struttura portante del sistema produttivo del Paese, non hanno beneficiato della ripresa e ora vivono una crisi esiziale a causa della caduta della domanda che è significativa per i beni durevoli come auto, elettrodomestici, arredamento e, soprattutto, per l'edilizia residenziale e commerciale.

### Il governo italiano in visita all'Iran

Accordi commerciali nei settori delle infrastrutture, della ricerca e della cultura. Questo è emerso durante il recente viaggio del presidente del Consiglio italiano Matteo Renzi in Iran, avvenuto a metà aprile 2016. La fine delle sanzioni all'Iran "è un passaggio storico non solo per il Paese ma per l'Europa e per tutta la regione: siamo impegnati perché lo sforzo della comunità internazionale sia accompagnato da un messaggio di fiducia che possa rendere evidente che

qualcosa si è mosso", ha esordito Renzi alla fine del colloquio con il presidente della Repubblica Iraniana. "Prima delle sanzioni l'Italia è stata il primo partner dell'Iran a livello europeo e vorremmo che tornasse a svolgere questo ruolo" ha affermato Rohani, sottolineando anche che il Paese auspica un ulteriore sviluppo dei rapporti nel settore della ricerca e dei rapporti scientifici. Rohani ha messo l'accento anche sul fatto che "anche nel periodo delle sanzioni quelle italiane sono state le posizioni più eque nei confronti del mio Paese". Renzi ha ricordato che la sua visita si iscrive "nella lunga tradizione di amicizia dell'Italia nei confronti dell'Iran". A fianco al dialogo, però, c'è la necessità di atti concreti che rendano operativi gli oltre trenta accordi siglati e in tal senso bisogna lavorare per rendere operative le linee di credito. Per quanto riguarda il settore bancario tra i due Paesi, ha detto Rohani, "sono stati fatti buoni passi ma dobbiamo muoverci più velocemente per fare quelli che ancora rimangono. È vero che le sanzioni bancarie sono state tolte e che le banche hanno cominciato le loro attività ma abbiamo qualche effetto psicologico dell'era delle sanzioni e su questo dobbiamo lavorare".

 @Stefano\_Belviol



Un viaggio virtuale alla scoperta dei motivi che spingono le imprese italiane, specie del Nord Est, a trasferirsi in tutto o in parte in Carinzia, la regione più a sud dell'Austria. Se qualche anno fa la scelta ricadeva quasi esclusivamente per i benefici fiscali, oggi gli investitori cercano certezza nel diritto

# Imprese in fuga verso la Carinzia

di Stefano Belviolandi

**I**l Made in Austria sembra attrarre le imprese del nostro Belpaese. La Carinzia, in particolare, regione a sud dell'Austria e di fatto molto vicina all'Italia, è diventata culla di molte imprese italiane. Sono queste alcune delle principali considerazioni che hanno spinto e spingono le aziende italiane a sbirciare al di là delle Alpi e provare a insediare l'attività proprio in Carinzia. Secondo l'agenzia austriaca per gli investimenti stranieri ABAInvest in Austria, in collaborazione con le società regionali, nel 2015 ha accompagnato l'insediamento di 297 nuove imprese internazionali nella repubblica alpina, migliorando circa dell'8% il dato dello scorso anno. La somma totale degli investimenti ha registrato un aumento di circa il 34%, attestandosi a 496 milioni di euro, contro i 371 milioni di euro dello scorso anno. Il numero dei

nuovi posti di lavoro ha subito un lieve calo, scendendo a quota 2.613, erano 2.645 nel 2014. L'Italia si piazza al secondo posto dopo la Germania, con 42 aziende italiane insediate in Austria nel 2015 e avvalendosi dell'assistenza di ABA. "Siamo fieri di aver quasi mantenuto il record di 43 aziende italiane registrato l'anno precedente", dichiara René Siegl, amministratore delegato di ABA - Invest in Austria. Al pari dell'anno precedente, nel 2015 oltre la metà delle aziende italiane (23) ha scelto quale location la vicina Carinzia. Fra le aziende italiane trasferitesi in Austria lo scorso anno, oltre un quarto (11) ha optato invece per Vienna. La Carinzia è la regione dell'Austria più a sud, una regione che, interessando le imprese italiane che vedono oltralpe una boccata d'ossigeno rispetto a quanto viene loro riservato nel nostro Paese. Un'altra

voce arriva da Babeg Kärntner Betriebsansiedlungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH, che dallo scorso gennaio assiste aziende straniere operanti nel settore industriale, commerciale e nell'ambito dei servizi relativi all'industria nelle questioni riguardanti l'insediamento in terra d'Austria.

## **Fisco, incentivi, agevolazioni**

In Carinzia non esiste Irap e sugli utili aziendali vige solo un'imposta unica del 25%, mentre l'Iva è in linea di massima al 20%. In Austria si possono dedurre quasi tutte le spese legate all'attività aziendale al 100%. Inoltre, basta poco più di un mese per ottenere la concessione edilizia. Le nuove aziende sono accompagnate a tavole rotonde con esperti e sono messe in contatto con studi tecnici e personale che segue l'iter burocratico (permessi e autorizzazioni).

## La burocrazia rallenta la crescita

La storia della Bifranghi ha il suo inizio nell'800 a Mussolente, paese della Pedemontana veneta, una delle zone più operose del Nord Italia. È da allora che ha origine per la famiglia Biasion, ancora attuale proprietaria dell'azienda, la tradizione della lavorazione dell'acciaio con i metodi classici del fabbro forgiatore: l'incudine, il maglio e la mola sono stati gli unici attrezzi utilizzati fin quasi alla metà del '900, con una produzione artigianale che comprendeva attrezzi agricoli e utensileria per muratori, carpentieri e falegnami. La Bifranghi conta circa 380 dipendenti, la maggior parte dei quali sono tecnici specializzati. Lo sforzo maggiore dei vertici aziendali è stato nel corso degli anni quello di razionalizzare il processo lavorativo e di integrare il più possibile professionalità e specializzazioni delle maestranze. E proprio su questo punto Francesco Biasion, presidente e amministratore delegato di Bifranghi spiega che l'Italia, Paese che profondamente ama e che non ha esitato a definire "il Paese migliore al mondo dal punto di vista dell'imprenditoria e con i migliori imprenditori al mondo, pecca di troppa burocrazia che di fatto incide sul calo del fatturato". Per fare un esempio, Biasion ha confidato che nel solo mese di gennaio 2016, il fatturato è calato del 30% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso.

