

Bologna

Anno VIII - n° 6 - Novembre 2006

API



PRODUCE

Pagine di imprese e di economia



Autorizzazione del Tribunale di Bologna n. 6858 del 26.11.1998

Poste Italiane Spa Spedizione in abbonamento postale
D.L. 353/2003 (conv. in L. 27.02.2004 n.46) art.1 comma 1 - DCB - BO

Trent'anni di radio in Fm: una mostra che è nata a Bologna

Notiziario bimestrale della Associazione delle Piccole e Medie Industrie della Provincia di Bologna

IL PRIMO NETWORK A DIMENSIONE D'IMPRESA.



La **Divisione Corporate** di **Gabetti Property Solutions Agency** è la struttura, rivolta al mondo dell'imprenditoria e degli operatori specialistici del real estate, nata per rispondere alla crescente richiesta di servizi legati all'acquisto, alla vendita, alla locazione e alla valorizzazione di immobili ad uso terziario, industriale e commerciale.

Filiale di Bologna - Viale Pietramellara 35 - Tel. 051.25.25.60 - boimpresa@gabetti.it



DIVISIONE CORPORATE
ONCOR INTERNATIONAL

www.gabetticorporate.it

Gabetti
PROPERTY SOLUTIONS
AGENCY

Evviva i privilegi

Che servisse una manovra da 15 miliardi per rientrare nei parametri Ue si sapeva. Altro è però chiedere ai contribuenti, come è avvenuto in questi mesi, più risorse con obiettivi spesso diversi visto che, a seconda del ministro, del sottosegretario, del partito oscillava anche l'interpretazione su come destinare questo surplus di una Finanziaria da circa 40 miliardi. Un esempio: i soldi per i contratti del pubblico impiego.

Probabilmente è dovuta anche a questo ping pong di interpretazioni soggettive la ridda di modifiche portate via via all'impianto originario (anche l'Api a un certo punto ha sentito il bisogno di ricordare al Governo, dalle pagine dei giornali, che "le imprese hanno bisogno di certezze"). Il resto l'hanno fatto le sollevazioni delle categorie, dai lavoratori autonomi ai farmacisti, ognuna sentendosi lesa nel suo interesse particolare. I cambiamenti portati da emendamenti a go-go danno la misura di come, più che badare alla visione d'insieme, si continui a dare ascolto all'uno e all'altro, con buona pace di quello che ormai nessuno più, se non i trattati di teologia, chiama il bene comune.

Non facciamo i moralisti, anche se ci sarebbe da dire sugli stessi modi con cui questa Finanziaria ha avvantaggiato alcune imprese, e quali. Su un aspetto però si fa fatica a tacere: ed è la logica dei privilegi, unita alla determinazione del Governo nell'abolirli e

alla disponibilità degli interessati a rinunciarvi (magre entrambe).

È privilegio ad esempio, per talune realtà cooperative ormai identiche ad imprese di altra forma giuridica, avere margini di differenziazione impositiva? È privilegio la pretesa del numero chiuso da parte di certi operatori economici? È privilegio poter contare su forfettizzazioni definendole studi di settore? È privilegio vantare crediti direttamente dalla Pubblica Amministrazione per riscuotere le proprie quote associative, come la Finanziaria dà ai sindacati confederali? È privilegio svolgere attività di assistenza fiscale pagata dal contribuente ed ottenere anche un contributo dallo Stato, quando invece così non è per i liberi professionisti? È privilegio per i dipendenti pubblici non dover rispondere della loro produttività e della loro efficienza?

Del resto, il nostro paese è pieno di privilegi innanzitutto di tipo istituzionale, se pensiamo alle mille agevolazioni di cui gode chi vive nelle Regioni a statuto speciale, dall'Alto Adige alla Sicilia. Evidentemente, che tutti i cittadini abbiano uguali diritti e uguali doveri per ora resta un optional. E noi continuiamo a sperare in una terra promessa, ma le uniche promesse che ricordiamo erano che avremmo avuto un paese "normale". (p.b.)

2 In primo piano
Il Sole 24 Ore
Martedì 10 Ottobre 2006 - € 2,20

La Finanziaria 2007

I CONTI E IL DIBATTITO

Eredità pesante. Il ministro dell'Economia:
«C'erano forti squilibri, difficili da risanare»

Bertinotti. «È appena giusta»
Casini: voglio incunearmi nell'Unione

La manovra sale a 34,7 miliardi

Padoa-Schioppa: eliminato l'assillo dei conti, si a modifiche in Parlamento

La composizione aggiornata della Finanziaria

Valori 2007 in miliardi di euro

Entrate tributarie	3,9
Previdenza	11,1
Previdenza e infortuni	5,1
Fondo It	6,0
Sanita	3,1
TOTALE	34,7

BREVI dalla Finanziaria

FARMACI E INDUSTRIA
«A rischio 2 miliardi di investimenti»
Confindustria lancia l'allarme per i tagli ai prezzi dei farmaci previsti dalla Finanziaria: sono a rischio investimenti per 2 miliardi e una crescita delle spese in R&D del 30-35 per cento. Il pericolo, afferma una nota di ieri, è di mettere all'angolo un settore strategico e una risorsa importante per l'Italia. «Non è possibile considerare quella in discussione una

Le due destinazioni delle risorse

Valori in miliardi di euro

Per ridurre il disavanzo strutturale	15,0
Per favorire sviluppo ed equità	19,5
Produzione campo	5,5
Funzioni fondamentali Stato	4,0
IRI (cui: I.2 contratto pubblico impiego, I.3 Missioni di pace)	2,0
Interventi per lo sviluppo	2,0
(di cui: 2,9 rete ferroviaria e stradale)	2,0
Interventi sociali	2,0
Altri interventi	2,0
(di cui: 0,4 prestazioni Tfr)	2,0

Blindatura di Prodi
Sulle correzioni una cabina di regia

Una Palmarelli
S'era
con Romano Prodi blindata l'

«Volevo dei volentieri: magari a mettere un campo nella maggioranza, diarci il deposito»

FACTORING

**Uno strumento moderno per la gestione
dei vostri crediti in Italia e all'estero**



**Una società nata in Emilia Romagna e radicata al territorio
in grado di offrire alle imprese un servizio qualificato e competitivo:**

- gestione dei crediti di fornitura
- garanzia dal rischio di insolvenza
- anticipazioni sul credito ceduto

EMILRO
EMILIA ROMAGNA FACTOR SPA

Per maggiori informazioni potete contattarci al:
Tel. 051 6482111 – Fax 051 6482199
Strada Maggiore 29, 40125 Bologna
www.emilro.it e-mail factor@emilro.it



BolognaPRODUCE

API

Bimestrale dell'Associazione Piccole e Medie Industrie
della provincia di Bologna

anno VIII - n. 6 - Novembre 2006

Autorizzazione del Tribunale di Bologna
n° 6858 del 26.11.1998

Poste Italiane Spa Spedizione in abbonamento postale
D.L. 353/2003 (conv. in L. 27.02.2004 n.46) art.1 comma 1 - DCB - BO

Direttore responsabile Giancarlo Inglese

Editore SEAS Servizi Associativi s.r.l.
Via Serlio 26 - 40128 Bologna
Tel. +39-051377604 - Fax +39-051369881

Direzione e Redazione
API - Via Serlio 26 - 40128 Bologna
Tel. +39-0516317111 - Fax +39-051356118
e-mail: bolognaproduce@api.bo.it

Pubblicità SEAS Servizi Associativi s.r.l.
Via Serlio 26 - 40128 Bologna
Tel. +39-051377604 - Fax +39-051369881

Progetto grafico, pre stampa e stampa Renografica Srl
Via Seragnoli, 13 - 40138 Bologna
Tel. +39-0516026111 - Fax +39-0516026150

Foto Studio FN, Archivio Api



Questo periodico è associato all'Unione Stampa Periodica Italiana

INDICE

EDITORIALE	1
Evviva i privilegi	
L'EVENTO	4
Quella rivoluzione che ha cambiato la radio	
FISCO	6
Iva sulle auto: avevano ragione le aziende	
IL CASO	8
Old economy sarà lei	
L'INDAGINE	10
Parole d'ordine: coraggio e cautela	
L'AZIENDA	14
MG2: quarant'anni da leader	
COSTRUZIONI	16
Che differenze tra Francia e Italia così vicine, così lontane	
L'AZIENDA	18
Se l'information technology sceglie la Transilvania	
L'AZIENDA	20
Quando l'innovazione è a ciclo continuo	
BOLOGNA CHE PRODUCE	22
NOTIZIE DA VIA SERLIO	23
IDEE PER LE IMPRESE	24

Quella rivoluzione che ha cambiato la radio

Minerva Eventi e Minerva Edizioni ricordano i trent'anni della radio in FM con una mostra itinerante, ricca di materiali e documenti anche inediti, che sarà fra le protagoniste della Notte bianca romana del 2007. Un viaggio a ritroso dagli anni Settanta ad oggi attraverso voci storiche, jingle, sigle di programmi, immagini, oggetti.

MASSIMILIANO JATTONI

Salire in macchina e accenderla, ascoltarla mentre si fanno i lavori domestici, o alla mattina quando si è sotto la doccia, sono gesti quasi banali che da anni fanno parte della nostra quotidianità. Ma basta fermarci un attimo e guardare indietro per scoprire che la radio in FM è una ragazza appena trentenne che ha fatto la sua irriverente e rivoluzionaria apparizione nella nostra vita in una data precisa di tre decenni fa.

Era il 28 luglio 1976 quando, grazie a una sentenza emessa dalla Corte Costituzionale, le trasmissioni radiofoniche private, anche se ancora solo a copertura locale, poterono uscire dalla clandestinità e cominciare la loro straordinaria fortuna. Prima di allora, sovrana regnava la sola voce di mamma Rai. Ed è per festeggia-

re questo trentesimo compleanno, questa piccola, grande rivoluzione nel modo di comunicare in Italia, che la Minerva Eventi e la consociata Minerva Edizioni di Bologna hanno ideato una mostra itinerante e un ricco catalogo tutto a colori (448 pp.+cop.), di cui *Bologna Produce* aveva già parlato, prima fra tutti, un anno fa: "Radio Fm 1976-2006. Trent'anni di Libertà d'Antenna".

