

**Il punto**

Mutuo? In Toscana è più facile. Ma il mercato immobiliare frena

2

**La politica**

Bruxelles, Roma e Piombino: il triangolo dell'acciaio (in attesa)

2

**Locomotive**

Cromology 4.0: qui la rivoluzione dei robot non è uno slogan

5

CORRIERE IMPRESE

TOSCANA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI

C

La lista dei 100 BANCA MPS E LE FALLE DEL SISTEMA

di **Roberto Barzanti**

Il segreto è durato ben poco. C'era da prevedere che la secretazione decisa fosse vanificata in breve. Ed ecco pubblicata e da tutti consultabile la sfilza dei primi 107 grandi debitori di Mps, debitori di cifre superiori ai 25 milioni, o per irrimediabili sofferenze o per probabili inadempimenti. Alcune delle principali situazioni erano già note, a partire dalla Sorgenia costruita da De Benedetti e ora ristrutturata. Anche dopo una veloce scorsa, si constata che l'elenco registra brutalmente, su scala nazionale, dissesti o difficoltà proprie di una fase fragile dell'avventuroso capitalismo italiano. Chi pensava di dimostrare che la gestione del credito della banca senese fosse stata compromessa dalle clientele di una banca rossa (o rosa) è rimasto deluso e dovrà ammettere che siamo in presenza di una fotografia sfocata, spiacevole e multicolore di un'economia insana, alla ricerca ovunque di risicate scommesse e consuete speculazioni. Nell'insieme la cifra che dall'elenco vien fuori, bloccata al 30 settembre scorso, si aggira sui 5 miliardi e rappresenta il 12,7% del totale dell'abnorme massa dei crediti accordati e andati in malora. Letti in controluce i nomi raccontano vicende note, talune scontate, altre curiose, alcune bizzarre. L'amarezza che si prova non è alleggerita dalla diversità dei casi e dei pesi. Notevole è lo schieramento di disgraziate società pubbliche tra le quali risaltano Atac e Alitalia, la Riscossione Sicilia Spa o, assai più sotto, l'Immobiliare Novoli.

continua a pagina 5

Contro il **mito** della startup



Bastano una buona idea, qualche risparmio e un garage per tirare su un'azienda? La retorica dell'innovazione si scontra con il mercato: nella realtà i fatturati sono bassi, la crescita lenta e manca la capacità di creare lavoro

a pagina 3 **Cervone****Tendenze**

Sulle piste dell'Abetone

L'Abetone degli operai Però **cinesi**

Ogni domenica da Firenze e Prato per imparare a sciare «Sembra l'assalto dei lavoratori italiani negli anni Sessanta»

a pagina 7 **Bernardini**

DEL FUTURO ANTERIORE NON V'È CERTEZZA.

Sguardi

TUTTI AL PARTY DELLA SCONFITTA

di **David Allegranti**

Preparate i popcorn: il 3 dicembre, dalle 11 alle 17, c'è una festa all'auditorium di Santa Apollonia. «La nostra via: seminario su politica e istituzioni ad un anno dal referendum». Ricco dj-set con Lorenza Carlassarre, Gustavo Zagrebelsky, Marco Travaglio. Intervento finale di Tomaso Montanari. Il tutto all'insegna della festa, si capisce, frizzi e lazzi per festeggiare la sconfitta di Renzi al referendum, avvenuta il 4 dicembre di un anno fa. Festa, sì, ma anche mestizia, visto che Eugenio Scalfari ha dato dei dispiaceri

a Libertà e Giustizia, che organizza il party, dicendo di preferire Berlusconi a Di Maio. Poi l'Eugenio ha precisato, dicendo che non lo voterà mai, ma la frittata è fatta. «Purtroppo la dichiarazione a favore di Berlusconi ha il sapore dell'arrocco di quelli che sono "dentro" al sistema, a prescindere dalle posizioni e convinzioni politiche, rispetto a quelli che sono rimasti "fuori" e che devono continuare a rimanerci. Quelli che votano Cinque Stelle o che non votano proprio, quelli — tra cui gran parte dei giovani — che hanno perso ogni fiducia nella politica, proprio perché dominata da "cricche" indifferenti ai valori». Firmato, Paul Ginsborg, Montanari, Salvatore Settis. Il nuovo che è avanzato.

@davidallegranti
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Biblioteca della lingua italiana.
La collana che cambierà
la tua concezione dell'italiano.



Ogni mercoledì in edicola a €7,90

CORRIERE DELLA SERA
La libertà delle idee

di **Mauro Bonciani**

Il mercato della casa in Toscana si muove, ma meno velocemente del passato, da quando 3 anni fa i mutui sono ripartiti assieme alla compravendita di immobili. La fotografia arriva dai dati del Gruppo Tecnocasa che ha analizzato la dinamiche dei mutui e degli affitti nei primi sei mesi del 2017. In Toscana sono stati erogati mutui per 1,8 miliardi di euro, il 7% del totale in Ita-

IL PUNTO

SORPRESA, A FIRENZE IL MATTONE RENDE MENO



lia, ma il secondo trimestre ha segnato meno 5,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, per un valore di meno 51,7 milioni di euro. L'andamento delle erogazioni del primo semestre ha mostrato invece una variazione positiva di 1,1% e nel secondo trimestre 2017 in Toscana l'importo medio di mutuo è stato di 122.000 euro, in aumento rispetto a quanto rilevato durante lo

stesso trimestre dell'anno precedente. Buone notizie dal fronte bancario: chi sottoscrive un mutuo nella nostra regione viene finanziato il 10% in più rispetto alla media italiana. Tecnocasa ha indagato anche sugli affitti ed il risultato è che chi sceglie l'affitto lo fa per motivi di lavoro nel 45,2% dei casi, per abitare nel 43,8% e l'11% lo fa per motivi di studio. Il contratto di locazione più

utilizzato è quello a canone libero da 4+4 anni (46,6%), seguito dai contratti a canone concordato (30%), mentre i contratti a carattere transitorio sono scelti nel 23,3% dei casi, triplicati rispetto al primo semestre 2016. L'inquilino tipo che affitta in Toscana è single (40%) e vive in un bilocale (36% dei casi) oppure in un appartamento di quattro stanze (29%); le coppie che affittano sono

comunque oltre un terzo del mercato, mentre le coppie con figlio sono il 26%. Ultimo dato, il rendimento annuo del «mattoni», considerando sia i prezzi di vendita che gli affitti, a Firenze è del 4,2%, molto meno di Napoli e Bologna con il 4,7% o di Milano con il 4,9%, ma quasi come Roma (4,3%). Nonostante i prezzi nel centro storico abbiano tenuto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Distretti

CHIANTI E OLIO TRA I TOP 20 IL BOOM IN CINA

I distretti dell'agro-alimentare in Italia continuano a crescere nell'export e la tendenza premia anche quelli toscani, sia pure tra luci ed ombre. Tra i primi 10 distretti esportatori del Paese secondo il report di Intesa SanPaolo c'è il vino Chianti (primi sono i vini di Langhe, Roero e Monferrato), mentre l'olio toscano è dodicesimo e ventitreesimo il floro-vivaiismo di Pistoia, per quasi 1,5 miliardi di euro di export totale nel 2016. Ma se il Chianti sale di poco, confermando il livello raggiunto negli ultimi anni, il distretto dell'olio crolla addirittura del 36% nonostante il boom di bottiglie vendute in Cina (più 68%), in un 2016 da dimenticare anche per gli altri distretti oleari. I mercati principali per la Toscana agro-alimentare restano Germania, Stati Uniti e Francia.



