

Innovazione

Quattro casi di eccellenza

L'industria ha bisogno di servizi Per questo tornerà la finanza...

In Aib testimonianze concrete e scenari prossimi venturi. I subprime? Sono solo un incidente

BRESCIA I prodotti saranno sempre più immateriali, i servizi sempre più «materiali». Il valore dei primi supererà ampiamente quello dei secondi. I motori della crescita saranno i servizi, la capacità competitiva delle aziende e dei sistemi-Paese si giocherà sull'innovazione nei servizi (fino alla «sublimazione», i servizi ai servizi).

E poiché i servizi hanno bisogno di essere finanziati, il processo di finanziarizzazione delle economie avanzate, dopo la battuta d'arresto dei mutui subprime e il temporaneo ritorno di fiamma per l'«economia reale», proseguirà a un ritmo ancora più rapido e diffusivo del recente passato. Prova ne sia che in Italia i servizi partecipano già oggi al 70% del Pil e negli Stati Uniti al 90%, mentre anche la Russia dell'industria «pesante» e della pianificazione sta puntando sul mix energia-servizi e persino in Cina la quota di Pil derivante dalla manifattura sta calando a vantaggio dei servizi. Solo l'India sembra puntare per ora in modo largamente prioritario sulle attività manifatturiere.

Temi e relazioni

«L'innovazione dalle parole ai fatti» è stato il tema dell'incontro organizzato ieri pomeriggio nella propria sede dall'Aib in collaborazione con Ibm Italia. Presenti due manager Ibm - Giorgio Merli, cui si deve la relazione che abbiamo sommariamente suntueggiato in premessa, e Filippo Fabroncini, che ha illustrato un'indagine mondiale sull'innovazione presso i Chief Executive Officers - il convegno è stato aperto da un saluto di Saverio Gaboardi, consigliere Aib, sullo stato dell'innovazione a Brescia, e di Giovanni Trimboli, vice presidente Aib per il Settore Terziario, che ha parlato dell'innovazione come processo induttivo (dal particolare al generale) più che deduttivo (al generale, al particolare). Roberto Armellini, consigliere del Settore Terziario Aib, ha poi introdotto la tavola rotonda cui hanno partecipato quattro imprenditori di cui diamo resoconto in pagina. Assenti i rappresentanti del Csmt (Centro servizi tecnologici multisettoriale), il semina-

In Italia i servizi partecipano per il 70% alla formazione del Pil, negli Stati Uniti al 90%

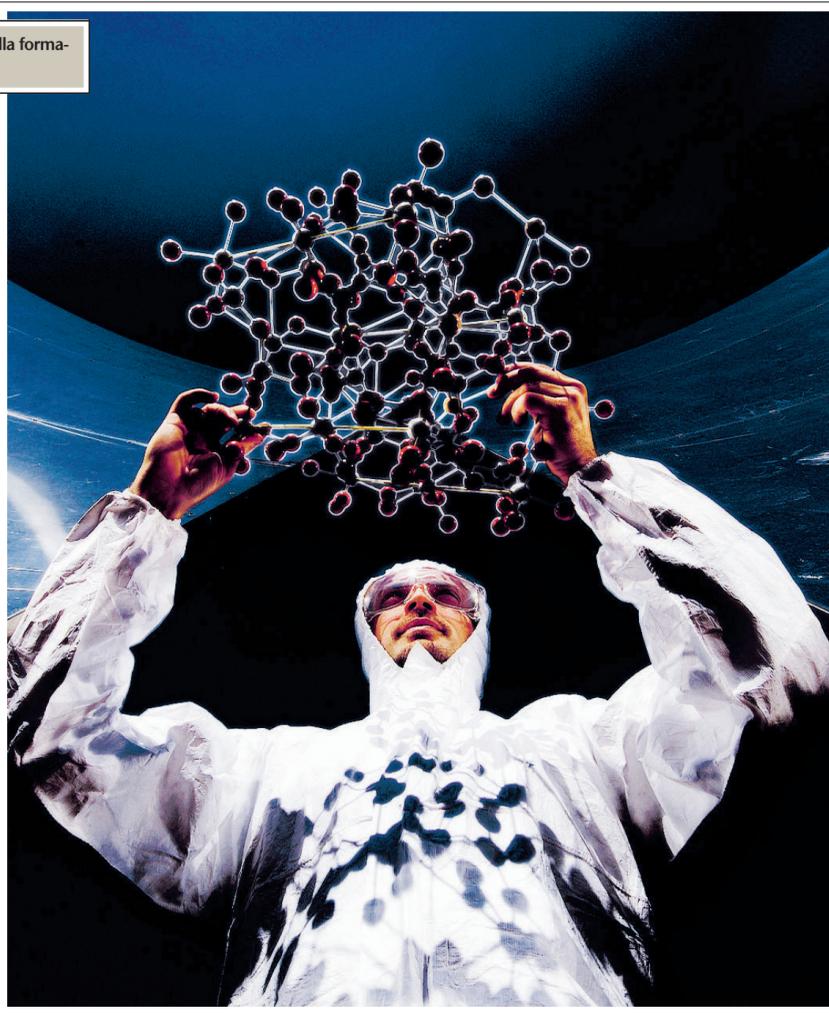
rio si è dipanato sul doppio binario dell'innovazione in generale - Italia e estero - e in particolare, a Brescia.