L'evento, curato da Peppino Ortoleva, docente di Storia dei media all'università di Torino, è stato inaugurato in settembre, a Bologna, e si concluderà fra un anno a Roma, dal 14 settembre al 31 ottobre 2007 al Museo di Trastevere, dove sarà fra le manifestazioni protagoniste della Notte bianca 2007. La mostra si è rivelata molto accattivante per il numeroso pubblico che l'ha già visitata (circa 6000 visitatori solo nei primi 16 giorni). Pensata come una vera "galleria del tempo", "Trent'anni di Libertà d'Antenna" si è rivelato essere un viaggio a ritroso nei momenti forse più ribelli ed intensi della storia recente del nostro Paese, quando bastava un microfono, e un po' di coraggio, per uscire dalle righe e improvvisarsi pionieri dell'etere. Anni di fermenti politici e sociali, di entusiasmi e di speranze, di rabbia e di voglia di cambiare le regole, anche attraverso l'immediatezza di un mezzo giovane e irriverente com'era la radio.

Al visitatore della mostra (che farà tappa dallo scorso 9 settembre al 31 ottobre 2007 in una dozzina di città italiane) è così possibile rivivere la storia dei "pirati dell'etere", i clandestini di allora che rischiavano, per tra-



Foto e oggetti, voci e musiche, spezzoni di film o fiction che parlano della radio, riprese d'epoca, sono ospitati nella mostra.



La mostra "Radio Fm 1976-2006. Trent'anni di Libertà d'Antenna" è pensata come una vera e propria "galleria del tempo". La sua ideazione e realizzazione si deve a Roberto Mugavero e alla sua Minerva Eventi.

smettere musica e informazione, blitz e chiusure della polizia. Come Radio Libera di Partinico, la stazione di denuncia creata da Danilo Dolci, che nel 1970 rimase in vita solo 27 ore. O Radio Alice, a Bologna. Il percorso espositivo ha una natura sia visiva che, ovviamente, sonora. Si va dagli scatti realizzati dal ferrarese Andrea Samaritani, nelle redazioni delle principali radio di oggi, ad alcuni montaggi creati a mo' di approfondimento, alla possibilità, per ogni visitatore, di formare una propria playlist con la quale scegliere la documentazione da ascoltare. E poi ancora, spezzoni di film o fiction che parlano della radio, riprese d'epoca fatte negli studi a volte improvvisati, e i racconti delle tante persone che hanno sognato, pensato e fatto la radio. Molte le voci storiche che è possibile riascoltare e una vera chicca: la più

vecchia registrazione che i curatori della mostra, scartabellando tra carte e suoni del passato, hanno ritrovato, quella di Danilo Dolci che il 25 marzo del 1970 trasmise per la prima volta da Radio Libera denunciando la mano lunga della mafia nella ricostruzione del terremoto che colpì la valle del Belice nel 1968. E su tutto, naturalmente, la musica, con jingle, sigle di apertura e chiusura dei programmi più famosi, ma anche oggetti, strumentazioni legate al mondo radiofonico e testimonianze di chi, quegli anni ruggenti, li ha vissuti, catapultando così il visitatore in un'indimenticabile esperienza di recupero della nostra memoria più recente.

(Per informazioni: Minerva Edizioni, 051.6630557, info@minervaedizioni.com - www.30annidiradiofm.it)

Iva sulle auto: avevano ragione le aziende

La Corte di Giustizia della Ue ha deciso: la norma italiana che vieta di detrarre l'Iva sull'acquisto di autoveicoli aziendali utilizzati per l'attività dell'impresa è illegittima, poiché contrasta con la VI Direttiva Comunitaria. Ora le aziende possono presentare domanda di rimborso entro metà aprile 2007.

ELISA DI LUPO

Europa batte Italia, gli imprenditori se ne compiacciono, il Governo un po' meno. Il tema è quello della detraibilità dell'Iva per le auto aziendali: la Corte di Giustizia europea ha bocciato la norma fiscale italiana che prevede l'indetraibilità dell'Iva sostenuta sugli acquisti delle autovetture da parte delle società, nonché sui costi sostenuti per carburanti, manutenzioni, impiego. La Corte, nella causa pregiudiziale posta dalla Commissione tributaria di primo grado di Trento in una controversia fra una società e l'Agenzia delle entrate, ha messo in evidenza che lo Stato italiano non poteva, alla luce della VI direttiva europea sull'Iva, sistematizzare la regola del divieto della detraibilità dell'Iva su determinati beni come, appunto, autoveicoli e carburanti utilizzati nell'attività della propria impresa.

Sottolinea con soddisfazione il risultato, che ripara a una carenza storica dei governi italiani, Enza Lupardi, responsabile del servizio fiscale e tributario dell'Api di Bologna: anche l'Associazione, infatti, ha partecipato a questa battaglia presso la Corte europea insieme alle aziende associate.

“L'iniziativa – spiega Lupardi – per il recupero della detraibilità dell'Iva, all'Api di Bologna comincia nel 2004 sull'acquisto, sul leasing, sul noleggio e sulle spese accessorie (per esempio carburante, manutenzione e pedaggi autostradali). La strada è quella già intrapresa, e vinta, per la tassa sulle società: anche in quel caso lo Stato italiano fu costretto a rimborsare gli imprenditori”.

La recente sentenza della Corte di Giustizia Ue ha bocciato i limiti imposti dal nostro Paese alla detraibilità dell'Iva sulle auto e carburanti utilizzati dalle imprese, respingendo altresì la richiesta del Governo italiano di limitare i rimborsi retroattivi che procurerebbero gravi danni ai conti pubblici, disponendo che “non occorre limitare nel tempo gli effetti della presente sentenza”. Nel caso dell'Italia – sottolinea la Corte Ue – la disposizione è stata sistematicamente prorogata dai governi sin dal 1979. Essa non presenta quindi un carattere temporaneo e non è stata motivata da ragioni congiunturali, ma rientra invece in un insieme di provvedimenti di adattamento strutturale. “In sostanza – afferma Lupardi – l'Italia non poteva mantenere l'indetraibilità dell'Iva adducendo motivi congiunturali, dato che sosteneva questa tesi da oltre venticinque anni”. In questi anni, comunque, c'erano stati passi avanti: dalla indetraibilità totale si era passati ad una detraibilità del 10% nel 2001 e del 15% nel 2005. “Ma alcuni Paesi europei arrivano al 50% – sottolinea – noi chiedevamo semplicemente di uniformare l'anomalia italiana alla situazione del resto d'Europa: l'Iva e le eventuali deroghe devono essere introdotte nei limiti delle direttive comunitarie”.

Adesso però, con la vittoria delle imprese, nascono i malumori del Governo. Che, secondo le prime stime, si troverebbe a rimborsare qualcosa come 10 miliardi di euro alle aziende che usano auto per il loro lavoro. La Commissione europea, inoltre, ha già aperto un dossier di infrazione nei confronti dell'Italia.



La Corte di Giustizia della UE ha sancito l'illegittimità del divieto di detrazione dell'Iva sull'acquisto di autoveicoli aziendali che sono utilizzati per l'attività dell'impresa, poiché tale divieto è in contrasto con la VI Direttiva Comunitaria.

Le 1600 imprese dell'Api potrebbero costare all'erario circa 50 milioni di euro. "Qualcuno adesso vorrebbe addossare alle imprese la responsabilità di questo ulteriore buco nel deficit dello Stato – dice Lupardi –. Ma perché gli imprenditori non avrebbero dovuto fare questa battaglia di principio, visto oltretutto che dal 1979, nonostante di governi ne siano cambiati tanti, nessuno aveva previsto di accantonare in bilancio somme che naturalmente prima o poi andavano restituite? Ci dispiace per il danno all'erario – chiarisce – ma i soldi devono tornare alle imprese: in questi anni abbiamo avuto un deficit di competitività rispetto ad altri Paesi europei anche perché non siamo sul mercato a un livello tributario paritetico".

Le aziende possono intanto cominciare a chiedere i rimborsi, con una domanda che deve essere presentata entro metà aprile 2007. "Ma il Governo – continua Lu-

pardi – ha stabilito regole per ottenerli rigide e non ancora chiare: temiamo che la farraginosità scoraggi molti imprenditori a chiedere quello che invece è un loro diritto". Per questo l'Api mette a disposizione una consulenza tecnica per compilare prospetto e domanda di rimborso. Fin da adesso.

La sede della Corte di Giustizia dell'Unione Europea a Lussemburgo.



Old economy sarà lei

Nel novanta era in crisi, oggi è sedicesima in Italia fra le aziende più competitive. In un settore che più manifatturiero non si può (attrezzature per auto officine) il successo della Ravaglioli è quello di un management che ha saputo farsi imprenditore, e di una piccola multinazionale che continua ad essere gestita direttamente.

CARLO ROSSINI

Anche per loro è stata una sorpresa quando *Il Sole-24 Ore* ha pubblicato i risultati 2006 dell'autorevole Osservatorio sulla competitività di Busacca & Associati. In questa classifica delle migliori aziende italiane, la Ravaglioli di Pontecchio Marconi è al sedicesimo posto (su 1681!) e addirittura seconda fra le aziende elettromeccaniche quanto a creazione di ricchezza per gli azionisti, remunerazione degli investimenti, contenimento dei costi, efficacia commerciale nel tempo. Niente male per un'azienda che ha costruito la sua leadership sulle attrezzature per auto officine e che qualunque commentatore definirebbe certo 'old economy'.

Storia esemplare, la seconda giovinezza della Ravaglioli. La conosce bene Silvano Santi, chiamato come direttore generale a risanarla nel 1990. "Non avendo risorse per investire doveti decentrare tutto il possibile" racconta "per riconquistare dei margini. Ma il nome e



Il presidente Silvano Santi.

l'immagine c'erano, e i clienti aspettavano il ritorno di una Ravaglioli competitiva". Dal '90 al '92 l'utile passa da -10% a +6%. E quando la vecchia proprietà (la svedese Samefa Ffv) vende, Santi, e con lui parte del management aziendale più determinato, trovano in una finanziaria straniera, Ubs, un partner solido per acquisire la società. L'assetto è 20 (Santi e i colleghi) a 80

(Ubs); poi nel '95 il rapporto si ribalta e nel '96 Ubs esce: in cinque anni i dirigenti dell'azienda se la sono ricomprata.

