



Una vista migliore sulla crescita

Ritrova il sorriso il comparto ottico che chiude il 2015 con un aumento del fatturato del 12,5% a 3,5 miliardi. Buoni i risultati nazionali: in crescita i consumi di occhiali e lenti per la prima volta dall'inizio della crisi. A farla da padrone, le esportazioni che assorbono quasi il 90% della produzione



I falsi rallentano l'automotive

La contraffazione non risparmia il settore dei ricambi delle auto. Una piaga, l'uso dei ricambi contraffatti, che, secondo l'Osservatorio Autopromotec, non solo mette a rischio più di 1.500 posti di lavoro, ma arreca danni all'Erario quantificabili in oltre 50 milioni di euro di entrate mancati.

10,8 miliardi di energia stoccata

Sarà questo il valore globale dello stoccaggio dell'energia commerciale e industriale entro il 2025. A trainare il mercato, secondo le elaborazioni di Navigant Research, non sono solo le innovazioni tecnologiche, ma anche la presenza sempre maggiore di fornitori (in modo particolare di start up) che offrono sistemi di stoccaggio e di accumulo studiate per risparmiare in ambito industriale e commerciale.

Svolta Verso un possibile asse tra i campioni manifatturieri europei

Scambi Italia-Germania: il sorpasso tricolore

Crescite più le esportazioni delle importazioni. Ora collaborazioni nei settori strategici come l'industria 4.0

DI ISIDORO TROVATO

Lati positivi della crisi. Nell'ultimo quinquennio le relazioni commerciali tra Italia e Germania sono migliorate a tutto vantaggio dell'economia tricolore. Addirittura nell'ultimo anno l'Italia ha visto crescere la sua importanza commerciale per la Germania passando, con 58,1 miliardi, alla sesta posizione nel ranking dei Paesi meta di esportazioni e superando per la prima volta l'Austria, storico partner commerciale. Un record mai toccato prima realizzato grazie alla propensione all'export sviluppata anche dalle piccole e medie imprese italiane.

In crescita nel 2015 i flussi commerciali tra Italia e Germania: secondo i dati rilevati dall'Ufficio federale di statistica, nell'ultimo anno si è registrato il record storico per livello di esportazioni verso la Germania, per un totale di 49 miliardi di euro. Questi risultati si inseriscono all'interno di un contesto di crescita generale che potrebbe portare, entro quest'anno, ai livelli record registrati nel 2011 in riferimento ai volumi di scambi tra i due Paesi. «Questi dati fanno ben sperare e sembrano promettere un'ulteriore crescita per l'anno in corso — afferma Erwin Raue, presidente della Camera di commercio



Export
Erwin Raue, è il presidente della Camera di commercio Italo-Germanica

Italo-Germanica — soprattutto se pensiamo che la diminuzione del deficit commerciale italiano e la registrazione di un livello record per le esportazioni sono avvenute progressivamente durante gli anni di crisi. I rapporti tra i due Paesi costituiscono la base per lo sviluppo di una proficua joint production e di un'efficace cooperazione industriale».

I settori

La crescita degli interscambi è particolarmente marcata per alcuni settori e Länder tedeschi. In particolare, si evidenzia un discreto aumento dell'export italiano verso Meclemburgo-Pomerania Anteriore in riferimento ai settori dei macchinari (+23,2%) e della fabbricazione dei metalli (+31,7%). Mentre, per il Saarland, la crescita dell'export tocca maggiormente l'industria farmaceutica (+100,9%) e quella tessile (+178,2%). Un exploit che è stato possibile anche grazie a qualche accoglimento fiscale che ha favorito l'internazionalizzazione.

«L'Italia ha anticipato i tempi per favorire le imprese con le norme sul Patent Box — conferma Giuseppe Bernoni, fondatore dello studio di consulenza interna-

zionale Grant Thornton — ossia il beneficio per l'utilizzazione, la concessione in uso, la cessione di beni immateriali. Un beneficio che comporta una percentuale di esenzione sul reddito. Ma sul piano fiscale si può fare di meglio: servirebbero norme certe e fissate per un certo numero di anni. In Italia invece sembra esserci una

sorta di smania nel voler cambiare costantemente le regole del gioco fiscale. Questo crea incertezza tanto in chi vuole investire nel nostro paese quanto in chi pensa a investimenti verso l'export».

