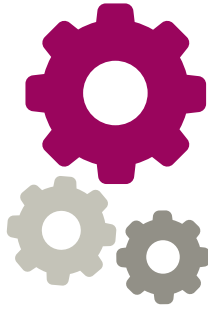




IMPRESE & LAVORO



«Non c'è buona economia senza buoni imprenditori» PAPA FRANCESCO

FILIERA DEL LEGNO IN VETRINA VALORE PER IL TERRITORIO

L'imprenditore Maurizio Riva racconta il progetto della prima edizione di Fornitore Offresi dedicata all'arredo. Dalle vernici alle cerniere, dai piallacci al massello: «Uno spazio per raccontare un mondo di competenze uniche»

MARIA GRAZIA GISPI

Ricerca e sostenibilità sono le linee guida di Maurizio Riva, al vertice di Riva 1920 e presidente del consorzio Vero Legno volto a tutelare le aziende di lavorazione e commercio del legno.

Come si valorizza l'identità del distretto della Brianza?

Facendo comunità, confrontandoci tra aziende, cercando nuove soluzioni in uno scambio continuo, ma anche conservando la qualità e la cura per il nostro lavoro. E questo si può fare solo tramandando le abilità artigiane della lavorazione del legno cercando anche di accompagnare i giovani che hanno la passione, qualche talento e tanta voglia di imparare, stando loro accanto.

Una traccia di lavoro molto ampia a cominciare dalla formazione: è difficile crescere nuove leve?

È complicato attrarre talenti, ma negli ultimi tempi c'è più interesse da parte dei ragazzi ed è bene coinvolgerli, pensare il luogo di lavoro come un laboratorio, favorire gli incontri, i momenti in cui si mostra il lavoro, la sua bellezza, gli strumenti, la storia. Nella nostra azienda ci sono centinaia di dipendenti, al-



L'imprenditore canturino Maurizio Riva, presidente del consorzio Vero Legno

cuni di loro, soprattutto nel reparto produzione, sono professionisti della lavorazione del legno di lungo corso, con un'ampia esperienza. In diverse aziende della Brianza ci sono figure storiche che possiedono un tesoro di competenze che possono essere trasmesse alle generazioni più giovani per dare continuità alle abilità artigiane.

Accennava alla comunità, cosa intende?

Servono anche occasioni in cui le diverse aziende della filiera del legno dialogano, si scambiano idee, tecniche, suggestioni,

pur mantenendo ognuna il suo specifico. Il consorzio Vero Legno in parte serve anche a questo, è costituito da aziende italiane artigiane e industriali d'ogni dimensione appartenenti alla galassia del legno arredo e non ha solo lo scopo di garantire la tutela dei consumatori, ma anche di sostenere lo sviluppo e le attività degli associati.

In questa logica, come si colloca la fiera "Fornitore Offresi arredo e design"?

Sono contento che si sia voluto lavorare insieme al progetto e che si sia trovato il modo di pro-

porre al territorio la prima edizione, Da tempo non abbiamo un momento nella nostra zona dove le varie aziende possano incontrarsi. Questa è una grande occasione e ci sono le premesse perché il nuovo "Fornitore Offresi" dell'arredo possa diventare la casa comune di chi fa questo lavoro. Una fiera dove artigiani e subfornitori possano presentarsi alle aziende del mobile. Ora c'è ed è una cosa importante per tutto il settore del legno.

In un distretto dove già c'è una fitta

rete di relazioni, perché si è pensato fosse necessaria una fiera dedicata?

Negli ultimi vent'anni la tecnologia ha avuto uno sviluppo tale e in tutte le direzioni che credo sia opportuno avere un unico contesto dove poter osservare e conoscere cosa c'è di nuovo. La nuova fiera diventerà il momento per presentare le novità, che sono crescenti. Le diverse aziende di vernici, oli, piallacci, massello, pannelli, carte abrasive e di tutto quello che ruota attorno all'industria del legno stanno facendo innovazione, ricerca e propongono continuamente nuove soluzioni. Queste società da anni suggeriscono prodotti tecnologici molto evoluti e non hanno un evento dove mostrarli: adesso sono loro che vanno dai vari artigiani a presentarsi, da domani ci sarà anche un luogo comune.

Quale ricaduta potrà avere per il distretto del legno arredo?

Sarà una fiera dove ci si incontra, dove ci si può confrontare, valutare le innovazioni e scegliere. Questo può sviluppare nuove idee e soluzioni alle quali, a volte, non si arriva senza un riscontro dinamico come accade nel contesto di una fiera, con un ritorno positivo per il territorio. Ci sono oltre cento espositori iscritti che presenteranno i loro materiali e il numero ha superato l'aspettativa. Si tratta della prima edizione e non è possibile fare una stima, ma possiamo immaginare ci sia un interesse anche per chi viene dal Canton Ticino oltre che dalle regioni vicine. È un appuntamento che non ha ancora costruito una consuetudine e quindi deve essere comunicato molto.

Si tratta di una fiera per addetti ai lavori, si rivolge quindi solo alle aziende?

Soprattutto a chi di occupa del settore e questo include un'ampia tipologia di operatori e professionisti. Il convegno di apertura organizzato con il consorzio Vero Legno intende dare un avvio positivo alla fiera e allargare la platea delle persone che possono essere interessate. Vorremmo attrarre tutta la community del mondo dell'arredo e del design. Confidiamo che in tanti vengano a vedere la fiera, certo anche i professionisti come gli architetti, perché possano vedere i nuovi materiali e le innovazioni del settore. Il distretto della Brianza ha bisogno di una fiera come quella che abbiamo immaginato e che viene allestita in questi giorni. E ha bisogno che si sviluppi qui, sul territorio, in uno spazio che non è enorme, ma adeguato e che rappresenta un'opportunità per le aziende e come tale va utilizzato. È il momento di aprirci alle novità e di allargare le nostre vedute e queste valide aziende che offrono i diversi servizi a chi poi realizza gli arredi sono una risorsa irrinunciabile. C'è l'impegno di tutti perché la nuova fiera si rinnovi ogni anno e si sviluppi per il bene della nostra Brianza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«Riscontri superiori alle attese più positive»



«Un'occasione di confronto. Così nasce l'innovazione»

Inside. Saremo presenti presso Lario Fiere - Fornitore offresi - stand C46-47-48-49

Eccellenza mantovana al servizio dei brianzoli

Inside è l'azienda che nel 2007 ha introdotto per prima le scansioni laser 3D nel mondo dell'arredo e del design. Giocando un ruolo decisivo in vent'anni di collaborazioni con tanti brand di fama internazionale, oggi INSIDE è riconosciuta soprattutto come realtà leader per contenuti virtuali ad alto impatto emotivo, grazie alla precisione nella modellazione 3D con cura maniacale dei materiali e dei dettagli e all'alta resa visiva dei render prodotti.

Il rapporto particolare che ci lega alla Brianza è stata la leva per partecipare alla prima edizione di questa fiera rivolta alle forniture per il settore arredo e design. Presenteremo in anteprima assoluta il nostro asset aziendale INSIDE LAB, reparto interamente dedicato alla campionatura virtuale. INSIDE LAB è il primo ed il più completo laboratorio di scansioni espressamente ideato per il mondo del design e dell'arredo. Grazie all'uso sinergico di diverse solu-

zioni scanner 3D e di un team altamente specializzato, siamo in grado di rilevare e rimodellare anche le geometrie più complesse con precisione micrometrica ricostruendo oltre alla texture anche la struttura materica della relativa finitura, che sia essenza, marmo oppure tessuto. Con la possibilità di soddisfare anche le richieste più impegnative con qualità esclusiva e tempi di produzione non paragonabili, INSIDE LAB è nato per superare i limiti aprendo opportunità di



sviluppo determinanti in diversi ambiti, dalla prototipazione virtuale di nuove linee e complementi d'arredo, alla realizzazione di file istruzioni per linee di produzione a controllo numerico come anche nello sviluppo di applicazioni immersive di realtà virtuale, aumentata o mista per la presentazione dei progetti. Al nostro stand in fiera mostriamo queste tecnologie all'opera e i partecipanti potranno vivere in prima persona tutte le fasi del processo.

Azienda informa a cura di SPM

La fiera

Fornitore Offresi Dal 19 al 21 gennaio

L'INTERVISTA FABIO DADATI. Il presidente di Lariofiere spiega la scelta della nuova vetrina nata per gemmazione da quella dedicata alla meccanica

«IL FORMAT È VINCENTE FILIERA DI ECCELLENZA»

GUIDO LOMBARDI

Sottolinea l'entusiasmo degli operatori e la volontà di avviare una nuova rassegna utile per le imprese del territorio: Fabio Dadati, presidente di Lariofiere, guarda con fiducia ai prossimi giorni, auspicando un successo per l'edizione "arredo & design" di "Fornitore Offresi".

