

# Economia & Imprese

**Collaborazioni**  
Bikkembergs  
riparte dall'Italia,  
scarpa unisex  
firmata Fedez

In vendita da ieri online  
e in tre store Rinascente,  
la capsule celebra il legame  
tra moda, musica e sport in  
un mercato come l'Italia che  
vale il 40% dei ricavi del brand



Capsule unisex.  
Il nuovo modello  
Bikkembergs  
in collaborazione  
con il cantante Fedez

L'articolo completo  
di Marta Casadei  
[www.ilssole24ore.com/moda](http://www.ilssole24ore.com/moda)

**Tlc**  
Le Fondazioni  
in campo contro  
i 500 comuni  
italiani No 5G

Il 5G «va realizzato per il  
futuro dell'Italia». È la  
richiesta di 11 tra fondazioni,  
centri economici e istituti  
specializzati

— Servizio a pagina 17

## Per la meccanica strumentale 15 miliardi di vendite in bilico

ITALIA FASE 3

INCHIESTA/7



L'impiantistica nazionale  
vede nel 2020 un calo  
dei ricavi nell'ordine del 30%

Le difficoltà nei viaggi  
frenano installazioni,  
pagamenti e trattative

Luca Orlando

Il lavoro è già partito. Per due mesi-  
commesse da 15 milioni che sollevano il mo-  
rale della Pmi comasca, ordini per linee di  
costruzione di pannelli isolanti presi da  
Cina e Stati Uniti proprio nel periodo  
drastico del lockdown.

L'esperienza di Walter Pozzi e della  
sua Saip non è però la regola, piuttosto  
l'eccezione. Con l'intera meccanica stru-  
mentale, uno dei settori di punta della  
made in Italy, a pagare dazio allo stop degli  
investimenti in tutto il mondo, così come  
al crollo verticale della domanda di auto,  
tra i clienti chiave della macro area.

«Dal sondaggio realizzato ora tra gli  
associati - spiega il presidente di Feder-  
macchine Giuseppe Lesce - emerge un  
calo di fatturato 2020 nell'ordine del 30%,  
circa 15 miliardi di vendite. Gli ordini sono  
deboli, la filiera dell'auto è in difficoltà  
mentre molti mercati importanti, penso  
ad esempio all'America Latina, stanno  
entrando ora in un periodo complicato». Stime  
non dissimili vi sono per il comparto  
delle macchine utensili, con le associa-  
zioni di robot di tutta Europa a prevedere  
cali del 20-30% nel 2020-2021. «Nel  
2021 si prevede un rimbalzo - spiega il  
presidente di Uclim - Sistemi per produrre  
Massimo Carboniero - ma solo l'anno  
successivo si potranno recuperare i volu-  
mi dello scorso anno e questa è una pre-  
visione di tutta Europa. Al momento si sa-  
rà soprattutto con gli ordini acquisiti  
nella prima parte dell'anno che la nuova  
raccolta a preoccupare».

Debolezza della domanda interna-  
zionale che rappresenta evidentemente  
un guaio per un macro settore che pro-  
prio nell'export ha il maggiore punto di  
forza, realizzando oltreconfine quasi il  
70% dei propri ricavi e offrendo alla bi-  
lancia commerciale nazionale un con-  
tributo positivo di oltre 33 miliardi, il record  
per un singolo settore.

Valori messi a rischio non solo dalla  
caduta degli investimenti ma anche dalle  
difficoltà aggiuntive nella mobilità delle  
persone, in questo caso dei tecnici e del  
personale commerciale. Rinvii di instal-  
lazione che bloccano il pagamento delle  
tranche finali, fino al 30% del valore com-  
plessivo della commessa.

«E infatti - spiega Lesce - esiste per  
molte aziende un carico di magazzino  
non banale, molti impianti sono quin-  
tatesi di viaggiare o vengono spediti solo  
alla data di scadenza di attesa. Il che signi-  
fica che parte degli incassi resta bloccata,  
aggravando i problemi di liquidità».

«Su questo tema siamo in balia delle  
scelte di ogni singolo paese - aggiunge  
Carboniero - ed ecco perché servirebbe  
reciprocità. La mia azienda ha venduto  
una pressa ad un cliente in Marocco, che  
però pretende 14 giorni di quarantena  
per chi arriva. Ad ogni modo, si riparte  
solo con la fiducia e gli investimenti.  
Spero che il Governo mantenga le pro-  
messe fatte stabilizzando almeno per  
tre anni il piano 4.0: solo nella stabilità  
delle regole le aziende potranno ritrova-  
re la voglia di reinvestire».