La partnership con Ubs è stata strategica per fare il primo passo, ma il controllo totale della società è vincente. "Per rilanciare un'azienda ci vogliono degli imprenditori con obiettivi a medio lungo termine. Le finanziarie dopo due-tre anni pensano subito a rivendere, non sono preparate a un terzo anno" afferma Santi. Fatto sta che Ravaglioli, dopo l'uscita della finanziaria, inizia ad investire. Molto. Vengono costituite due nuove società: la Space a Torino ("per entrare in un settore che ci vedeva assenti, la diagnostica elettronica per sospensioni, freni, allineamento ruote") e la Sirio a Ostellato (Ferrara). "L'abbiamo creata" dice Santi di quest'ultima "per ottimizzare i margini interni: nel '98 lo stabilimento era di 3000 mq, nel 2000 era già triplicato; oggi arriva a 18000 mq. All'inizio facevamo solo lavorazioni, da tre anni c'è anche un marchio Sirio sul mercato". Nel 2006 nuova acquisizione: la Butler a Reggio Emilia, attrezzature per i gommisti questa volta. Come dire, in quindici anni Ravaglioli ha riportato quasi tutto dentro. "Oggi produciamo e progettiamo internamente il 99% di quel che vendiamo" precisa con orgoglio il presidente.

Nel frattempo sarebbe difficile e costoso crescere in Italia dove ha già il 34% del mercato, e Ravaglioli comincia a svilupparsi all'estero. Costituisce società (di diritto locale) in Francia, Germania, Usa, Spagna, Gran

Parole d'ordine: coraggio e cautela

L'indagine congiunturale dell'Api di Bologna (561 aziende intervistate) registra buone percentuali di miglioramento sotto tutti i profili: ordini, fatturato, export, in parte perfino l'occupazione. Ma niente eccessi di ottimismo: le situazioni sono molto diverse a seconda dei settori e delle dimensioni.

MARCO MONTAGUTI

Hanno dovuto tirare la cinghia e limare tutto il limabile troppo a lungo gli imprenditori dell'Api per lasciarsi andare all'ottimismo. Sembra infatti che la tanto attesa ripresa abbia trovato anche la strada di Bologna e della sua provincia, ma ci sono troppi elementi di contorno segnati da ombre e ambiguità per lasciarsi andare a manifestazioni di eccessiva fiducia nel vicino domani. Quindi coraggio e cautela. Questi i due sentimenti che prevalgono nella tradizionale indagine a campione dell'associazione per verificare il trend industriale del primo semestre del 2006 e le previsioni per la seconda parte dell'anno. Una seconda parte che si avvia a chiudersi con una Finanziaria che presenta luci ed ombre. Se il provvedimento sul cuneo fiscale è visto positivamente, lascia molte perplessità il passaggio forzoso del Tfr all'Inps.

Il campione della ricerca ha interessato 561 aziende, più di un terzo delle imprese associate.

Il quadro generale è ben diverso da quello che caratterizzava la precedente ricerca. C'è un miglioramento per una buona percentuale del campione e riguarda tutti i profili: ordini, fatturato, export ed una parziale inversione di tendenza in termini positivi per l'occupazione. Ma come si è detto non c'è posto per un eccesso di ottimismo. Ci sono situazioni molto diverse a seconda dei settori e delle dimensioni. I dati positivi si concentrano su alcune fasce ben precise di imprese.

Ma vediamo i dati relativi al primo semestre 2006. Oltre il 40 per cento degli intervistati dichiara di avere

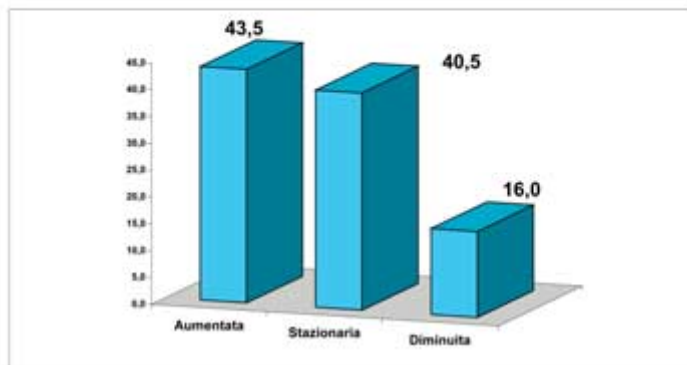
avuto miglioramenti. Produzione, ordini, fatturato ed export. Ma c'è subito la stonatura e si chiama utile lordo. Che è aumentato solo per il 24 per cento degli imprenditori, mentre è rimasto stazionario per il 46 per cento ed è addirittura diminuito per il 29,4 per cento. "Allo sforzo tenace con cui la maggior parte delle aziende bolognesi ha affrontato gli anni di crisi - ha detto il presidente Giordano Baietti - non sempre hanno corrisposto i risultati attesi. In altre parole, creare ricchezza che è la missione vera dell'azienda, è sempre più difficile". La verifica arriva dall'andamento dei costi e dei prezzi. Più della metà degli intervistati (56,3%) ha detto di aver subito aumenti dei costi di produzione; e nel 4,7 per cento dei casi, aumenti di oltre il 10 per cento. Agli aumenti di costi la gran parte delle imprese, il 40 per cento, ha risposto tenendo fermi o addirittura diminuendo il prezzi di listino.

Quanto alle previsioni per il secondo trimestre, qui sembra prevalere un più cauto ottimismo: il miglioramento riguarda infatti le previsioni di un terzo del campione. La produzione è stimata stazionaria per il 51 per cento degli imprenditori, come gli ordini anch'essi stabili per il 56,6 per cento; in aumento invece l'export e di nuovo stazionario il fatturato.

Ma dove passa la linea di confine tra chi va bene e chi no? Le indicazioni positive si concentrano essenzialmente su tre settori: l'industria metalmeccanica, quella chimica e l'agroalimentare. Per la metalmeccanica, che è il comparto più forte del nostro tessuto industriale, i

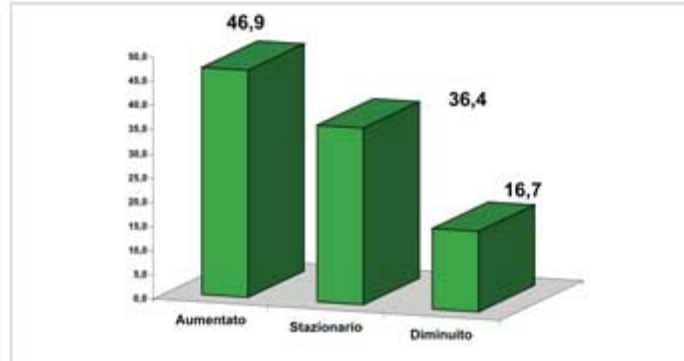
Produzione

situazione al 30.06.2006 rispetto al semestre precedente



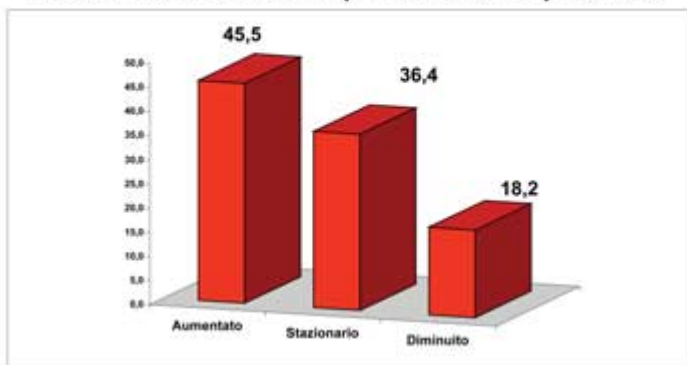
Portafoglio ordini

situazione al 30.06.2006 rispetto al semestre precedente



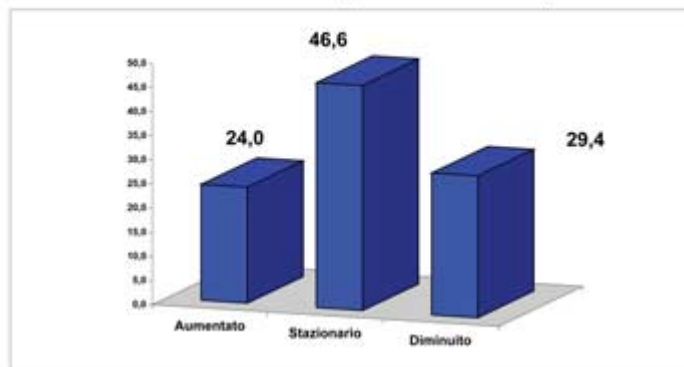
Fatturato

situazione al 30.06.2006 rispetto al semestre precedente



Utile lordo

situazione al 30.06.2006 rispetto al semestre precedente



dati migliori li registrano le aziende produttrici di macchine e quelle di produzioni e lavorazioni meccaniche. Altri settori con segno più sono quello chimico, dove oltre il 50 per cento degli intervistati ha accresciuto produzione ed ordini e l'agroalimentare dove i due terzi delle aziende hanno visto crescere ordini, fatturato ed utili. C'è poi un'area dove prevale il grigio di una stazionarietà con poche previsioni dinamiche: la plastica, la gomma, il settore cartario ed editoriale, mentre per le costruzioni, che non vanno certo male, sembra attenuarsi il trend di crescita degli anni scorsi. Fase molto riflessiva invece per legno e tessile-abbigliamento.

Nessuna novità, rispetto alle previsioni di sei mesi fa, sulle dimensioni aziendali: faticano le piccole, sotto i dieci dipendenti, nella media quelle tra 20 e 50 e spiccano invece quelle tra i 50 e i 100 addetti. Chiaro e scuro invece per le medio-grandi dove il 60 per cento registra risultati positivi e il 30 presenta numeri in diminuzione. Oltre i 250 dipendenti tornano i dati positivi. "Il segnale quindi è chiaro - ha detto Baietti - oggi c'è la necessità per le imprese di crescere".