Per l'ottenimento dell'autorizzazione degli impianti, l'attesa è di circa 80 giorni. Ma quanto costa e quanto tempo ci vuole per costituire una società simile all'italianissima Srl? In Austria, questa sigla è assimilata a GmbH. La registrazione presso il registro imprese avviene dopo circa due settimane dalla costituzione della società e costa circa 3 mila euro (compreso avvocato, notaio, commercialista). Il capitale sociale iniziale da versare è pari a 35 mila euro.

Per investimenti in industria/produzione la Carinzia offre fino al 20% di agevolazioni dell'intero investimento. Macchinari, impianti, attrezzature, mobili, hardware, software ecc. sono tutti sovvenzionabili, con il vincolo che siano cespiti ordinati e pagati dalla società (GmbH) austriaca. Il contributo è erogato in parte a fondo perduto (tra 10 e 15%), in parte attraverso un finanziamento agevolato e un'altra parte attraverso una garanzia statale che copre il finanziamento fino a un massimo dell'80%. Invece, per investimenti in ricerca e sviluppo sono disponibili incentivi fino al 50%. Inoltre, il programma di sovvenzionamento tocca il costo del personale e del materiale coinvolto nella ricerca e l'importo offerto per l'innovazione è erogato sia sotto forma di contributo a fondo perduto sia come finanziamento agevolato. Inoltre, sono previste agevolazioni per le spese di ricerca e sviluppo di natura fiscale come un credito d'imposta. Oggetto di agevolazio-

ne sono le spese per il personale dedicato all'attività di ricerca e sviluppo, spese e investimenti in cespiti direttamente connessi all'attività di ricerca e sviluppo, sempre che questi siano destinati prevalentemente a questo fine; spese connesse al finanziamento di attività di ricerca e sviluppo, costi comuni (per es. costi amministrativi pro quota). Infine è riconosciuto un premio del 12% delle spese sostenute, liquidato sul conto fiscale e immediatamente rimborsabile. In Carinzia sono previste poi agevolazioni fiscali per la formazione e l'addestramento del personale anche qui sotto forma di un credito d'imposta. Le spese oggetto di agevolazione sono quelle che direttamente sono imputabili alla formazione e addestramento come per esempio quelle per seminari e corsi, spese per relatori, costi per l'acquisto di libri, letteratura e riviste specialistiche. Il meccanismo agevolativo è di due tipi, alternativo e non cumulabile: viene riconosciuto un premio del 6% delle spese sostenute e liquidato sul conto fiscale e immediatamente rimborsabile. Il premio è corrisposto direttamente una volta presentata l'apposita dichiarazione allegata alla normale dichiarazione dei redditi.

### Facciamo un po' di nomi...

Siamo entrati meglio nelle pieghe di quello che è il tessuto imprenditoriale italiano che ha scommesso sull'Austria e abbiamo scoperto che alcune realtà hanno scelto di

## Escape to Carinthia

*'Made in Austria' seems to attract businesses from our Bel Paese.*

*Carinthia in particular, a southern region very close to Italy, has become the destination of many Italian companies. Here are some of the main considerations that continue to drive Italian companies to peer past the Alps and try to establish their activities in Carinthia:*

*according to the Austrian agency for foreign investment, ABAInvest in Austria, in collaboration with regional companies, in 2015 it facilitated the establishment of 297 new international companies in the Alpine republic, improving by about 8% on last year's figure. The total amount of investments has increased by about 34% to 496 million euro, against 371 million last year. The number of new jobs has declined slightly, falling to 2,613 compared to 2,645 in 2014. Italy is in second place after Germany, with 42 Italian companies settled in Austria in 2015 with the assistance of ABA. "We are proud to have almost matched the record of 43 Italian companies in the previous year", says René Siegl, CEO of ABA - Invest in Austria. Like the previous year, in 2015 more than half of Italian companies (23) chose nearby Carinthia as a location. Among the Italian companies that moved to Austria last year, over a quarter (11) opted instead for Vienna. Carinthia is Austria's southernmost region, and Italian companies see it as a breath of fresh air compared to what they can expect in our country.*



## Carinzia: certezza del diritto

Da sistema tributario agevolato a certezza del diritto. Nel giro di tre o quattro anni sono cambiate le richieste principali che le imprese italiane e gli imprenditori, anche piccoli, chiedono alla Carinzia quando si tratta di decidere se approdare o meno in terra austriaca. A parlarne è Enrica Maggi, avvocato iscritta all'albo di Udine e di Klagenfurt, che fa fronte alle richieste o alle informazioni che le vengono rivolte dall'Italia. All'avvocato abbiamo chiesto quali siano le principali richieste o osservazioni sulla Carinzia da parte delle imprese italiane. "Oggi gli italiani chiedono e cercano un Paese dove la normativa sia stabile, le leggi non cambino in continuazione e si possa pianificare un'attività imprenditoriale a tre o cinque anni, oltre ad avere un sistema bancario e giudiziario che funzioni bene. Solo quattro anni fa - continua l'avvocato Maggi - gli imprenditori venivano in Austria alla ricerca di un sistema tributario agevolato". Ma non è solo questo che oggi le imprese cercano in Carinzia. "Cercano una normativa sul lavoro più flessibile. Sono queste - ricorda Maggi - le principali macro motivazioni che spingono gli imprenditori italiani a guardare oltralpe". Maggi dichiara che sono centinaia ogni anno gli imprenditori che si affacciano all'Austria e, secondo l'avvocato, solo il tre o quattro per cento sono quelli che ritornano in Italia. "Aiutiamo le imprese interessate a mettersi in contatto con società di consulenza tributaria, aiutiamo per la licenza a operare, agevoliamo la locazione di un capannone o facciamo incontrare gli appaltatori per le costruzioni".



superare i confini italiani per incontrare una migliore specializzazione o per essere più facilitati nell'approccio ai mercati esteri, come il caso di Valter Chiarabini. "La decisione di costituire una nuova società in Austria, nello Stato Federale della Carinzia - spiega Chiarabini della KIM-RemoteSensing GmbH - è nata dalla necessità di poter ampliare le conoscenze acquisite negli ultimi anni di lavoro in Italia in un luogo dove sia più attuabile la realizzazione delle nostre idee imprenditoriali. In particolare - continua - sono state individuate le seguenti possibilità: localizzare la società in un'area geografica dove è possibile trovare un ambiente con grande esperienza nel settore degli Uav (unmanned aerial vehicle) dove la città di Klagenfurt, in particolare Likeside Labs, ha acquisito negli ultimi anni un grande know how proprio in queste discipline; localizzare la società in un'area geografica strategica per poter sviluppare le proprie attività anche verso mercati esteri; moderne aziende agricole, impegnate nell'utilizzo della 'viticoltura di precisione' e presenza sul territorio di uffici regionali e federali aperti a queste iniziative e molto efficienti sul piano delle risposte alle nostre esigenze. Inoltre - conclude - gli incontri avuti anche con alcuni responsabili dell'Amministrazione della

Carinzia ci hanno confermato la presenza sul territorio austriaco di settori universitari molto avanzati (Università di Innsbruck e di Graz) aperti a collaborazioni con piccole aziende".