Presidente Dadati, dalla subfornitura meccanica, protagonista tradizionale della fiera "Fornitore Offresi" alla scelta di riproporre il format per il legno e l'arredo. Quali motivazioni vi hanno spinto ad intraprendere questo percorso?

La fiera dedicata al settore dell'arredo e del design nasce su sollecitazione dell'imprenditore Maurizio Riva, ma anche grazie al lavoro assiduo delle associazioni di categoria, a partire da Confartigianato Como, dalla Cna del Lario e della Brianza, da Confindustria Como e con un importante contributo di Lorenzo Riva, vicepresidente della Camera di commercio di Como e Lecco. In passato il quartiere fieristico aveva già ospitato una manifestazione legata a questo mondo, così importante per il distretto comasco ma con numerosi player operativi anche nel Lecchese. Tuttavia, abbiamo trovato particolarmente interessante sviluppare l'idea di mettere in contatto la subfornitura del settore, proprio come facciamo da anni per la meccanica attraverso Fornitore Offresi. L'obiettivo è creare una rassegna di riferimento



Fabio Dadati

per il territorio ma anche, ampliando lo sguardo, per gli operatori provenienti da altre province e regioni.

C'è quindi un collegamento diretto con la tradizionale fiera "Fornitore Offresi"?

Certamente sì. Il settore è differente, ma il format è il medesimo. Abbiamo voluto anche organizzare un convegno in linea con quello tradizionalmente promosso per il comparto meccanico ed abbiamo affidato la moderazione, anche in questo caso, al giornalista Sebastiano Barisoni, vicedirettore di Radio 24.

Vi aspettate quindi un successo per questa nuova fiera?

Innanzitutto devo dire che siamo riusciti ad arrivare a quota cento espositori senza avere uno storico. Non abbiamo voluto organizzare un appunta-

mento sottotraccia, bensì una manifestazione che fosse all'altezza di quella promossa per il comparto della meccanica. Ora vedremo se le nostre intuizioni saranno confermate dalla presenza di visitatori.

Dobbiamo capire se questa fiera ha un riscontro, come noi pensiamo, e quindi se questa edizione sarà la base per un percorso futuro. È chiaro che non potremo avere subito il numero di visitatori che caratterizza il salone della subfornitura meccanica, ma l'obiettivo è quello di arrivarci nel tempo se vedremo buone premesse già in questi giorni. Del resto i contenuti ci sono, ed abbiamo avuto modo di riscontrare grande entusiasmo da parte degli operatori del settore e delle associazioni di categoria.

"Fornitore Offresi arredo & design" si colloca quindi all'interno del percorso di sviluppo di Lariofiere?

Lariofiere ha tra i suoi obiettivi mantenere e consolidare le fiere esistenti, ma anche proporre nuove rassegne. Il 26 e il 27 febbraio prossimi, ad esempio, avremo Beauty Days, che nasce dalla collaborazione con le associazioni di categoria per favorire l'incontro tra produttori, brand, distributori ed operatori della bellezza e del benessere e i consumatori. In ottobre abbiamo avuto Como Fun, una fiera del fumetto, del gioco e della cultura pop. Tutto questo a fianco della parte congressuale e degli altri eventi, anche grazie ai lavori che stiamo realiz-

zando e che rendono il quartiere sempre più attrattivo.

A proposito dei lavori in corso, quale è la situazione attuale?

Abbiamo finito l'emiciclo centrale, ora stiamo terminando l'ingresso ed andiamo in appalto per le parti tecniche, principalmente la parte elettrica ed il clima. Avremmo voluto concludere prima, ma fortunatamente sono ripresi a pieno ritmo sia le fiere che i convegni e naturalmente preferiamo dare spazio alle manifestazioni. Inoltre, abbiamo grandi difficoltà, come tutti, nella ricerca di materiali e di fornitori. I tempi sono lunghissimi anche solo per ricevere i preventivi.

Secondo lei, quale è la più importante mission di un quartiere fieristico?

Io credo che sia quella di sostenere l'economia, in particolare le attività più piccole che faticano a farsi conoscere, ad incontrare nuovi potenziali clienti, a stringere rapporti di collaborazione con altre imprese. Non è un caso che le fiere siano viste con sospetto dalle multinazionali: noi tuteliamo infatti gli interessi dei più piccoli.

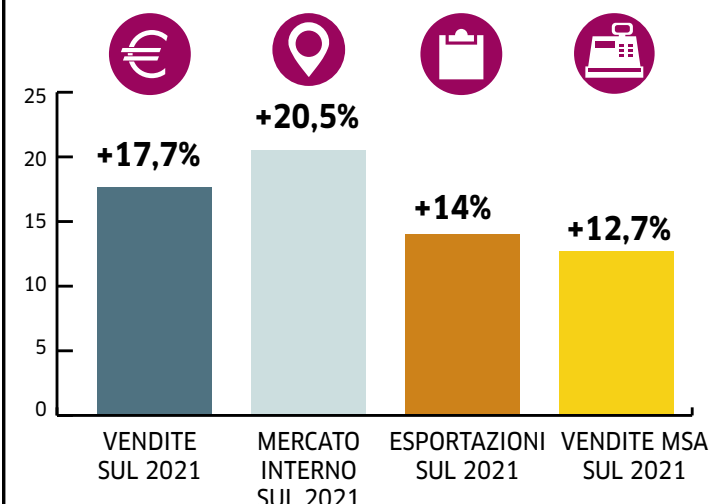
In questi anni, anche a causa del Covid e delle sue conseguenze, le filiere produttive sono state messe a dura prova e molte piccole imprese hanno chiuso: il nostro tentativo, anche con la fiera di questa settimana, è quello di ridare fiato a queste filiere, creando occasioni di business.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri del sistema arredo

Filiera legno-arredo

Monitor gennaio-settembre 2022



FONTE: FederlegnoArredo

Rete della subfornitura La Brianza fa sistema

La nuova generazione di imprenditori della Brianza è diversa e qualcosa nel saper fare sistema è cambiato. «Rispetto ad anni passati riconosco che c'è una coesione tra aziende del distretto impensabile tempo fa - osserva Massimo Moscatelli della Moscatelli Bruno di Cantù - adesso, grazie anche a diversi passaggi generazionali, c'è maggiore collaborazione e ci siamo ancor più resi conto, nel con-

fronto con altre realtà, del valore e delle potenzialità del nostro territorio».

Consigliere di Confartigianato Como per il settore legno e arredo, in quel contesto e da quella esperienza deduce quanto sia ampia per complessità e varietà la filiera di distretto.

«Fino a ora alcune nostre aziende e io stesso come visitatore facciamo riferimento al Sicam di Pordenone dove ho tro-



COLORTECA

i colori, la nostra passione

RIVENDITORE AUTORIZZATO

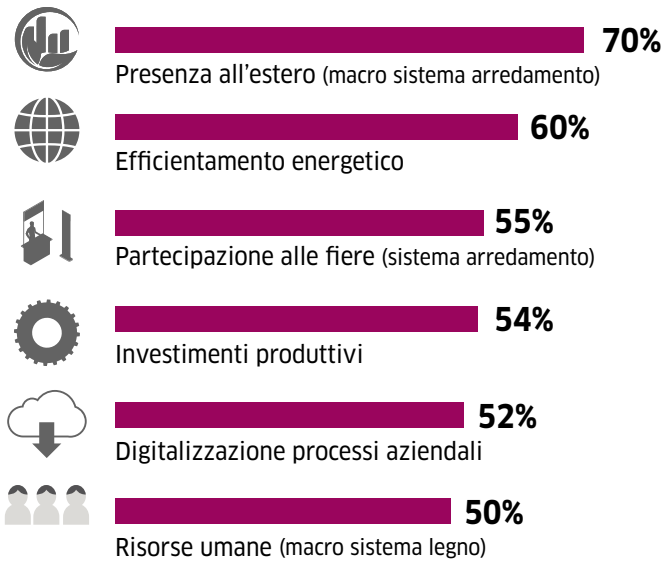


Colorteca s.n.c. di Frate Renzo & C.

via P. Borghi 3/a CUCCIAGO (Co) - Tel. 031 787402 - info@colorteca.net - www.colorteca.net



Investimenti
Filiera legno-arredo 2022



«È complementare al Salone di Milano E ci mancava»

Tabu
Andrea Tagliabue indica le aspettative per il nuovo evento «In fiera con i semilavorati»

Espositore sia al Salone del Mobile Milano che a Fornitore offresi arredo design a Lariofiere, Andrea Tagliabue, vicepresidente di Tabu, azienda di piallacci naturali e tinti, chiarisce la fondamentale differenza tra le due manifestazioni dal punto di vista dell'impresa.