Gli investimenti sono in aumento, il ricorso al credito resta stazionario.

Un dato sorprendente infine è quello che riguarda l'occupazione. Quasi il 20 per cento delle imprese ha aumentato il personale mentre solo l'11 per cento lo ha ridotto. Più in dettaglio, nelle aziende del campione sono state effettuate 961 assunzioni contro 495 riduzioni d'organico. In pratica sono nati 466 posti di lavoro. Proiettando i dati del campione sull'universo degli associati Api si può prevedere una variazione positiva a fine anno di un migliaio di nuovi assunti.

"A influire positivamente sulle imprese - ha sostenuto il consigliere delegato dell'Api, Paolo Beghelli - è la speranza che l'orientamento del governo favorevole a una riduzione del cuneo fiscale sia il segnale di un'inversione di tendenza. Speriamo - ha aggiunto - che non venga compensato con altre tasse e che non sia l'unico intervento dell'esecutivo: le aziende chiedono con forza altri provvedimenti come la riduzione degli oneri impropri, ma soprattutto, la rimozione degli eccessi di burocrazia".

È stata la prima azienda in Italia ad ottenere nel settembre del 2001, presso l'Innovation Centre for Business Partner IBM di Parigi, la certificazione xSP Prime per il funzionamento via Internet dei propri software, quando in Italia ancora non esisteva l'offerta del software a noleggio (cosiddetta modalità ASP). Si tratta di E.C.A. Consult, azienda che offre soluzioni informatiche globali complete e scalabili, per la gestione dell'intero processo aziendale, sia produttivo che economico.

Nata nel 1993 dall'esperienza nel settore dell'ingegneria informatica e dell'organizzazione aziendale del suo fondatore, e attuale presidente del CdA, Enzo

Fresolone, E.C.A. Consult ha attraversato gli anni '90 inanellando successi e allargando la propria divisione di sviluppo.

La storia, in sintesi, è quella di un uomo che muove i primi passi come programmatore e decide successivamente di intraprendere l'attività imprenditoriale fondando E.C.A. Consult e reclutando attorno a se i colleghi storici con cui iniziò a muovere i primi passi nella programmazione.

Enzo Fresolone, realizza infatti, dagli inizi degli anni '80 programmi gestionali studiati per industrie che hanno processi produttivi particolari, specializzandosi progressivamente in specifici settori aziendali. L'ini-

DA E.C.A. CONSULT SOLUZIONI PER GESTIRE L'INTERO



ENZO FRESOLONE, FONDATORE E PRESIDENTE DI E.C.A. CONSULT.

ziale vocazione nel settore delle fonderie a gravità di metalli ferrosi e non ferrosi, è stata successivamente applicata alle fonderie di pressofusione, fino all'estensione degli studi alle aziende di trasformazione della plastica.

“L'approfondita conoscenza in materia di organizzazione aziendale e la volontà di proporsi ad altri settori di mercato - spiega Fresolone - ci ha inoltre permesso di realizzare un software di gestione dedicato alle Pmi”.

“Conosciamo bene sia la tecnologia che i processi di business - continua il fondatore di E.C.A. Consult -; siamo allo stesso tempo produttori e implementatori

sario il coordinamento tra i diversi punti di contatto con l'azienda, la front-line fisica, la rete distributiva/commerciale e il customer care attraverso l'alimentazione di un unico data base condiviso che segua principi gerarchici di coordinamento. Alla luce di queste problematiche, E.C.A. Consult ha deciso di organizzare un ciclo di incontri dal titolo 'Più valore al Cliente, Più valore per l'Azienda', la cui prima tappa si è svolta presso la sede Api di Bologna.

“È un prodotto su cui puntiamo molto - riprende Fresolone -: un'azienda non ha futuro se non ha una piena comprensione delle esigenze dei clienti e non ha la capacità di eccellere nella loro soddisfazione, at-

ONI INFORMATICHE GLOBALI PROCESSO AZIENDALE

del nostro software. Questo è un punto di forza perché il Cliente si trova ad avere un unico referente responsabile del progetto, con l'ulteriore plus di provenire da un'azienda che conosce a fondo il mercato a cui si rivolge e le sue esigenze ed è dunque in grado di comprenderne le necessità”.

Tra i prodotti che compongono la sua offerta, quello su cui E.C.A. Consult sta focalizzando maggiore attenzione è il CRM (acronimo di Customer Relationship Management), inteso come strumento per la “condivisione delle informazioni” generate dai rapporti con i soggetti interlocutori dell'Azienda, siano essi Clienti, Fornitori, Contatti, ecc. Tali informazioni (corrispondenza, disegni, offerte, contratti, dati commerciali, analisi dell'andamento del cliente in relazione con le attività fatte su quel cliente, ed altro ancora), che costituiscono patrimonio dell'Azienda, sono spesso difficilmente rintracciabili e per lo più a disposizione di chi ha generato i documenti stessi, con evidenti ripercussioni in termini di efficienza e di costi (tempo perso alla ricerca dei documenti, troppa carta in giro, troppe fotocopie dello stesso documento).

Questo quadro trova riscontro anche nei risultati del Benchmarking 2005 effettuato dal Customer Management Forum. Da un'indagine condotta su un campione di 264 imprese risulta che a fronte degli elevati investimenti in piattaforme e strutture, la gestione della relazione con il cliente - da un punto di vista strettamente organizzativo - rimane ancora frammentata all'interno delle aziende. Per una coerente ed efficace gestione del cliente è invece neces-

traverso una maggiore qualità di prodotti e servizi e tempi di risposta sempre più rapidi”.

In questi 13 anni di vita, E.C.A. Consult (che dal 1998 è business partner di IBM) si è allargata sul territorio nazionale avvalendosi di partner selezionati presenti in Lombardia, Liguria, Emilia Romagna, Marche e Puglia. Per il futuro i vertici aziendali puntano a creare una rete di partner per commercializzare i propri prodotti su tutto il territorio nazionale e sviluppare prodotti sempre più integrati con le nuove tecnologie di comunicazione IP e mobile.

**LA SEDE DI E.C.A. CONSULT,
A IMOLA IN VIA LASIE 12/D.**



MG2: quarant'anni da leader

La conoscono da sempre per le opercolatrici, macchine dosatrici di prodotti farmaceutici in capsule di gelatina dura. E oggi l'azienda di Ernesto Gamberini (90% del fatturato in 65 paesi, oltre il 40% solo negli Usa) rilancia: guarda all'Est Europeo, rafforza il mercato del packaging, collabora con un partner cinese. Facendo, come sempre, tanta innovazione.

BARBARA BERTUZZI

Si avvia ad affrontare le sfide del terzo millennio MG2, l'azienda leader nella produzione di opercolatrici, più comunemente conosciute come macchine dosatrici di prodotti farmaceutici in capsule di gelatina dura. Di strada ne ha fatta, da quando il suo fondatore Ernesto Gamberini, che è l'attuale presidente, assieme a due soci, Cesare Grandi e Irvana Cocchi, dette inizio all'attività, nel 1966.

Fin da allora, l'azienda di Pianoro si è subito caratterizzata per la spiccata innovazione e per la forte espansione verso i mercati esteri: Stati Uniti, paesi europei (Germania, Francia e Inghilterra in primis), Giappone e, ora, anche Russia e paesi dell'est. In sintesi: circa il 90% del fatturato è destinato oggi oltre confine, suddiviso tra 65 paesi in tutti i continenti.

“Mio padre, per primo al mondo, ha avuto l'intuizio-



La sede della Mg2 a Pian di Macina (Pianoro). Inaugurata nel 2002 a fianco dello stabilimento "storico", oggi sta già conoscendo una nuova fase di ampliamento.

ne di applicare alle macchine opercolatrici il movimento rotativo continuo, in sostituzione di quello alternato: un modello dotato di tecnologie rivoluzionarie e protetto da brevetto” ricorda Manuela Gamberini, responsabile dell'area marketing. E, proprio grazie a quell'idea, i grandi colossi farmaceutici hanno potuto rendere più veloce e sicuro il processo di produzione.

Il primo modello (G36) è stato poi perfezionato. “Sono state introdotte altre importanti funzioni – continua la figlia del fondatore – in particolare, controlli e automatismi per evitare interruzioni del processo o dispersione del prodotto all'esterno; sofisticati sistemi per il controllo del peso, integrati alla macchina, in grado di regolare automaticamente e in tempo reale i principali parametri di funzionamento”. Ovviamente, prestando attenzione alle normative vigenti, che cambiano spesso da paese a paese e alle quali sono rigidamente sottoposte tutte le aziende farmaceutiche. “Aggiornamento continuo e studio delle soluzioni sono quindi un *must* per la nostra azienda” precisa Manuela Gamberini. E al fine di mantenere il primato nell'innovazione, sia nella progettazione sia nello sviluppo dei prodotti di precisione, MG2 investe gran parte delle proprie risorse nella ricerca. Per garantire sempre prodotti di elevata tecnologia e qualità. Tutto ciò è confermato anche dai numerosi brevetti internazionali registrati ad oggi. Inoltre, tra le priorità, anche la continua formazione del personale, impiegato nella casa madre o nelle filiali all'estero. Sì, perché, di pari passo con la



Ernesto Gamberini, fondatore e presidente della Mg 2, alla "punta" di una freccia che riunisce tutto il management della società. Del quale fa parte, naturalmente, anche la famiglia al completo.

anni? "Fermiamoci per il momento ad un piano quinquennale!" risponde, sorridendo, Ernesto Gamberini. Con l'occhio lungimirante di chi, si sa, è abituato a pensare in grande, lui che ha iniziato come progettista. "Le nostre macchine sono molto specialistiche, in grado di soddisfare una nicchia ristretta di mercato. Ecco perché, fin dall'inizio, lo sforzo è stato indirizzato verso la ricerca dei clienti, in tutto il mondo.

crescita aziendale, sono state aperte sedi all'estero: nel 1984, la filiale a Londra; nel 1986 l'omologa francese, MG France. Seguita, nel 1988, da MG America, a Fairfield (New Jersey). "Da sempre il mercato nordamericano rappresenta l'area di maggior interesse per le esportazioni, registrando negli ultimi anni una quota superiore al 40% dell'intero fatturato" precisa la responsabile marketing.