### Le startup in Austria

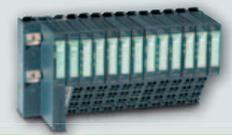
L'Austria si afferma come nazione ricca di opportunità per tutti coloro che intendono innovare. Nel corso degli ultimi vent'anni il numero delle imprese di nuova fondazione (startup) è più che raddoppiato: nel 1993 erano 14.361 mentre nel 2014 erano salite a 37.120. La zona di Vienna si è dimostrata come un dinamico centro innovativo in Europa e terreno fertile per la nascita e crescita di start up. Nella capitale austriaca, infatti, la quota di start up ammonta all'8% del totale delle imprese di recente costituzione. La base di questo sviluppo è da ricercarsi nel livello di formazione tecnica garantito da scuole e università specializzate. Il sistema dei finanziamenti è diversificato e attuato da due enti predisposti: l'Austrian Research Promotion Agency (FFG) e l'Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS). Un'altra causa è la possibilità di auto organizzazione delle start up in spazi cluster di coworking e la promozione attraverso grandi eventi. La rete di sostegno, costituita da investitori early-stage,

incubatori e business angels è sempre più ampia. Molte aziende innovative avviate in Austria hanno attirato le multinazionali come partner e sono emerse come global player nel settore della tecnologia. Un esempio è rappresentato da Bwin: lanciata nel 1997 con 12 dipendenti, l'azienda ora ha 3.100 dipendenti in tutto il mondo e con un fatturato di 760 milioni di dollari. Più recente, invece, il successo dell'app dedicata agli amanti del fitness Runtastic: fondata da quattro studenti dell'Università di Scienze Applicate di Hagenberg nel 2009, l'azienda, con 85 dipendenti e oltre 50 milioni di download, è oggi considerata leader mondiale nel mobile fitness tracking e nel 2015 Adidas ha acquisito la maggioranza della società per 220 milioni di euro. Sempre in tema di innovazione, l'imprenditore viennese Franz Salzmann ha lanciato in Austria Lock 8, il primo lucchetto intelligente per biciclette, da aprire e chiudere con uno smartphone, destinato ai comuni, agli alberghi e ai privati. Ha una storia simile Peter Stebe, ex consulente aziendale, che a New York ha costituito con alcuni soci la start up nextSociety, un'app che facilita il networking professionale: Stebe ha deciso di insediare a Vienna il centro di sviluppo globale.

 @Stefano\_Belviol

# SLIO Compact 013

(Con IO integrate, superveloce)



**Solo chi sa creare qualcosa di originale...  
... può creare qualcosa di innovativo!**

La CPU compatta VIPA SLIO 013 unisce la CPU PLC con tecnologia SPEED7 integrata a canali di ingressi/uscite analogici e digitali e canali dedicati con speciali funzioni tecnologiche in un unico alloggiamento. Le velocità di elaborazione sono elevatissime 10 ns (nano secondi) per le operazioni Bit/Word/virgola fissa e 60ns per quelle a virgola mobile molto superiori a qualsiasi PLC di simile gamma. Il bus di comunicazione tra CPU ed IO aggiuntive (fino a 64 moduli) con velocità a 48 Mbit/s rende velocissima l'acquisizione di dati dalle IO.

- Work Memory (RAM): 64...128 kByte espandibile tramite SD card
- Fino a 64 moduli SLIO di tutti i tipi
- Programmazione via SPEED7 Studio / Simatic Manager / TIA (& WinPLC7)

# VIPA

A YASKAWA COMPANY

VIPA Italia s.r.l.  
Via Lorenzo Bernini, 4  
I-25010 San Zeno Naviglio (BS)  
Tel. 030 21 06 975  
Fax 030 21 06 742  
[www.vipaitalia.it](http://www.vipaitalia.it)  
[info@vipaitalia.it](mailto:info@vipaitalia.it)

## VIPA Italia per avere Servizio, Supporto e Convenienza

**YASKAWA + VIPA = TOTAL SOLUTION**  
A YASKAWA COMPANY

SPRiPM+V1000 = Energy Saving



IE4+





di Alberto Giordano

# Italiani popolo di imprenditori?

Seppure superi la media europea, complice le condizioni derivanti dalla crisi economica negli ultimi anni in Italia il tasso di imprenditorialità è calato. Ma quale è il sentiment degli italiani dinanzi alla sfida del mettersi in proprio? E come percepisce la figura dell'imprenditore l'opinione pubblica? A queste domande risponde una ricerca presentata recentemente dal Centro Studi di Confindustria

La crisi economica ha fatto crescere il bisogno di ripensare al modo di fare impresa e al rapporto tra economia e società. Oggi si impone un nuovo stile imprenditoriale, basato su un salto culturale rispetto al passato e un nuovo modo di fare impresa. Ma quale è il ruolo dell'imprenditore oggi in Italia e qual è il sentiment che nutrono gli italiani nei loro confronti? A queste domande risponde una ricerca presentata dal Centro Studi Confindustria lo scorso

aprile. Un primo elemento che emerge è la caratteristica di un Paese ad alta vocazione industriale, che però denota segni di scoraggiamento nei potenziali nuovi imprenditori. Tra gli italiani la percentuale di chi oggi sceglierebbe un lavoro indipendente è del 44% mentre nel 2009 era al 51%. L'opinione pubblica ha in leggera maggioranza un'immagine positiva dell'impresa anche se non ne percepisce appieno i valori fondamentali al benessere collettivo.





## Il raffronto internazionale

Vi sono una serie di parametri statistici che consentono di stimare l'estensione delle funzioni proprie dell'imprenditore, e compararla a livello internazionale: il raffronto internazionale per l'Italia è indubbiamente favorevole.

**Rischio d'impresa.** Il parametro preso a riferimento è la quota di occupati indipendenti. In Italia nel 2014 gli occupati indipendenti erano cinque milioni e mezzo, circa un occupato su quattro (24,9%), quota più che doppia rispetto a quelle di Germania e Francia (di poco oltre il 10%). I datori di lavoro anche nel manifatturiero sono pari in Italia ad oltre il 6% contro il 4% circa dell'intera Unione Europea, la Germania è di poco superiore alla media UE e la Gran Bretagna è di poco oltre il 2%.

