

www.formazione.ilsole24ore.com/bs

Competenza Lavoro Professione Carriera Successo

Business School del Sole 24 ORE

ECONOMIA ITALIANA

www.formazione.ilsole24ore.com/bs

6° Master Marketing Comunicazione e Nuove Tecnologie
Milano, dal 29 maggio

Servizio Clienti: Tel. 02.3022.3811/3906 - Fax 02.3022.4462
e-mail: segreteria.scuola@ilsole24ore.com

a pag. **17** **ENERGIA.** La Regione Puglia dice sì al rigassificatore di Taranto

a pag. **18** **CONTRAFFAZIONE.** Sequestri e battaglia legale alla Fiera milanese Expocomfort

a pag. **19** **MEDIA.** La Rai pronta a raccogliere la sfida della televisione via internet

INNOVATION DAY ■ Montezemolo: la più brutta campagna elettorale dal Dopoguerra - L'Italia rischia di indietreggiare

«Non meritiamo la crescita zero»

Pistorio al futuro Governo: niente aiuti, solo investimenti

MONITOR ITALIA
Il termometro della competitività

↑ Cresce l'export di ruspe ed escavatori. La produzione italiana di macchine movimento terra nel 2005 ha raggiunto i 3,4 miliardi di euro, crescendo dell'8,8 per cento. Lo ha reso noto l'associazione dei costruttori Comamotor. Alla base del risultato c'è il trend positivo registrato dalle esportazioni (+16,6%, per un valore complessivo di oltre 2 miliardi). Nell'anno in corso e nel 2007 l'export di settore dovrebbe crescere ancora rispettivamente del 7,6% e del 2,4%, mentre la produzione dovrebbe registrare un +4,5% nel 2006 e un +3,4% nel 2007.

↓ Produzione industriale stagnante. Pressoché stabile la produzione industriale in Italia. A febbraio, secondo l'indagine congiunturale rapida del Centro studi di Confindustria, l'indice di riferimento (corretto per la componente stagionale e il numero dei giorni lavorativi) è rimasto sostanzialmente fermo, +0,1% rispetto a gennaio. Tenuto anche conto del calo (-0,5%) stimato per gennaio dalla stessa indagine nella media del primo bimestre 2006, l'indice risulta stazionario, con una variazione congiunturale rispetto alla media degli ultimi due mesi dello scorso anno pari a +0,1%.

ROMA ■ Ha esordito sottolineando l'importanza dell'innovazione per crescere, ha esortato gli imprenditori a non chiudersi e a fare la propria parte, ha parlato della Cina come un'opportunità, osservando che le aziende italiane stanno reagendo. Ma alla fine, come «ultimo accenno» è arrivato il riferimento alla politica: «è la campagna elettorale più brutta del dopoguerra». E ai dati Istat dell'altro ieri, che indicano un Pil per il 2005 fermo: «L'Italia non si merita la crescita zero, in un momento di forte dinamismo del mondo vuol dire tornare indietro», ha detto Luca di Montezemolo concludendo la Seconda Giornata dell'innovazione che si è tenuta ieri in Confindustria. Il presidente di Confindustria si è tolto qualche sassolino dalla scarpa: «lo avevamo detto nel 2004, ci hanno accusato di fare politica e che vedevamo tutto nero. Da allora si poteva fare qualcosa, e invece il Paese non cresce».

Sono le stesse riflessioni di Pasquale Pistorio, vice presidente di Confindustria per l'Innovazione e la ricerca, che ha aperto i lavori di ieri: «le aziende stanno reagendo, corrono. È il sistema Paese che è lento». E Pistorio ha posto una sfida al futuro Governo: «È possibile portare la spesa pubblica per la ricerca e lo sviluppo ad almeno il 2% del Pil entro il 2010 e al 3% entro il 2013». Un obbligo per l'Italia che, aggiunge il vice presidente di Confindustria, continua a spendere per questa voce troppo poco, con investimenti che sono poco più della metà di quelli francesi e poco più del 40% di quelli tedeschi.