Tra le tappe storiche dell'azienda, va menzionata l'acquisizione nel 1997 della bolognese Mab, specializzata nella produzione di macchine per il confezionamento e l'imballaggio (imbustinatrici, astuciatrici, formatrici e riempitrici di scatole, incartonatrici e pallettizzatori), destinate alla cosmetica e all'alimentare, oltre che alla farmaceutica. Così MG2 da azienda "monoprodotto" si è avviata verso una nuova fase, dando vita alla Packaging Division. "Abbiamo deciso di ampliare la nostra gamma di offerta, spinti anche dalla tendenza a limitare la rosa dei fornitori, in atto da parte delle aziende farmaceutiche: proporre una sola tipologia di macchine ci avrebbe col tempo penalizzato" spiega Manuela Gamberini.

Ma quali sono i progetti di MG2 per i prossimi 40

Non si poteva certo contare solo sul mercato italiano. In quel periodo, poi, MG2 poteva essere product oriented e offrire modelli molto standardizzati. Oggi, invece, le aziende ci richiedono varie personalizzazioni e dobbiamo quindi progettare e offrire non solo prodotti, ma anche servizi molto flessibili e personalizzabili, sempre all'avanguardia: questa è la nostra forza" chiosa il presidente.

Attenzione ai mercati emergenti, come l'Est Europeo (a breve sarà aperta una filiale in Russia) e rafforzamento del mercato del packaging, sfruttando appieno le referenze acquisite nel settore farmaceutico, sono solo alcuni dei punti all'ordine del giorno. Ma non finisce qui. Tra le novità, anche una stretta collaborazione con un partner cinese. "In Cina ci sono almeno 100 produttori che immettono sul mercato un modello semplice di opercolatrice" precisa Ernesto Gamberini. "Allora abbiamo deciso di appaltare una parte della nostra produzione al migliore fornitore da noi selezionato: la macchina arriva così in Italia, poi noi la personalizziamo e la rivendiamo con il nostro nome e la nostra garanzia". E tutto questo senza mai perdere di vista l'obiettivo del quinquennio: raddoppiare il fatturato!

Che differenze tra Francia e Italia così vicine, così lontane

Il Collegio Edile dell'Api ha messo a confronto il mondo delle costruzioni italiano e quello francese esaminando le procedure urbanistiche, il rapporto tra le imprese ed il sistema creditizio e finanziario, le nuove tecnologie presenti sul mercato, le condizioni di crescita dimensionale delle imprese.

MAX DALL'ASÉN

Bologna guarda la Francia. O, più precisamente, Lione. Essi, perché al di là delle Alpi, la città francese dimostra di avere caratteristiche molto vicine a quelle della nostra città, per dimensione e sviluppo. Ecco perché, forte di questa certezza, il Collegio Edile dell'Api ha sviluppato, nel corso del 2006, un progetto ampio ed articolato, finanziato dalla Camera di Commercio di Bologna, proprio con l'obiettivo di studiare nuove condizioni per una crescita delle imprese nel comparto delle costruzioni analizzando le esperienze di una realtà economica estera simile alla nostra. La serie di incontri che si sono tenuti tra il Collegio Edile e la comunità economica di Lione hanno portato anche alla

pubblicazione di un'interessante indagine, realizzata dalla locale Camera di Commercio Italiana, che ha preso in esame, comparandolo con quello bolognese, il mercato delle costruzioni lionesi.

Ma se le due città dal punto di vista dello sviluppo tecnologico e delle potenzialità si somigliano, la "missione" al di là delle Alpi del Collegio Edile ha svelato le grandi divergenze tra le due realtà nel campo delle procedure urbanistiche adottate nel territorio e nel rapporto tra le imprese di costruzioni e il sistema creditizio e finanziario. Anche l'introduzione della nuova legge italiana di tutela degli acquirenti degli immobili (dlgs 122 del 2006), è solo vagamente ispirata alla legge Spinetta, vigente in Francia dal 1978. «Poiché il Ministero aveva definito le nuove normative di comparto, sostanzialmente copia di quelle francesi, abbiamo voluto sincerarcene personalmente», ha spiegato Giancarlo Raggi, presidente del Collegio Edile dell'Api di Bologna, nel corso del convegno che si è svolto presso la sede di via Serlio, nel quale è stata presentata la ricerca. «Una nostra delegazione ha visitato la comunità economica di Lione – ha proseguito – e abbiamo appurato che non solo la normativa francese è molto diversa dalla nostra, ma anche la mentalità, la cultura dell'edilizia e i costi sono assai lontani da quelli italiani».

Il prezzo del terreno, per fare un esempio semplice e lampante, incide, sul costo totale della costruzione di un edificio nella valle del Rodano, solo per il 14%, mentre a Bologna il prezzo dell'area dove si edifica è raro



L'incontro "Costruire in Francia e in Italia" è stata l'occasione per presentare la ricerca svolta e per mettere ancora una volta a confronto il mondo dell'edilizia bolognese e quello lionesi. A destra, è al microfono il Presidente del Collegio Edile dell'Api, Giancarlo Raggi.



L'Hotel de Ville di Lione. Gli imprenditori del Collegio Edile dell'Api hanno ripetutamente incontrato la comunità economica della città francese, analizzando le esperienze di una realtà estera simile alla nostra. Ne è scaturita fra l'altro una ricerca sul mercato delle costruzioni lionese, che ha messo in evidenza somiglianze ma anche grandi differenze.

che incida, a lavoro terminato, per una percentuale minore del 30% della spesa totale. Anche sul versante del credito le cose non sono assolutamente paragonabili: se in Francia esistono banche come la Btp, voluta direttamente dal settore delle costruzioni, in Italia, ormai, è del tutto scomparsa la banca specialistica e questo rende più complicato supportare gli investimenti del settore delle costruzioni.

Secondo i dati pubblicati nella ricerca della Camera di Commercio Italiana di Lione, inoltre, il numero delle imprese operanti sul mercato delle costruzioni risulta maggiore in Italia. Non solo: la maggior parte di queste sono di piccole dimensioni, tuttavia sono proprio le piccole aziende, a differenza che in Francia, a realizza-

A sinistra e al centro – suggestioni avveniristiche dell'edilizia lionese: il complesso Infogrames, quattro edifici a cui il progettista ha dato la forma delle chiatte (elemento abituale del paesaggio lionese, caratterizzato da due fiumi: il Rodano e la Saone), con una sorta di prua bagnata da un laghetto artificiale. *A destra* – Il Palais des Congrès di Lione, un progetto di Renzo Piano. Insiediato sulla riva del Rodano, la sua forma allungata è data da una doppia fila di edifici, con una facciata ventilata in cristallo che prosegue fino al tetto. All'interno comprende, tra l'altro, l'auditorium Sala 3000.



re la parte più importante del fatturato complessivo. Le imprese italiane con più di 50 dipendenti sono, infatti, solo lo 0,2% delle imprese presenti sul mercato e realizzano il 17% del fatturato globale del settore (il 57% è prodotto da aziende con meno di 9 dipendenti), mentre in Francia lo 0,7% delle imprese hanno più di 50 dipendenti e generano il 34% dell'attività del settore.

Per quanto riguarda le majors, il fatturato di quelle francesi è incomparabile con quello italiano. Se, infatti, nel 2004 Vinci ha venduto per 19,5 milioni di euro, Bouygues per 16,9 milioni, ed Eiffage ha fatturato 7,8 milioni, le italiane Impregilo, Astaldi e Condotte d'acqua hanno fatturato rispettivamente tre, uno e 0,8 milioni.

Se aggiungiamo, infine, la grande attenzione che la Francia ha dimostrato per i problemi legati alle assicurazioni ad ogni livello del processo di costruzione; come il Paese d'oltralpe abbia sviluppato, rispetto a noi, una diversa mentalità nel gestire l'impatto degli affitti sul sistema economico; e l'importanza rivestita dall'edilizia sociale (nel 2004 il 32,03% del fatturato totale del settore delle costruzioni francese era dato dai lavori pubblici), ci si rende conto che, forse, per dirla con Giancarlo Raggi, «la nuova normativa italiana non è stata abbastanza pensata». «Purtroppo, siamo molto lontani dall'esempio francese – ha concluso Raggi –. Ma Italia e Francia non sono geograficamente Paesi lontani. Sono convinto che dal confronto con l'esperienza d'oltralpe potremo cogliere informazioni e modalità d'interesse capaci di dare un nuovo input alla crescita dimensionale delle imprese bolognesi delle costruzioni».

Se l'information technology sceglie la Transilvania

Da più di un anno è operativa una filiale di Esox Informatica (software gestionali per l'impresa) a Sibiu, prossima capitale europea della cultura, la cui università sforna ottimi ingegneri informatici. Tra i progetti della società, un software gestionale intergruppo per le aziende italiane che operano in Romania.

DOMENICO LUSI

Delocalizzare per crescere. E acquisire quella competitività che nel nostro Paese non è più possibile raggiungere. Una scelta che le Pmi italiane effettuano con sempre maggiore frequenza. Anche perché gli esempi di successo non mancano. Come dimostra il caso di Esox Informatica (www.esox.it), piccola azienda di San Giorgio di Piano specializzata nelle consulenze aziendali e nello sviluppo di soluzioni e servizi informatici per l'impresa.

Nata nel 2000 per iniziativa di tre soci che, dopo avere trascorso una vita a lavorare nell'informatica, hanno deciso di mettersi in proprio, Esox si è imposta sul mercato italiano dei software gestionali grazie alla qualità delle soluzioni offerte e a una strategia fortemente orientata al cliente. «Il nostro core business – spiega Maurizio Anselmi, socio fondatore e responsabi-



Maurizio Anselmi, fondatore di Esox Informatica.