MERCATI

M.B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MODA

STEFANO RICCI, OMAGGIO ALLA VELOCITÀ

Eleganza, legame con il territorio, identità e motori. C'è tutto questo nella scelta di Stefano Ricci di avere l'autodromo del Mugello come fondale d'eccezione per la preview della nuova collezione moda uomo. Stile e velocità il binomio su cui punta la casa di moda che dalla sede sulla Faentina fattura 130 milioni di euro l'anno con un obiettivo di crescere fino a quota 180 milioni senza investitori esterni. «Ho voluto osare un abbinamento con l'Autodromo del Mugello — spiega Filippo Ricci, figlio del fondatore Stefano e direttore creativo della maison — e con la velocità. Una vita veloce per l'uomo di oggi che cerca un'eleganza grintosa e discreta. Il richiamo, indiretto, è anche un tributo al messaggio intrinseco del Futurismo che pure si sviluppò nelle piazze fiorentine».



ICONE

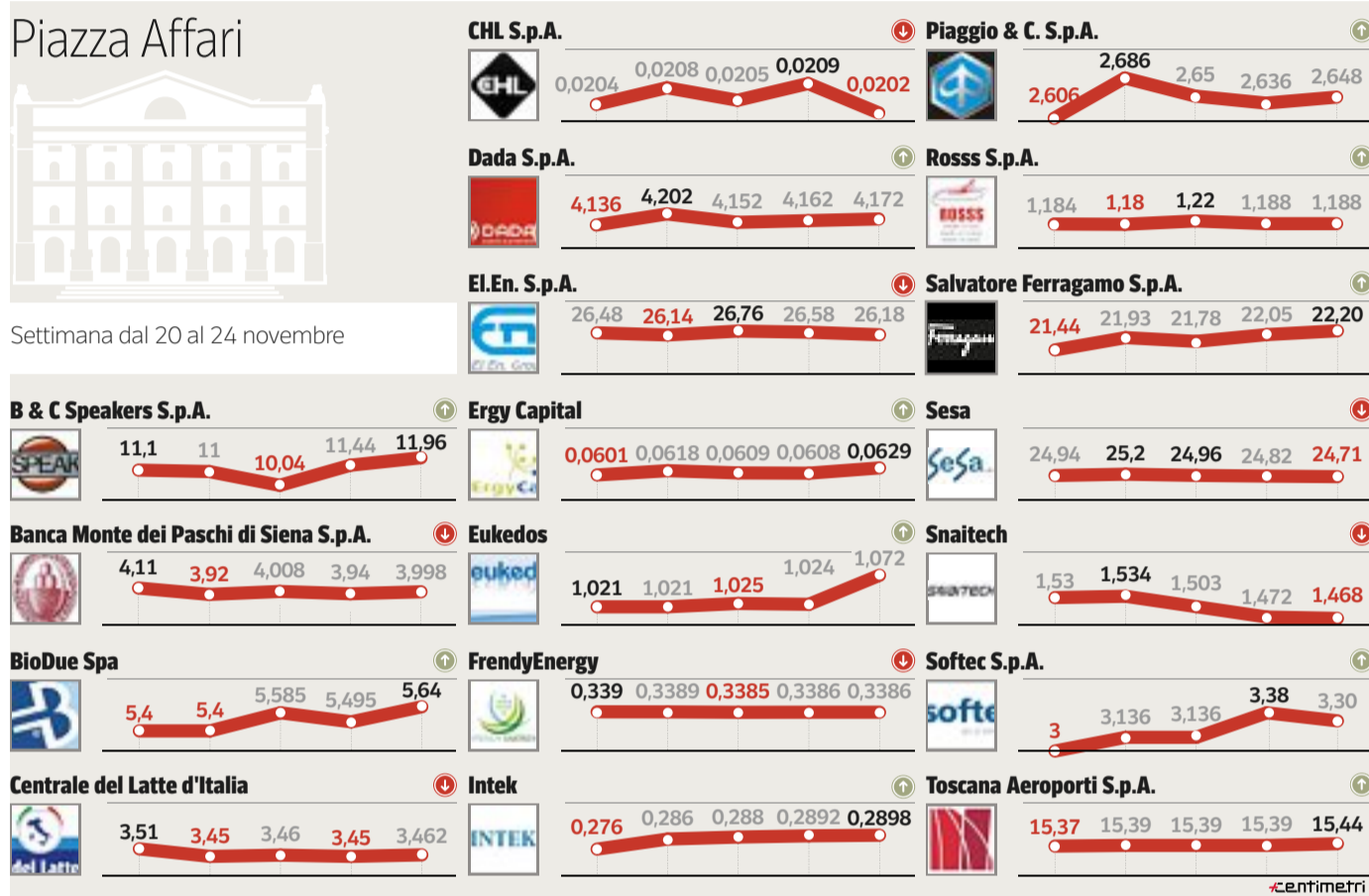
Edoardo Lusena

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Piazza Affari



Settimana dal 20 al 24 novembre



Inizia oggi la nuova vita di quella che fu Banca Etruria: durante il week end è stato completato il processo di «migrazione» sulla piattaforma informatica di Ubi Banca, della quale sono adesso clienti a tutti gli effetti coloro che erano rimasti fedeli all'istituto aretino. Sono 141 le filiali coinvolte, oltre 210 mila i conti correnti, quasi due milioni le anagrafiche di clientela, più di 67 mila i rapporti di home

banking. Nella nuova organizzazione targata Ubi la Toscana sarà divisa in tre poli (Firenze, Arezzo e Siena) che faranno capo alla macro area dell'Italia centrale con sede a Roma, guidata da Silvano Manella, già ad di Banca Tirrenica (cioè la vecchia Etruria). A Firenze sono state ammainate anche le insegne della Del Vecchio ma sotto il logo di Ubi Banca resterà il polo per la gestione dei grandi patrimoni.

Briefing

La bussola della settimana

DIGITALE

UN'APP CONTROLLA LA FELICITÀ DEI DIPENDENTI

Una applicazione per smartphone capace di monitorare il clima in azienda, la felicità dei dipendenti: l'ha creata lo studio Gefar di Montevarchi, in provincia di Arezzo, aggiudicandosi il contest nazionale «Professionista digitale». Grazie alla Gefar App S — dove S sta per *satisfaction*, soddisfazione — oltre alle informazioni utili per valutare i dipendenti dal punto di vista dei costi e della produttività, il datore di lavoro può monitorare anche il loro stato emotivo.

L'elaborazione dei dati genera poi un indice che, quando è negativo, diventa un alert per il responsabile delle risorse umane che può così decidere di intervenire per riportare l'equilibrio e la serenità in azienda. App S è già stata adottata da trenta Piccole e medie imprese italiane e lo studio Gefar ha annunciato che rilascerà entro la fine dell'anno una nuova versione, pensata per le imprese di grandi dimensioni.