«Non vogliamo aiuti, incentivazioni tanto meno a fondo perduto, ma chiediamo di essere messi nelle migliori condizioni per fare il nostro mestiere, non sentendoci costretti a competere con una mano legata dietro la schiena», ha insistito Montezemolo. Concorrenza, internazionalizzazione, innovazione: per il presidente di Confindustria sono le tre

parole chiave: «gli imprenditori veri, non quelli che si rifugiano in un mercato protetto, vogliono un ambiente competitivo». Nelle banche, nella Pubblica amministrazione, nel sistema Paese in generale: «bisogna mettere l'impresa al centro, l'impresa vuol dire benessere, occupazione». E se le imprese, sottolinea Montezemolo,

stanno dimostrando capacità di programmazione e di innovazione, lo stesso dovrebbe fare anche qualche sindacalista: «ci sarebbe bisogno di un sindacato moderno, in grado di capire che il mondo sta cambiando». Nessun politico era presente ieri: «la maggioranza ci avrebbero elencato le cose fatte e l'opposizione quelle non fatte», ha tagliato corto il presidente di Confindustria. La giornata di ieri è stata un confronto tra imprenditori, con alcuni casi di eccellenza, è stato fatto un primo bilancio del progetto Ixi. Imprese per Innovazione, una serie di incontri sul territorio lanciati alla prima Giornata dell'innovazione che si è tenuta nell'autunno del 2004 a Parma, è stato annunciato il Premio nazionale Imprese per Innovazione. Pistorio ha indicato i quattro pilastri dell'innovazione a 360 gradi: tecno-

logie informatiche, internazionalizzazione, qualità totale, ambiente. L'imperativo è crescere: e su questo si sono trovati d'accordo Montezemolo, Pistorio e l'economista Gian Maria Gros Pietro, presidente di Autostrade: «ci manca la parte più hard dell'innovazione che è la tecnologia», ha detto Gros Pietro, dimostrando con una serie di dati che cresce il numero di aziende italiane che innovano e fanno ricerca. Innovazione, ma anche qualità: «Da una ricerca della British Quality Foundation emerge che in cinque anni le imprese che hanno partecipato al Premio qualità europeo hanno aumentato le vendite del 77% e ridotto i costi di quasi il 55%», ha detto la vice presidente di Confindustria, Emma Marcegaglia, annunciando i vincitori del premio Qualità Italia 2005. Un altro strumento per sostenere la ricerca scientifica sarà la Fondazione Mai, presentata ieri da Diana Bracco, presidente di Assolombarda e della Fondazione: un lascito privato a Confindustria, da parte di una signora di Brunico, Giuseppina Mai.

NICOLETTA PICCHIO



I CASI / SETTE IMPRESE DEL MADE IN ITALY

«Noi, campioni con l'innovazione»

Organizzazione snella, flessibilità e investimenti in tecnologia per battere la concorrenza globale

spingere sulle invenzioni, come quella nata dall'idea di un ingegnere svizzero delle catene che si mettono da sole. È arrivata addirittura ad applicare le nanotecnologie nella costruzione delle facciate degli edifici la Permasteelisa, azienda del Nord Est, utilizzando una tecnologia studiata con il Mit: «Una novità richiesta dal mercato, per l'esigenza di avere facciate variabili ecosostenibili», spiega Luca Bartolini, manager

dell'area marketing e development. Cina, India, concorrenza internazionale, necessità di dare risposte rapide ai clienti: di fronte a queste sfide l'Italia, a dispetto della crescita zero, può vantare esempi di eccellenza. Imprenditori che innovando, anticipando le evoluzioni del mercato riescono a competere e a crescere. La parola chiave è l'innovazione continua, la ricerca costante del miglior ambiente produttivo, di adatta-

re i prodotti alle esigenze dei clienti. Sette imprenditori sono stati ieri, in Confindustria, i testimonial della seconda Giornata dell'Innovazione. Esempi concreti di come il titolo del convegno, "Si, si può crescere e vincere con l'innovazione" non sia solo una slogan ma un principio che regge alla prova dei fatti, nei settori più innovativi e in quelli tradizionali. Come il vino: «È un prodotto legato al territorio», esordisce José