«Si tratta di situazioni del tutto diverse e complementari – spiega – al Salone di Milano si espone il prodotto finito, nel nostro caso sono le boiserie e in genere si incontrano architetti e progettisti da tutto il mondo. Diversa la realtà che immaginiamo di trovare a Lariofiere e che è simile al contesto del Sicam di Pordenone. Si tratta di fiere per la subfornitura dove si è invitati a esporre i semilavorati. A Lariofiere ci si aspetta di incontrare soprattutto gli uffici tecnici delle aziende del mobile. Due target diversi per obiettivi differenti. In questa occasione noi presenteremo le ultime collezioni dei nostri piallacci e la novità Escapes, collezione di 23 piallacci naturali tinti di diverse specie legnose come rovere, noce canaletto, acero, platano e altre. Ma sarà anche un momento per promuovere l'azienda, quello che realizziamo e il risultato raggiunto in termini di sostenibilità: siamo CO2 neutral ed è un risultato al quale teniamo molto».

Tabu ha compensato integralmente le emissioni di CO2 con investimenti in progetti per lo sviluppo di energia rin-

novabile e continua il suo percorso verso la sostenibilità. Inoltre l'azienda lo scorso anno ha vinto la Menzione d'onore del Compasso d'Oro 2022, unica nel comparto dei semilavorati in legno ad aver conseguito questo risultato per due volte consecutive, la prima nel 2020.

Tabu nasce nel 1927 a Cantù e oggi è presente in oltre 60 paesi nel mondo: produce piallacci naturali tinti e multilaminari, intarsi industriali, superfici tridimensionali e linee di pavimenti in legno. Completa la gamma la Collezione Skeens Tabu boiserie.

«A prescindere dal risultato che è possibile ottenere dalla partecipazione alle fiere in termini di ampliamento del business, si tratta sempre di un momento di aggregazione importante e, nel caso di Fornitore offresi, l'occasione è ancora più rilevante perché è la prima edizione. Una esperienza sperimentale che tutti ci auguriamo abbia grande successo – aggiunge – l'aspettativa è di poter intrecciare nuovi legami con imprese che ancora non ci conoscono, inoltre è una vetrina straordinaria per i medi, piccoli artigiani che di solito, anche per mancanza oggettiva di tempo, non hanno modo di farsi conoscere al di fuori della clientela abituale. Infine nel mondo della subfornitura, da un confronto così diretto, ci aspettiamo nascano nuove idee».

Oltre alla Sicam di Pordenone, esiste anche la fiera internazionale di Colonia dove si mettono in mostra le novità che riguardano la lavorazione del legno, si tratta di fiere dedicate soprattutto alle tecnologie e ai macchinari della produzione. **M. Gis.**

«Un grande spazio per lavorazioni e componentistica»

Emmemobili
L'esempio della tecnica del compensato curvo Gli scambi e le relazioni con gli altri distretti

«Una fiera che favorisca l'incontro tra aziende a partire dalla nostra storia: è l'aspettativa che riponiamo su Fornitore offresi arredo e design» questa la definizione di Daniele Tagliabue, presidente del settore legno arredo per Confartigianato Como e imprenditore per Emmemobili di Cantù, azienda di famiglia fondata a fine Ottocento e celebre per la tecnica che permette di realizzare il compensato curvo, specifica che conserva ancora oggi per quella che è una parte della produzione.

L'innovazione del compensato curvo è arrivata nel dopoguerra e ha trovato il massimo successo nelle interpretazioni del design nordico negli anni '50 e '60 contribuendo a definire alcuni pezzi che sono oggi dei classici. Ora la produzione continua con una tecnologia aggiornata. Esempi dell'utilizzo del compensato curvo per dare forma ad arredi semplici e funzionali sono, tra gli altri, la poltroncina Roma, design Ferruccio Laviani, suo anche il concept di Arcobalegno, un'interpretazione della madia moderna resa preziosa dall'intarsio delle superfici.

Sono proprio queste particolari produzioni del distretto della Brianza che si vogliono valorizzare nel contesto della nuova manifestazione a Lariofiere.

L'idea è nata in diverse occasioni e con diversi stimoli, in particolare le associazioni di categoria hanno colto l'occa-

sione che può offrire una fiera dedicata con un taglio locale e aspirazione nazionale e internazionale, tanto che hanno fatto sistema per agevolarne la realizzazione.

«È emersa l'esigenza di far conoscere in modo più esteso e approfondito non solo specifiche tecniche relative alla lavorazione del legno ma anche alcuni componenti e, per esempio, la ferramenta per il settore – continua – in parte per creare uno scambio continuo, vasto di idee e competenze, ma si aspira anche a un bacino di interesse più ampio che possa avvicinarsi a quello che è un'area già nota, ma che non ha una sua vetrina specifica e riconosciuta».

Le aspettative sono di attrarre sul distretto della Brianza imprenditori, architetti, designer e operatori del settore legno anche dal Canton Ticino, dalla Germania, dall'Austria come dal Veneto e dal pesarese.

In particolare il distretto del mobile di Pesaro Urbino si è evoluto in modo simile, da una serie di botteghe a una filiera molto legata al territorio. Oggi la specializzazione nelle cucine lo rende un possibile partner per eventuali scambi e connessioni.

«Il progetto di Fornitore offresi è proprio quello di allargare il più possibile l'ambito di interesse e fruizione perché si aprano in futuro collaborazioni che ancora non esistono e che non hanno avuto occasione fino ad oggi per nascere – spiega Daniele Tagliabue – la location di Lariofiere poi è estremamente interessante per la posizione strategica e per la recente ristrutturazione che l'ha resa ancora più accogliente e funzionale». **M. Gis.**

vato, per esempio, un fornitore di vernici. L'ho conosciuto in fiera, gli ho mandato i campioni e abbiamo avviato una collaborazione – racconta – molto probabilmente ci sono aziende più vicine e altrettanto valide, ma dovei impiegare molto tempo per cercarle. La fiera serve proprio a ottimizzare i tempi e i risultati per la ricerca e selezione dei subfornitori. Ora avremo con Fornitore offresi la possibilità di condividere le risorse che ci sono sul territorio».

Non si vuole replicare Sicam che, per adesso, è il Salone di riferimento per l'Italia dei componenti, accessori e semilavora-

ti per l'arredo, ma sono diverse le piccole imprese della Brianza che in ottobre espongono in quella sede dove incontrano, tra gli altri, molti degli industriali dell'arredo lombardi. Quasi un paradosso. «La fiera serve anche per aggiornarsi su aspetti che via via cambiano nel nostro lavoro – aggiunge Moscatelli – è il caso del settore packaging, coinvolto nella manifestazione di Erba, che ha subito di recente una rivoluzione. Se prima gli imballaggi non erano un tema per l'arredo, adesso ci sono disposizioni e necessità differenti per cui servono materiali e macchinari ad hoc». **M. Gis.**

T.L.T. s.r.l. Taglio e saldatura tubi

Via Caio Plinio 8/c - 22030 Orsenigo (Co)
Tel. 031.3350230 - Fax 031. 3350816
www.tltsaldature.eu - info@tltsaldature.eu

CHI SIAMO

L'azienda dispone di software di disegno CAD/CAM tridimensionale, con la possibilità di realizzare progetti direttamente disegnati dal cliente e poi importati sulla macchina. Questo permette un notevole risparmio di tempo ed un livello di produttività maggiore rispetto allo standard di mercato attuale. Oltre al disegno del singolo tubo siamo in grado di realizzare strutture metalliche in tubolari di notevole complessità.

I NOSTRI SERVIZI

Lavoriamo tubi in ferro, acciaio inox, alluminio, rame e ottone. Eseguiamo lavorazioni laser su tubi che vanno da un minimo di 10 mm. ad un massimo di 150 mm. ed una lunghezza massima di carico di 6,5 metri. Il nostro parco macchine è composto da un impianto con sorgente in CO2 e uno con sorgente in fibra. Disponiamo inoltre di un reparto di saldatura manuale sia di tipo TIG che di tipo MIG/MAG.

