

Aziende, storie
e persone

PICCOLE & MEDIE



Una ripresa di marmo

È salito del 9,2% nei primi 3 mesi dell'anno l'export di marmo e graniti: il settore è arrivato a fatturare 386,8 milioni. A trainare la crescita sono i prodotti lavorati (+9,7%) per un valore di 307,4 milioni. Volano i mercati di India (+45%), Usa (+44,5%), Russia (+16%). In calo, l'Europa (-4,9%).



La carta continua a soffrire

In calo, nel primo quadrimestre il fatturato dell'industria cartaria. Con riduzioni del giro d'affari intorno all'1,8% sullo stesso periodo del 2012. Soffrono le vendite di carte per usi grafici (-5,9%) e per l'imballaggio (-1,2%). In controtendenza cartone ondulato (+3,9%) e carta igienico-sanitaria (+2,6%).

234.228 imprese agricole guidate da donne
La presenza femminile nell'agricoltura continua a crescere e in Italia riguarda quasi un'azienda su tre (29,1%). Caratteristiche principali delle società rosa, l'ampliamento delle attività e la capacità di sfruttare nicchie di mercato parallele. Come la trasformazione dei prodotti, l'agribenessere, il recupero di antiche varietà, le fattorie didattiche, gli agri-asilo, la pet-therapy e l'adozione di piante e animali online

I dati Cribis segnala un leggero miglioramento. Ma l'Europa resta lontana

Pagamenti I privati iniziano a dare il buon esempio

Scendono i tempi medi. Le micro-imprese le più regolari

DI ISIDORO TROVATO

Va un po' meglio. È questa è già una notizia. I tempi dei pagamenti in Italia continuano a peggiorare da anni. Ma in questa prima metà del 2013 si registra un miglioramento. Nel 2012 si è confermato il trend negativo nello scenario dei pagamenti commerciali: tempi concordati con i clienti più lunghi del previsto, meno buoni pagatori ed è sempre maggiore la percentuale delle imprese che saldano le fatture con ritardi superiori ai 30 giorni.

Al 31 dicembre dello scorso anno, infatti, solo il 44,3% delle imprese italiane risultava aver saldato alla scadenza concordata i propri partner commerciali, percentuale che quest'anno è salita al 45,9% anche se ben lontano dai valori rilevati prima dell'inizio della crisi economica (50,8% nel 2007). Nel dettaglio, a fronte di una quota pari al 45,9% di imprese assolutamente puntuali, il 43% ha pagato con un ritardo inferiore a 30 giorni medi mentre il 5% del totale ha saldato le fatture tra i 30 e i 60 giorni dopo la scadenza concordata. Relativamente alle classi di ritardo più consistenti, il 3% delle aziende ha onorato gli impegni



Analisi Marco Preti, Ceo di Cribis D&B

commerciali tra i 60 e i 90 giorni oltre i termini contrattuali, l'1,9% tra i 90 e i 120 giorni, l'1,2% oltre i 120.

Il confronto

Sono piccoli segnali di speranza, forse stimolati dall'entrata in vigore delle norme europee sui pagamenti rapidi, ma non bisogna dimenticare che rimane impietoso il confronto con le principali realtà europee: per quanto riguarda il pagamento alla scadenza l'Italia si colloca in posizione intermedia anche se molto lontana da nazioni come la Danimarca (la più virtuosa in assoluto a livello europeo con l'83,3% di pagatori regolari) e la Germania (78,8%).

Analizzando i ritardi oltre i 30 giorni le nostre imprese rimangono in coda alla classifica dei virtuosi, riescono a fare peggio di noi solo 4 paesi: Portogallo (23,9%), Polonia (18,5%), Turchia (16,8%) e Spagna (14,5%), mentre si collocano meglio tutte le grandi economie europee come Regno Unito, Francia e Germania.

In un simile contesto, rimane immutata (anche rispetto agli anni scorsi) una tendenza: sono le micro imprese a rispettare maggiormente i termini contrattuali, con il 47,9% di pagamenti puntua-

li (+3,6 punti percentuali in più rispetto alla media nazionale). I pagamenti in ritardo si sono invece concentrati maggiormente nella classe «entro i 30 giorni» (41,2%) e in quella «30-60 giorni» (5%).

