



Risparmio, Mercato, Imprese  
**L'Economia**

LUNEDÌ  
 3.06.2024  
 ANNO XXVIII - N. 21

economia.corriere.it

del **CORRIERE DELLA SERA**

LA TENTAZIONE DI FARE I RENTIER  
 SENZA PIÙ GESTIRE IMPRESE E IDEE

**LA VERA FORZA  
 DELL'INDUSTRIA  
 LEZIONI DAI CASI  
 BENETTON E FIAT**

di FERRUCCIO DE BORTOLI

**G**li imprenditori italiani hanno molte qualità. Straordinarie. Il Paese si regge sulla loro capacità di produrre e, soprattutto, di esportare. Se altre attività economiche interne — che godono presso molti partiti, non solo di maggioranza, di eccessiva comprensione e protezione — avessero la stessa dinamicità dell'industria manifatturiera made in Italy — la nostra produttività, il livello dei salari, il benessere complessivo sarebbero assai superiori. Lo testimonia un passaggio delle Considerazioni finali del governatore della Banca d'Italia, Fabio Panetta, quando sottolinea che grazie all'export siamo creditori netti per 155 miliardi.

Non mancano però, come è normale che sia, i difetti. Uno, grave, è fortemente sottovalutato. Una scarsa se non nulla capacità autocritica. Gli insuccessi sono sempre colpa degli altri. La sindrome di sentirsi prigionieri di un Paese con troppi vincoli si traduce spesso in un alibi perfetto. Aziendale e personale. La stessa conformazione novecentesca delle organizzazioni imprenditoriali impedisce un'approfondita disamina degli errori commessi e delle occasioni perdute.

SEGUE A PAGINA 2

Con articoli di **Alberto Brambilla, Carlo Cinelli, Edoardo De Biasi, Federico De Rosa, Dario Di Vico, Daniele Manca, Alberto Mingardi, Alessandra Puato, Stefano Righi, Danilo Taino, Isidoro Trovato**  
 4, 6, 7, 14, 15, 17, 19, 20



**Angelo Mastrolia**

NEWLAT

«Nell'incertezza serve coraggio  
 Comprare aziende all'estero  
 la via per diventare grandi»

di FRANCESCO BERTOLINO  
 e DANIELA POLIZZI 9

Distribuito con il Corriere della Sera, non vendibile separatamente. Poste Italiane Sped. in A.P. DL. 353/2003 conv. L. 46/2004 art. 1, c.1 DCB Milano

**DIAMO AI PROGETTI L'ECCELLENZA CHE MERITANO**

GSE, General Contractor internazionale specializzato nella costruzione di immobili commerciali e industriali, ha scelto **Mitsubishi Electric** per la realizzazione di sistemi per il riscaldamento e raffreddamento d'aria del nuovo polo logistico di Medline, leader mondiale nella fornitura di articoli medicali.

Logistica **GSE - MEDLINE**  
 (Piacenza)



**Mitsubishi Electric** è sempre più coinvolta in prestigiosi e avveniristici progetti, grazie alla qualità delle sue soluzioni tecnologiche e ad un'ampia gamma di servizi dedicati pre e post vendita.

Oggi è il partner ideale perché ha a cuore non solo il **rispetto ambientale**, ma anche il **risparmio energetico** che si traduce in una significativa riduzione dei consumi.

**Mitsubishi Electric, il piacere del clima ideale.**



CLIMATIZZAZIONE



# Your space at its best.

Global Facility Management | Energy



Via San Raffaele,1  
20121 Milano  
Tel. +39 0272094690

 navest

 pfe |  ihs |  naren

Navest Service Industries | [navest.it](http://navest.it) | 

# IL RUOLO DEL CREDITO «UN PARTNER PER CRESCERE»

Kuhn (Bper Banca): «Siamo al fianco di imprese e famiglie per recuperare velocemente il passo dei primi»

La centralità del Pnrr e il ruolo abilitatore della Regione. La partnership per Torino capitale della cultura d'impresa

di STEFANO RIGHI

L'importanza del ruolo. «In Piemonte – dice Stefano Vittorio Kuhn –, Bper vuole essere partner credibile e prezioso delle imprese e delle famiglie, ricoprendo una posizione distintiva e di stimolo rispetto a tutto il contesto socio-economico della regione. Il Piemonte ha ben compreso in questi ultimi periodi che deve costruirsi una rinnovata progettualità per non correre il rischio di invecchiare e tutti gli attori economici hanno ben inteso questa necessità. Le associazioni territoriali di Confindustria hanno una presa diretta sul territorio e il nostro rapporto con loro – sottolinea Kuhn, che è responsabile della rete commerciale di Bper Banca – è stretto e partecipativo. Così come negli organi della Regione abbiamo incontrato una grande capacità di mettere a terra velocemente i bandi legati a quella immensa possibilità di svolta che è rappresentata dal Pnrr, dimostrando di aver compreso come il timing sia fattore determinante per una migliore gestione di quei fondi». Se la regione nel suo complesso ha subito, nel corso del 2023, un rallentamento più marcato rispetto alla media nazionale è anche vero che ha in-