**Valorizzazione delle opportunità.** Il parametro è quello della natalità delle imprese. Il numero d'impresе nato ogni mille abitanti è alto in Italia (pari a oltre il 6%), più basso in Francia (oltre il 4%) e Gran Bretagna (oltre il 3%).

**Propensione all'innovazione.** Il parametro è quello della percentuale delle imprese innovative. La Germania risulta nell'Unione Europea quella con la maggiore percentuale d'impresе innovative (oltre il 70% delle imprese nel manifatturiero), seguita dall'Italia (oltre il 60%) e Francia (poco meno del 60%).

### L'identikit dell'imprenditore

L'Italia si conferma Paese d'imprenditori: la quota dei lavoratori indipendenti sul totale degli occupati è del 24,9%: un dato molto più alto rispetto alla media dell'Unione Europea e soprattutto doppio di quello francese e tedesco. Tuttavia negli ultimi tempi, non solo nel nostro Paese, il tasso di natalità delle imprese è in calo: in Italia è sceso dal 12,5% del 2006 all'8,1% del 2014. L'imprenditorialità si è quindi impoverita gradualmente nel corso degli ultimi anni. Rappresenta appena il 2,2% della popolazione italiana (0,4% quelli manifatturiera).

I lavoratori indipendenti sono soprattutto uomini (68,6%), più spesso nati al Nord (47,4%), con una esperienza lavorativa (il 30,4% ha oltre 50 anni). Essere donna e nascere nel Mezzogiorno riduce la probabilità di lavorare in proprio. Tra le ragioni che spingono a svolgere un lavoro autonomo, vi sono il desiderio di autonomia (83,3%), il voler sviluppare un'idea di business (62,2%), le prospettive di reddito (60,9%). In Italia si

registrano sintomi d'impoverimento dell'imprenditorialità: cala la voglia di fare impresa e scende la quota d'imprenditori, diminuisce la capacità di cogliere le opportunità, spiccano le differenze tra gli imprenditori. Si riduce la voglia di avviare nuove iniziative: il 78% degli imprenditori ritiene che rispetto al passato l'avvio di una nuova impresa sia più complicato. Per gli imprenditori i principali ostacoli all'attività sono le tasse (54,3% degli intervistati), l'eccesso di burocrazia (45,7%), la difficoltà di accesso al credito (37,7%). Alla domanda 'Fare l'imprenditore oggi per lei è...' al primo posto gli industriali rispondono responsabilità verso i collaboratori, al secondo posto scelgono la voce stressante. Il 41,2% delle imprese sono di prima generazione, una quota che ha un trend in aumento, mentre il 48,5% sono state avviate in passato dalla famiglia. Dal punto di vista del sistema valoriale gli imprenditori mettono al primo posto la famiglia, al secondo il sacrificio e al terzo il lavoro. Gli imprenditori inoltre

## A population of entrepreneurs?

*The economic crisis has increased the need to rethink how one does business, as well as the relationship between the economy and society. But what is the role of entrepreneurs in today's Italy, and how do Italians feel about going into business for oneself? The answers can be found in study presented by the Confindustria Study Centre last April, from which Italy emerges as a country of entrepreneurs: the number of self-employed workers is 24.9% of the work force, much higher than the EU average and, most significantly, twice that of France and Germany. However, these latter two, along with our own country, have seen the birthrate of new businesses falling: in Italy it fell from 12.5% in 2006 to 8.1% in 2014. Entrepreneurship has gradually declined in recent years, representing only 2.2% of the Italian population (0.4% of which in manufacturing). The self-employed tend to be men (68.6%), most often born in the North (47.4%), with extensive work experience (30.4% are older than 50). Being a woman and being born in the South decreases the probability of self-employment. Among the reasons that drive people to be self-employed are the desire for autonomy (83.3%), the desire to develop a business idea (62.2%) and income prospects (60.9%). Overall, however, Italy is seeing a drop in the number of entrepreneurs and in the ability to seize opportunities. There is a decreased desire to start up new businesses: 78% of entrepreneurs feel that, compared to the past, launching a new business today is more complicated. The main obstacles to business are taxes (54.3% of respondents), excessive bureaucracy (45.7%) and the difficulty of access to credit (37.7%).*



si trovano in situazioni molto diverse e reagiscono al cambiamento in modo molto differenziato. A grandi linee possono essere classificati in innovatori, replicanti e imprenditori per necessità. Il nuovo contesto sta rimarcando le differenze, attraverso la divaricazione delle performance.

### Come rilanciare lo sviluppo

L'Italia è oggi al quarantacinquesimo posto a livello mondiale per facilità nel fare impresa. Secondo la ricerca, le aree d'intervento risultano (oltre allo sblocco dei vincoli burocratici): istruzione e formazione fin dall'infanzia per favorire apertura mentale e coscienza, controllare alcuni meccanismi psicologici, aumentare la consapevolezza dell'essere imprenditori, agevolare la trasmissione di sapere codificato, potenziare le capacità manageriali, l'accesso alla finanza e ai servizi d'impresa considerando la finanza di impresa una nuova fonte di imprenditorialità legata all'avvento delle nuove tecnologie. Sta nascendo una nuova classe d'imprenditori, sostenuti e stimolati dai fondi di private equity e venture capital, che sono anche scuole di business leadership. I servizi reali possono aumentare il tasso di sopravvivenza (solo il 40-50% delle imprese supera il settimo anno di vita), aumentare il tasso di sopravvivenza delle startup (50% per imprese nate nel 2007 e ancora in essere nel 2012), abbassare le barriere all'imprenditorialità femminile (pari a poco oltre il 20% dei totali imprenditori) e all'immigrazione qualificata.

Tra il primo trimestre del 2011 e il terzo del 2015 le imprese riconducibili a stranieri sono cresciute del 23,5%, mentre quelle riconducibili a cittadini italiani sono diminuite del 7%. il loro indice di imprenditorialità va da un minimo dell'1% per i filippini a un massimo del 26% per i cinesi, a fronte di una media del 13,6%, che è simile a quella degli italiani.