R.E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



RICERCA

INCLUSIONE

L'ANTROPOLOGA FA LA STILISTA COI PROFUGHI SARTI

I profughi diventano sarti e realizzano casacche da chef e divise da infermieri con stoffe provenienti dalla Tanzania. E poi mantelli, copricapo e gonne che rievocano i costumi tradizionali africani. Apre con questo spirito a Firenze «Waxmore», un negozio laboratorio ideato dall'antropologa e stilista Maria Cristina Manca.

Allo staff, quasi tutto al femminile, si sono aggiunti alcuni apprendisti sarti richiedenti asilo che provengono dai centri di accoglienza del territorio toscano e hanno svolto un tirocinio: l'obiettivo è anche far trovare loro in questo modo uno sbocco nel mondo del lavoro, mettendo a frutto le passate esperienze sartoriali fatte in Africa.

«I nostri non sono profughi etnici — spiega Maria Cristina Manca — ma piuttosto vestiti belli creati dando spazio ai colori e alle conoscenze che provengono dal continente africano».

Jacopo Storni

© RIPRODUZIONE RISERVATA



SOCIALE

INDUSTRIA

BRUXELLES, ROMA E LE STRADE DELL'ACCIAIO

Le decisioni della politica europea e di quella romana si incrociano nel cielo sopra Piombino. La partita fra il ministro dello Sviluppo economico Carlo Calenda e il magnate algerino di Cevital, Issad Rebrab, è finita male e sembra definitivamente avviata sul sentiero delle carte bollate. Il ministro ha perso la pazienza e lunedì scorso ha dato il benservito al progetto di Rebrab per le acciaierie ex Lucchini, dicendosi stanco di esser preso in giro. Ha risposto l'Ad di Aferpi e Cevital, Said Beninkene: «La strada del contenzioso legale ci vedrà costretti a difenderci». Il ministero si è stufato dei continui rinvii degli algerini (che però dicono di non voler mollare e annunciano il piano industriale per dicembre) e ha avviato le procedure per la rescissione del contratto, ma non ha detto quale possa essere l'alternativa. Forse un ingresso dello Stato come è stato fatto a suo tempo per l'Ilva? Nel frattempo sembra che l'Antitrust europeo abbia imposto al Gruppo Marcegaglia di uscire da AmInvestCo, il consorzio che ha rilevato l'Ilva di Taranto. Ed è emerso che Arcelor-Mittal, altro membro di AmInvestCo, stia pensando di cedere a un'azienda italiana l'impianto della Magona, a Piombino, proprio nell'ambito dei possibili rimedi Antitrust. Il pretendente potrebbe essere Giovanni Arvedi. Le decisioni di Bruxelles potrebbero quindi aprire una porta per i quasi 480 dipendenti della Magona, di cui oltre un centinaio in solidarietà, con ammortizzatori in scadenza nell'ottobre 2018. Sperando che quelle di Roma, invece, non traducano in realtà le parole dell'Ad di Aferpi, secondo il quale le uniche vittime del contenzioso legale saranno «i duemila dipendenti, appesi per anni alle decisioni della giustizia».



POLITICA

480

I dipendenti dello stabilimento Arcelor - Mittal «Magona» di Piombino

Silvia Ognibene

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PRIMO PIANO

Startup, la favola finisce se non diventa azienda

Un'idea straordinaria, le prime prove nel garage, i soldi del nonno per partire... È la retorica delle imprese innovative, che però si scontra con la realtà: fatturato medio basso, pochi addetti e scarsa capacità di creare occupazione

no buonissimi ma se ti mancano le scatole, non sai determinare il giusto prezzo di vendita, non sai a chi venderli e attraverso quali canali, quanti devi produrme, la tua azienda di biscotti chiuderà. Se non incroci la tua idea con il bisogno di un cliente, la tua idea non serve a nulla».

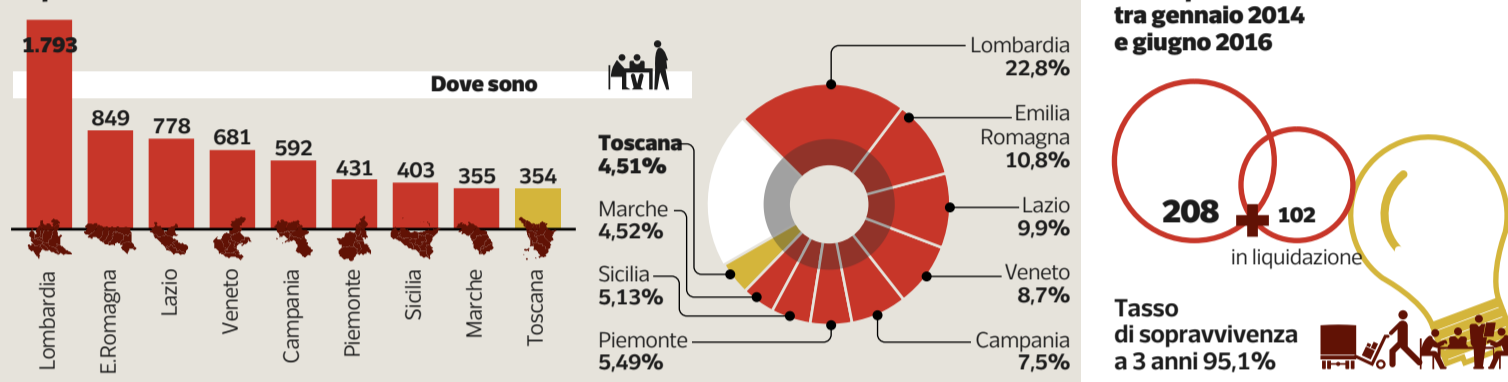
Poca poesia, tanto realismo. Il Ceo di TT Tecnosistemi sfata anche un altro mito, quello delle startup geniali che chiudono perché non trovano finanziamenti: «I soldi servono, certo, ma una volta che con l'autofinanziamento e un po' di credito si riesce a sviluppare l'idea non ha senso continuare a rincorrere finanziamenti: è meglio fermarsi alla realizzazione e cercare di costruire attorno all'idea una filiera che le consenta di stare sul mercato, riuscire a vendere i propri prodotti e generare cassa con le vendite, piuttosto che stare alla ricerca continua di credito. Se non riesci a far stare la tua azienda sul mercato, il credito ottenuto servirà solo ad allungare l'agonia».