Bper Banca Stefano Vittorio Kuhn, a capo delle rete commerciale

fluito su questa frenata il legame stretto con l'economia tedesca, finita in recessione.

## Automotive

L'ambito dell'automotive, storico cavallo trainante dello sviluppo a nord-ovest, ha faticato più del previsto, nonostante altri comparti abbiano evidenziato segnali confortanti. La provincia di Cuneo si sta specializzando

nell'attrarre un turismo di fascia più qualificata, l'astigiano conferma una produzione vinicola di alta qualità e l'agricoltura, che trasversalmente caratterizza più province ha raggiunto, sia negli allevamenti che nella viticoltura, vertici qualitativi importanti. Lo conferma, se ce ne fosse bisogno, il prezzo per ettaro dei vigneti, capaci anche di attrarre significativi interessi provenienti dall'estero.

Nel complesso però, il Piemonte è regione con una profonda tradizione imprenditoriale ed è anche per questo che Bper ha affiancato l'Unione industriali di Torino come *main partner* della manifestazione *Torino capitale della cultura d'impresa 2024*.

Con 78 filiali, due aree, sei centri private sotto le insegne della Banca Cesare Ponti guidata dall'amministratore delegato Fabrizio Greco, oltre 500 dipendenti in maggioranza donne e un prodotto bancario lordo che ha superato, alla fine dello scorso anno, i 10,5 miliardi di euro (1,7 miliardi provenienti dal *corporate*), Bper si propone di essere un *player* presente e attivo per curare gli interessi dei suoi 154 mila clienti privati a cui si aggiungono oltre 30 mila imprese.

«Il nostro obiettivo – evidenzia Kuhn – è di essere soggetto facilitatore per lo sviluppo della regione, in ogni ambito che abbia interesse economico. Bper nasce con una forte vocazione ad essere banca di territorio e di prossimità e anche a valle delle molte trasformazioni che il gruppo ha avuto in questi anni il rapporto con la nostra clientela, con i centri della produzione, la vicinanza con queste realtà rimane inalterata, anzi rafforzata dall'essere diventati un gruppo presente a livello nazionale, con una forte posizione finanziaria, solido, capace di intervenire in ogni situazione. Dal mutuo casa ai micro-finanziamenti, fino alla finanza d'impresa e alla gestione dei flussi legati al Piano nazionale di ripresa e resilienza, Bper c'è». Un impegno che guarda al futuro. «Siamo convinti – dice Kuhn – che nel suo complesso la regione Piemonte abbia le competenze e la capacità per recuperare rapidamente la velocità di crociera nell'ambito della crescita economica, in modo tale da continuare ad essere uno dei motori dell'economia italiana, come il Piemonte è sempre stato».

L'attenzione ai fondi del Pnrr è mas-

sima, tanto che Bper è soggetto finanziatore di più bandi. Si va dalla digitalizzazione d'impresa agli investimenti sul territorio, dalle energie rinnovabili al commercio competitivo. Ma non da meno è l'ambito che riguarda l'ammodernamento delle macchine agricole.

## Trasformazioni

«Il Piemonte – conclude Kuhn – è nel mezzo di una importante e significativa trasformazione. Quello che era uno dei vertici del triangolo industriale italiano sta oggi cercando una nuova identità imprenditoriale. La capacità adattativa, la trasformazione di competenze e il concerto tra le varie parti economiche, dalla Regione alla presenza competente e attiva delle associazioni di Confindustria sono stimolo anche per noi, che siamo consci di giocare in questa regione una partita importante, con un elevato livello di concorrenza, ma forti di una solidità riconosciuta e di un approccio che pone sempre l'interesse del cliente al centro del nostro intervento». Un *player* affidabile in più.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Innovazione e efficienza energetica