Alti e bassi

Se le micro sono le «virtuose» le «large» risultano le più restie alla puntualità: solo il 13,8% delle aziende onora gli impegni nei con-

fronti dei propri fornitori entro i termini concordati. Il mondo delle micro imprese però è bipolare: o sono puntuali oppure molto ritardatarie. Basti pensare che le aziende più piccole mostrano la più alta percentuale di ritardi oltre i 30 giorni (10,9%), là dove le imprese large si fermano al 7,3%. Dimostrazione evidente che proprio le realtà micro sono quelle che stanno sentendo più forte l'impatto

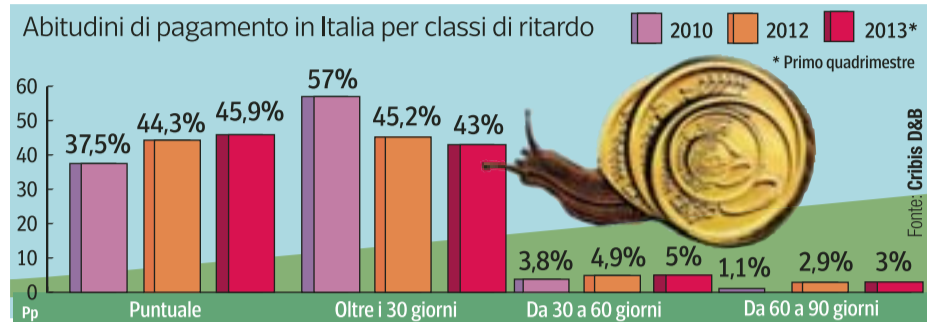
della crisi. «Analizzando nel dettaglio le performance delle micro imprese, che rappresentano numericamente la componente più ampia del tessuto economico italiano — osserva Marco Preti amministratore delegato di Cribis D&B — si nota come siano allo stesso tempo prime nel bene e nel male. Un dato che dimostra come queste realtà possono meno di altre permettersi di finanziarsi ritardan-

do i pagamenti, avendo poco potere contrattuale, senza dimenticare che sono quelle che soffrono maggiormente la crisi e vedono la loro solidità finanziaria deteriorarsi più velocemente».

Per questo dovrebbero essere le più tutelate nel processo di pagamento dei debiti della pubblica amministrazione. Ma sarà davvero così?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Passo accelerato



La storia/Sanità

«Con questa nebbia non ci si ammala»

99 Technologies evita le infezioni in ospedale. Obiettivo export

Garantire che le strutture sanitarie non diffondano infezioni durante la degenza dei pazienti è l'obiettivo di ogni amministrazione attenta alla salute dei suoi cittadini.

Non sempre, però, questo delicato compito produce risultati soddisfacenti. Basti pensare che, secondo l'Istat, nel triennio 2008-2010, in Italia sono stati oltre 22mila i decessi scaturiti da infezioni contratte durante la degenza ospedaliera. Un fenomeno che negli Stati Uniti assume proporzioni ancor più ampie: 100mila casi di mortalità l'anno.

Per cercare di ridurre drasticamente questi dati così preoccupanti è nata l'anno scorso 99 Technologies, start up con sede a Lugano, che ha inventato un



Idee Renato Mutton di 99 Technologies, start up italo svizzera

sistema di disinfezione per prevenire con efficacia la giacenza di agenti patogeni nell'ambiente. Tanto che, secondo recenti risultati clinici, è in grado di ridurre del 30% i casi d'infezione nosocomiale.

Ma quali sono nel dettaglio le caratteristiche di questa invenzione che si avvale del supporto d'investitori italiani, statunitensi e svizzeri, tra i quali il fondo Sator di Matteo Arpe, la finanziaria Sagittario di Marco Galateri di Genola e la fondazione svizzera Agire?

«Il sistema — racconta Renato Mutton, direttore marketing di 99 Technologies — è composto da un erogatore che diffonde nell'ambiente, in maniera assolutamente capillare, una microscopica nebbia secca disinfettante. Il vantaggio offerto dall'utilizzo di quest'apparecchiatura, dal processo automatizzato, è evidente. Soprattutto se pensiamo che nel mondo il 90% delle disinfezioni avviene ancora manualmente, con risultati che variano a seconda dell'operato-

30

per cento
La riduzione dei casi di infezione in ospedale con il sistema inventato da 99 Technologies

MICHELE AVITABILE

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La storia/Macchine per il packaging

«Impacchettiamo la crescita»

Rotta asiatica per Nordmeccanica, ha il 65% del mercato mondiale

Una crescita continua e lineare che non si è mai interrotta nemmeno nel 2009, anno orribile per molti. È il grafico che rappresenta il fatturato e la produzione di Nordmeccanica, azienda piacentina che da fine anni 90 progetta e sviluppa macchine accoppiatrici per gli imballaggi flessibili. Macchinari impiegati per il 70% nel settore alimentare e per il restante 30% in ambito farmaceutico e industriale. A guidare il gruppo un napoletano doc, Antonio Cerciello insieme ai figli Vincenzo e Alfredo. Il gruppo ha 250 dipendenti, 70 milioni di fatturato nel 2012 in aumento del 10% ogni anno e il 65% di quota di mercato mondiale ma, tiene a sottolineare il capostipite e presidente, «Nordmeccanica è un'azienda a carattere familiare».