Ostacoli e prospettive

Intanto però gli ultimi dati

La locomotiva italiana

Negli anni della crisi il deficit commerciale con la Germania si è ridotto del 10% — Dati in milioni



Fonte: Camera di commercio Italo-Germanica

I principali settori dell'export

Settore	Variazione
Fabbricazione mezzi di trasporto	7,2%
Apparecchiature elettroniche	6,8%
Materie plastiche	2,6%
Prodotti in ferro o acciaio	1,5%
Alluminio e oggetti in alluminio	8,6%
Frutta e noci commestibili	15,5%
Calzature	9,9%
Prodotti chimici organici	2,9%
Prodotti in carta e cartone	3,6%
Preparati di cereali, prodotti da forno	18,6%

La storia/Farmaceutico

Salute, il business sta nella scatola

All'estero l'88% dei ricavi di Marchesini, specialista nel packaging

Produrre macchinari per il mondo farmaceutico è un compito particolarmente delicato. Perché è una scelta che non solo mette alla prova la competenza imprenditoriale ma anche la capacità di saper gestire un'elevata pressione psicologica. Se poi a commissionare gli ordini sono multinazionali del settore, che ti scelgono dopo una meticolosa selezione internazionale, la questione diventa ancor più complessa. Problematiche affrontate quotidianamente dal gruppo Marchesini, specializzato da oltre quarant'anni nella produzione di macchine per il confezionamento di farmaci e cosmetici.

Un impegno che ha permesso all'impresa di Pianoro, in provincia di Bologna, di registrare nel 2015 un giro d'affari di 270 milioni di euro, con un incremento di



Sanità
Maurizio Marchesini, amministratore delegato dell'omonimo gruppo

fatturato del 9% rispetto al 2014. Una performance economica ottenuta soprattutto attraverso l'export, che rappresenta l'88% dei ricavi. Anche se il mercato italiano rimane il primo con il 12%. «Se siamo la quarta impresa al mondo nel confezionare farmaci — racconta Maurizio Marchesini, amministratore delegato dell'omonimo gruppo — è perché beneficiamo di almeno tre fattori che ci rendono competitivi. Il primo è la capacità di costruire, in collaborazione con i nostri clienti, prodotti personalizzati. Il secondo

riguarda l'abilità di fornire impianti chiavi in mano: dall'introduzione di una compressa al pallet pronto per la spedizione. Il terzo è la cura maniacale dei servizi alla clientela».

Caratteristiche che consentono a Marchesini group di stringere partnership di livello internazionale. Come quella nata con Abbott, colosso americano del mondo farmaceutico, che ha scelto la società bolognese per confezionare un apparecchio capace di garantire l'automonitoraggio dei valori della glicemia senza prati-

Il gruppo produce macchinari per il packaging dei farmaci e fattura 270 milioni

care punture. «Per realizzare il packaging di questo prodotto rivoluzionario — spiega Marchesini — abbiamo progettato e costruito apposta otto robot. I primi sono già operativi in Irlanda. I prossimi saranno pronti entro l'anno».

Per ottenere questi risultati, però, non bastano le competenze imprenditoriali e il prezioso contributo di numerose piccole e medie imprese italiane. «Ogni anno — continua Marchesini — investiamo il 4% del fatturato in ricerca e sviluppo. Una percentuale che arriva al 15% se consideriamo l'elevato livello di personalizzazione dei nostri prodotti». Intanto nuovi mercati stranieri s'intavedono all'orizzonte. «Esportiamo soprattutto in Europa, Stati Uniti, Russia e Cina — aggiunge l'amministratore delegato — ma prevediamo un aumento delle vendite estere grazie all'area Maghreb e al Sudafrica. Così nel 2016 il giro d'affari crescerà almeno del 10%».