# Riscaldamento più green e bollette giù anche del 70%

A fine anno sarà inaugurato a Collegno, in provincia di Torino, il nuovo stabilimento di Teon, un progetto sostenuto da un investimento di circa 12 milioni di euro che permetterà all'azienda attiva nel settore dell'energia e degli impianti green di arrivare a produrre a regime 4.000 pompe di calore all'anno, con un piano di assunzioni di oltre 100 dipendenti. Un importante salto dimensionale attende dunque la società del gruppo Veos, nata nel 2015 da un progetto di ricerca realizzato in collaborazione con Area Science Park dell'Università di Trieste e sul mercato con la tecnologia proprietaria brevettata Water Blaze, «grazie alla quale fabbrichiamo pompe ad alta temperatura, ad alta efficienza e con refrigeranti naturali in grado di lavorare con temperature ambiente sotto lo zero e produrre acqua calda compatibile con edifici a radiatori o processi industriali – spiega l'amministratore delegato Ferdinando Pozzani –. Così possiamo sostituire le caldaie a gas o gasolio, senza ulteriori interventi di riqualificazione. Un dettaglio non di poco conto per un paese con un patrimonio edilizio residenziale molto datato ed energeticamente inefficiente come l'Italia».



Teon Ferdinando Pozzani

Diversi i vantaggi: «dall'abbattimento del costo della bolletta di famiglie e imprese, tra il 40 e il 70%, all'azzeramento delle emissioni inquinanti, un aumento della classe energetica dell'immobile con effetti positivi sul suo valore di mercato. Le aziende hanno l'opportunità con l'uso delle pompe di calore ad alta temperatura di beneficiare di un consistente risparmio sui costi energetici, migliorando la propria efficienza operativa».

Il progetto industriale di Teon nasce intorno all'idea che l'innovazione sia la base per avviare una rivoluzione green in un settore, quello del riscaldamento degli edifici, ancora altamente inquinante, se si pensa che contribuisce al 64% delle emissioni di particolato ultrasottile e al 60% di monossido di carbonio. Una

trasformazione che sarà presto sostenuta anche dalla stretta europea sulla vendita dei sistemi di riscaldamento inquinanti. Il gruppo opera principalmente in Italia ma, anche grazie al nuovo stabilimento produttivo, ha iniziato anche a sviluppare il suo business oltre confine, entrando in paesi come Francia, Germania, Olanda e Spagna.

Andrea Salvadori

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Ospitalità in stile Esg

# Gli hotel diventano sostenibili con un «aiuto» esterno

Guidare le strutture ricettive verso la crescita sostenibile. È questo l'obiettivo di Ihs, Integrated Hotel Services, attiva dal 2011 nei servizi alberghieri in *outsourcing*, *facility management* e nel campo dell'energia.

L'azienda, tra le società di punta della holding Navest Service Industries, opera soprattutto nelle grandi città, come Milano, Torino e Roma, ma anche nelle Regioni con maggiore presenza turistica, in primis, Sardegna, Puglia, Sicilia, Calabria. «Il nostro obiettivo è offrire sempre ai nostri clienti un servizio "esterno" che, per professionalità e affidabilità di gestione, deve avere tutti i caratteri di un servizio "interno"», racconta Salvatore Avola, ceo e fondatore di Ihs.

Una strategia che ha permesso all'azienda di acquisire e consolidare quote mercato significative, con progetti dedicati all'innovazione continua, alla formazione permanente del personale e piani industriali mirati alla crescita sostenibile e la professionalizzazione del management. In questo modo il fatturato è passato da circa 6 milioni di euro a 20 milioni negli ultimi cinque anni. «Non siamo un semplice fornitore di

servizi, ma un partner strategico che sostiene la crescita sostenibile e l'eccellenza dei propri clienti – osserva Avola –. Infatti, affianchiamo le strutture ricettive nel raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità ambientale, finanziaria e di governance previsti dall'Agenda 2030 delle Nazioni

Unite, così come nella realizzazione di una gestione efficiente, efficace e razionale delle risorse».

Il tutto in un mercato che richiede sempre di più competenze trasversali e un approccio da partner verso i propri clienti. «La sostenibilità è il presente e sarà il futuro di ogni attività imprenditoriale. Per questa ragione, forniamo una serie di servizi che, oltre a quello originario, che prevedono anche le manu-

tenzioni, l'ottimizzazione dei consumi energetici ed idrici, la corretta gestione dei rifiuti e la mobilità aziendale. In più, durante l'emergenza sanitaria, abbiamo ideato e prodotto un disciplinare tecnico per garantire la sicurezza all'interno delle camere e una sana fruizione degli spazi comuni di hotel e resort», conclude Avola.

Ca. Cler.

© RIPRODUZIONE RISERVATA