

18 | CORRIERECONOMIA | LUNEDÌ 17 GIUGNO 2013

## Aziende, storie e persone **PICCOLE & MEDIE**

**Piace il business equo-solidale**  
È cresciuto del 13,7% nel 2012 il giro d'affari dei prodotti equo-solidali. Un business che ha sfiorato i 165 milioni. Crescita forte per i prodotti a base di cacao (+65%) e di caffè (+17%). Piacciono anche i prodotti da forno e per la prima colazione (+44%). Bene le vendite di frutta secca (+12%).

**Terziario, la crisi continua a mordere**  
È calato del 5,3% nel primo trimestre del 2013, il fatturato dei servizi. Tra i settori del terziario più colpiti dalla crisi, il commercio e la riparazione di autoveicoli e motocicli (-6,3%), ma anche i servizi d'informazione e comunicazione (-6,2%). Male alloggio e ristorazione (-4,5%).

**315 milioni il fatturato delle nozze tra stranieri**  
È il giro d'affari generato dai 6 mila cittadini stranieri che, nel 2012, hanno scelto di sposarsi in Italia invece che nella loro nazione. A dirlo si nel Bolipese sono stati soprattutto gli inglesi (10,5%), seguiti dagli americani (9,4%) e dai giapponesi (7,6%). Meta preferita la Toscana (43,5%), seguita da Umbria e Veneto. Per la scelta della location, i più gettonati sono gli hotel di charme (29,6%).

**Indagine Confartigianato avverte: ogni giorno 680 ragazzi in meno a lavoro**

## Affari Le giovani imprese vincono per il coraggio

In Europa primi per start up under 35. Ultimi per occupazione

**DI ISIDORO TROVATO**  
La progressione fa paura. Negli ultimi cinque anni in Italia ogni giorno ci sono stati 680 giovani occupati in meno. Il dato, emerso dagli studi di Confartigianato, fotografa una realtà più amara di quanto si potesse immaginare: in questi cinque anni i giovani under 35 hanno registrato un calo di occupati di 1.088.000 unità.

E nel disastroso panorama dell'occupazione giovanile rientrano anche gli imprenditori di piccole e medie imprese nel 2012 si contano 37.508 imprenditori artigiani under 40 in meno rispetto al 2011, pari a un calo del 6,2%. Un dato quasi allineato con la recessione economica non allora risparmiata neanche il segmento giovane dell'imprenditoria artigiana. A soffrire di più sono gli stessi settori che arrancano con gli imprenditori più esperti. La flessione infatti è determinata prevalentemente dalla dinamica delle costruzioni che registra in termini assoluti il calo maggiore (7,2%), segue il manifatturiero (5,8%) e il settore dei servizi (4,3%).

**Prospettiva capovolta**  
Eppure anche per i giovani non tutto è nero come sembra. Qualche dato positivo esiste, come quelli che evidenzia Francesco Delzio, manager e direttore giovani impresa di Confindustria e autore del libro *Generazione Tuareg*, dedicato al tema della nuova classe dirigente: «Dal 2000 l'Italia ha il record europeo di natalità di giovani imprese — afferma Delzio — se guardi a chi ha fatto il spirito di imprenditorialità dei nostri giovani. Basti pensare che proprio al Sud si registra la maggiore vivacità in termini di start up. Insomma i ragazzi ci provano, hanno raccolto la sfida dell'imprenditorialità ma da soli non possono farcela. Dal governo passati finora è arrivata solo la srl a un euro come iniziativa pro giovani. Adesso serve una salto di qualità: le condizioni per arginare il fenomeno della disoccupazione giovanile non si creano da sole. I prossimi non bastano, dal governo dei quantificati ci si attende maggiore attenzione verso i ventenni e i trentenni. La battaglia generazionale è sul costo del lavoro, lo scorso governo per favorire il lavoro a tempo determinato ha reso più caro quello flessibile. E invece bisognerebbe andare nella direzione opposta: rendere meno oneroso quello a tempo indeterminato. E poi bisogna togliere le norme introdotte dalla riforma Fornero che rendono più complesso il rinnovo dei contratti flessibili».

**Candidature**  
Proprio la flessibilità potrebbe rappresentare un importante terreno di confronto sulle possibili soluzioni. «Bisognerebbe riorientare al governo Letta — avverte Antonio Lombardi, presidente di Alleanza Lavoro — che non c'è competizione né contraddizione tra centri pubblici per l'impiego e agenzie per il lavoro. Si sta parlando molto delle



Manager Francesco Delzio, ex direttore giovani Confindustria

La soluzione più accreditata sembra quella di responsabilizzare i servizi pubblici per l'impiego. «Ma fino a oggi si sono limitati solo ad attività di orientamento e formazione — obietta Lombardi — e hanno riportato scarsi risultati a macchia di leopardo con grandi differenze sul territorio nazionale. Ma un programma serio "Youth Guarantee", che richiede una valutazione delle attitudini professionali, una fase di