MICHELE AVITABILE

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La storia/Manifatturiero

Lo zen e l'arte di verniciare l'auto

Geico lavora col big: una gestione attenta a persone e sostenibilità

Dopo Fiat, Renault, Audi e Mercedes, anche Nissan sceglie l'italiana Geico per realizzare il suo nuovo impianto di verniciatura in Gran Bretagna, che produrrà oltre 300 mila veicoli all'anno, tra cui il nuovo SUV. Alleata dal 2011 con il colosso giapponese Taikisha (5 mila dipendenti, un turnover di 1,5 miliardi di dollari e 52 sedi nel mondo), Geico è oggi leader nella tecnologia per l'impiantistica automatizzata per la verniciatura auto, grazie alla capacità di far fronte alle principali esigenze del settore: ovvero soluzioni tecnologicamente all'avanguardia e risparmi sui costi energetici. «Un impianto di verniciatura per auto consuma quanto un paesino di 50 mila abitanti — racconta Ali Reza Arabnia, presidente e ceo del gruppo Geico Taikisha —. Con



Sociale
Ali Reza Arabnia, presidente e ceo del gruppo Geico Taikisha

le nostre soluzioni innovative, Nissan ridurrà i consumi energetici e i costi d'esercizio del 25%, azzererà il consumo di acqua nel processo di abbattimento della verniciatura, contenendo le emissioni di CO2 nell'ambiente». Questi importanti traguardi sono stati raggiunti dal gruppo grazie agli ingenti investimenti in ricerca (oltre 3 milioni di euro l'anno) e nella formazione (altrettanti 2 milioni).

L'azienda, che ha sede a Cinesolo Balsamo, fattura in Italia 270 milioni di euro, ed è cresciuta del 36%

annuo dal 2009 ad oggi. Il ceo ha creduto molto nella crescita e nel benessere delle persone, realizzando un giardino zen, un anfiteatro e una palestra aziendale e impegnandosi attivamente in iniziative volte a favorire l'occupazione giovanile.

«I giovani sono il motore trainante della nostra economia, la loro valorizzazione è essenziale per portare innovazione», aggiunge il manager persiano. In particolare, Geico si è distinta per aver avviato programmi di formazione all'av-

Fatturato a quota 120 milioni. Tra i clienti Fiat, Renault, Audi, Mercedes e ora Nissan

guardia. «Abbiamo creato un'Academy d'eccellenza interna, Fondazione Paradis, Paradiso in persiano, che mette in contatto ragazzi in cerca di lavoro ed aziende. Si tratta di percorsi di formazione della durata di 6 mesi per giovani che vanno poi a lavorare in altre imprese», continua il Ceo.

Il programma formativo coinvolge 100 ragazzi che ricevono una paghetta di 600 euro, e durerà fino al 2020. «L'iniziativa è finanziata interamente da noi, con circa un milione e mezzo di euro. Ho poi assunto altri 20 neolaureati da 20 regioni diverse d'Italia con contratto a tempo indeterminato, dopo un periodo di prova, di prima del Jobs Act», precisa. Mentre, grazie a un'altra iniziativa in ambito educativo, sempre finanziata da Geico, una ventina di cinquantenni avranno la possibilità di rientrare nel mercato del lavoro entro il 2020. «In quell'anno compirò 65 anni. Mi piace l'idea di lasciare qualcosa per il futuro», conclude Arabnia.

BARBARA MILLUCCI

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In bacheca

A cura di FELICE FAVA
felicefavacor@hotmail.com

Iniziativa Formazione e un tutor per le startup

Camera di commercio di Milano e Università Bocconi riaprono le selezioni del bando «Speed Mi Up, officina d'impresе e professioni». Il progetto intende favorire la nascita di startup, attraverso offerta formativa, tutoraggio, sostegno all'accesso alle risorse finanziarie. Innovazioni anche servizi su inviti, ricerca scientifica e internazionalizzazione.

Manifestazioni Per tre giorni Milano ritorna la capitale dell'arte

Con la presenza di 154 gallerie provenienti da 16 Paesi e 60 curatori, il mercato dell'arte moderna e contemporanea sbarcherà a Milano. La prossima edizione del MiArt verrà allestita dall'8 al 10 aprile nel padiglione 3 di FieramilanoCity. La novità della rassegna, diretta da Vincenzo de Bellis (nella foto), sarà «Decades», un percorso artistico lungo il Ventesimo secolo scandito per decenni attraverso nove gallerie.



Incontri Commercio: come ci vedono i turisti stranieri

Conferenze, l'Associazione del commercio moderno, organizza due incontri. Il primo «Retail business in Spagna», in programma a Milano l'8 aprile, si rivolge a chi intende allargare la propria attività in questo mercato. Il secondo «Mobilità, accoglienza, cultura e fascino» si svolgerà a Roma il 14 aprile e affronterà il tema del turismo, vale a dire del nostro Paese visto con gli occhi degli altri.