Siamo a vostra disposizione per preventivi e dimostrazioni

Soluzioni di carpenterie leggere e medie, particolari di arredamento con il sistema automatico di taglio laser su tubo

L'INTERVISTA NICOLA SEMERARO. Presidente del Consorzio Rilegno
«La filiera del riciclo è sostenibilità ambientale, economica e sociale»

«IL VALORE DEL LEGNAME IN FORMATO CIRCOLARE»

GUIDO LOMBARDI

Un viaggio circolare che parte dal pallet o dalla cassetta dell'ortofrutta e arriva fino all'armadio della camera o alla cucina di casa: è il percorso compiuto dal legno grazie a Rilegno, il consorzio ambientale per il recupero e il riciclo di questo materiale, che nel 2021 ha raccolto 1.985.251 tonnellate del prodotto. In particolare, nella provincia di Como nel 2021 Rilegno ha avviato al riciclo 80.846 tonnellate di legno (il 15% della raccolta regionale). Nel Comasco sono presenti tre piattaforme convenzionate con il consorzio per la raccolta di legno e imballaggi, a Cucciago, Albavilla e Lurago d'Erba. In provincia di Lecco, invece, dove è presente la sola piattaforma di Verderio, Rilegno ha raccolto due anni fa 180.893 tonnellate di legno (il 33% della raccolta regionale).

Nicola Semeraro è il presidente nazionale di Rilegno e parteciperà al convegno "Innovazione, sostenibilità e formazione", in programma giovedì 19 gennaio alle 17 a Lariofiere di Erba nell'ambito della rassegna "Fornitore Offresi: arredo & design".

Presidente Semeraro, quale è l'attività di Rilegno?
Il nostro consorzio è nato in seguito ad un decreto legge del 1998 che ha imposto di occuparsi del fine vita degli imballaggi in legno. Le società che hanno fondato Rilegno hanno



Nicola Semeraro

così avviato un riciclo che in Italia non esisteva. Il legno è un materiale naturale, sostenibile per eccellenza, riciclabile all'infinito e che svolge un ruolo fondamentale nella lotta al cambiamento climatico in virtù della sua capacità di assorbire anidride carbonica. Il riciclo del legno a fine vita consente poi di congelare l'anidride carbonica stoccata evitandone così l'emissione in atmosfera. Gran parte di tutto il materiale riciclato è costituito da pallet, imballaggi industriali, imballaggi ortofrutticoli e per alimenti, ma una quota importante proviene dalla raccolta urbana realizzata attraverso le convenzioni attive con i Comuni, dove confluiscono materiali provenienti dal consumo domestico come vecchi mobili, cassette per la frutta o per vini e liquori, fino ai tappi in sughero. Rilegno gestisce una filiera

basata su 1.944 consorziati, 394 piattaforme di raccolta private, 15 impianti di riciclo e si occupa proprio di coordinare i diversi attori di questa filiera raccogliendo ed avviando al riciclo il legno.

Una volta raccolto il legno, come avviene il riciclo?
La raccolta degli imballaggi e una prima lavorazione per ridurre il volume tramite pressatura, frantumazione, triturazione o cippatura, avviene nelle piattaforme convenzionate capillarmente diffuse su tutto il territorio nazionale. Quindi, attraverso un importante sforzo logistico, il legno viene indirizzato ai centri di riciclo localizzati principalmente nell'Italia settentrionale. Il 95% del materiale legnoso riciclato viene utilizzato per la creazione di pannelli truciolari, linfa vitale per l'industria del mobile, mentre il resto si trasforma in pannelli OSB, pallet block, blocchi di legno cemento per l'edilizia, pasta di legno destinata alle cartiere e compost. Ma in Italia l'industria del riciclo è orientata principalmente alla produzione del pannello truciolare.

Ad Erba sarà realizzata la prima edizione della fiera "Fornitore Offresi: arredo & design". Cosa ne pensa?
Ritengo che sia un appuntamento molto importante per la vivacità del comparto dell'arredo nelle province di Como e Lecco. Inoltre, in questa fiera le aziende si interfacciano con altre imprese e questo

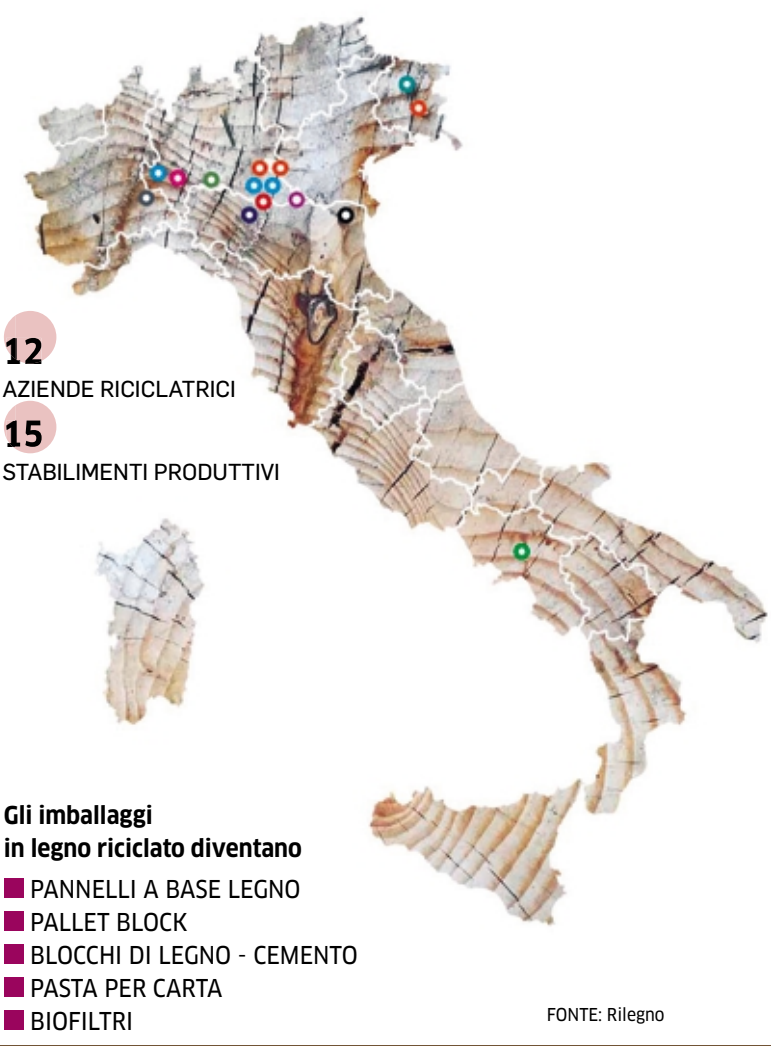
aspetto è sempre molto importante, perché il confronto permette la crescita.

Rilegno negli anni è diventato protagonista del settore in Italia. Cosa significa per voi sostenibilità ambientale?
Si tratta di un tema oggi al centro di numerosi dibattiti: a volte se ne parla forse troppo. Noi di Rilegno portiamo avanti la vera sostenibilità, resa possibile dalla collaborazione di aziende di settori differenti. Il lavoro di Rilegno genera sostenibilità ambientale, perché il legno riciclato altrimenti sarebbe bruciato, economica, perché generiamo valore, e sociale perché ci occupiamo soprattutto di piccole imprese. Il sistema del recupero e del riciclo del legno in Italia rappresenta, dunque, un concreto esempio di economia circolare che in venticinque anni ha creato una nuova economia con risultati importanti sia in termini ambientali, sia per la capacità di creare sviluppo e occupazione. Siamo all'avanguardia in Europa con una percentuale del 64,75% nel riciclo degli imballaggi di legno, ben oltre il target fissato dall'Unione Europea al 30% per il 2030. Due ricerche del Politecnico di Milano condotte nel 2019 - 2020 hanno stimato che questo sistema genera un impatto economico di 2 miliardi di euro, oltre 10mila posti di lavoro diretti e soprattutto un risparmio di emissioni di anidride carbonica pari a quasi 2 milioni di tonnellate.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La seconda vita del legno

Le sedi delle aziende che trasformano i rifiuti di legno in risorsa



Solo materiale recuperato I fossili della Zanuso

Tra gli espositori presenti a Fornitore Offresi, merita una visita lo stand che verrà allestito dalla Zanuso Legno di Lissone. L'azienda guidata da Dario Zanuso presenterà a Lariofiere legni fossili "pescati" tra l'Europa e l'Asia, materiali antichi che evitano il taglio delle foreste vive.

«Da cinque anni - dice Zanuso - la mia azienda ha scommesso sullo stop al taglio del

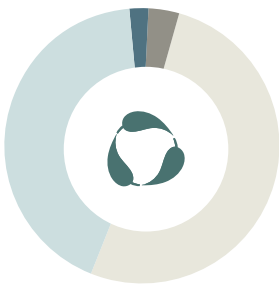
legno. Da un lato recuperiamo materiali già tagliati e utilizzati in precedenza, penso a case di legno e fienili dismessi; dall'altro recuperiamo legni fossili che da cinquemila anni si trovano sotto terra, in un giacimento a cavallo tra l'Europa e l'Asia».