Insomma: se non vendi, chiudi. E le startup devono essere capaci di individuare le (sottilissime) fette di mercato ancora inesplorate. C'è chi ci riesce bene, come Allergenio. «Noi abbiamo trasformato un obbligo di legge in un'opportunità di mercato, un mercato potenziale di 10 milioni di persone che per tutelare la loro salute hanno necessità di conoscere gli ingredienti dei pasti» spiega Andrea Casadio, fondatore della spin-off dell'Università di Firenze che non ricorre gli investitori perché può permettersi già il lusso di sceglierli: sta valutando da chi accettare un'iniezione di capitale da mezzo milione. L'intuizione nel 2014, quando — a seguito di un regolamento europeo — tutte le attività che vendono e somministrano prodotti alimentari devono informare il consumatore sulla presenza di allergeni: «Ci siamo allora chiesti come poter tenere sempre aggiornate le informazioni sui prodotti forniti in modo da tutelare il consumatore e tenere a riparo l'escercente da una sanzione che può arrivare fino a 18 mila euro» spiega Casadio. La risposta è stata Allergenio, ovvero una piattaforma (e app) capace di accedere al primo motore di ricerca al mondo (creato dal dipartimento di scienze della salute dell'Ateneo fiorentino) in grado di identificare gli allergeni su 18.450 ingredienti e di stampare così per ogni prodotto la lista completa: «Ogni volta che un allergico pranza o cena fuori deve purtroppo chiedersi se torna a casa — conclude Casadio — E io voglio che queste persone, compresa mia figlia, possano finalmente mangiare sereni dove vogliono». In sintesi: ingegno e mercato. E anche un po' di anima e cuore per la ricetta del successo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri

Imprese innovative

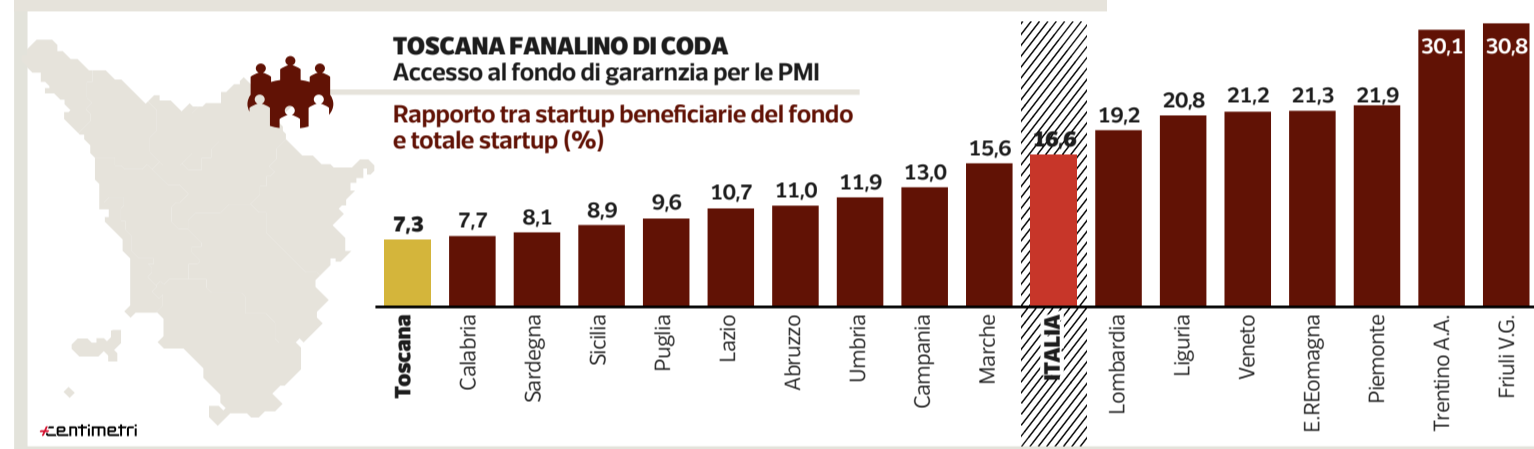


Startup innovative cessate tra gennaio 2014 e giugno 2016



Tasso di sopravvivenza a 3 anni 95,1%

208 in liquidazione



TOSCANA FANALINO DI CODA

Accesso al fondo di garanzia per le PMI

Rapporto tra startup beneficiarie del fondo e totale startup (%)

Il rapporto

● Il ministero dello Sviluppo economico pubblica ogni anno la relazione sullo stato di attuazione e sull'impatto della normativa in favore delle startup e delle Pmi innovative

● La relazione nasce dall'analisi sui risultati dello Startup Act italiano, la prima legge nazionale sulle imprese innovative

● Alla relazione hanno contribuito 20 diverse istituzioni e organizzazioni

di Gaetano Cervone

Un'idea straordinaria, il garage di casa e i soldi del nonno per partire. Poi arriva chi ci crede davvero e tira fuori i soldi veri, spianando la strada per il successo. È la favola delle startup che, però, nella vita vera quasi non esiste. Perché, se abbandoniamo la retorica, l'idea conta e contano anche i soldi, ma a fare la differenza è sempre e soltanto il mercato. Per le neonate imprese innovative vale la regola di sempre: se non vendi, muori. Negli ultimi anni le startup hanno imparato a sopravvivere, ma ancora non sono capaci di fare buoni affari. L'ultima relazione del ministero dello Sviluppo economico dice che il tasso di sopravvivenza a tre anni è di oltre il 95%. Più della metà di queste imprese però non riesce a produrre utili e a crescere. Dalla relazione annuale 2016 sullo stato di attuazione e sull'impatto delle policy per startup e Pmi innovative stilata dal Ministero è emerso che negli ultimi sei mesi in Toscana sono state fondate 40 start up, una media di 6 nuove realtà innovative ogni 30 giorni che portano così a 354 il numero complessivo. La nostra regione continua però a perdere terreno vedendosi superata

non solo dalle locomotive Lombardia (1.793) ed Emilia-Romagna (849), ma anche da Campania (592), Sicilia (403) e Marche (355) che a dispetto dei problemi occupazionali si mostrano invece molto dinamiche sul fronte startup. Abbiamo

meno imprese ad alto tasso di innovazione delle regioni di testa e, soprattutto, quelle che ci sono non creano occupazione e non riescono ad ottenere un alto livello di qualità dei propri servizi e prodotti.

Il fatturato medio annuale è di circa 30 mila euro con (soltanto) il 42,8% delle startup in utile, mentre il numero medio degli addetti è pari a 3,27 impiegati. Poco. Troppo poco. Come costruire allora il successo di una startup trasformandola in un'azienda capace di creare ricchezza e posti di lavoro? «Chiedendosi, dopo aver costituito la società, cosa ti può rendere vivo — spiega Riccardo Bruschi, Ceo di TT Tecnosistemi — La risposta è naturalmente il mercato, ovvero la capacità di vendere il proprio prodotto. La cosa più sbagliata che si possa fare è innamorarsi della propria idea a prescindere da tutto e non considerare le tre regole più importanti da tenere in mente: il mercato, il mercato, il mercato».