### Cosa ne pensa la pubblica opinione

Sempre secondo la ricerca, risulta che il 64,7% degli italiani ritiene che alla professione di imprenditore non sia riconosciuto il giusto valore. Mentre tra le caratteristiche attribuite alla figura imprenditoriale compaiono al primo posto competenza e coraggio, ma soltanto all'ultimo l'onestà. Un primo elemento che emerge è che l'imprenditorialità in Italia crea sensazioni in prevalenza positive nel 53% degli intervistati, è altresì riconosciuto il suo ruolo strategico nello sviluppo dell'economia e dell'occupazione ma in realtà non viene giudicato spesso in grado di guidare il rinnovamento richiesto per riportare l'Italia a un eccellente grado di competitività. La popolazione italiana mostra perplessità e difficoltà a riconoscersi con i propri imprenditori, anzi emerge uno spirito di contrapposizione, in termini culturali ed economici, a differenza ad esempio dal caso tedesco. La situazione in questa fase storica dove lo scetticismo e la disillusione hanno peso, anche il fare impresa diviene stereotipato e sbiadito. Il livello delle aspettative nei

confronti delle imprese è elevato tanto che il 48% del campione include le PMI tra i fattori chiave dello sviluppo di un Paese mentre solo il 17,9% crede in un forte intervento pubblico e uno sparuto 14,7% si affida a un elevato sviluppo di tecnologie digitali e Internet. I cittadini polacchi sono in linea con questa indicazione. I tedeschi e gli americani credono invece che il fattore determinante del successo e dello sviluppo è rappresentato dalla istruzione. Ma quando si passa a riflettere sul ruolo reale dell'imprenditore emerge però un forte scetticismo. L'imprenditore che vive e lavora nelle vicinanze non sembra creare sul territorio quella stima e consenso generale. Il 45% degli intervistati pensa che l'operato degli imprenditori si sia involuto rispetto al passato. Un percorso di crescita, lento e che non riguarda la totalità, la ricerca, comunque lo individua: l'opinione pubblica comincia ad apprezzare quando all'immagine ideale dell'imprenditore si aggiungono solide competenze finanziarie o digitali. La versione più evoluta, anche se ancora minoritaria è l'imprenditore dell'innovazione'. La caratteristica principale che secondo il campione italiano gli imprenditori possiedono è comunque la 'competenza', valore che distanzia di ben trenta punti l'onestà/correttezza (47% a 17%). Polacchi e turchi invece assegnano all'onestà, almeno indicativamente, un valore più alto mentre l'Italia è anche il Paese dove più spesso l'imprenditorialità è associata all'evasione fiscale, l'11% contro un 5% negli USA.

# HYDAC



**G**arantiamo il pieno supporto per le vostre applicazioni con soluzioni standard e customizzate in ogni settore dell'azionamento oleodinamico

Follow us on:    

Impiantistica Oleodinamica  
Fluid Management  
Condition Monitoring  
Filtrazione  
Sistemi di Raffreddamento  
Elettronica di Misura e Controllo  
Pompatori  
Accumulatori Idraulici  
Compact Hydraulic  
Accessori

## HYDAC

## HYDAC

## HYDAC

# HYDAC

## HYDAC



# I sogni non stanno nel cassetto

di Antonella Pellegrini

Lavorare e vivere in armonia, riducendo lo stress e con un maggiore benessere psico-fisico, ottenendo incredibili benefici a livello operativo, è possibile grazie al progetto 'Happy People in Happy Companies' della School For Dreamers, fondata da Francesca Del Nero

È possibile lavorare in armonia con chi ci circonda, colleghi, capi o addirittura con i nostri competitor? Secondo Francesca Del Nero non solo è possibile, ma è addirittura più facile di quanto si possa immaginare. "Sono stata una manager di un'importante banca d'affari per oltre 25 anni e nonostante io abbia vissuto un'esperienza straordinaria ho osservato che cosa significhi vivere lo stress della quotidianità lavorativa: tensioni, conflitti e rabbia rimangono per lo più latenti generando un clima aziendale che impatta in maniera devastante sui risultati di tutta l'impresa. Eppure ci sono dei passi ben precisi da seguire per liberarci da questa zavorra emotiva - dice - di cui la paura è la prima responsabile, e generare armonia e successo in qualsiasi ambito, da quello lavorativo a quello più personale".

Francesca Del Nero ha un curriculum di tutto rispetto, con una laurea in giurisprudenza, un master, un diploma in life coaching e ben 25 anni di esperienza come manager in una importante banca d'affari. Dopo aver lasciato GE Capital nel 2010, ha deciso di fondare la School For Dreamers, capovolgendo totalmente la propria esistenza, per poi fondare la sua casa editrice, la Efdien Publishing. Da queste basi sono stati poi concepiti tanti progetti, alcuni indirizzati ai singoli individui altri alle aziende, tra cui 'Happy People in Happy Companies'.

"La mia esperienza lavorativa è stata bellissima, ho imparato molto, ricevuto e dato altrettanto. Poi è avvenuto qualcosa che ha cambiato profondamente la mia vita. Tutto nasce dalla lettura di un libro di cui sono diventata l'editore, 'La scuola

degli Dei' di Stefano D'Anna, da cui ho avuto una sorta di 'illuminazione' che ha completamente modificato il mio modo di pensare e di vivere". Da questo libro, ovvero dai principi che esprime, nasce l'idea di fondare la School For Dreamers, indirizzata a tutti coloro che intendono liberarsi dalla tirannia della programmazione sociale e dedicarsi alla realizzazione del proprio sogno.

## Happy People in Happy Company

Chi è alla guida di un'azienda dovrebbe pensare a tutti i risvolti positivi che vi sono nell'essere circondati da collaboratori e dipendenti felici e dunque più motivati. La profonda conoscenza delle dinamiche all'interno di un'azienda ha portato Francesca Del Nero a dar vita al programma 'Happy People in Happy Companies'.

“Conosco molto bene le sfide di una grande corporation, dove peraltro ho vissuto un’esperienza impagabile, e questo ha generato in me la volontà di andare più a fondo, sentire quale potesse essere il modo più efficace per andare oltre le difficoltà e superare ogni conflitto palese e sottile e generare la collaborazione autentica tra i dipendenti. Incontro tante persone quotidianamente e posso dire che la maggior parte dei dipendenti è dedicata alla lamentela, si sente estranea all’andamento dell’azienda. È possibile, invece, immaginare un’azienda in cui ogni persona è parte di un progetto, di un sogno imprenditoriale, in cui ciascun collaboratore contribuisce al successo con il proprio operato. Persone più felici collaborano le une con le altre, portano la loro stessa felicità ovunque”. Il programma Happy People in Happy Companies ristabilisce l’equilibrio, e genera, attraverso la condivisione della conoscenza e il vissuto dell’esperienza del team di School for Dreamers, risultati sorprendenti. “Le aziende lungimiranti hanno la saggezza di intervenire concretamente con un programma che ne modifichi o amplifichi l’andamento complessivo - prosegue -. La rinascita delle aziende attraverso la rinascita delle persone che ne fanno parte è possibile. Per fare questo è necessario passare dalla formazione sulle competenze al nutrimento di ogni individuo che fa parte di un’organizzazione. Le

nuove competenze si innesteranno su un terreno più fertile”.