Rallo, imprenditrice siciliana che produce vino con l'etichetta Donnafugata. «Ma è stata proprio l'innovazione che ci ha permesso di stare sul mercato: la tecnologia del freddo per conservare i vini, la valorizzazione dell'etichetta, il marketing: ci sono infinite bottiglie sugli scaffali, la sfida è dire al consumatore «il mio prodotto è unico», continua la Rallo. Che per avere la migliore qualità dell'uva, visto il clima siciliano, inizia la vendemmia all'inizio di agosto e la fa di notte. Può considerarsi tradizionale anche il settore di attività del gruppo Iseo, impresa di serrature e automazione per cancelli. Ma, come spiega Marco Bandini, nipote del fondatore dell'azienda, alla fine degli anni 90 si decide di passare dalla serratura tradizionale a soluzioni integrate a "tecnologia ragionata". In più una serie di acquisizioni ampliano il mercato

dell'impresa, prima presente principalmente in Medio Oriente. Anche per Mariella Burani Fashion Group una vistosa sterzata verso la globalizzazione è stata un fattore di grande crescita: «Fino al 1999 il 70% del nostro fatturato era in Italia, ora è l'opposto. Abbiamo 300 negozi all'estero», dice Giovanni Burani, amministratore delegato, convinto che «la forza stia nel marchio, nella strategia di vendita, nel pragmatismo del prodotto, cioè abiti portabili da tutte le donne». Ma c'è anche un altro aspetto da considerare, che nel nostro capitalismo familiare può essere considerato un'innovazione: «Abbandonare la logica del 51% della proprietà, vedere l'impresa come prodotto», dice Roberto Siagri, strappando l'applauso del pubblico. La sua Eurotech, fondata nel 1992 da sei ricercatori dall'intuizione di miniaturizzare il personal computer, si è allargata alla diffusione delle informazioni, alla progettazione di tecnologie. E punta all'estero, visto che in Italia il mercato dell'elettronica pesa per circa il 4 per cento.

Le storie di successo: dalle lavorazioni dei prodotti in metallo al vino

Comer Industries	Eurotech	Iseo Serrature	Maggi Catene	Mariella Burani	Permasteelisa	Tenute Donnafugata
■ Con 948 dipendenti e 207 milioni di fatturato è leader nei sistemi avanzati di ingegneria	■ Attiva nella ricerca, sviluppo, produzione e vendita di Nano Pc e "super computer"	■ Con 900 addetti è una delle realtà più importanti nel settore della sicurezza passiva	■ Produzione di catene elettrosaldate e da neve: dal 2004 al 2004 i ricavi sono saliti dell'82%	■ Abbigliamento, calzature, borse, accessori in pelle: forte sviluppo nell'Est Europa	■ Rivestimenti architettonici per edifici: oltre 5mila dipendenti e 950 milioni di fatturato	■ Produzione di vino: l'azienda nasce nel 1983 a Marsala e diventa un simbolo di eccellenza

LE ULTIME NOTIZIE ARRIVANO PER PRIME

NUOVO SERVIZIO TOP NEWS. LE NEWS DEL SOLE 24 ORE VIA SMS.

PER ATTIVARE IL SERVIZIO INVIA UN SMS CON SCRITTO TOP AL NUMERO 48224

OGGI L'INFORMAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA ARRIVA PRIMA. CON TOP NEWS RICEVERAI NOTIZIE IN TEMPO REALE DALL'AGENZIA ILSOLE24ORE-RADIOCOR, DIRETTAMENTE SUL TUO TELEFONO CELLULARE.

Tutti i dettagli su www.ilsole24ore.com/mobile

Servizio sms a pagamento per i clienti TIM, VODAFONE e WIND: max 30,98 cent per sms ricevuto. Per disattivare invia un sms con scritto OFF TOP al 48224. Info operatori e costi su www.ilsole24ore.com