Innovare a Brescia

«Occorre subito sfatare una vulgata deviante - ha esordito Gaboardi - secondo cui a Brescia non si fa innovazione, e se si fa è solo di processo; non è vero, la distinzione tra innovazione di processo e di prodotto è spesso astratta, come accademica è quella tra innovazione incrementale-funzionale e tecnologica-radical: si tratta di schemi mentali che non reggono alla prova della realtà, poiché non si capirebbe come migliaia, milioni di Pmi continuano a stare sul mercato senza un minimo di innovazione pratica». Un'innovazione spesso incognita alle cronache ma non per questo meno efficace sul piano produttivo. La relazione «portante» dell'incontro è stata svolta da Merli. Un'analisi condotta tutta sul piano del metodo, con le suggestioni tipiche delle grandi sintesi ma non per questo meno ricca di interesse.

Merli ha parlato di «polarizzazione del mercato», nel senso di due polarità che si contendono l'universo dei consumatori, la prima di nicchia e alta gamma, la seconda di massa, mentre il mercato medio sta scomparendo. Al suo posto, come terzo polo del consumo, sta crescendo il mercato dei servizi. «È il servizio a fare la differenza in tutti i tre target - ha detto Merli - poiché è qui che si giocherà la competitività dei sistemi moderni». Si passerà dalla «competizione alla surpetizione», dal competere su ciò che tutti fanno al fare quello che gli altri non fanno. L'innovazione non sarà solo di prodotto e di servizio, ma anche dei modelli di business e dei processi di business. L'economia reale diventerà sempre più «immateriale». Saranno i servizi a diventare sempre più «materiali».

Alessandro Cheula



Da «Linea Verde» dopo la frutta i frullati di frutta



BRESCIA Le insalate erano state un successo, la frutta altrettanto, «Linea verde» di Manerbio innova con i frullati di frutta «Dimmidisi». Domenico Battagliola (nella foto), che guida la dinamica realtà di Manerbio, si è porto con understatement ieri alla platea di Aib dicendo «il mio è un mestiere facile» ma che a Manerbio sanno fare tuttavia molto meglio di altri e con più idee di altri. Ed i risultati lo dicono. Dietro ai risultati ci sono il servizio come elemento di differenza e la qualità all'insegna di quel «pronto, fresco e buono» che in «Linea verde» è la regola aziendale. Pronto, fresco e buono ma anche geniale, o se vogliamo innovativa, perché l'idea di mettere la forchetta o il condimento o la crema per trasformare la verdura in verdura condita è stata una progressiva evoluzione dei piatti pronti. E così dal 1991 in avanti il fatturato è cresciuto e la redditività, di quella che è nata come un'azienda agricola, pure, grazie anche all'innovazione «portata - ha detto Domenico Battagliola - nel modello di prodotti, nel processo e nelle persone che lavorano con noi». Dando alla «signora Maria ciò che ella vuole». c. f.