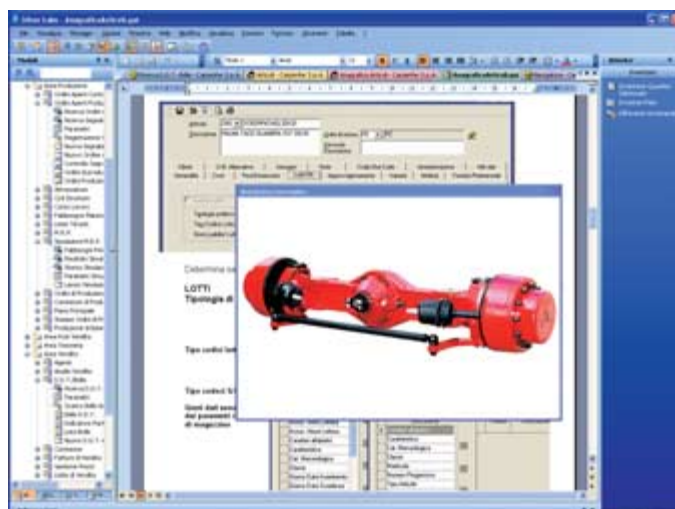
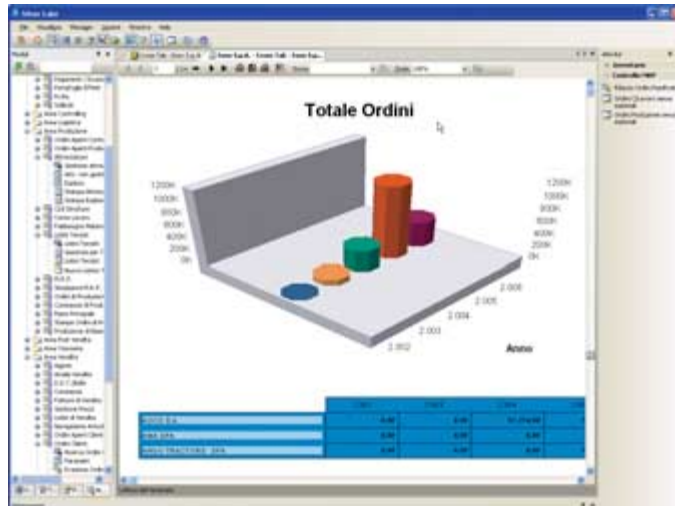
le marketing dell'azienda – è lo sviluppo e la realizzazione del software gestionale Silver Lake, prodotto ERP (Enterprise Resource Planning, ndr) che va dall'amministrazione al controllo di gestione, al magazzino e alla produzione, sia per MRP (Material Requirement Planning, ndr) che per commessa». Un prodotto che, anche grazie al tipo di servizio offerto, ha saputo conquistare l'apprezzamento di clienti come Cea Estintori, Carpenfer e Cermet, per citarne solo alcuni. Non a caso Rossella Amadesi, vice-presidente di Cea, ha recentemente accettato di diventare testimonial dell'azienda. «Il fatto – sottolinea Anselmi – è che, a differenza di altri competitor, noi andiamo direttamente nelle fabbriche e affianchiamo i responsabili per comprendere le loro problematiche e portarle a soluzione con i moduli software più adatti. Sapere ascoltare le aziende è fondamentale e la nostra squadra offre la massima disponibilità». Anche grazie a due punte di eccellenza: il responsabile della R&S, Emanuele Lelli, e il responsabile del post-vendita, Marco Roda, gli altri due soci.

Eppure le difficoltà non mancano. «Nell'IT – afferma Anselmi – servono investimenti notevoli e, fino a pochi mesi fa, noi avevamo il problema di mettere d'accordo l'equilibrio economico-aziendale con la necessità di trovare risorse umane altamente qualificate che permettessero alla società di perseguire i suoi obiettivi». A partire dall'implementazione di Silver Lake. «Inizialmente – aggiunge Lelli – ci siamo orientati sul mercato del lavoro italiano, ma è stato difficile trovare persone

con le competenze tecniche richieste. Senza contare che, per una piccola realtà, fidelizzare persone altamente qualificate è difficile: i giovani chiedono, giustamente, stipendi elevati e mirano ad andare in grandi aziende».

È proprio mentre sono alle prese con questi dilemmi che gli imprenditori di Esox ricevono un fax che presenta il caso di successo di un gruppo di imprenditori emiliani che avevano delocalizzato in Romania. «Insieme all'Api – ricorda Lelli – siamo andati a verificare se in quel Paese fossero disponibili anche cervelli di qualità. Abbiamo scommesso su Sibiu, una cittadina a influenza tedesca dotata di aeroporto internazionale e con un'ottima università che ogni anno sforna ingegneri informatici». L'indagine ha esito positivo: a Sibiu, che nel 2007 sarà capitale europea della cultura, i laureati non solo hanno una preparazione elevata, ma conoscono i linguaggi di programmazione C++ e SQL. Proprio quelli utilizzati da Esox.

Siamo all'inizio del 2005: a maggio la filiale romena di Esox è già operativa. Oggi ci lavorano sei persone: tre dipendenti, un team leader e due consulenti. Tutti hanno seguito corsi di italiano e lavorano senza difficoltà alle dettagliate lettere d'incarico con cui dall'Italia, tramite Skype, si indicano le soluzioni software richieste dai clienti. «Per la riuscita del progetto – rimarca Anselmi – è stato fondamentale il rapporto improntato alla serietà che abbiamo instaurato con questa persone: gli impegni vengono rispettati da entrambe le parti». Quanto a Bologna, aggiunge, «continuiamo a fare una parte dello sviluppo e i test dei prodotti finali. Con la filiale romena l'azienda ha acquisito snellezza: in Italia siamo in cinque, più dieci consulenti. Una soluzione che ci rende più competitivi, con una competenza elevatissima e una notevole flessibilità». Caratteristiche che nei prossimi mesi consentiranno a Esox Informatica di lanciarsi in nuove e ambiziose sfide. A partire dal progetto di un software gestionale intergruppo per le aziende italiane che operano in Romania. «Sarà pronto – annuncia Lelli – entro il 2008. E' una evoluzione di Silver Lake in versione bilingue, italiano e romeno». La filosofia, precisa l'imprenditore, resterà la stessa: massima attenzione alle esigenze del cliente e massima standardizzazione. «I nostri prodotti – spiega – non sono personalizzati. Ogni nuova versione di Silver Lake contiene tutti gli ag-



giornamenti realizzati in precedenza e attiva per il cliente solo quelli che gli sono necessari. Si tratta di un patrimonio utile alla collettività degli utenti di Esox». Non solo. Silver Lake è il mattone principale di una piattaforma che si avvale di numerosi altri prodotti gestionali, dalla qualità al documentale, sviluppati da una miriade di piccole aziende che fanno riferimento a Esox. Un vantaggio competitivo che presto l'azienda bolognese metterà a frutto. «Tra il 2007 e il 2008 – conclude Anselmi – creeremo una rete per la distribuzione di Silver Lake sul territorio nazionale. Faremo una politica free, concedendo le licenze a basso costo, in modo da puntare sui servizi e sul know how. A ulteriore dimostrazione che anche una piccola azienda può dire la sua come produttore di software».

Quando l'innovazione è a ciclo continuo

Compie venticinque anni Systematica (gruppo Finmatica): da sempre il suo core business è nelle soluzioni software, networking, connettività e sicurezza per le aziende. Con un obiettivo: aiutare le imprese a passare dall'attuale visione per aree e funzioni a quella di processo.

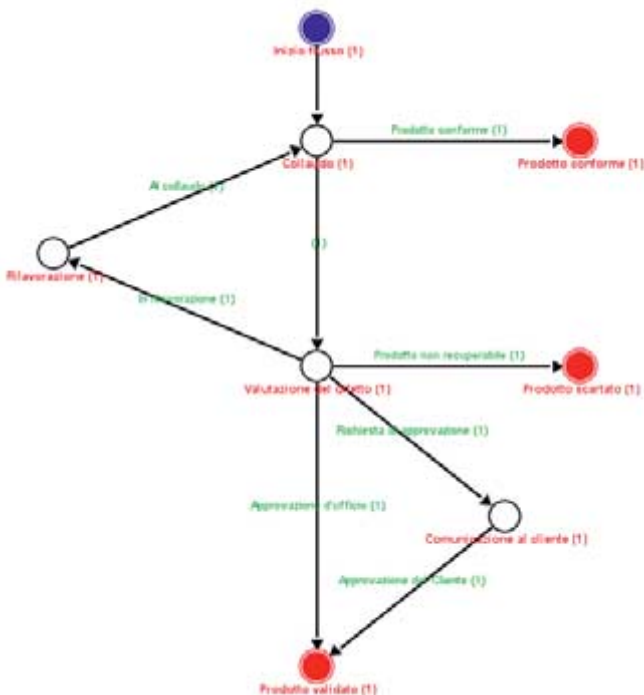
D.LU.

Portare l'informazione giusta alle persone giuste nel momento giusto. Da venticinque anni è la missione di Systematica, azienda del Gruppo Finmatica specializzata nell'offerta di soluzioni software, networking, connettività e sicurezza per il mercato delle aziende private.

Nata nel 1981 come divisione del Gruppo, destinata ad occuparsi della progettazione di reti locali al princi-

pio e quindi di reti geografiche in sicurezza, l'azienda guidata da Massimo Zini compie il salto di qualità con la nascita di Internet. «Systematica – racconta il responsabile marketing, Marco Aldrovandi – possedeva tutto il know how necessario per sfruttare al meglio questo passaggio epocale e realizzò una serie di progetti estremamente significativi». Una tradizione che prosegue nel tempo. Si va dalla progettazione di strutture VPN (Virtual Private Network) e SAN (Storage Area Network) dell'ordine di decine di terabyte per la raccolta continuativa di dati on-line per un'azienda che realizza la stampa, l'imbustamento e la spedizione di lettere per le banche, al server based computing per ottimizzare le risorse e contenere i costi nella Ausl di Livorno.