Zanuso Legno ha fatto del recupero della materia prima una ragion d'essere. «Sono cinque anni che non tagliamo

LEGNOQUATTRO Spa
TINTORIA DEL LEGNO - MADE IN ITALY

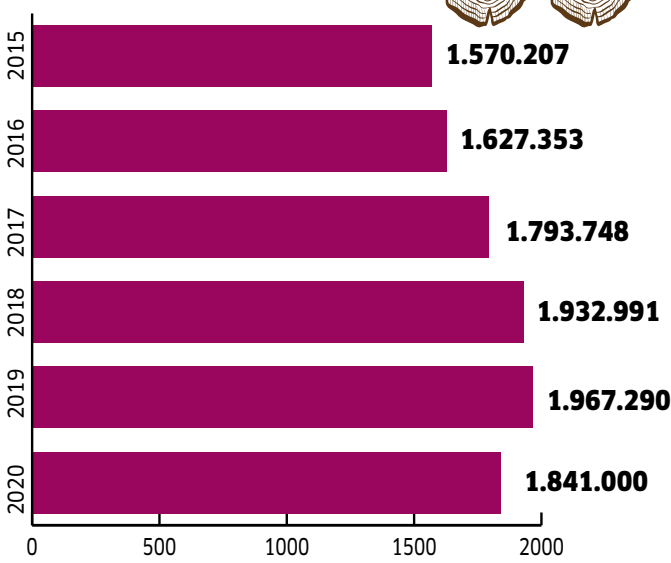
Via Provinciale 19
22060 Novedrate (CO) - Italy
Ph. (+39) 031 790246
Fax. (+39) 031 791705
legnoquattro@legnoquattro.it
www.legnoquattro.it

Recupero e riciclo per tipologia



| | |
|--------------------------------|---------------------|
| Rigenerazione imballaggi usati | 1.001.320 t - 33,9% |
| Compostaggio | 43.973 t - 1,46% |
| Recupero energetico | 43.973 t - 1,46% |
| Riciclo a materia prima | 1.001.320 t - 33,9% |
| TOTALE | |
| 1.940.120 t - 64,68% | |
| DELL'IMMESSO AL CONSUMO | |

TONNELLATE DI LEGNO RACCOLTE
E AVVIATE A RICICLO DA RILEGNO



più una pianta, portiamo in superficie i prodotti di foreste che sono sprofondati migliaia di anni fa. I legni fossili offrono anche colorazioni magnifiche, opere della natura e del tempo». Di questi tempi l'azienda di Lissone, come tutto il comparto, fa i conti con la crisi energetica e l'aumento generalizzato dei costi. «Tutte le materie prime hanno costi lievitati a dismisura e il legno non è esente da queste manovre speculative. Il problema è anche che da tempo non esistono più strutture che lavorano il legno sul territorio brianzolo:

la filiera è scomparsa, bisogna rivolgersi ad aree lontane o direttamente ai paesi esteri». Fino a qualche decennio fa, la Brianza deteneva il primato delle lavorazioni del legno. «Quando ero piccolo - ricorda Zanuso - tutto il mondo passava da qui per far lavorare la materia prima. Oggi bisogna rivolgersi all'Est Europa per far lavorare un tronco. Temo che prima o poi arriveremo alla chiusura completa di questo settore in Brianza, secondo dinamiche che abbiamo visto a Prato per il tessile piuttosto che in Piemonte per la lavorazione della lana». **L. Men.**

La realtà aumentata per esplorare il mondo delle travi

Special Wood
L'azienda di Cermenate si racconterà a Lariofiere con una tecnologia immersiva

Porteranno a Lariofiere la realtà aumentata per far immergere i visitatori nel mondo delle travi Ecolam, brevetto e marchio di fabbrica della Special Wood di Cermenate. L'azienda guidata da Denis De Luca parteciperà alla prima edizione di Fornitore Offresi: sarà l'occasione per far conoscere un'impresa brianzola che scommette sulla filiera corta e l'ecosostenibilità. «Special Wood - racconta De Luca - è nata dalla curvatura del legno massello, poi per necessità siamo passati anche alla lavorazione del lamellare da esterno: si va dalle piccole dimensioni a strutture di grandezza molto più importante». L'azienda è titolare del brevetto Ecolam, grazie al quale vengono realizzate travi in legno lamellare rivestito di essenze pregiate e curvate secondo necessità. «A Lariofiere presenteremo il mondo Ecolam attraverso la tecnologia della realtà aumentata, che consente ai visitatori di immergersi virtualmente nell'ambiente e di farsi un'idea più precisa dei nostri prodotti. Vogliamo anche far capire ai visitatori che il tetto di una casa o di una struttura è un investimento fondamentale, anche se spesso la gente lo sottovaluta: è una delle parti più durature e difficili da cambiare, il valore aggiunto dell'immobile è anche lì». Special Wood non è stata particolarmente intaccata

dalla crisi delle materie prime e dagli elevati costi di trasporto del legno dai paesi esteri. «Nel 2021 e nel 2022 - dice De Luca - abbiamo lavorato molto bene con segherie della Valtellina, realtà ottime che si trovano a pochi chilometri dalla Brianza. Siamo sempre stati convinti che non sia necessario andare all'estero per trovare ottimi professionisti, e abbiamo avuto la prova. Il nostro lamellare è davvero a chilometro zero, la filiera è corta». L'obiettivo è valorizzare il Made in Italy, o meglio il Made in Brianza. «Dobbiamo valorizzare il nostro territorio, i prodotti che vengono fuori da questo comparto hanno davvero una marcia in più rispetto alle produzioni estere». Filiera corta, dunque, ma anche ecosostenibilità. «Scegliamo legno certificato, seguendo e rispettando tutti i criteri di qualità, provenienti da foreste gestite in modo razionale e sostenibile con certificazione FSC e PEFC». I prodotti Ecolam, in particolare, consentono di ridurre drasticamente l'utilizzo delle specie legnose a lenta crescita abbinandole a quelle più velocemente rimpiazzabili. «Il concetto alla base di Ecolam è proprio questo, unire l'estetica all'ecosostenibilità grazie all'utilizzo di diverse specie legnose: nel lamellare quel che conta per l'estetica è il rivestimento esterno, mentre le tavole interne possono essere di specie legnose a crescita più rapida. La nostra attenzione all'ambiente si estende in ogni caso a tutte le fasi del processo produttivo: anche la colla che utilizziamo è certificata». **Luca Meneghel**

Passione per il legno La seconda vita degli alberi delle città

D3Wood
Parte del materiale usato dall'impresa lecchese deriva dalle piante abbattute nei contesti urbani

Il legno al servizio dell'arte e del design. Alla D3Wood di Lecco impresa e creatività viaggiano a braccetto, come dimostrano i lavori che verranno esposti a Fornitore Offresi da Marco Clozza, titolare dell'azienda. Dietro ogni prodotto c'è una storia fatta di attenzione all'ambiente e recupero degli alberi che vengono abbattuti nei centri urbani. Cuore di D3Wood è il laboratorio di via Sant'Ambrogio a Lecco, mentre lo showroom aziendale è in via Visconti. L'impresa nasce dalla passione per il legno dei fratelli Clozza, Marco e Claudio, pronti a occuparsi dell'intera filiera che parte dal taglio del tronco per arrivare al prodotto finito. Un laboratorio artigianale, dunque, che è anche una fucina di idee al servizio di grandi architetti e marchi storici del design italiano. «A Fornitore Offresi - dice Marco Clozza - porteremo un po' di oggetti per comunicare il nostro lavoro e i valori alla base dell'azienda: ci saranno le nostre creazioni, ma anche prototipi che abbiamo realizzato per marchi storici come Artemide. Noi lavoriamo a fianco di architetti e artisti per realizzare installazioni che richiedono un impegno ingegneristico non indifferente, progettiamo e realizziamo prodotti commissionati da altre aziende e produciamo nostri oggetti in legno massello: questi sono i tre ambiti di attività della D3Wood che faremo conoscere ai visitatori».