Farco: prodotti e servizio completo per l'impresa sicura



BRESCIA Roberto Zini (nella foto) ha definito ieri la sua una «bottega» in cui si vende sicurezza. Ma anche le «botteghe» (che peraltro è un nome migliore di tanti neologismi), se non innovano, zoppicano. Farco - società che opera nella fornitura di consulenze per rendere le imprese sicure - ha individuato l'innovazione nella fornitura di servizi, ovvero nel dare al cliente un pacchetto che inizia con l'estintore e si chiude con il patentino di responsabile anti incendio. E dentro a questo ci sta sì l'estintore, ma ci stanno i materiali di qualità, i corsi di formazione, la burocrazia per accedere alle qualifiche. E - vicino - a questi servizi sta la medicina del lavoro. Ne è nata un'impresa con poco meno di sessanta dipendenti, parecchi ingegneri, due medici ed una seconda sede di Farco, nel Mantovano. «Tutto - ha spiegato ieri Roberto Zini - con l'idea di avere per il cliente un solo interlocutore sui problemi legati alla sicurezza sul lavoro, alle normative». C'è una parola che ha regolato così la crescita di Farco: flessibilità, ovvero capacità di cambiare rotta ogni volta che si è presentata la necessità di farlo quando il mercato l'ha chiesto. c. f.

Olimpia Splendid lancia «Mimetic»



BRESCIA Innovare vuol dire dare al mercato ciò che il mercato chiede e soprattutto nel momento in cui lo chiede.

E ieri Roberto Saccone (nella foto), ingegnere che guida Olimpia Splendid, ha annunciato che la sua società metterà sul mercato «Mimetic», scelta dettata dall'esi-

genza del mercato continuare a disporre di condizionatori «split» (più potenti quindi dei portatili ma anche esteticamente più invasivi) senza correre il rischio che le pubbliche amministrazioni pongano veti all'installazione, soprattutto nei centri storici.

«Mimetic» che carica e scarica l'alto ha il pregio di salvaguardare l'architettura degli edifici grazie ad un pannello frontale «trattabile» - ha anticipato ieri Roberto Saccone - con gli stessi materiali con cui è stata trattata la facciata dell'edificio sul quale è installato» risultato di un'idea che Roberto Saccone ha riassunto dicendo «in Olimpia facciamo cose che altri non fanno» facendo attenzione a non andare in rotta di collisione commerciale con i colossi e con i cinesi «dandoci quindi - ha aggiunto Saccone - brevetti forti che resistano ai plagi». Il mercato ha premiato i risultati della società di Gualtieri. c. f.

Metelli: le buone idee devono circolare



BRESCIA Siamo una terra di prodotti maturi? Idea sbagliata da iconografia socio economica, perché se l'automotive della provincia esprime realtà importanti (Omr, Metelli, Ghial, Trw per proporre solamente alcuni esempi) apprezzate dall'industria automobilistica europea vuol dire che ciò

che queste aziende hanno saputo proporre è stato allineato al cambiamento dell'auto nel tempo. Il case history di Metelli era rappresentato ieri dall'ingegner Alessandro Don (nella foto) che ha detto come la leva dell'innovazione sia esercitata nella società di Cologne «grazie alla circolazione delle idee, al saper capire cosa il mercato vuole» tutto questo «facendo attenzione alle competizioni sotterranee interne all'impresa». Ed allora tocca al leader giudicare e mantenere vivo l'interesse intorno al progetto «facendo attenzione - ha aggiunto il manager dell'azienda meccanica - nel processo di scarto di idee, che oggi non sono buone ma domani potrebbero esser attuali, ad evitare frustrazioni». Ecco allora emergere la capacità di fare gruppo, di lavorare insieme con quella che Don ha definito «condivisione del know how» modificandolo quando e dove serve. c. f.

diario economico

CONTRATTI Venerdì un'assemblea Pd con gli europarlamentari Panzeri e Toia

La sede provinciale del Partito democratico (via Risorgimento, 18 a Brescia) ospiterà venerdì 24 ottobre, alle ore 17, un incontro dedicato alla riforma della contrattazione. Parteciperanno gli europarlamentari Pd Antonio Panzeri e Patrizia Toia.

ENERGIA Mercoledì a Mantova incontro di Unioncamere sul target «20-20-20»

Unioncamere Lombardia ha organizzato per mercoledì 29 ottobre, al Centro congressi di Mantova, dalle ore 9, un convegno sul tema: «Le nuove politiche europee per l'energia: sfide e opportunità per i territori». Interverranno sul target europeo «20-20-20», tra gli altri, Giuseppe Pasini (Federaccia) e Francesco Bettoni (Unioncamere).