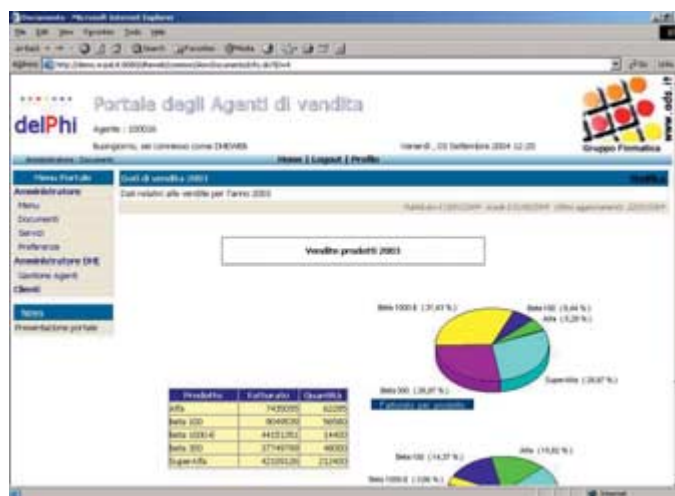
All'interno di Finmatica, Systematica acquisisce competenze sempre più sofisticate e ha modo di consolidare le posizioni acquisite. «L'esperienza e la professionalità delle oltre 230 persone impiegate – evidenzia il manager – costituiscono l'autentico capitale del Gruppo che, attualmente, ha quattro sedi: oltre al nucleo progettazione e produzione a Bologna, l'azienda può contare su un altro centro produttivo a Catania e su due centri per l'assistenza e i servizi a Milano e Catanzaro». E' in questi centri che vengono realizzati due dei prodotti di punta del Gruppo: i software gestionali per le aziende J-Suite e delPhi. «J-Suite – afferma Aldrovandi – è il nostro fiore all'occhiello. Si tratta di un sistema che realizza l'automazione di tutti i processi aziendali, dalla gestione documentale al workflow management,



passando per il content e il communication management e i servizi di pagamento via web». Attraverso la gestione automatica di offerte, commesse, progettazione, produzione, contabilità e amministrazione, spiega il responsabile marketing, la piattaforma consente di rendere i processi più efficaci (nessuna pratica viene dimenticata) e veloci, con un guadagno in termini di riduzione dei costi (circola meno carta e il rischio di disperdere informazioni si abbassa) e di efficienza del lavoro. «I vantaggi – sostiene – possono essere davvero notevoli. Per fare un esempio, in alcune aziende il processo per l'autorizzazione del pagamento delle fatture può arrivare a sei-sette passaggi di cartaceo in altrettanti uffici. Attraverso J-Suite non solo viene eliminato l'intervento umano, ma tutto circola via mail e tutto è sempre disponibile on-line». Ma la piattaforma di Systematica ha anche un altro vantaggio. «J-Suite – ricorda il manager – è compatibile con tutti i sistemi gestionali già esistenti nelle aziende, nulla viene perso. Si tratta di un prodotto consolidato che, grazie ai continui aggiornamenti, continua a essere all'avanguardia».

Una filosofia, quella dell'innovazione a ciclo continuo, che l'azienda ha già sperimentato da anni con delPhi, l'altra tecnologia di punta. «È – illustra Aldrovandi – un software gestionale che copre le aziende per tutte le esigenze classiche, dall'amministrativo al contabile, fino alla gestione del magazzino, della produzione, degli acquisti e delle vendite». Nato nel 1988, delPhi è stato uno dei primi sistemi basati sul database Oracle. «Il prodotto – sottolinea il responsabile marketing – si adatta alla perfezione alla struttura delle aziende della nostra regione, tutte estremamente specializzate. Grazie all'estrema flessibilità permette di gestire al meglio gli ordini di produzione, con la possibilità di variare fino all'ultimo la programmazione». Il software genera in automatico le richieste di acquisto e di produzione e, in base ai dati a consuntivo, calcola i tempi necessari a portare a termine il lavoro. Non solo. Il sistema è in grado di calcolare, in base a un'accurata analisi dei costi e dei prezzi, il margine di profitto per ogni prodotto. Vantaggi che non sempre le aziende riescono a comprendere appieno. «Le imprese – sottolinea – fanno fatica a ragionare per processi. Si tende ancora a pensare in termini di strutturazione per area e per funzioni, e questo penalizza le potenzialità di ciascuna organizzazione». Nei prossimi mesi, annuncia Aldrovandi,

Systematica cercherà di rafforzare il più possibile la collaborazione con le associazioni degli imprenditori per creare quella cultura del miglioramento delle performance necessaria a passare dall'attuale visione per aree e funzioni a quella di processo. «Si parla spesso – conclude – della necessità di fare sistema: ebbene, J-Suite è un prodotto che consentirebbe di rendere la collaborazione tra le nostre aziende davvero sistemica. Tutto il sistema aziendale italiano ne trarrebbe beneficio».





Il Sindaco di Zola Predosa, Giancarlo Borsari, con Graziella Gigli, amministratore della Melo, in occasione dell'open day per i 40 anni dell'azienda.

UN "OPEN DAY" PER I 40 ANNI DELLA MELO

C'era anche il sindaco di Zola Predosa, Giancarlo Borsari, a festeggiare la Melo, l'azienda produttrice di componentistica meccanica, in particolare ingranaggeria, che ha compiuto 40 anni (ricordate? *Bologna Produce* ne ha già parlato nel n° 3 del maggio scorso) e che ha sede proprio nel comune del circondario bolognese.

Per festeggiare, Melo ha scelto di aprire le porte del suo stabilimento con un evento dal titolo emblematico "Open day Melo 2006". A ricevere gli ospiti, che hanno potuto visitare l'azienda per un'intera giornata, è stata l'amministratore Graziella Gigli, alla guida dell'azienda dal 1983.

Melo è diventata oggi un punto di riferimento nel mercato degli ingranaggi, con una media di 750mila pezzi prodotti ogni anno.

DA COFIMP CORSI DI LINGUA PER L'INDUSTRIA METALLURGICA E ALIMENTARE

Si chiama Slang (Sector Specific Language Training) ed è il nuovo strumento operativo multimediale realizzato per dare alle piccole e medie imprese la possibilità di apprendere autonomamente il linguaggio specifico del proprio settore produttivo.

Il progetto, che rientra nel Programma

Leonardo Da Vinci ed è cofinanziato dall'Unione Europea, ha visto la collaborazione di Cofimp, la business school delle pmi, con un selezionato gruppo di partner internazionali per la creazione di 2 Cd-Rom in 6 diverse lingue, realizzati per venire incontro rispettivamente ai fabbisogni linguistici di due settori della produzione: quello metallurgico e quello alimentare. Questo nuovo strumento offre inoltre la possibilità di implementare la formazione linguistica dei lavoratori a ogni livello, con un percorso personalizzato impostato sulle specifiche peculiarità dei due settori, attraverso numerose possibilità didattiche.

DA MIND CONSULTING "CREARE RICCHEZZA IN TEMPI RIVOLUZIONARI"

Due tra i dieci più importanti pensatori mondiali, Stephen Covey e Kjell Nordstrom, sono stati i protagonisti della convention formativa "Creare ricchezza in tempi rivoluzionari", edizione 2006 dell'"Evento Mind" organizzato dal gruppo Mind consulting, che si è tenuta al Palamalguti di Bologna nei giorni scorsi.

Assieme ai due insigni 'maestri' del miglioramento personale e del management, hanno preso parte come relatori alla convention: Paolo A. Ruggeri, cofondatore e vice presidente di Mind Consulting Italia, Davide Zucchetti e Flavio Cabrini.

L'intervento di Stephen Covey, molto apprezzato dai partecipanti che lo hanno accolto con un lungo applauso, è



stato incentrato sul tema dell'ispirazione, sottotitolo era infatti: "La voce interiore che ti guida verso il successo".

Kjell Nordstrom invece ha parlato della cosiddetta "Terza Rivoluzione". In questo caso il sottotitolo era "Ci aspettano più cambiamenti di quanti riusciamo a immaginare".

TRENTA CANDELINE PER MWM

La MWM, azienda produttrice di articoli che riguardano i settori di taglio, saldatura e riparazioni auto suddivisi in Plasma, Mig, Tig, Laser, Automotive ed altri accessori ha compiuto 30 anni e li ha festeggiati con un evento, allestito e organizzato presso la propria sede di Zola Predosa, che è proseguito con una cena al ristorante 'Parco dei Ciliegi', al cui interno per l'occasione era stata allestita una mostra di opere realizzate da 'tanti amici dell'arte'.

Nata 35 anni fa come Officina meccanica Mongiorgi Raffaele, la MWM ha assunto il marchio attuale a partire dal 1976; da quel momento la conduzione familiare ha lentamente ceduto il passo a un'azienda a responsabilità limitata capace di affacciarsi al mercato internazionale e arrivare ai giorni nostri ampliandosi sempre di più. Attualmente infatti la MWM occupa un'area di circa 6mila metri quadrati sulla quale trovano spazio 1800 metri quadrati di stabilimento industriale, 280 di uffici e aree verdi.



Raffaele Mongiorgi, fondatore e titolare della Mwm, nel corso del suo saluto in occasione dei festeggiamenti per il 30° anniversario della società.

A CONVEGNO SULLA MANOVRA PRODI

Oltre trecento imprese hanno preso parte all'incontro sulla manovra Prodi promosso dall'Api al Green Park Hotel di Quarto Inferiore, al quale hanno partecipato gli esperti Marcello Margotto, dottore commercialista, e Giampaolo Tosoni, tributarista-pubblicista, ed Enza Lupardi, responsabile dell'ufficio fiscale e amministrativo dell'Associazione. Nell'incontro sono stati affrontati temi quali la revisione dei regimi fiscali per i trasferimenti immobiliari, la responsabilità solidale dell'appaltatore, le ristrutturazioni edilizie, le sanzioni penali per l'omesso versamento dell'Iva, le nuove scadenze per le dichiarazioni fiscali, l'obbligo di comunicazione degli elenchi clienti e fornitori e le novità per quanto riguarda il lavoro autonomo.