Il settore dell'arredo viene da anni difficili sul fronte delle materie prime e dei rincari energetici. D3Wood, però, la crisi l'ha sentita solo marginalmente: «Lo scorso anno - spiega Clozza - abbiamo avuto difficoltà a recuperare del lamellare da abete, si trovava poco sul mercato perché molto richiesto dal settore delle costruzioni, ma per quanto riguarda il massello - la nostra principale materia prima - non ci possiamo lamentare: ci sono stati degli aumenti dei costi, ma probabilmente inferiori rispetto ad altri materiali». Quanto all'energia, continua Clozza, «ad agosto ci è arrivata una bolletta spaventosa, come a tutti, ma ho notato che i rincari stanno già rientrando. Avevamo già deciso di installare il fotovoltaico sul tetto, questa situazione ci ha convinto a farlo ancora più velocemente». D3Wood è molto attenta alle materie prime, tutte con marchio FSC (Forest Stewardship Council) che garantisce la rintracciabilità dei legni provenienti da foreste certificate. Ma i legni arrivano spesso dai contesti urbani: «Mio fratello ha una grande esperienza nel campo del tree climbing, questo ci consente di tagliare alberi presenti nelle città per i quali è stato disposto l'abbattimento e di riutilizzare i tronchi per le nostre produzioni». Riutilizzare tronchi scartati dai contesti urbani favorisce il recupero delle materie prime, perché nulla vada sprecato. A rendere quei vecchi tronchi qualcosa di simile a un'opera d'arte contribuiscono poi i tanti architetti e artisti che da anni collaborano con D3Wood per realizzare piccoli gioielli in legno o maestose installazioni. **L. Men.**

DA CANTÙ

il legno è meraviglioso

Bianchi Dott. Francesco snc
Via como 26 - 22063 Cantù (Co) 031 716156
bianchilegnamicantu@virgilio.it FSC C165258
www.drbianchilegnami.com

Legname di qualità al servizio del mobiliere e dell'arredatore

BIANCHI DR. FRANCESCO
COMMERCIO-ESSICCAZIONE-LEGNAMI

Creatività

Fornitore Offresi Dal 19 al 21 gennaio

L'INTERVISTA FILIPPO MAMBRETTI. Il designer di origine canturina sottolinea il valore del progetto espositivo: «Così si fa vera innovazione»

«CREARE LA COMMUNITY DEL SAPER FARE LOCALE»

MARIA GRAZIA GISPI

Creciuto a Cantù, Filippo Mambretti, designer, conserva nella memoria di famiglia la tradizione artigiana per la lavorazione del legno. Dopo la laurea in disegno industriale al Politecnico di Milano, sviluppa progetti di design in tutto il mondo. Insegna in diverse scuole e accademie come Milano Politecnico, Ied, Sssaa e Csia. Trasferito da 15 anni in Canton Ticino, opera in stretta collaborazione con il distretto della Brianza.



Filippo Mambretti

Quali sono le relazioni tra l'area della Brianza e il Canton Ticino e quali i possibili ambiti di sviluppo?

Airolo è a un'ora e mezzo di macchina da Milano, il contesto culturale di riferimento è lo stesso, Lombardia e Canton Ticino sono due regioni che per motivi storici e commerciali sono gemelle. Si deve ricercare un legame di cooperazione e non di competizione e neanche considerare le province di confine solo come fornitori di manodopera. Ci sono mercati differenti che possono cooperare, in particolare il Canton Ticino può essere un trampolino importante verso la Svizzera interna e il nord Europa. Immagino che alla prossima fiera Fornitore Offresi arredo e design ci saranno visitatori dal Ticino, ma non mi stupirei se venissero operatori da Veneto, Friuli, Piemonte e anche Austria e Slovenia.

Quali sono i vantaggi e i limiti del distretto del legno?

In Brianza e non solo c'è stata nel tempo una stereotipazione delle collaborazioni. Si tende a lavorare sempre con gli stessi fornitori, perché, sento dire spesso, "mi fido solo di quel terzista". Questa consuetudine a far riferimento sempre agli stessi artigiani, per quanto bravi, ha portato a inaridirsi lo scambio di idee, a limitare i ponti e le collaborazioni possibili. Nonostante io sia in qualche modo fuori zona, mi sono trovato spesso a suggerire un fornitore a una impresa che magari andava sempre dallo stesso artigiano nel paese accanto e non conosceva l'altro a pochi chilometri. Proprio per questa ragione costruire una community territoriale è un'ottima idea.

A cosa può portare, in termini di risultati, un maggiore scambio di opportunità e conoscenze sul territorio?

Il risultato di una collaborazione virtuosa e inedita lo abbiamo visto esposto all'ultimo Salone del mobile Milano e anche a Ortocario: la designer Ilaria Marelli in quelle occasioni ha presentato Bridge, una panca con braccia da esterno realizzata insieme a Steeles che fa riferimento a un'azienda di carpenteria della Brianza. È un bellissimo esempio di collaborazione tra un imprenditore che vuole tentare nuove strade per la sua azienda e una designer che investe tempo per sperimentare qualcosa che prima non c'era. Creare situazioni perché scambi e contatti di questo tipo generino nuovi prodotti è proprio quello che ricerchiamo. A volte sono proprio le aziende artigiane o quelle di più piccole dimensioni che offrono lo spazio ai creativi per realizzare prodotti sperimentali, non sempre le aziende più strutturate sono nelle condizioni di farlo.

Qual è, in termini di innovazione, la nuova frontiera?

Mi lascio sempre stupire dai feedback tecnologici che provengono dalle aziende o dai brand con cui collaboro e ci sono state delle recenti evoluzioni importanti, in particolare per quanto riguarda il mondo della stampa 3D che ha superato la fase della sperimentazione per diventare uno strumento concreto, un punto di riferimento nei processi produttivi.

Nel caso di progetti molto complessi, per esempio, si fa ricorso alla stampa 3D per realizzare il modello, non per una soluzione seriale ma per lo sviluppo tecni-

co e ingegneristico del pezzo che solo in una fase successiva passa alla produzione massiva. Per esempio ho disegnato dei gioielli con forme complesse, li abbiamo stampati a cera, in 3D, e poi quel modello in cera è servito per realizzare lo stampo dove è stato colato il metallo. Lo stesso procedimento lo si può seguire per oggetti più grandi e complessi, come alcuni complementi di arredo. Oggi l'innovazione è entrata a pieno titolo nel processo di ideazione, valutazione del modello e produzione, ha cambiato l'approccio metodologico e ha permesso di sviluppare progetti prima impossibili o molto complessi. L'aggiornamento sta avvenendo in modo sempre più esteso e riguarda diverse tecnologie, per esempio le nuove macchine per falegnameria con 5 assi sono sempre più di uso comune e sono tanti i laboratori che si stanno attrezzando per offrire questo servizio.

Quali sono le sue aspettative per la nuova fiera a Erba dedicata alla subfornitura dell'arredo?

Immagino non sia solo un'occasione per presentare le novità nel settore ma soprattutto per essere un luogo di incontro comune a livello territoriale. Una fiera che nasce locale ha anche il compito di contribuire a costruire un gruppo di lavoro e una forte connessione tra produttori e fornitori. Si tratta di valutare quale sia lo stato dell'arte del settore in questa particolare area geografica.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nel laboratorio della Special Wood di Cermenate

Mille imprese sul Lario Lavoro a 7.775 addetti

Le imprese lariane che nel settore del mobile sono 1.030 (di cui 913 a Como e 117 a Lecco) e rappresentano l'1,5% delle aziende iscritte all'anagrafe della Camera di Commercio di Como-Lecco (il 2,1% di quelle comasche e lo 0,5% di quelle lecchesi). Le stesse sono pari al 23,5% del totale lombardo del settore (20,8% Como e 2,7% Lecco). Il peso del comparto nella no-

stra regione rispetto al totale delle imprese è pari allo 0,5% (contro lo 0,4% italiano).

Nella provincia di Monza Brianza le aziende attive nel settore rappresentano il 2,1% del totale provinciale e sono quasi un terzo delle imprese del mobile lombardo: il 31%.

All'inizio del 2016 la quota del comparto nell'area lariana era pari all'1,8% (2,5% a Como e 0,6% a Lecco); la percentuale

motion plastics® per il settore dell'arredamento

... soluzioni compatte e leggere ... movimenti fluidi e silenziosi ... esenti da lubrificazione e da manutenzione ...



igus® vi aspetta in fiera!
Fornitore Offresi Arredo & Design
Lariofiere Erba - 19/21 gennaio 2023
Pad. C - Stand C10

igus.it



Maniglie di design La scelta di un brand per l'alta gamma

L'azienda

"Salice Paolo" di Cantù ha investito su Ento Presenza commerciale in 80 Paesi stranieri

«I nostri principali obiettivi di vendita da sempre si concentrano sui mercati internazionali, ma abbiamo all'attivo anche un grosso riscontro dai territori della Brianza e del Lario, oltre che una continua interazione con aziende del settore che sono sul territorio. Perciò abbiamo voluto partecipare a questa edizione di Fornitore Offresi per la presentazione della produzione esclusiva di maniglie di alta gamma realizzate dalla sua azienda che «negli ultimi anni – sottolinea – ha cambiato pelle, dandosi anche un nuovo brand di maniglie moderne, di design».