Sulla meccanica il peso dell'auto. La frenata della meccanica strumentale italiana è in parte legata al crollo del settore automotive

BIESSE - LEGNO

### «Da Industria 4.0 l'assist per resistere»

Piattaforma hi-tech cruciale  
per la gestione a distanza  
delle macchine dei clienti

A osservare i ricavi, una manciata di  
milioni di euro per un gruppo che  
ne fattura oltre 700, il beneficio in  
realtà pare minimo. Fermarsi qui,  
alla contabilità immediata, sarebbe  
tuttavia un errore. Perché la possi-  
bilità di gestire per via remota la  
manutenzione degli impianti si è ri-  
velata determinante. Fornendo al  
gruppo Biesse, tra i big mondiali de-  
gli impianti per la lavorazione del  
legno, la possibilità di garantire

continuità di assistenza ai clienti  
anche nel periodo di lockdown, pur  
nell'impossibilità di spedire diret-  
tamente squadre oltreconfine.

«Dal punto di vista operativo  
questa piattaforma ci ha aiutato  
tantissimo - spiega il direttore com-  
merciale di Biesse Stefano Porcelli-  
ni - e in termini di immagine e re-  
putazione si tratta di un investi-  
mento che ci ritroveremo senz'altro  
nel momento in cui ripartirà al do-  
mandare l'aver puntato con forza  
sulle potenzialità di Industria 4.0 è  
stata la scelta giusta».

Tra marzo e maggio l'accesso alla  
piattaforma di connessione remota  
è stato consentito in modalità gra-

tuata a tutti i clienti, risolvendo in  
questo modo anche problemi speci-  
fici per le nuove installazioni. Una  
linea in Pakistan, ad esempio, è sta-  
ta pre-installata in modalità smart  
dall'Italia, lasciando al tecnico in lo-  
co l'ultima procedura. Tecnologia in  
grado di mitigare ma non certo di  
cancellare i problemi, con una de-



STEFANO  
PORCELLINI  
Direttore  
commerciale  
di Biesse

bolezza di ordini e ricavi che ab-  
braccia domanda interna ed export.  
«Venivamo da un avvio d'anno  
positivo - spiega il manager - e  
questo ci consente ora di lavorare  
sugli ordini pregressi, che per la ve-  
rità sono stati confermati nella qua-  
si totalità dei casi, con cancellazioni  
che si contano sulle dita di una ma-  
no. Oggi le nostre fabbriche lavora-  
no quasi a pieno regime e per recu-  
perare i mesi di blocco pensiamo di  
far lavorare alcune linee 2-3 setti-  
mane ad agosto. Ma è difficile che  
questo basti a recuperare i volumi  
persi: la botta comunque c'è».

— L.O.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FICEP - MACCHINE UTENSILI

### «Nuovi layout per gestire l'emergenza»

Spazi e accordi logistici  
per stoccare le linee  
non ancora consegnabili

Nuovi spazi recuperati in azienda ri-  
vedendo il lay-out. E accordi con gli  
spedizionieri, per accogliere le linee.  
Tra i tanti problemi che Ficep ha  
dovuto affrontare nel lockdown  
l'aspetto logistico è stato senza dub-  
bio uno dei più critici. Dove mettere  
infatti i maxi-impianti di stampaggio  
a caldo e di carpenteria metallica  
pronti per la spedizione? Problema  
non banale per chi piazza oltreconfi-  
ne l'85% del proprio output, con il

blocco dei viaggi e della mobilità per-  
sonale ad inchiodare le linee finite del  
gruppo lombardo (500 addetti e 125  
milioni di ricavi), creando difficoltà  
sia in termini logistici che finanziari.  
«Tra ridisegno interno degli spazi e  
accordi con i partner - spiega l'ad  
Barbara Colombo - siamo riusciti a  
liberare le nostre linee di assemblag-  
gio, che diversamente non avrebbero  
potuto operare. Le spedizioni ora so-  
no riprese anche se il nodo sui paga-  
menti resta, in attesa dell'installazio-  
ne finale. Che a seconda degli accordi  
sblocca dal 10 al 30% della commessa,  
tema che stiamo seguendo giorno per  
giorno, monitorando l'andamento  
dei flussi di cassa».