MARCO BETTINI

PRESIDENTE DEL CONSORZIO EICON

Cinquantaquattro anni, sposato, due figli, imprenditore nel settore dell'allestimento per veicoli industriali. È Marco Bettini, presidente della Emilcamion srl di Argelato (30 dipendenti e una chiusura di fatturato prevista per quest'anno di oltre 7 milioni di euro), appena eletto nuovo presidente di Eicon, il consorzio costituito dall'Api nel 2000 per fornire alle imprese opportunità e consulenza nel campo delle energie, del gas e dello smaltimento dei rifiuti. Betti-



Marco Bettini, presidente della Emilcamion di Argelato e vice presidente dell'Associazione, è stato eletto Presidente del consorzio Eicon.

ni sarà affiancato dal vicepresidente Stefano Aldrovandi (Busi Group), e dai consiglieri Enzo Poli (gruppo Imola Legno), Bruno Sgargi (Gruppo La Perla) e Lorenzo Badini (gruppo Forgia Rapida). "Eicon si proporrà sempre più alle imprese come un partner per razionalizzare i loro costi energetici sia sulle nuove tecnologie che sulle vecchie – ha affermato Bettini – per questo intendiamo offrire una struttura articolata di servizi finalizzati a questo obiettivo".

LA FORMAZIONE

DEI RESPONSABILI DELLA PREVENZIONE

La formazione degli esperti della sicurezza sul luogo di lavoro: un settore nuovo e ancora incerto dal punto di vista della normativa, al quale Api e Cofimp hanno dedicato un apposito incontro. Al centro dei lavori la figura dei responsabili e degli addetti del servizio di prevenzione e protezione interno ed esterno, ovvero coloro che devono provvedere a individuare i fattori di rischio all'interno delle aziende e le misure per la sicurezza e la salubrità degli ambienti di lavoro e che elaborano le procedure di sicurezza e i percorsi di formazione per i dipendenti. Nell'incontro Luciano Luppi, responsabile del servizio ambiente e sicurezza dell'Api, e Daniela Marvelli di Cofimp hanno parlato dell'accordo tra Governo e Regioni e Province autonome del gennaio 2006 che ha definito il quadro della disciplina dei corsi di formazione in questo settore.

L'ORIGINE DEI PRODOTTI

Dal prossimo gennaio per le imprese sarà obbligatorio indicare l'origine dei beni di consumo e non sempre è compito facile: basta pensare a un prodotto che viene fabbricato con componenti esteri o la cui lavorazione viene parzial-

mente eseguita fuori dall'Italia. Per aiutare le aziende a districarsi, l'Api ha organizzato un incontro, coordinato da Morena Fiorentini, responsabile del servizio commerciale ed estero dell'Associazione, con alcuni esperti del settore. In particolare si è parlato delle differenze tra regole di origine preferenziale e non preferenziale, degli scenari futuri del 'Made in Italy', delle conseguenze dell'errata dichiarazione dell'origine, delle diverse responsabilità dell'esportatore e dell'importatore, dei controlli dell'Agenzia delle dogane e della gestione di un eventuale contenzioso. Sono intervenuti Laura Carola Beretta, docente di diritto del commercio internazionale, Taddeo Palacchino, funzionario dell'Agenzia delle dogane, e l'avvocato Giacomo Gori.

QUALI SOLUZIONI PER L'ENERGIA

L'energia alternativa è stata al centro del convegno organizzato da Eicon e dall'Api a fine settembre. Eicon ha voluto offrire un panorama completo sulle opportunità delle fonti di energia alternative, in particolare quelle fotovoltaiche e di cogenerazione, sui possibili incentivi e sulle normative.

Al convegno, dal titolo "Energia per le Pmi: le soluzioni percorribili", hanno partecipato tra gli altri il presidente del



Una fase dei lavori al convegno "Energia per le Pmi: le soluzioni percorribili".

consorzio Marco Bettini, il segretario Claudio Garagnani e William Brunelli, responsabile del settore urbanistica dell'Api.



IL CONSORZIO APICE PER I PORTICI DI BOLOGNA

Anche Apice, il consorzio che da vent'anni riunisce le imprese edili dell'Api, ha partecipato a "Porticon", la 'maratona' che si è svolta dal 3 al 21 ottobre per raccogliere fondi in favore del restauro degli ultimi ottanta archi del portico di San Luca a Bologna, uno dei più lunghi del mondo e simbolo della città. L'idea della manifestazione è dell'associazione "Bologna per i portici" e della Banca popolare dell'Emilia Romagna e si interseca con la discussione intorno alla richiesta da presentare all'Unesco per dichiarare i portici patrimonio dell'umanità.

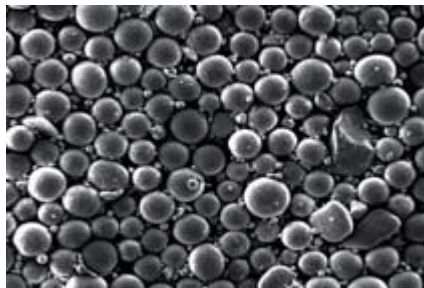
Proseguendo nella collaborazione tra l'Api di Bologna (attraverso Bologna Produce) ed il Knowledge Transfer Office dell'Arice - Area della Ricerca dell'Università di Bologna, pubblichiamo anche su questo numero della rivista progetti che lo stesso Knowledge Transfer Office ci ha fatto pervenire e che si ritengono d'interesse per le piccole e medie industrie bolognesi.

**Per maggiori informazioni:
Knowledge Transfer Office - ARIC - Università di Bologna
Tel. 051 2099439 - Fax 051 2098115
business.team@unibo.it**

DALLE LAMPADINE ALLA PLASTICA: LA NUOVA VITA DEL VETRO

Riciclare lampadine per farle diventare un componente della plastica. È questa l'idea alla base di un brevetto del Gruppo di Applicazioni Industriali dei Plasmi del Dipartimento di Ingegneria delle Costruzioni Meccaniche, Nucleari, Aeronautiche e di Metallurgia dell'ateneo bolognese. Il brevetto nasce dalla collaborazione con il Dipartimento di Ingegneria dei Materiali e dell'Ambiente dell'Università di Modena e Reggio Emilia, che ne è contitolare.

Le lampade fluorescenti rappresentano circa il 70 per cento del consumo totale per l'illuminazione elettrica in Italia. A fine vita, sono classificate tra i rifiuti di apparecchiature elettroniche ed elettriche che contengono sostanze pericolose, mentre, dopo disassemblaggio, il vetro risultante non è pericoloso. Attualmente i rifiuti vetrosi vengono fusi insieme alle materie prime naturali per la produzione di altro vetro o possono essere utilizzati come sottofondi stradali o riempitivi.



L'idea dei ricercatori degli atenei emiliani è stata di trattare i rifiuti vetrosi derivanti, ad esempio, dallo smaltimento di lampade a fluorescenza, con una torcia al plasma ad induzione per ottenere un materiale sferoidale. Una tecnica mai impiegata per questo tipo di materiale-rifiuto, che ha permesso di ottenere sfere con una distribuzione granulometrica simile a quella della polvere di partenza ottenuta dalla macinazione del vetro delle lampade disassemblate. Le sfere di vetro così ottenute possono essere utilizzate in alternativa a quelle prodotte convenzionalmente e i rifiuti vetrosi vengono in questo modo riutilizzati per la produzione di cariche inorganiche per polimeri, in particolare per materiali di tipo termoplastico. Tale impiego permette di diminuire il costo del materiale plastico e di migliorarne alcune caratteristiche meccaniche e di lavorabilità, come il comportamento a flessione sia a bassa sia ad alta temperatura e il ritiro in fase di raffreddamento.

Parole chiave:

rinforzo di polimeri, plasma termico induttivo ad RF, sferoidizzazione, rifiuti vetrosi, trattamento al plasma di rifiuti *glass reinforcement of polymers, RF thermal plasma, spheroidization, waste glass, plasma treatment of waste.*

E.I.CON. ACCENDE NUOVE OPPORTUNITÀ DI RISPARMIO.

adv.willbreczivalve.com

-7% indica il risparmio medio sulle forniture energetiche di cui godono nel 2006 le imprese che fruiscono dei servizi offerti da API e E.I.CON.



E.I.CON. è il consorzio costituito dall' API di Bologna per trovare le soluzioni più vantaggiose nel mercato di energia, gas e smaltimento rifiuti. E.I.CON. riunisce più di 340 imprese che, insieme, raggiungono consumi fino a 400 milioni di kwh. Questo permette di ottenere condizioni su misura per le imprese associate, dalle più grandi alle più piccole, usufruire di consulenze e ottenere risparmi consistenti grazie agli accordi ottenuti con le più importanti multiutility sul territorio nazionale. Così, insieme, la nostra energia vale di più.

e.i.con.
consorzio per l'energia industriale

API ASSOCIAZIONE
PICCOLE E MEDIE
INDUSTRIE
DELLA PROVINCIA
DI BOLOGNA

ENERGIA . GAS . SMALTIMENTO RIFIUTI

www.eicon.bo.it (051.6317263



**BBnet Internet Banking:
il modo più comodo per risparmiare.**

F24: 24 ore su 24

Volete pagare le deleghe F24 comodamente dalla vostra azienda? Volete effettuare in totale sicurezza tutte le transazioni con la vostra banca? Volete avere tempestivamente informazioni su incassi e pagamenti?

Oggi con BBnet Internet Plus si può!

Utilizzato con soddisfazione da tantissime imprese negli ultimi anni, BBnet Internet Plus è il modo più innovativo per comunicare con Banca di Bologna. È infatti possibile collegarsi via internet, secondo gli standard del CBI, con i sistemi informativi della Banca in maniera sicura per ricevere informazioni (ad es. saldi, movimenti, esiti di incassi e pagamenti), trasmettere disposizioni (bonifici o pagamento effetti) e presentare salvo buon fine le ricevute bancarie. **BBnet Internet Plus permette di presentare e pagare, in via telematica, le distinte F24, secondo le modalità stabilite dal DL223/06 (obbligo per tutti i possessori di partita IVA).** Con un canone molto contenuto è quindi possibile risparmiare

tempo nell'eseguire le operazioni bancarie; inoltre, le operazioni eseguite per il tramite di BBnet Internet Plus costano meno di quelle eseguite in via tradizionale.

I servizi BBnet Internet Plus sono attivi 24 ore su 24, tutti i giorni compresi il sabato e la domenica.



BANCA DI BOLOGNA

LA BANCA DI BOLOGNA E DEI BOLOGNESI