70

milioni
Il fatturato di Nordmeccanica, quasi tutto realizzato all'estero. Il gruppo piacentino ha 250 dipendenti



Estero Antonio Cerciello, alla guida del gruppo Nordmeccanica

mo di crescere ancora molto».

Una convinzione che ha spinto Nordmeccanica ad aumentare sempre più la propria presenza in Asia con una base in India e uno stabilimento a Shanghai, primo esempio per l'azienda di delocalizzazione della produzione oltre che della parte commerciale e di assistenza tecnica. «La progettazione invece rimarrà tutta in Italia — continua Cerciello —. Trovare bravi ingegneri in Cina è ancora molto difficile». Ma anche da noi, a dispetto di una continua richie-

sta di forza lavoro, le assunzioni non sono sempre facili: «mancano le figure tecniche, dai tornitori ai meccanici. È una carenza del sistema scolastico, per cui spesso preferiamo formare i ragazzi in azienda».

A ingrossare ancora più le spalle di Nordmeccanica l'acquisizione lo scorso gennaio della Galileo Vacuum System, storico marchio fiorentino specializzato in macchine per la metallizzazione. «Molti clienti chiedevano di poter metallizzare le pellicole che già realizziamo per loro — prosegue Cerciello —. Oggi siamo in grado di fornire anche questo servizio». Un'avventura che partirà a inizio 2014 con l'avvio di un nuovo stabilimento e l'assunzione di circa 70 persone. «Da Firenze porteremo i migliori rappresentanti dello staff tecnico della Galileo perché non si possono vendere solo macchine: bisogna garantire anche la più alta qualità tecnologica», conclude Cerciello.

ALICE CAPIAGHI

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La storia/Tech

L'ufficio? Sulla nuvola. Web, telefoni, centralino: la ricetta milanese per essere più efficienti

L'ufficio si trasferisce sulla nuvola. Con i dati che rivelano come un terzo delle piccole imprese italiane preveda di investire sempre di più nel cloud computing nel corso del prossimo anno, anche il fronte dell'offerta deve essere ben preparato. Tra le società più attive c'è Twt, azienda milanese di soluzioni di information e communication technology nata a metà anni 90 dalla scommessa imprenditoriale di una giovane coppia. «Quando abbiamo iniziato — ricorda Michela Colli, oggi alla guida dell'azienda insieme a Marco Rodolfi — io avevo 27 anni e mio marito 31. Internet non era ancora diffuso e per molti eravamo pazzi visionari».

Poi invece le cose sono andate per il verso giusto, grazie anche alla liberalizzazione delle telecomunicazioni e alla tecnologia galoppante. Tanto che oggi Twt conta 85 dipendenti, un fatturato da 70 milioni di euro e un moderno data center di 3mila metri quadrati che serve a custodire e proteggere i dati dei clienti.

Sono tante le imprese più o meno grandi che si rivolgono a Twt: «Propriamo a ognuna la soluzione più adeguata — continua Colli —. Discutiamo con il cliente le necessità specifiche e ogni volta realizziamo qualcosa di diverso». Interventi sartoriali ma tutti con lo stesso scopo: aumentare la competitività.

«Le aziende italiane chiedono innovazione ed efficienza. Tutte hanno bisogno di farsi trovare, di ridurre i costi e di poter comunicare al proprio interno in modo facile». Ed è qui che il cloud computing viene in aiuto: poter lavorare ovunque ci si trovi e con qualsiasi device si utilizzi come se si fosse seduti davanti al computer dell'ufficio è una comodità sempre più richiesta. «Offriamo servizi base — prosegue Colli — come il pacchetto voce o quello dati per la connessione Internet, ma soprattutto sul full office». Telefoni, web, mail, fax, file sharing, centralino virtuale diventano accessibili in mobilità e con lo stesso interfaccia, un po' come portarsi dietro l'ufficio con tanto di mobili disposti sempre allo stesso modo.

Tra i clienti che si sono già rivolti alla Twt ci sono Hermès «che aveva bisogno — racconta Colli — di collegare tutti i dati delle boutique italiane con la casa madre a Parigi» e North Sails, che ha invece messo tutto nelle mani dell'azienda milanese: «Abbiamo fornito il pacchetto full office: molti dei loro dipendenti sono spesso in viaggio per seguire le regate, in questo modo possono continuare a lavorare». Scendere dalle nuvole sarà sempre più difficile.

A.CAP.

© RIPRODUZIONE RISERVATA