### La crisi di vocazione

Imprenditori artigiani under 40 per regione e ripartizione geografica  
Dati 31 dicembre 2011 e 31 dicembre 2012

	2011	2012	Variazione assoluta	Variazione %
Nord-Ovest	194.119	182.511	-11.608	-6,0
Nord-Est	145.437	135.045	-10.392	-7,1
Centro	121.156	114.206	-6.950	-5,7
Mezzogiorno	153.403	144.415	-8.988	-5,9
<b>ITALIA</b>	<b>614.115</b>	<b>576.177</b>	<b>-37.938</b>	<b>-6,2</b>

2012: elaborazione Ufficio Studi Confartigianato su dati Istat

### IN BACHECA

A cura di FELICE FAVA  
felicefavax@tiscali.com

**Occupazione**  
Manager e quadri fanno team contro la crisi

Un sostegno a chi inserisce in organico dirigenti e quadri rimasti senza lavoro. Il progetto, nato grazie a Federnanager e Manageritalia, si rivolge alle aziende che assumono dirigenti o quadri disoccupati con contratto a tempo indeterminato o determinato di almeno 24 mesi e di collaborazione di almeno 12 mesi.

**Finanziamenti**  
Il Veneto dà un mano a chi si mette in rete con un partner estero

Dalla Regione Veneto arrivano fondi in aiuto dell'innovazione con contratto di cooperazione tra imprese europee, in chiave interregionale, per complessivi 6,4 milioni di euro (nella foto Roberto Ciambetti, assessore al Bilancio e ai Programmi operativi regionali). Il bando si rivolge alle micro, piccole e medie aziende singole o associate in raggruppamenti temporanei d'impresa. I progetti devono prevedere la partecipazione di almeno un'impresa veneta e un partner estero (impresa o organismo di ricerca) appartenente a uno Stato della Ue.

**Corsi di formazione**  
Industria cosmetica: preparare il passaggio di testimone

Impresa familiare: passione e tradizione per battere la crisi, è il tema dell'assemblea pubblica di Unipro, l'Associazione degli industriali della cosmetica, in programma alla Triennale di Milano il 19 giugno. Esperti e imprenditori si confronteranno sul momento più delicato della vita aziendale: il passaggio generazionale.

**Commercio**  
Le cinque leve per costruire una grande catena

Quali sono le 5 leve del franchising per costruire una rete di eccellenza? Alla domanda verrà data risposta, attraverso il racconto di storie internazionali di successo, nel corso del World Franchising forum. L'iniziativa, promossa dal mensile Az Franchising, si terrà il 27 giugno all'Hotel Principe di Savoia di Milano.

### La storia/Meccanica

## «Spalle larghe per crescere ancora»

Marsilli, export al 90%. E nuove chance con un fondo nel capitale

Ci vogliono esperienza, mestiere e tanti sacrifici, non certo magia. Gian Battista Parati spiega così il successo di Marsilli, azienda cremonese attiva nel settore della micromeccanica, di cui è amministratore delegato. Nata nel 1938 come produttrice di bobinatrici, oggi Marsilli ha ampliato la gamma di servizi offerti. «Non ci occupiamo più solo di fornire la macchina che avvolge il filo, ma garantiamo l'intero processo che porta al prodotto finito, grazie a un percorso di co-design con il cliente».

Con 260 dipendenti, 72 collaboratori e oltre 52 milioni di euro di giro d'affari nel 2012, Marsilli è una di quelle aziende che hanno saputo non solo affrontare a testa alta la crisi, ma anche farne tesoro. «Dal 2010 il nostro



Qui Cremona Gian Battista Parati, alla guida del gruppo Marsilli

Marsilli pesa per oltre il 90% sull'intera produzione. «Il 50% delle commesse arriva dal mercato dell'auto — continua Parati —, Bosch, Continental e Trw sono i nostri clienti, cui si aggiungono quelli dei settori degli elettrodomestici e dell'elicotteristica, come Siemens e Schneider». Investimenti in ricerca e sviluppo e attenzione per il cliente anche nella fase post-vendita, fanno di Marsilli un'azienda attiva su un duplice fronte: in Italia per la fase progettuale e produttiva, e in molti altri paesi per garantire un'assistenza tempestiva in caso di problemi tecnici. Una logica che spiega Marsilli a seguire fisicamente i suoi clienti: in Cina, ad esempio, dove è sbarcato solo 18 mesi fa, ma già pensa di aprire un altro ufficio, nella Cina continentale perché molte aziende si stanno spostando dalla costa, ma anche in India, Russia e Corea, un mercato che Parati definisce «ancora embrionale ma dalle grandi possibilità».

«Dopo anni di impegno — conclude l'imprenditore — oggi il mercato ci riconosce come partner affidabile e ci premia con molte nuove opportunità all'orizzonte». Una scommessa per la quale Marsilli non ha intenzione di farsi trovare impreparata, «per questo dallo scorso aprile abbiamo accolto nella nostra compagine il Fondo Italiano Investimenti: quando l'occasione si presenterà vogliamo farci trovare con le spalle larghe». E non sarà certo per magia.