Il crollo delle vendite di marzo e  
aprile ha penalizzato l'azienda, che  
tuttavia è al momento riuscita a con-  
tenere i danni, con ricavi dei 5 mesi  
«sotto» solo del 10% rispetto al budget,  
grazie però ad un primo bimestre che  
ancora regalava soddisfazioni. Le stime  
per fine anno sono infatti più pruden-  
ti, con un calo previsto del 20%.



BARBARA  
COLOMBO  
Amministratore  
delegato  
Ficep SpA

«Il portafoglio ordini è ridotto del  
25% rispetto al 2019 - aggiunge - ma  
anche in questo caso i danni sono ri-  
dotti grazie alle commesse preceden-  
ti, quasi tutte confermate. Il vero tema  
riguarda il futuro, le nuove commes-  
se. Anche perché fino a quando la no-  
stra rete commerciale non riuscirà a  
circolare in modo normale sarà diffi-  
cile convincere le aziende: è complica-  
to acquistare via web un impianto da  
milioni di euro. Stavamo per chiudere  
ad esempio un grosso ordine negli  
Usa e il cliente ha dimezzato la com-  
messa, affidandone una parte ad un  
nostro concorrente».

— L.O.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

COMERIO ERCOLE-GOMMA PLASTICA

### «Il futuro nell'antibatterico al grafene»

Ai test finali il nuovo tessuto  
in grado di contrastare  
la diffusione del virus

L'idea iniziale era quella di studiare  
nuovi pneumatici. Progetto per ora  
accantonato, con l'emergenza Co-  
vid a dirottare l'attività del nuovo  
laboratorio di ricerca e sperimenta-  
zione verso materiali ad uso igienico  
sanitario. Attività che Comerio Ercole,  
produttore di macchinari per gomma-  
plastica, sviluppa insieme alla comasca  
Directa Plus, che al progetto contribuisce con la  
propria competenza nella produzione

e customizzazione del grafene.  
«La validazione di questo prodot-  
to filtrante e antibatterico è attesa en-  
tro poche settimane - spiega il nu-  
mero uno di Comerio Ercole Riccar-  
do Comerio - e da lì si procederà con  
lo sviluppo. Che come punto d'arrivo  
prevede da parte nostra la costruzio-  
ne di impianti in grado di realizzare  
questo materiale, utilizzabile per ca-  
mici, abbigliamento sanitario, ma-  
schere. Si tratta di fornire prodotti im-  
portanti, la cui domanda è destinata a  
restare elevata in vista di possibili nuo-  
ve emergenze, in Italia e nel mondo».

Produzione di mascherine che  
ha già contribuito a sostenere in  
modo indiretto i ricavi dell'azienda,

impegnata a fornire maxi-calandre  
da milioni di euro per i produttori  
di impianti di melt-blown, il mate-  
riale di filtraggio utilizzato per le  
protezioni individuali, costruttori  
sommersi di richieste alla luce del  
picco di domanda globale.

«In termini di ricavi siamo in linea  
con lo scorso anno - spiega - ma il



RICCARDO  
COMERIO  
Presidente  
Comerio Ercole

nodo principale riguarda i nuovi or-  
dini, dove la visibilità è davvero scar-  
sa: tutto il mondo è in difficoltà e an-  
che lavorare con decine di paesi, co-  
me è il nostro caso, non è di questi  
tempi una protezione. In termini di  
mercati sembra che ci sia una sorta di  
progressione di miglioramento da  
est ad ovest ma sono ancora segnali  
limitati. L'azienda varesina, 175 ad-  
detti e 70 milioni di ricavi, è stata in  
grado di installare e avviare gli im-  
pianti già terminati durante il  
lockdown grazie anche a squadre di  
tecnici già dislocate all'estero al mo-  
mento del blocco in Italia.