L'azienda pratese attiva da oltre trent'anni nel settore dell'Information Technology sta puntando molto sull'innovazione e la creatività delle neonate imprese e negli ultimi due anni ha investito oltre mezzo milione di euro in 4 startup. Le ultime operazioni

hanno riguardato le toscane Immerxive (azienda fiorentina specializzata in realtà aumentata), Kiunsys, iviLaB e la modenese Alchelabo: «Entriamo come soci di minoranza garantendo la massima autonomia altrimenti il rischio è limitare l'innovazione — premette Bruschi — I nostri uomini nei cda sono degli innovatori che possono indirizzare le startup verso le esigenze del mercato: il nostro obiettivo è vendere milioni di prodotti creati da queste realtà a cui, dando indirizzo commerciale, forniamo linfa vitale». TT Tecnosistemi oggi ha 150 fra dipendenti e collaboratori diretti, fattura 40 milioni l'anno, reinveste totalmente gli utili (oltre un milione l'anno) e ha chiaro che se non trovi un cliente al quale venderla anche l'idea più bella non serve a nulla. Questo fanno i suoi uomini quando entrano nelle startup: creano relazioni fra la neonata azienda e i clienti potenziali. «Attorno all'idea va sviluppata una filiera — dice Bruschi — lasciare le startup da sole di fronte al mercato significa metterle a rischio la sopravvivenza, disperdendo così un patrimonio di innovazione. Qualunque sia il tasso di innovazione contenuto nel prodotto inventato dagli startupper, valgono le stesse regole della produzione di biscotti: magari so-

42,8

per cento: la quota delle startup toscane che sono in utile

3,27

il numero medio dei dipendenti delle imprese innovative toscane

CORRIERE IMPRESE

A cura della redazione del Corriere Fiorentino

Direttore responsabile: Paolo Ermini

Caporedattore centrale: Carlo Nicotra

Vice caporedattori: Alessio Gaggioli e Antonio Montanaro

Editoriale Fiorentina s.r.l. Presidente: Giuseppe Ferrauto Amministratore delegato: Alessandro Bompieri Sede legale: Lungarno delle Grazie 22 50122 Firenze Reg. Trib. di Firenze n. 5642 del 22/02/2008 Responsabile del trattamento dei dati (D.Lgs. 196/2003): Paolo Ermini

COMITATO SCIENTIFICO

Paolo Barberis fondatore di Nana Bianca e Dada, consigliere per l'innovazione della Presidenza del Consiglio
Andrea Di Benedetto Presidente del Polo tecnologico di Navacchio
Fabio Filocomo Presidente Harvard Alumni Italia,

CEO Dynamo Venture, Member of Board Principia SGR
Fabio Pammolli Professore di Economia e Management IMT Altì Studi Lucca
Alessandro Petretto Professore Ordinario di Economia Pubblica Università degli Studi di Firenze

© Copyright Editoriale Fiorentina s.r.l. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo quotidiano può essere riprodotta con mezzi grafici, meccanici, elettronici o digitali. Ogni violazione sarà perseguita a norma di legge.

Stampa: RCS Produzioni S.p.A. Via Ciamarra 351/353 - 00169 Roma Tel. 06-68.82.8917 Diffusione: m-dis Spa - Via Cazzaniga, 19 20132 Milano - Tel. 02.2582.1

Pubblicità: Rcs MediaGroup S.p.A. Dir. Pubblica Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano Tel. 02.2584.1 www.rcspubblicita.it

Pubblicità locale: Speed Società Pubblica Editoriale e Digitale S.p.A. Viale Giovine Italia, 17 50122 Firenze Tel. 055.2499203

Poste Italiane S.p.A. Sped. in Abbonamento Postale D.L. 353/2003 conv. L. 46/2004, Art.1, c.1, DCB Milano

Supplemento gratuito al numero odierno del **CORRIERE DELLA SERA** Direttore responsabile **Luciano Fontana**

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

I PROFESSIONISTI PIÙ QUALIFICATI E LA MIGLIORE TECNOLOGIA

Novità tecnologiche per farti sentire bene.

Le soluzioni acustiche Audika facilitano l'ascolto di TV e cellulare. Ora sono anche ricaricabili.

Novità per l'udito! Da oggi c'è una soluzione che viene in aiuto delle persone che hanno qualche difficoltà a capire le parole negli ambienti rumorosi o che alzano troppo il volume della Televisione. Si tratta di una tecnologia digitale innovativa molto semplice da usare ora disponibile nei Centri Acustici Audika. Come funziona?

Finalmente la TV torna a essere un piacere.

È possibile ascoltare chiaramente quello che dice la Tv senza dover alzare il volume in modo fastidioso per gli altri. Questi nuovi sistemi acustici hanno un collegamento Bluetooth e ricevono direttamente il segnale audio dalla Tv, senza filo o cuffia. L'audio della Tv arriva all'orecchio senza interferenze e con un proprio volume regolabile in modo indipendente. Lo stesso succede per il cellulare, il computer o il tablet.

Per sentire bene sempre, anche in ambienti rumorosi.

Questa nuova generazione di sistemi acustici, è dotata di una tecnologia in grado di separare le parole dai rumori di fondo per renderle più comprensibili. In passato i vecchi apparecchi acustici si limitavano ad amplificare tutti i suoni indistintamente. Adesso invece, le parole si possono capire chiaramente anche se pronunciate da più persone insieme. In pratica è possibile scegliere



su quali suoni concentrarsi, come avviene in una situazione di "ascolto naturale".

Da oggi mai più senza energia, i nuovi sistemi acustici sono anche ricaricabili.

Grazie alle nuove pile ricaricabili a lunga durata e alla pratica base carica-batterie, è possibile fare il pieno di energia: la sera si inseriscono direttamente gli apparecchi nella base e la mattina sono

pronti per essere usati per tutto il giorno. Ti sei dimenticato di ricaricare? Nessun problema, si possono continuare ad usare anche le batterie tradizionali.

Qualcuno si chiederà: "ma quanto costano queste nuove soluzioni acustiche?" **Oggi e solo fino a fine dicembre c'è un'offerta imperdibile perché il secondo apparecchio lo paghi la metà!**

50%
di **SCONTO**
sul secondo
apparecchio*

In
REGALO
il nuovo
**Ricarica
Batterie!**

* Sconto applicabile entro il 31/12/2017 solo sul secondo apparecchio di un acquisto binaurale, su alcuni prodotti nelle categorie Medium e Premium, fino a esaurimento scorte. Regolamento e condizioni dell'offerta disponibili nei negozi.

IL MASSIMO DELLA TECNOLOGIA PER TUTTI

Acquista una coppia di apparecchi acustici entro dicembre 2017

IL SECONDO LO PAGHI LA METÀ
e in omaggio avrai il Ricarica Batterie.

CHIAMA IL NUMERO
☎ **055 06 21 388**

OPPURE SCRIVI A
@ **info@audika.it**

VIENI A SCOPRIRE LE NOVITÀ NEL CENTRO PIÙ VICINO A TE:

Firenze
Via De Sanctis, 21/C
Via Del Giglio, 53/R
Via Di Maragliano, 104/B
Viale Don Minzoni, 15/D

Scandicci
Via Dante Alighieri, 17/A

Prato
Via Cavour, 114

Arezzo
Via Vittorio Veneto, 168

Siamo presenti anche in oltre 150 comuni in tutta Italia. Per l'elenco completo, visita:



www.audika.it

Seguici su Facebook:

 @audika.italia

Un nuovo marchio in Italia con oltre 200 specialisti dedicati al tuo udito.