**52 milioni**  
Il giro d'affari del gruppo cremonese, attivo nella micromeccanica, ha 260 dipendenti e 72 collaboratori

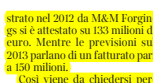
### La storia/Siderurgia

## Patto d'acciaio in Val Camonica

Due aziende rivali si associano. Più produzione e più esportazione

Stringere un'alleanza imprenditoriale con un'azienda concorrente non è certo un'esperienza che capita tutti i giorni nel mondo delle piccole e medie imprese. Se, però, l'insolita operazione è studiata nei minimi particolari, si possono ottenere interessanti risultati economici. Come accade a Forgiatura Mamé e Forge Monchieri, imprese bresciane specializzate nel forgiare l'acciaio, che l'anno scorso, dopo aver stipulato un contratto di rete, hanno deciso di far confluire il know how delle loro aziende in M&M Forgings, società costituita da Forgiatura Mamé e Forge Monchieri.

**Candidature**  
Proprio la flessibilità potrebbe rappresentare un importante terreno di confronto sulle possibili soluzioni. «Bisognerebbe riorientare al governo Letta — avverte Antonio Lombardi, presidente di Alleanza Lavoro — che non c'è competizione né contraddizione tra centri pubblici per l'impiego e agenzie per il lavoro. Si sta parlando molto delle



Soci Andrea Mamé e Gaia Monchieri

«Anzitutto la crisi economica, inoltre a spingerci verso questo matrimonio di scopo è stata la necessità di presentarsi sui mercati internazionali con dimensioni superiori rispetto al passato. Una scelta che ci permette di realizzare economie di scala impensabili fino a poco tempo fa». Così, pur continuando a redigere due distinti bilanci, le società lombarde hanno fatto confluire in M&M Forgings l'ufficio acquisti, l'area commerciale, la ricerca

**133 milioni**  
Il fatturato 2012 di M&M Forgings, società costituita da Forgiatura Mamé e Forge Monchieri

## La storia/Siderurgia

# Patto d'acciaio in Val Camonica

Due aziende rivali si associano. Più produzione e più esportazione

Stringere un'alleanza imprenditoriale con un'azienda concorrente non è certo un'esperienza che capita tutti i giorni nel mondo delle piccole e medie imprese. Se, però, l'insolita operazione è studiata nei minimi particolari, si possono ottenere interessanti risultati economici. Come accade a Forgiatura Mamé e Forge Monchieri, imprese bresciane specializzate nel forgiare l'acciaio, che l'anno scorso, dopo aver stipulato un contratto di rete, hanno deciso di far confluire il know how delle loro aziende in M&M Forgings, società di servizi e organo di gestione delle due società di Cividale Camuno.

Un'iniziativa che, a un anno dal varo, già produce i suoi frutti. Tanto che il giro d'affari regi-

strato nel 2012 da M&M Forgings si è attestato su 133 milioni di euro. Mentre le previsioni sul 2013 parlano di un fatturato pari a 150 milioni.

Così viene da chiedersi perché due aziende concorrenti abbiano stretto un patto d'acciaio imprenditoriale. «Le ragioni di questa decisione sono molteplici — racconta Andrea Mamé, presidente dell'omonima azienda e amministratore, assieme a Gaia Monchieri, di M&M Forgings

## 133

milioni

Il fatturato 2012 di M&M Forgings, società costituita da Forgiatura Mamé e Forge Monchieri



Soci Andrea Mamé e Gaia Monchieri

«Anzitutto la crisi economica. Inoltre a spingerci verso questo matrimonio di scopo è stata la necessità di presentarsi sui mercati internazionali con dimensioni superiori rispetto al passato. Una scelta che ci permette di realizzare economie di scala impensabili fino a poco tempo fa». Così, pur continuando a redigere due distinti bilanci, le società lombarde hanno fatto confluire in M&M Forgings l'ufficio acquisti, l'area commerciale, la ricerca

e sviluppo, il marketing, le risorse umane e l'information technology.

Strategie che hanno permesso di rafforzare il fronte dell'export. Tanto da permettere l'apertura in tempi rapidi di tre uffici commerciali in Brasile, Stati Uniti e Cina. «Grazie all'accordo — spiega Mamé — oggi possiamo presentarci sui mercati esteri offrendo ai clienti un'elevata capacità produttiva. Un'opportunità che consente di forgiare pezzi d'acciaio di qualsiasi peso e misura». Che l'unione faccia la forza commerciale di un'impresa è un concetto chiaro anche alla socia bresciana di Mamé. «Se oggi partecipiamo a 10 fiere del settore — conclude Gaia Monchieri, amministratore delegato dell'omonima impresa di famiglia — è perché lavorando in sinergia possiamo abbattere i costi. Insomma, la nostra è un'alleanza che moltiplica le possibilità di essere competitivi».

**MICHELE AVITABILE**

© RIPRODUZIONE RISERVATA