— L.O.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

TRASPORTO MERCI

DOMANI AGLI STATI GENERALI

### La logistica chiede un progetto Servizi 4.0 per spingere i traffici

Le braccia, le gambe e la mente del nostro import ed export:  
sono le 95 mila imprese logistiche che operano in Italia.  
Domani il mondo della logistica e della movimentazione  
delle merci, rappresentato da Confetra (la confederazione  
generale italiana dei trasporti e della logistica), incontrerà  
il presidente del Consiglio Giuseppe Conte e il Governo  
nell'ambito degli Stati generali dell'economia. Sarà una  
importantissima occasione per discutere del futuro logis-  
tico del Paese. Ivano Russo, direttore generale di Confe-  
tra, anticipa al Sole 24 Ore i temi del confronto. «Anzitutto  
- spiega Russo - è da riconoscere al Governo l'aver posto  
la logistica al centro dell'agenda economica del Paese. Non  
era scontato». Le imprese della logistica vogliono aprire  
con il Governo un confronto sulle politiche industriali che  
servono al settore. Dice Russo: «Stiamo ai numeri: movi-  
mentiamo circa 490 milioni di tonnellate di merce in im-  
port ed export. Il tutto per il 65%/70% nel giro di 5 mila  
chilometri: praticamente due volte la distanza tra Milano  
e Catania. Il nostro ecosistema logistico è asfittico, va dal  
Maghreb alla Germania. La nostra mappa degli scambi  
internazionali è limitata. Più che una potenza globale, dal  
punto di vista logistico l'Italia è una commodity regionale  
utilizzata in buona parte dalle merci provenienti  
dalla Cina per raggiungere il centro Europa. Il  
messaggio che intendiamo lanciare è chiaro:  
dobbiamo allungare la gittata, se vogliamo svol-  
gere un ruolo da protagonisti globali».

Secondo Confetra, la gittata logistica si allun-  
ga muovendosi in due direzioni. Anzitutto so-  
stenendo la competitività, il valore e l'interna-  
zionalizzazione della nostra manifattura. In se-  
condo luogo aiutando le imprese logistiche a  
crescere come comparto. A differenza di Germa-  
nia, Francia, Svizzera, Danimarca - rimarca Rus-  
so - noi non abbiamo «campioni nazionali»  
multimodali nel settore, di dimensioni tali da  
rappresentare le gambe e la mente degli intere-  
si economici italiani nel mondo. «Ne abbiamo  
- continua Russo - un ampio tessuto di medie  
imprese strutturate e finanziariamente robuste.

Il nanismo dimensionale esiste anche nel nostro settore,  
e se oltre il 90% delle nostre 95 mila imprese ha meno di 9  
addetti e di 5 milioni di fatturato, abbiamo un problema.  
Sono imprese che spesso lottano per la sopravvivenza, che  
hanno tenuto aperto il Paese durante il lockdown, vanno  
ringraziate, ma alle quali non si può chiedere di essere pro-  
tagoniste autonome della Via della Seta, o di aggredire il  
mercato africano, o di essere protagoniste dell'intera com-  
merciale tra Ue e Mercosur». Sono imprese, spesso sotto-  
capitalizzate, che fanno fatica anche a investire in  
blockchain, digitalizzazione, intelligenza artificiale: eppu-  
re questi sono oggi il vero valore aggiunto che un servizio  
logistico può offrire, al netto del mero trasporto fisico che  
va via sempre più perdendo di valore. Dice ancora Rus-  
so: «Abbattere il cuneo fiscale, liberare risorse per gli in-  
vestimenti innovativi, sostenere il passaggio generazionale,  
incentivare i contratti di rete e di contratti franco destino,  
favorire la capitalizzazione e l'internazionalizzazione: se  
il Paese vuole essere protagonista degli scambi internazio-  
nali, deve varare una sorta di Progetto Servizi 4.0, che in un  
triennio cambi il profilo produttivo del settore».

Guardiamo alla Germania, per esempio: Dbs Schenker  
nel cargo ferroviario, Dhl su gomma corriere e spedizio-  
niere, Eurokai nel terminalismo portuale, Hapag Lloyd  
come grande Shipping Line, Lufthansa Cargo, leader nel  
trasporto aereo merci. Il primato logistico europeo e glo-  
bale, di quel Paese, non è casuale. Discorso simile si può  
fare per Francia e Svizzera, per non parlare della Cina. Sul  
piano delle infrastrutture, dirà domani Confetra, le priorità  
riguardano il completamento dei Corridoi TEN-T e del  
programma di interventi «Ultimo miglio ferroviario» per  
connettere tutti i nostri scali core alla rete nazionale. È ur-  
gente anche la messa in sicurezza dell'accessibilità strada-  
le per i porti dove - da Piombino a Bari passando per il caso  
Genova - persistono problemi enormi. «Confidiamo molto  
- conclude Russo - nel piano Italia Veloce presentato dalla  
ministra Paola De Micheli. E poi le semplificazioni: solo nei  
porti, vi sono 133 procedimenti amministrativi di controllo  
sulle merci in capo a 17 diverse pubbliche amministrazioni».

Una giungla da disboscare al più presto.

— Marco Morino

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Trasporto merci. Il cargo ferroviario vuole crescere