Il programma propone percorsi personalizzati a seconda del tipo di impresa che sceglie questo nuovo tipo di formazione. Lo scopo è quello di generare il senso di appartenenza, unire le persone ed eliminare tutte le dinamiche negative che creano problemi gravemente impattanti sui risultati operativi. “Enormi quantità di energia sono spese infatti in divisioni e conflitti tra gruppi e individui, in emozioni inutili e sgradevoli, in stati d’angoscia, di ansietà, in condizioni di preoccupazione, d’incertezza, irritabilità e instabilità - spiega Francesca Del Nero -. Ogni divisione interna, nel linguaggio come nei comportamenti, compromette non solo i risultati operativi ma la vita stessa dell’impresa. Il cuore di un’azienda è dato dall’insieme delle persone che vi collaborano e se queste vivono una condizione di benessere e raggiungono lo stato di esseri felici, cambieranno insieme il destino di quell’azienda. La renderanno forte e invincibile perché ognuno avrà a cuore la sua sorte”.

#### Freedom technology

“Ho avuto l’impressione di aver dormito fino a quando non ho letto il libro di Stefano D’Anna, di cui accennavo in precedenza - dice Francesca Del Nero -. Molti si accontentano della vita che hanno, fatta per lo più di difficoltà, di dolore, rabbia

## Dreams don’t need to be kept secret

*Is it really possible to work in harmony with those around us, colleagues, bosses, even our competitors? According to Francesca Del Nero, it’s not only possible but it’s actually easier than one might think. “I was a manager at a major financial firm for over 25 years and I know what the stress of the daily grind means, the tensions and the anger. But there are very specific steps we can take to free ourselves from this emotional strain, of which fear is the biggest culprit”, she explains, “so we can start living more serenely in any context, from business to the personal sphere”.*

*Francesca Del Nero has an impressive curriculum, with a law degree and 25 years of experience as a financial executive. After leaving GE Capital in 2010, she decided to found the School For Dreamers, totally overturning her own existence, after which she founded her own publishing house, Efdien Publishing. From this, many projects were then implemented, some addressed to individuals and others to companies, including ‘Happy People in Happy Companies’.*

*“My work experience was great, I learned a lot, and gave a lot in return. Then something happened that profoundly changed my life. It all started with reading a book, The School For Gods by Stefano D’Anna, from which I received a sort of ‘enlightenment’ that completely changed my way of thinking and living”. And in fact this was the origin of the idea of founding the School For Dreamers, addressed to those who want to better express their talents and dreams and turn them into reality through greater self-awareness. The book is now being published by Del Nero, along with other texts, all aimed at divulging its principles.*





## Dreamers Day 2016

Si svolgerà a Milano, il 2 ottobre, la seconda edizione del Dreamers Day, anche quest'anno al Teatro dal Verme. Per la prima volta nella storia è stata indetta nel 2015 La giornata mondiale dedicata ai Sognatori pragmatici. Esponenti del mondo dell'imprenditoria, della cultura, dello sport, della scienza racconteranno le storie straordinarie di grandi sognatori che hanno realizzato i propri sogni grazie alla tenacia e alla loro forza di volontà. "Lo scorso anno Il Dreamers Day è stato un sogno che si è realizzato - dice Francesca Del Nero -. Organizzato in soli due mesi, nessuno vi avrebbe mai scommesso, neppure i nostri stessi sponsor, eppure siamo riusciti a organizzare un evento di successo, centrando in pieno l'obiettivo. La giornata è stata esaltante e al contempo nutriente a tutti i livelli, la partecipazione straordinaria e le connessioni generate a dir poco incredibili. L'edizione del 2016 porterà sul palco altri sognatori in tutti gli ambiti. Verranno a condividere la loro esperienza per ispirare i presenti a non fermarsi davanti agli ostacoli. Solo chi persevera, nonostante tutto e tutti ce la fa". Hanno già confermato la loro presenza: Pasquale Forte: imprenditore, proprietario de Il Podere Forte e della multinazionale Eldor, - Eric Pearl, fondatore di The Reconnection, famoso in tutto il mondo per le sue scoperte rivoluzionarie, Elena Weber, direttore generale dell'Istituto Rittermayer per i ciechi, Marcia Wieder, fondatrice della Dream University, California USA, Angelo Petrosillo, co-fondatore e managing director dell'azienda Blackshape aircraft, Daniele Gilardoni, campione italiano di canottaggio con 11 titoli mondiali, Ruggero Maria Santilli, fisico nucleare italo americano di fama mondiale, Mario Lavezzi, cantautore, compositore e talent scout di grande successo, Matteo Potenzieri, presidente di Italcables di Caivano, che con i suoi colleghi operai è riuscito ad acquistare la fabbrica che stava fallendo e a farla rivivere, Simone Del Sorbo, giovane responsabile di sala del due stelle Michelin Casa Vissoni. Tutte le informazioni e gli aggiornamenti sul sito [www.dreamersday.it](http://www.dreamersday.it). L'evento sarà presentato da Cristina Parodi e avrà come media partner Uomini & Imprese di Fiera Milano Media.

con piccoli sprazzi di gioia e felicità. Per me la scelta è stata quella di stare bene, e questo sempre, creando i presupposti dall'interno".

Nasce poi la voglia di trasmettere agli altri quella che è stata la sua profonda evoluzione, mediante un programma ben strutturato, 'Freedom technology in otto passi', che offre tutti gli strumenti per liberarsi dalle paure, dal dubbio, dalla confusione, dai limiti, dai pregiudizi. E afferma: "Si tratta di un passaggio a un livello superiore di un'esistenza consapevole. Freedom technology in otto passi capovolge la visione: la realtà si crea nella parte invisibile dell'essere, quindi da dentro a fuori, è un processo inside/out. Il primo passo è quello di liberarsi dalle

emozioni negative. La realtà esterna è infatti la proiezione dei nostri pensieri, delle nostre emozioni, tutto nasce sempre da dentro. È il viaggio che ognuno di noi dovrebbe compiere perché tutto quello che noi creiamo nella realtà proviene da moti dell'essere, da dentro. Quindi se la realtà esterna non ci piace possiamo cambiarla solo cambiando noi stessi".