 **Audika**
Centri Acustici

 **AudioClinic**  **Acutech**
I centri dell'udito

LOCOMOTIVE

Nella fabbrica dei colori la rivoluzione è già arrivata

Nella sede lucchese della multinazionale Cromology industria 4.0 non è uno slogan. La ricerca cresce, e per produrre 32 milioni di kg di vernici bastano due persone

Profilo



● Cromology è un'impresa multinazionale leader nel settore della produzione e vendita di pitture per edilizia in Italia

● I marchi di Cromology vengono venduti in oltre 50 Paesi in tutto il mondo, con una presenza diretta in 9 nazioni

● Il direttore generale del ramo italiano è Massimo Bianchi (nella foto), 47 anni: un passato all'Onu, è cresciuto dentro Cromology



«Le Mur des Canuts» a Lione, in Francia: è il murales più grande d'Europa (1.200 mq) ed è stato disegnato anche utilizzando vernici di Cromology. Sotto, lo stabilimento della multinazionale a Porcari, Lucca.

di **Marzio Fatucchi**

Alcuni marchi hanno decenni, la tradizione è secolare. «Ma in realtà Cromology è un'azienda giovane», perché tutto il gruppo ha scelto questo nome due anni fa. Massimiliano Bianchi, direttore generale del ramo italiano, parla a Porcari, nella sede dove la multinazionale francese di vernici e coloranti Cromology (proprietà del fondo Wendell) ha accorpato, due anni fa, gran parte della produzione, tra cui Baldini — nota in Toscana per la grande insegna lungo l'Aut — e marchi come il famoso Max-Meyer. Ma non è questa la forza del gruppo (presente in

244
i dipendenti
di Cromology
che lavorano
nello
stabilimento
di Porcari

115
milioni:
il fatturato
della
multinazionale
relativo alle
sedi italiane

tutta Europa, sud America e nord Africa) che vede l'Italia come secondo Paese per fatturato. La forza è stata quella delle scelte. Quella di rivoluzionare l'organizzazione interna, di puntare alla ricerca (a Porcari, 14 persone dedicate) con collaborazioni con le Università di Firenze, Pisa, col Sant'Anna. Con Pisa è partita una ricerca, «Coolsun», per sviluppare pitture «scure» riflettenti la luce, per abbassare i consumi energetici e non far «aggregare» i cappotti isolanti degli edifici. Non solo: in Toscana, a San Miniato, c'è l'hub logistico. In tutto, compresa la manifattura in Veneto, 115 milioni di fatturato (su 800 complessivi mondiali). Un successo passato da una riorganizzazione «ma soprattutto



da due cardini: la persona al centro dell'azienda e il rapporto con il cliente». Sul primo, si percepisce il lavoro fatto dal clima nello stabilimento di Porcari e dai dati sulla sicurezza: nessun incidente da oltre tre anni e mezzo. Il

secondo dai dati di fatturato e dai margini «che anche quest'anno si confermano in controtendenza con il mercato del settore». Tradotto: soprattutto a causa della crisi dell'edilizia, il settore ha perso il 4% annuo di fatturato, mentre

il loro cresce «come l'anno scorso, a pari perimetro», spiega Bianchi, affermando Cromology come l'azienda leader italiana, con il 7% di tutto il mercato complessivo. Un mercato peraltro frazionatissimo «fatto anche di microimprese locali». Non è invece frazionato il lavoro nelle linee di produzione. Su una di queste, capace di 32 milioni di kg di produzione l'anno, lavorano due persone: una controlla il robot che sta «imparando» nuove procedure di stoccaggio. Il passaggio all'«Industria 4.0», all'automazione, infatti qui è partito già prima dell'automazione. Lo dimostra il «control center» che lega i silos delle materie prime alle macchine che, grazie a sfere diamantate, spezzano e legano alle soluzioni (principalmente a base acqua, ma ci sono molti prodotti specializzati, sempre a basso impatto ambientale) i coloranti, per poi passare il materiale al packaging e infine all'invio. Due schermi, «wysiwyg», cioè *what you see is what you get*, quello che vedi è quello che hai in mano, fanno vedere gli impianti attivi, quelli in fase di carico, i livelli di produzione, le percentuali di efficienza. Queste ultime appaiono anche su due altri schermi a disposizione degli impiegati per capire chi sta facendo meglio di altri. Competizione interna? Certo, «ma sempre con la massima attenzione alla sicurezza», assicura Bianchi. Perché se per la qualità ci sono incontri settimanali in cui tutto lo staff, dagli operai ai ricercatori, si confronta su come sta andando la produzione, ogni giorno tutti gli operai si fermano per verificare se ci sono stati problemi sulla sicurezza, anche *near misses*. Cioè i «quasi incidenti, la scatola che cade e che non ti prende. Ci prendiamo il tempo per capire come non farlo accadere di nuovo». Anche per questo motivo, Cromology ha ricevuto il premio «Great place to work», un riconoscimento per le condizioni di lavoro basate su come gli stessi lavoratori si sono espressi, in modo anonimo, in un sondaggio, in tutti gli stabilimenti. A Porcari lavorano 244 dei 400 dipendenti italiani. Un'altra settantina sono a San Miniato, il resto a Resana in Veneto. E l'obiettivo è non fermarsi, dice Bianchi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La lista dei 100

BANCA MPS E LE FALLE DEL SISTEMA

SEGUE DALLA PRIMA

Quando alcune società si barcamenavano in male acque la banca assumeva il doppio ruolo di partecipante e creditrice, come con la Sansedoni spa o con Siena Biotech (in liquidazione) o con la Valorizzazione Immobiliare spa. Non si contano, poi, gli armatori e gli interporti come quello campano: resta un mistero capire perché sia stata così estesa l'attenzione offerta ad un settore così distante dagli interessi del territorio principale

di riferimento. Si direbbe che gli italiani siano un popolo di navigatori. Non mancano, s'intende, nominativi che fanno emergere un legame stretto, talvolta di complicità, con sospettabili trafficanti.

Non continuiamo a spulciare la lista nera. Conviene a questo punto chiedersi che cosa ha messo in luce finora l'andamento delle audizioni svolte e quale potrebbe essere l'utilità di un lavoro dai più non a torto visto con profondo scetticismo. In effetti la commissione presieduta da Casini ha fatto toccare con mano diffezioni di sistema che vanno eliminate. Perché non hanno saputo arginare disastri tutt'altro che imprevedibili. Se dalle voci della Procura sene-

se, ad esempio, si è teso a circoscrivere le colpe della crisi di Mps ai vertici della banca e a ristrette aree della sua tecnocrazia, da chi indaga dal fronte giudiziario milanese si è indicata la necessità di allargare lo sguardo, e sono stati chiamati in causa i meccanismi vigenti dei controlli e il comportamento della stessa vigilanza.

La non brillante condizione di Antonveneta era nota. Affidabili informazioni non ufficializzate circolavano abbondanti. Eppure si arrivò nel marzo 2008 a dare disco verde all'acquisizione con sorprendente e diplomatica leggerezza. Tra Consob e Bankitalia l'armonia dei pareri non è apparsa affatto piena e unidire-

zionale. Il rapporto con le sedi europee, e soprattutto con la Direzione concorrenza, fu intempestivo e inadeguato. Da questo punto di vista risulta chiaro che l'Unione bancaria europea e gli organismi di cui si avvale hanno bisogno di essere rivisitati. In Italia processi in corso accerteranno da un'ottica penale se e come, da chi, si siano occultate carte essenziali per capire la salute del Monte e la verità del suo bilancio.