COLDIRETTI La pasta costa sempre di più mentre il grano sempre di meno

Secondo una nota di Coldiretti Brescia, i prezzi alla produzione dei prodotti agricoli si sono ridotti del 6,5% rispetto allo scorso anno, mentre quelli al consumo di prodotti alimentari e bevande sono cresciuti del 5,8% nello stesso periodo, dimostrando che la speculazione sta allargando la forbice.

Artsana, c'è l'intesa

La produzione da Nigoline a Verolanuova

CORTE FRANCA È stata raggiunta l'intesa tra sindacato e direzione Artsana per il trasferimento della produzione e dei dipendenti (146) dallo stabilimento di Nigoline di Corte Franca a quello di Verolanuova (dove già lavorano circa 100 addetti). Il sindacato, dopo aver inizialmente contrastato la decisione dell'azienda, ha avviato una trattativa per ridurre al minimo i disagi dei lavoratori.

Come spiega Alessandra Damiani (segreteria Fim-Cisl), «l'incontro di ieri con i vertici dell'azienda si è concluso con un'ipotesi di accordo che sarà votata lunedì dai lavoratori». L'intesa prevede che a Verolanuova sia trasferita tutta la puericoltura pesante, a partire dal 23 novembre. Il trasferimento durerà un anno. «La nuova organizzazione aziendale - continua Damiani - potrebbe comportare eccedenze di personale e, per far fronte a questa situazione, l'azienda ricorrerà all'istituto della mobilità e agli incentivi all'esodo».

L'accordo sindacale, inoltre, include un indennizzo per i lavoratori a causa del disagio provocato dal trasferimento dell'attività. Inoltre, i dipendenti Artsana non saranno più inquadrati all'interno del contratto della gomma-plastica (saranno tuttavia salvaguardati gli elementi positivi del contratto meccanico). Alla fine del processo di trasferimento, Verolanuova rappresenterà un polo chiave per Artsana, con circa 250 addetti.

La Pellegrina (gruppo Aia)

È stato stato raggiunto l'accordo per il rinnovo del contratto aziendale alla società agricola La Pellegrina di Isorella (gruppo Aia, 50 dipendenti). Fai Cisl e Fiai Cgil hanno comunicato che il premio di risultato, in quattro anni, sarà pari a 6mila euro.

L'azienda, inoltre, si è impegnata per valorizzare la qualità dei prodotti. L'assemblea dei lavoratori ha già approvato l'intesa sindacale. g. lo.

Uil: «Senza accordo, il nulla»

L'organizzazione favorevole all'intesa con Confindustria sui contratti

BRESCIA L'intesa può essere migliorabile, ma è un primo passo e deve essere difesa. La Uil di Brescia (non senza qualche distinguo emerso nel corso del direttivo di ieri) approva le «linee guida» per la riforma della contrattazione collettiva. «È necessario uscire da questa situazione di cristallizzazione - ha detto Angelo Zanelli, segretario generale dell'organizzazione - perché l'accordo del '93, di fatto, non è più applicato».

Certo, anche i delegati della Uil (come quelli della Cisl) non ritengono positivo un accordo separato con Confindustria. «Mi auguro che la Cgil - ha aggiunto Zanelli - capisca che oggi non è il momento di mobilitarsi, ma di migliorare la situazione attuale attraverso la trattativa. Puntiamo ad un'intesa unitaria, ma non accettiamo veti e diciamo: meglio un accordo separato che nessun accordo».



Angelo Zanelli guida la Uil di Brescia

la data di scadenza dei precedenti e l'individuazione di una garanzia retributiva per i lavoratori che non effettuano contrattazione aziendale.

Per quanto riguarda Brescia, Zanelli auspica che, sul tema della riforma della contrattazione, possano svolgersi assemblee unitarie, «oppure di organizzazione qualora si riscontrino posizioni strumentali o demagogiche».

Le «linee guida», secondo il segretario della Uil bresciana, difendono il contratto nazionale e, nello stesso tempo, estendono (sia pure ancora timidamente) la contrattazione decentrata, aziendale e territoriale. Positiva anche la copertura economica dei nuovi contratti dal-

«Sosteniamo con forza le nostre posizioni - ha concluso il segretario bresciano - senza paura, perché se non si fanno accordi c'è il nulla e, senza regole, non riusciamo a migliorare la situazione dei lavoratori». Il direttivo della Uil di Brescia ha quindi approvato le «linee guida» ritenendole «un'importante innovazione e una evoluzione delle relazioni industriali». g. lo.