Fondamentale per chi vuole avvicinarsi alla filosofia divulgata da Francesca Del Nero sono i corsi e i seminari: "Si tratta in primis di alleggerire il carico dell'inquinamento psicologico e liberare energia disponibile per vivere finalmente una vita in armonia costante. Questa è la base per iniziare, poi vi sono degli step da seguire, che vengono indicati nel corso dei nostri semi-

nari. Ci rivolgiamo a tutti, giovani e meno giovani - spiega - noi introduciamo i nostri interlocutori alla tecnologia del sogno, che ha le sue leggi, i suoi principi e i suoi strumenti. Un essere umano che non ha un sogno non ha una direzione. L'obiettivo è recuperare la capacità di sognare e questo accade a qualsiasi età". Concludendo secondo Francesca Del Nero "la consapevolezza che la felicità dovrebbe essere la mission più alta nell'esistenza di ciascun essere umano, in qualunque ambito, anche e soprattutto in quello lavorativo. Con Ban Ki-moon sono d'accordo nel sancire, in ogni nazione, il primato della Felicità Interna Lorda (FIL) sul Prodotto Interno Lordo (PIL)".

 @anto\_pelle

Tutto subito ovunque!



# SPECIALISTI IN GUARNIZIONI

## GOLDEN PARTNER



## OFFICIAL PARTNERS



ARTIC SEALS



Grazie alla stretta collaborazione con alcuni produttori, Fluidmec riveste il ruolo di centro di distribuzione specializzato in guarnizioni standard, speciali e tornite. Il partner ideale che garantisce la migliore soluzione in pronta consegna!

# FLUIDMEC

PASSIONE UNICA, SOLUZIONI INFINITE

Member of



FLUIDMEC SpA - Brescia | Coccaglio | Sarezzo | Gavardo | Isorella | Treviolo - Sede legale: 25131 Brescia  
Via Gussalli n° 4 - tel. +39 030 26 86 511 - fax +39 030 35 81 279 - fluidmec@fluidmec.it - [www.fluidmec.it](http://www.fluidmec.it)

FLUIDMEC



EFFEGI  
SYSTEMS

SINDE

CEPROM  
SYSTEMS

UNISEALS

BRESCIA  
HYDROSERVICE

BRESCIA  
HYDROPOWER



Ispro - Istituzioni e Progetti è una società nata nel 1994 per operare a servizio di imprese, associazioni di categoria, enti pubblici e privati, liberi professionisti, lavoratori autonomi, manager. La sua mission è dare informazione sull'attività di Governo, Parlamento e Unione Europea; predisporre e seguire pareri e proposte su provvedimenti legislativi e normativi.

## Norme e provvedimenti legislativi

### Energia sostenibile: i fondi europei

Per la promozione di un uso più razionale, efficiente e intelligente dell'energia, l'Unione Europea si avvale di diverse tipologie di strumenti finanziari. Tra questi, 'i fondi a gestione diretta' si riferiscono ai soli finanziamenti diretti dell'UE noti anche come 'programmi tematici' o 'programmi comunitari', i quali pubblicizzano le sovvenzioni (grants) attraverso inviti a presentare proposte - call for proposal - pubblicati periodicamente sulla Gazzetta Ufficiale della Comunità europea e sui portali internet della Commissione Europea. La pubblicazione del bando rappresenta il momento concreto in cui è possibile presentare la propria proposta per una agevolazione: il testo ufficiale illustra nel dettaglio oggetto, obiettivi, potenziali beneficiari e dotazione finanziaria delle sovvenzioni; procedura e termini di presentazione delle proposte (deadline); requisiti minimi per poter partecipare; criteri di selezione delle proposte. In tema di energia sostenibile e di efficienza energetica, i principali strumenti a gestione diretta sono: il programma Horizon 2020; il programma Life 2014 - 2020; gli strumenti finanziari (Elena, Eeef). A questi si aggiungono i programmi finanziati da fondi strutturali, ma gestiti con modalità simili agli strumenti a gestione diretta: i programmi di Cooperazione Europea, in particolare il Programma URBACT III; le azioni innovative urbane 2014-2016.

### Un'indagine su Industria 4.0

La Commissione Attività produttive della Camera dei Deputati, sulla base di quanto convenuto nella riunione dell'ufficio di presidenza del 20 gennaio 2016 e come deliberato in seduta il 2 febbraio, ha svolto un'indagine conoscitiva sulle tematiche relative ad Industria 4.0, ovvero quale modello applicare al tessuto industriale italiano e quali strumenti per favorire la digitalizzazione delle filiere industriali nazionali. Industria 4.0 rappresenta una delle sfide più interessanti dei prossimi anni, soprattutto per un paese manifatturiero come l'Italia. La Camera intende fornire nel documento conclusivo una sintesi delle principali tematiche emerse nel corso delle audizioni fornendo anche un'analisi del contesto economico europeo e nazionale, un approfondimento dei dati macroeconomici, dei settori industriali in declino e in crescita, nonché l'individuazione dei settori emergenti, la rilevazione dei dati sulla produttività e l'occupazione. Sono poi esaminati i diversi aspetti di Industria 4.0: dati di contesto relativi alla definizione, inquadramento storico, risvolti sociali, contesto tecnologico, principali tecnologie abilitanti (Internet of Things, cloud e cloudcomputing, additive manufacturing, cyber-security, big data, robotica, realtà aumentata, wearable technologies). Sono approfonditi i processi produttivi, le strategie di mercato rese possibili dalle TIC (tecnologie dell'informazione e della comunicazione) che hanno originato nuovi modelli di business quali la circular e la sharing economy.

### Jobs Act per i lavoratori autonomi

La Commissione Lavoro del Senato è impegnata nell'esame del ddl governativo per la tutela del lavoro autonomo non imprenditoriale (S.2233). Una sorta di Statuto delle partite IVA con cui si mira a regolamentare i rapporti del lavoratore con il committente eliminando la possibilità per quest'ultimo, di modificare unilateralmente il contratto, di rifiutarsi di stipularlo in forma scritta e di prevedere termini di pagamento superiori a due mesi dal ricevimento della fattura. Vengono rafforzate le tutele per i casi di gravidanza, malattia ed infortunio, eventi che porteranno ad una mera sospensione dell'attività e della retribuzione, con il mantenimento però del rapporto di lavoro e si prevede la deducibilità delle spese affrontate dal professionista per la sua formazione entro il limite di 10mila euro annui (iscrizioni a master, convegni ecc.). Il limite si abbassa a 5mila euro per le spese sostenute in attività di orientamento e ricerca. I centri per l'impiego e gli organismi accreditati dovranno dotarsi di uno sportello dedicato al lavoro autonomo in cui verranno convogliate le domande e le offerte di lavoro. Nel caso di apporti originali ed invenzioni, spetteranno interamente al lavoratore autonomo i diritti di utilizzazione economica a meno che l'attività inventiva rappresenti l'oggetto specifico del contratto di lavoro. Il provvedimento, inoltre, si occupa di promuovere il 'lavoro agile' come modalità flessibile di esecuzione del contratto di lavoro subordinato.