La commissione bicamerale dovrà soffermarsi sugli aspetti di sistema e dare indicazioni per riforme indispensabili non più soltanto a scala nazionale. C'è chi punta a usare spezzoni dell'inchiesta per mettere sotto accusa Mario

Draghi. Altri enfatizzano il ruolo del Pd e del centrosinistra in vista delle prossime elezioni. Sarebbe un'occasione sprecata forzare le questioni sul tavolo in termini effimeri e propagandistici e far deragliare la commissione dai fini per i quali è stata istituita. Che sono quelli di suggerire i metodi da seguire per selezionare un ceto dirigente alla testa delle banche realmente autonomo e di dar vita a modalità davvero trasparenti di un monitoraggio che renda comprensibile ed evidenti le dinamiche del mercato finanziario, restituendo fiducia ai risparmiatori ed eliminando occulti raggiri. Occorre erogare sostegni garantiti a soggetti che li meritino. È un errore

attribuire genericamente alla politica i guasti imputabili a strategie personali o a spregiudicate lobbies.

Semmai è urgente richiamare chi incarna ruoli di rappresentanza politica in sede istituzionale e quanti sono impegnati in partiti o movimenti ad un autentico rispetto delle sfere proprie di una società basata sulla distinzione degli ambiti di operatività: non idolatrando la neutralità della tecnica né consentendo alla politica di concretizzarsi in fazioso arbitrio e inappellabile arroganza.

Roberto Barzanti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Hi-tech, aziende iper-tecnologiche per scommettere sul futuro

Tecnologia e imprese vanno sempre più a braccetto. Merito di scelte strategiche e innovative nell'hi-tech, che hanno trasformato le aziende italiane negli ultimi anni, rendendole sempre più adeguate alle esigenze del mercato e al passo con i tempi. Innovazione e internazionalizzazione rappresentano due leve strategiche per la competitività delle imprese. Una sfida che consente alle nostre produzioni di muoversi al meglio sui mercati internazionali, scommettendo sul futuro. Ecco dunque che diventa importante affidarsi a partner specializzati nell'innovazione, nell'hi-tec, nelle nuove tecnologie e nell'uso dei tanti strumenti all'avanguardia che, giorno dopo giorno, fanno la loro comparsa sul mercato.



INFORMATION TECHNOLOGY

Le soluzioni BLUTEC per la gestione del personale e l'innovazione Industria 4.0

Soluzioni applicative per la gestione del personale e innovazione? La risposta è BLUTEC, un'azienda informatica specializzata in soluzioni applicative innovative. Nata a Rimini nel 2000, l'attività principale riguarda l'implementazione di soluzioni della suite HR Infinity Zucchetti, un'offerta che fornisce strumenti per migliorare l'efficienza dei processi e ridurre tempi e costi nella gestione del personale. Negli anni BLUTEC ha esteso i propri prodotti e servizi a tutto il territorio nazionale. A ciò si aggiunge la cura nel servizio post-vendita e l'offerta delle attività formative a disposizione dei propri clienti.

«Il nostro core business è il mondo del personale aziendale - commenta Luciano Vignoli, amministratore unico della BLUTEC - e in questo momento l'attenzione delle aziende sul costo e sulla pianificazione del personale è molto forte; per questo stiamo avviando tante installazioni sull'applicativo del budget del personale. Nell'ottica del piano nazionale Industria 4.0, siamo protagonisti per favorire l'abbattimento dei costi energetici e agevolare l'efficienza delle strutture aziendali».

Info: 0541.395849
www.gruppoblutec.it
commerciale@blutec.it

LAMTEC ELETTRONICA SOLUZIONI A 360° PER L'INDUSTRIA ELETTRONICA

L'azienda si amplia con il secondo stabilimento

Nata alla fine degli anni '90, con sede in via del Redolone, a Ponte Stella (Pistoia), Lamtec Elettronica viene gestita e amministrata dai tre soci Adriano Bartoletti, Luca Belardinelli e Maurizio Giusti, impegnati in prima persona in tutte le fasi aziendali. Lamtec Elettronica è la soluzione EMS (Electronic Manufacturing Services) per l'industria: dai prototipi alla serie, dalle schede elettroniche al prodotto finito, dalla quadristica industriale al bordo macchina, acquistando sul mercato internazionale la componentistica richiesta. L'azienda ha avuto una crescita esponenziale, grazie agli investimenti sulla produzione automatizzata e nelle risorse umane



qualificate, acquisendo esperienza e know-how in tanti settori applicativi dell'elettronica. Nel 2017, grazie al secondo stabilimento, ha raddoppiato gli spazi produttivi. Con questa moderna struttura, l'azienda è pronta ad acquisire nuove commesse e a iniziare importanti collaborazioni. Lamtec Elettronica è diventata una realtà produttiva a 360°, che fa della flessibilità lo strumento per risolvere e rispondere rapidamente alle esigenze del mercato industriale.

Info: 0573.528224
www.lamtecelettronica.it

PENTA SRL 25 ANNI DI ATTIVITÀ Leader certificata nell'Information technology

Penta Srl è una realtà aziendale dinamica e in costante espansione con sede a Prato (in via Genova, 5) ma operativa su tutto il territorio regionale. Si rivolge ad aziende, imprese pubbliche e private ed è impegnata nella vendita, noleggio e assistenza di soluzioni per l'ufficio. L'azienda nasce nel 1992 con l'obiettivo di diventare un fornitore globale nel mondo dell'information technology e dal 2005 ha adottato un sistema di gestione utile nelle procedure e per tenere i parametri di qualità. Penta Srl è formata da un team di professionisti e, a testimonianza della propria affidabilità economico-commerciale, l'attività ha ottenuto il



certificato "CRIBIS Prime Company". Tale riconoscimento è basato sul Cribis Rating, un indicatore dinamico e costantemente aggiornato sull'affidabilità dell'azienda che analizza oltre 1500 parametri. Ogni anno solo il 3% degli oltre 6 milioni di imprese italiane può vantarsi di tale certificazione. «Vogliamo ringraziare tutti coloro che hanno contribuito a farci raggiungere 25 anni di attività - commentano dall'azienda - un traguardo importante, ma anche un forte impulso per proseguire in questa direzione».

Info: 0574.32435

STUDIO FABRICA: IL VIRTUALE È REALTÀ

Immersione ed emozione, la nuova opportunità comunicativa

La realtà virtuale è una nuova opportunità non solo nel campo dell'intrattenimento e del gaming, ma anche per produttività, creatività e business. Video istituzionali ed emozionali, convegni report e spot: Studio Fabrica (in via Massimo d'Azeglio 21, a Rimini) è un'agenzia

specializzata in comunicazione e, utilizzando la tecnologia video immersiva, incontra le esigenze dei propri clienti, proponendo loro soluzioni innovative, tese a rendere unica ed emozionante l'esperienza finale. Tanti i motivi



per investire in realtà virtuale: immergere l'utente in un'esperienza alternativa che mostri prodotti e servizi con un mezzo altamente emozionale; veicolare con più efficacia sentimenti, mood e caratteristiche; generare un contenuto virale dal ritorno mediatico amplificato. La realtà virtuale esprime maggiormente le proprie potenzialità nell'interazione diretta con l'utente, che può quindi gestire la progressione del video e verificare le reazioni ai propri gesti. Una customer experience nuova ed attrattiva: il messaggio oltrepassa lo schermo, avvolgendo l'utente in un'altrove simulato, in cui dar spazio e corpo alla fantasia.