Il brand nato quattro anni fa nell'azienda che occupa 25 persone si chiama Ento e veicola un made in Italy di qualità estremamente elevata in 80 mercati nel mondo, che per esportazione diretta corrispondono al 60% dell'intero fatturato.

L'azienda nata a Cantù nel 1937 si posiziona infatti nella fascia alta di mercato per la produzione di maniglie che nel 2018, dopo qualche anno di investimenti nella gamma moderna, decide la svolta con la fondazione del nuovo marchio che «eredita lo stesso concetto di qualità estesa e vero Made in Italy – spiega una nota aziendale –, con l'uso esclusivo dell'ottone e controlli sul 100% dei campioni in tutte le fasi di finitura». Agli investimenti sul prodotto si

sono uniti quelli determinanti sulla comunicazione al settore verso architetti, interior designer, clienti su prodotti che comunque nascono sempre «in collaborazione con designer di fama internazionale e talenti emergenti, in grado di immaginare precisi contesti di utilizzo, abbinamenti e trend» per una «qualità senza compromessi del vero Made in Italy».

L'estero dunque è importante ma lo è altrettanto il mercato interno che tuttavia è un estero indiretto, essendo destinato a clienti italiani che a loro volta esportano.

«Dopo una riflessione interna abbiamo deciso di partecipare a Fornitore Offresi perché quello della Lombardia e della Brianza è un mercato molto importante sul quale è necessario presentarsi. Nei risultati di vendita abbiamo concluso con una buonissima crescita il 2022, dopo i due anni precedenti che sono stati davvero molto complicati per il settore, non solo per gli effetti economici del Covid ma anche per altri aspetti della congiuntura generale, inclusi gli incrementi dei prezzi dei materiali». Resta tuttavia difficile, aggiunge Salice, valutare l'andamento sui prossimi mesi, ma di certo «continueremo a far leva sui mercati degli 80 Paesi in cui siamo presenti, investendo ulteriormente anche su nuovi mercati a cui stiamo pensando. Sono importanti – conclude Salice – anche i mercati su cui siamo presenti in modo indiretto, fra cui alcuni mercati in crescita in Africa, che serviamo attraverso distributori e intermediari commerciali. Servono investimenti e cura continua del mercato, con costanza siamo riusciti a rialinearci più o meno ai nostri risultati pre-Covid». **M. Del.**

«Recuperiamo la tradizione di Brianza Tech»

Il percorso

L'imprenditore Giorgio Formenti fu tra i promotori anche di quella rassegna

«Ci sono clienti di Bergamo o Brescia che chiedono a noi di procurare particolari componenti o lavorazioni del legno perché, ci dicono, in Brianza c'è tutto.

Altre realtà più industriali, come la filiera dell'arredo del Veneto, possono contare magari su una grande offerta ma non su una filiera specifica e varia come quella delle nostre province» è un'esperienza che viene da lontano quella di Giorgio Formenti, titolare a Cabiato dell'azienda storica per l'arredo e il design che ha sviluppato la collezione Milanomondo.

Come responsabile provinciale e regionale per Cna del Lario e della Brianza per il mestiere del legno e arredo, è stato uno dei promotori della fiera Fornitore offresi arredo e design.

Il riferimento storico della manifestazione è la fiera Brianza Tech che, una ventina di anni fa aveva aggregato produttori e artigiani per dare una prima vetrina locale alla filiera del distretto.

«Sono stato, in quegli anni, presidente del Centro promozione di Cabiato dove si è visto nascere un primo progetto per far incontrare le produzioni artigiane con le aziende dell'arredo – ricorda – all'inizio si è realizzata un'esposizione a Cabiato perché anche il piccolo terzista che lavorava da solo avesse modo di promuovere la sua attività. È stato quello un punto di partenza, lo abbiamo chiamato Cabiato Tech. Dopo poche edizioni la manifestazione è cresciuta,

si è aggregato anche qualche fornitore importante e si è trasferita a Lariofiere come Brianza Tech. La fiera si è ripetuta per qualche edizione, poi si è fermata e adesso è riemersa perché le necessità sono le medesime».

Da tempo si ragionava su come e quando far ripartire l'iniziativa e nel 2019 ci sono state le condizioni, anche per la collaborazione di Lariofiere, il contributo delle associazioni imprenditoriali e del consorzio VeroLegno. Il progetto è poi stato fermato dalla pandemia ed è ripreso appena è stato possibile.

Il confronto diretto è con la fiera «gemella» dedicata al settore della meccanica. Ha cominciato ad aggregare i subfornitori minori ed edizione dopo edizione è cresciuta fino a trasformarsi in una realtà consolidata.

Per l'arredo si è quindi ripresa la formula già sperimentata nel passato, si è utilizzato il modello già rodato di Fornitore offresi per avviare una fiera analoga per il legno.

«Da un punto di vista operativo il lavoro è partito a novembre e nonostante i tempi molto compressi il numero di espositori qualificati che hanno aderito all'iniziativa è molto importante, soprattutto – aggiunge Giorgio Formenti – si tratta di realtà del nostro distretto perché oggi come negli anni '80 il motto è «in Brianza c'è», a significare che qui, a 360 gradi, è possibile trovare ogni possibile componente e lavorazione per l'industria del mobile».

Come la storia insegna, la difficoltà sarà poi quella di dare continuità all'iniziativa perché solo nel tempo le manifestazioni di questo tipo si consolidano e fanno da volano per un intero sistema produttivo. **M. Gis.**

sulle imprese lombarde era pari al 24,3% (rispettivamente 21,6% e 2,7%).

Rispetto a fine 2021, le imprese lariane del comparto sono diminuite dello 0,7% (-0,7% a Como, pari a 6 imprese in meno; -0,8% a Lecco, -1).

Sul fronte occupazionale il comparto dà lavoro a 7.775 addetti, pari al 2,7% del totale della forza lavoro impiegata in loco. Quelli delle aziende comasche sono 7.120 (pari al 3,9% del totale provinciale), mentre le imprese lecchesi danno lavoro a 655 persone (0,6%). Rispetto al 1° gennaio 2016, il numero degli addetti

lariani è diminuito del 5,2% (Como -4,9%: -367 persone; Lecco -8%: -57 unità), contro il -2,9% lombardo e il +0,8% italiano; analizzando il trend dei primi sei mesi del 2022 gli addetti delle aziende lariane sono aumentati dell'1,3% (Como +0,9%: +64 lavoratori; Lecco +5,1%: +32 unità), contro il +1,5% della Lombardia e il +1,7% dell'Italia.

Como è al quinto posto nella graduatoria nazionale e al primo di quella regionale per quota di addetti del comparto mobili rispetto al totale dei lavoratori delle aziende provinciali.

ABRASIVI E ADESIVI SRL NASCE NEL 1996 A MEDA (MB)

L'AZIENDA È STRUTTURATA PER RISPONDERE ALLE MOLTEPLICI ESIGENZE DELLA CLIENTELA CHE OPERA IN TUTTI I SETTORI DOVE È RICHIESTO L'UTILIZZO DI **ABRASIVI** (NASTRI, ROTOLI E DISCHI) E **ADESIVI** (COLLANTI, MONO E BIADESIVI) TRADIZIONALI INNOVATIVI E SPECIALI. OPERA NEL SETTORE DEL **LEGNO** DEL **METALLO** E DEI **MATERIALI COMPOSITI**



IL FORNITORE E PARTNER PER LE NECESSITÀ PRODUTTIVE DELLE AZIENDE

VI ASPETTIAMO AL PADIGLIONE C STAND C27

Il polo del legno

Fornitore Offresi Dal 19 al 21 gennaio

Futuro del distretto nella formazione

Le aziende a caccia dei neo diplomati

Il modello. La Art Wood Academy a Lentate sul Seveso è promossa in forte sinergia con le realtà produttive «En plein di inserimenti e duecento offerte in evase»

EMANUELA LONGONI

Abbiamo intitolato la nostra Fondazione a Rosario Messina, l'imprenditore italiano, fondatore della Flou, perché fu lui il primo ad intuire la necessità, da un lato, di aumentare le competenze nel settore dell'arredo, dall'altro, di far crescere stima e passione per questo settore produttivo importantissimo per il made in Italy soprattutto in questo territorio». Parole di Angelo Candiani, direttore della Fondazione Its, conosciuta anche come "Art Wood Academy" a seguito della riforma che lo scorso agosto ha trasformato gli Its in Its Academy.