CIO

Marketing

IT Manager

Acquisti

Logistica

CEO

Produzione



# Il business con l'accento sull'IT

È online la nuova versione di Computerworld Italia (<http://www.cwi.it>), il sito dedicato agli utilizzi aziendali dell'informatica con notizie, analisi, approfondimenti e risorse indispensabili sia per chi lavora nella struttura IT, dal CIO e IT Manager ai tecnici. Il sito si avvale anche dei contenuti realizzati dagli esperti di fama mondiale delle omonime testate internazionali di IDG, con cui Fiera Milano Media ha stretto una partnership per le attività in Italia del colosso americano.

## CITATI

AIGNEP .....	www.aignep.it	10	HAWE ITALIANA.....	www.hawe.com	III COPERTINA
AIR TAC.....	www.airtac.com	14	HYDAC.....	www.hydac.com	59
AMISCO .....	www.amisco.it	43	IMAGE S.....	www.imagesrl.com	4
BIFRANGI .....	www.bifrangi.it	52	ISPRO ISTITUZIONI E PROGETTI .....	www.ispronet.it	64
BOSCH REXROTH .....	www.boschrexroth.it	IV COPERTINA	ITALCUSCINETTI .....	www.italcuscinetti.net	41
CAMOZZI .....	www.camozzigroup.it	5	JANSSEN ITALIA .....	www.janssen.com	20
CAPRARI .....	www.caprari.com	33	LUEN.....	www.luen.it	42
CONFINDUSTRIA .....	www.confindustria.it	56	METAL WORK.....	www.metalwork.it	II COPERTINA
COSTANTE SESINO .....	www.sesino.com	11	PARKER HANNIFIN .....	www.parker.com	3
EPE ITALIANA .....	www.epeitaliana.it	15	PNEUMAX.....	www.pneumaxspa.com	7
EURAL GNUTTI .....	www.eural.com	12	SCHOOL FOR DREAMERS .....	www.schoolfordreamers.com	60
F.LLI TOGNELLA.....	www.tognella.it	31	VALNI.....	www.valni.me	34
FAI FILTRI .....	www.faiifiltri.it	32	VIPA ITALIA .....	www.vipaitalia.it	55
FARMINDUSTRIA.....	www.farmindustria.it	20	VUOTOTECNICA.....	www.vuototecnica.net	6
FIERA MILANO .....	www.fieramilano.com	24	WALTER ITALIA .....	www.walter-tools.com	8
FLUIDMEC .....	www.fluidmec.it	63	WEBIT .....	www.webit.it	38
FONDO MONETARIO INTERNAZIONALE .....	www.imf.org	16	WIBU SYSTEMS .....	www.wibu.com	66
FRASCOLD.....	www.frascold.it	28			

## CodeMeter® - Sicurezza e Redditività per il tuo Business

**WIBU**  
SYSTEMS

40 anni fa apparvero i primi computer sul mercato

Oggi giorno, disponiamo di

- Molteplici piattaforme
- Dispositivi intelligenti
- Tecnologie mobile
- Internet delle Cose
- Industria 4.0

E siamo esponenzialmente esposti ad

**attacchi informatici.**



CodeMeter è la soluzione per la tutela del know-how tecnico e dei diritti dei produttori di software contro pirateria, reverse engineering, manomissioni, sabotaggio, e spionaggio. Versatile di natura, offre supporto multi-piattaforma per la sicurezza degli endpoint e mantiene al sicuro il codice di computer, dispositivi mobili, sistemi embedded, PLC, e microcontrollori da atti predatori.

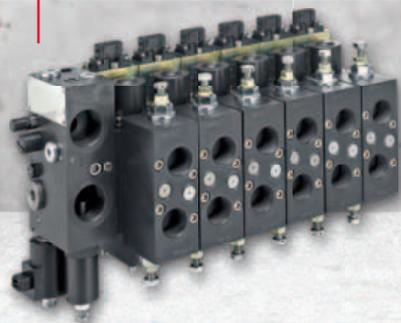
Richiedi adesso il tuo SDK gratis: [www.wibu.com/cm](http://www.wibu.com/cm)



**EFFICIENZA**

**in ogni combinazione**

**Funzioni aggiuntive integrate**  
Valvola proporzionale PSL/PSV



**A richiesta diversi  
tipologie di attuatori**  
PSL/PSV con EDL



**Disegno compatto e comando  
elettrico diretto**  
Valvola proporzionale EDL



**Costi di installazione ridotti**  
Valvola proporzionale PSL-CAN



### **Niente di più del necessario!**

Le valvole proporzionali di Hawe Hydraulik sono disegnate e prodotte per essere montate in modo modulare. Grazie agli ingombri ridotti e alla nostra vasta gamma possiamo fornirvi una soluzione salva-spazio di valvole proporzionali PSL in grado di controllare funzioni idrauliche e motori idraulici. Ci sono milioni di combinazioni possibili tra cui scegliere, questo per voi significa una cosa : abbiamo sempre la soluzione giusta al giusto prezzo!

**Intelligente. Efficiente. Tecnologico.**  
**Made by HAWE Hydraulik.**

[www.hawe.com](http://www.hawe.com) | [info@hawe.it](mailto:info@hawe.it)

**Solutions for a World under Pressure**

**HAWE**  
**HYDRAULIK**



“We move everything.”



Voi definite cosa serve per la vostra macchina, il vostro progetto, il vostro sistema. Noi creiamo la perfetta combinazione di tecnologia e know-how per offrirvi la giusta soluzione. Che si tratti di applicazioni mobili, impianti industriali e ingegneria, automazione industriale, potete contare sulla nostra tecnologia, sulle nostre risorse in tutto il mondo e sui nostri professionisti esperti e competenti che con passione si impegnano per azionare in modo innovativo le vostre macchine. Con grande forza, ineguagliabile precisione: ecco chi siamo. **We move everything!**



Bosch Rexroth S.p.A.  
www.boschrexroth.it

The Drive & Control Company

**Rexroth**  
Bosch Group