Info: 0541.776542
www.studiofabrica.it



OSTERIA SANTO SPIRITO

www.osteriasantospirito.it

TURISMO

Sulla neve dell'Abetone c'è un esercito cinese

«Sembra l'assalto dei lavoratori italiani negli anni Sessanta» spiegano dalle piste, ma ora sono gli operai orientali che ogni domenica popolano la montagna pistoiese. Da Prato e Firenze per imparare a sciare: «Organizziamo lezioni collettive per loro»

di **Giorgio Bernardini**

Un business che funziona e parla la lingua che non ti aspetti. In cinese si scrive «Huáxū», ma sull'Abetone si legge «opportunità». Se la stagione inaugurata in queste ore dovesse confermare il trend di crescita degli ultimi tre anni — con oltre il 5% della quota degli ingressi effettuati da utenti cinesi nell'ultima tornata — la montagna pistoiese si candiderebbe a modellare la propria offerta sulla nuova clientela. Arrivano da Firenze, Pistoia, e soprattutto — come è ovvio — da Prato: oltre 10 mila ingressi nell'inverno 2016/2017. Rappresentano il fenomeno di sviluppo più sensibile nel mercato turistico degli impianti per sport invernali toscani, che come noto vivono una delle peggiori crisi del sistema ricettivo regionale nell'ultimo decennio. Ed è nell'opportunità offerta da questa utenza inattesa che si fondano le speranze di un rilancio.

«Quella cinese è una clientela che porta importanti benefici, sia come affluenza che come disponibilità economica: stiamo cercando di darle le attenzioni che merita organizzandoci come possiamo, anche perché non ci aspettavamo questa crescita», confessa il direttore del complesso Val di Luce Andrea Formento. Una storia che parte tre anni fa con sporadiche visite e che si sta strutturando fino alla formalità con accordi che permettono a gruppi molto numerosi di cinesi di godere giornate sulla neve.

La direttrice della Scuola sci Abetone Marilena Milianti è stata la prima a poter apprezzare il movimento, acco-



Il simbolo

Le piramidi dell'Abetone, nella parte del paese, furono costruite sull'antico confine fra il Granducato di Toscana e il Ducato di Modena in occasione dell'apertura del valico (foto da Abetone.com).



solito alloggia al Val di Luce spa Resort (4 stelle), gli orientali che risalgono la valle sono solitamente operai. Persone che frequentano gli impianti la domenica, quando sono liberi dai turni di lavoro: famiglie con bambini, giovani. In molti casi quello è il loro primo contatto con la neve.

«Noi vediamo chiaramente dall'approccio e dall'abbigliamento chi abbiamo di fronte — spiega un maestro di sci — e si tratta per lo più di persone semplici e curiose, che vogliono sfruttare al massimo la giornata come puro divertimento». Dieci ore è la permanenza media dei turisti della neve orientali, che in genere affittano gli sci o lo slittino (pochissimi scendono con lo snowboard), cento euro a per-

Style

STRINGIAMO LA CINGHIA

In vista dei gran banchetti delle prossime feste natalizie, spunta un modo originale per stringere la cintola con ironia. Da un'idea di Gianfranco

Pampaloni ecco la cintura con fibbia in argento a forma di posata. Cucchiaino o forchetta per essere eleganti e in linea. (L.A.)

Pampaloni Firenze
via Porta Rossa 99
168 euro

gliendo i pionieri: da sporadici arrivi frutto della curiosità nel 2015, sino alla fiera di settore «Skypass» di quest'anno, dove si sono concretizzati persino contatti istituzionali. In pochi anni le cifre sono cresciute a livello esponenziale. «In principio — racconta Milianti — venivano pochi cinesi, saggiavano la neve e scattavano soprattutto foto al paesaggio con i telefoni cellulari. Qualcuno di loro affittava l'attrezzatura e provava a far le discese da solo dopo aver noleggiato i supporti con difficoltà, soprattutto per quanto riguarda la lingua. Ma era pericoloso, la maggior parte non sapeva ci fosse una tecnica specifica per scendere con gli sci».

Poi la svolta: le lezioni, le famiglie, i gruppi di giovani studenti, il crescendo di inte-

12.000

Gli ingressi giornalieri di visitatori cinesi sulle piste dell'Abetone durante lo scorso inverno

10

Le ore che in media i turisti cinesi passano sulla neve, affittando gli sci o lo slittino

resse. L'inverno scorso hanno cominciato a far capolino anche i pullman organizzati con partenza da Prato. E così a fine stagione i numeri hanno fatto contare circa 12 mila ingressi giornalieri sui 250 mila totali registrati dagli impianti.

«Ora organizziamo lezioni collettive per principianti, così da poter abbattere i prezzi per persona — spiega ancora Milianti — che scendono anche sotto i trenta euro per una giornata».

Ma che tipo di clienti sono gli sciatori cinesi dell'Abetone? Non esistono ancora statistiche, ma dall'osservazione dei comportamenti di spesa e dalla tipologia di consumi si possono ricavare numerose informazioni. Al di là dell'esiguo numero di esponenti di una nuova borghesia imprenditoriale, che è facoltosa e di

sona è quanto investono per il trasporto (10 euro), il pranzo con un panino o un secondo piatto al ristorante (20 euro), l'affitto dell'attrezzatura, lo skypass giornaliero e la lezione (tra i 45 e gli 80 euro). «Oggi gli orientali sono moltissimi, ma non si può sottovalutare un generale fenomeno multi-etnico di scoperta della montagna. Macedoni, slavi e filippini cominciano a frequentarla con continuità, come già fanno stabilmente i cinesi. Somiglia molto ad un fenomeno di massa degli anni Sessanta, quando a moltiplicarsi erano gli operai italiani», spiega il direttore della scuola di sci. Un'analisi fatta di nostalgia e aspettative, che le nuove condizioni vorrebbero trasformare in speranza per un intero territorio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LA STORIA DELLA RIVOLUZIONE CHE SCONVOLSE IL MONDO

UN ANNUNCIO DI LIBERAZIONE O DI OPPRESSIONE?
UN ESPERIMENTO CORAGGIOSO O UN'IMMANE CATASTROFE?

La rivoluzione d'Ottobre del 1917 ha diviso aspramente gli animi, in Russia e nel mondo intero, sin dal suo esordio. E continua a dividere ancora oggi. Un libro, curato da Antonio Caroti, con prefazione di Sergio Romano e introduzione di Ernesto Galli della Loggia, raccoglie saggi e interviste di studiosi italiani e internazionali, per ripensare la rivoluzione russa nei giorni del suo controverso anniversario. Perché, un secolo dopo, l'Ottobre Rosso ci interroga ancora.

Dal 12 ottobre in edicola a €9,90*

CORRIERE DELLA SERA

La libertà delle idee



LORENZETTI

AMBROGIO

22.10 2017 Siena,
Santa Maria della Scala
21.01 2018 Piazza del Duomo

www.ambrogio Lorenzetti.it

Sotto l'Alto Patronato del Presidente della Repubblica



Con il patrocinio di



Collaborate Sponsor



Sponsor tecnici



Media partner



Comunicazione