L'occupabilità

L'Academy si trova a Lentate sul Seveso, nel cuore della produzione del mobile italiano e conta su un tessuto imprenditoriale fra i più ricchi di aziende che operano nel campo del legno arredo.

«Quest'anno abbiamo avuto l'en plein, non solo tutti i giovani al termine del percorso sono stati inseriti in azienda, ma abbiamo accumulato più di 200 offerte di lavoro che non riusciamo ad evadere» continua Candiani che vede nei 1.500 metri quadrati di laboratori attrezzati con macchinari SCM all'avanguardia e a elevato standard qualitativo, nelle 600 ore di tirocinio in azienda, oltre che nei formatori provenienti dal mondo del lavoro, i punti chiave di questi percorsi biennali accessi-

bili da quanti in possesso di un diploma quinquennale, una laurea o abbiano frequentato un Ifts - Istruzione e formazione Tecnica Superiore - dopo quattro anni di formazione professionale.

«La nostra sede è altamente comunicativa perché è bella, nuova, attrezzata e spaziosa, anche per questo gli studenti si fermano volentieri anche dopo il termine delle lezioni e sviluppano un senso di appartenenza. Quando entrano in un'azienda vogliono verificare se possono sperimentare anche lì la stessa opportunità; nel 90% dei casi questo avviene con una velocità commovente. I giovani nell'Its passano il 30% del monte ore on the job e la dinamica che si mette in moto è proprio questa. Ai nostri studenti dico anche che non è importante valutare solo il livello di ingresso, ma devono saper valutare le prospettive di crescita e dialogarle perché, con le competenze acquisite, potrebbero essere proprio loro a spingere un piccolo imprenditore ad investire in innovazione».

Fondazione Rosario Messina propone corsi orientati sia all'ambito commerciale, marketing e vendite, sia all'ambito della progettazione, prototipazione e produzione, più inerenti al mondo del design. Oltre all'Its Digital Marketing e Internazionalizzazione Legno Arredo, ci sono due Its per Progettazione e industrializzazione - Design sostenibile e un Ifts, annuale, per Progettazione e Prototipazione 4.0. «La gente comune

considera chi opera nel legno un "legnamè", quasi questa fosse una professione destinata a chi non è riuscito a seguire un altro percorso scolastico. Non è così - sottolinea con forza Candiani - i risultati di quanti escono dal nostro polo formativo hanno fatto cadere questi luoghi comuni. Nei nostri laboratori ci sono macchine a 5 assi a controllo numerico comandate in ambiente wifi; nelle aule si sviluppa un disegno che viene realizzato in 3D e con un ulteriore passaggio trasformato in un Plc e l'operatore deve garantire l'intero processo».

Le ragazze

Il 50% degli iscritti alle due edizioni dell'Its Design Sostenibile e Industrializzazione nel Legno Arredo sono ragazze, mentre otto studenti sono approdati ad Art Wood Academy dopo una laurea in Design al Politecnico di Milano. A proposito del Politecnico Candiani racconta del progetto in essere dal 2019 che vede grande collaborazione fra la fondazione di Lentate e la facoltà di Design.

«Abbiamo studenti del Politecnico che vengono una volta alla settimana a sviluppare il tema della loro tesi nei nostri laboratori affiancati da squadre di studenti nostri in grado di produrre. La contaminazione è bidirezionale, così qualcuno dopo l'Its decide di iscriversi a Design, mentre altri dopo la triennale vogliono acquisire da noi competenze in ambito produttivo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Angelo Candiani, direttore della Art Wood Academy



Uno dei laboratori del polo formativo

Numeri e corsi

Vengono accolti ogni anno 250 studenti

Pur scontando ancora qualche infondato pregiudizio, gli Its, da agosto diventati Its Academy - Istituti Tecnologici Superiori - sono una realtà preziosa del nostro sistema scolastico e rappresentano una valida alternativa al percorso accademico per quanti volessero continuare la propria preparazione acquisendo competenze tecnico-pratiche avanzate dopo il diploma. Art Wood Academy di Lentate sul Seveso, polo formativo legato al legno arredo e punto di riferimento sul territorio, accoglie circa 250 studenti all'anno suddivisi fra istituto di formazione professionale, percorsi Its e un percorso Ifts, annuale di Progettazione e prototipazione 4.0.

Il corso Its Digital Marketing e Internazionalizzazione Legno Arredo, nato per iniziativa di Federlegno Arredo, intende formare figure in grado di realizzare piani di marketing internazionale, piani di multichannel marketing e vendite conoscendo i prodotti e i mercati internazionali di riferimento. L'Its Progettazione e industrializzazione - Design sostenibile punta a far evolvere i prodotti e i processi in un'ottica di digitalizzazione, ampliando le competenze tecnologiche, migliorando l'efficienza e il controllo dei processi aziendali e dando vita a prodotti di design smart ed ecosostenibili, con un basso impatto ambientale in ogni fase della loro vita.

Nuova sede della scuola inaugurata quattro anni fa

Inaugurata nel 2018 la sede di Art Wood Academy - 3mila metri quadrati in legno, mille metri quadrati dedicati alle aule e 1.500 di laboratori attrezzati con macchinari di ultima generazione - vuole essere testimonianza concreta che imparare un lavoro nel campo del legno arredo dà un valore aggiunto ad un giovane e che lavorare con una materia che si rigenera è una ricchezza per il territorio.

«Il legno si può coltivare e trasformare - conferma Angelo Candiani, direttore della Fondazione Its Rosario Messina - e si può utilizzare anche per le costruzioni che conterranno gli arredi che vengono prodotti. La nostra avventura è iniziata con la ricerca di un'area adatta; abbiamo avuto un'intuizione providenziale; l'abbiamo individuata e abbiamo vissuto l'iter per recuperare, bonificare e trasformare una polveriera della seconda guerra mondiale in una sede a misura di quello che volevamo fare. Abbiamo iniziato nel 2010, nel 2016 siamo riusciti a bandire la gara d'appalto e nel 2018 siamo entrati».

A febbraio 2012 è stata costituita la fondazione e a ottobre dello stesso anno è partito il primo corso per Tecnico superiore in digital marketing e internazionalizzazione nel settore legno arredo utilizzando come sede provvisoria un magazzino di Ferrovie Nord Milano con spazi per la formazione non utilizzati; senza laboratori però non era ancora possibile soddisfare le richieste legate alle competenze produttive.

Per la realizzazione sono stati spesi quasi 6 milioni di euro. Oltre al 50%, raccolti tramite attività di Fundraising, una parte come investimento da parte di Federlegno Arredo, un'ultima parte accendendo un mutuo.

«È importante che questi dati si sappiano - sottolinea Candiani - perché oggi con la riforma degli Its tutte le fondazioni stanno lamentando il fatto che i ministeri stanzino sì molti fondi, ma che c'è poca attenzione per le sedi tanto che la maggior parte degli Its non ha sedi proprie».

I PARTNER



IMPRESE & LAVORO

Supplemento al numero odierno de La Provincia

Direttore
Diego MinonzioRedazione
Enrico Marletta, Gianluca Morassi, Luca BegalliMail
impreselavoro@laprovincia.it

Il nuovo salone si terrà dal 19 al 21 gennaio presso il centro espositivo erbese

Circa 100 aziende espositrici. Dadati: “Progetto che risponde a precisa sollecitazione da parte delle aziende del nostro territorio”

ERBA - Lariofiere è pronta ad ospitare **Fornitore Offresi Arredo & Design**, il nuovo salone della subfornitura per l'industria del legno, del mobile e del design, che debutterà il prossimo 19 gennaio, fino al 21.



La conferenza stampa di presentazione della Fiera si è svolta venerdì: “Siamo molto orgogliosi – spiega **Fabio Dadati, Presidente di Lariofiere** – di aprire il 2023 con questo significativo progetto che risponde a una precisa sollecitazione da parte delle imprese del nostro territorio. La manifestazione ha riscosso da subito grande successo con l’adesione di circa **100 aziende espositrici**; un grande merito del risultato raggiunto va senza dubbio

alle associazioni di categoria che hanno da subito condiviso e fatto propri gli obiettivi della manifestazione, collaborando a stretto contatto con Lariofiere per lo sviluppo del progetto.”

La fiera si terrà dal 19 al 21 gennaio, dalle 9.30 alle 17.30. Ingresso libero su registrazione

L'analisi dell'esponente della Lega Nord dopo i sinistri avvenuti lunedì scorso nell'attraversamento del Barro. C

Il consigliere Bettega: «Intrappolata nel traffico dopo due incidenti»

LECCO (cmc) Il primo incidente è avvenuto intorno alle 17 di lunedì scorso, 9 gennaio, nella galleria del Monte Barro. Fortunatamente le persone coinvolte non hanno riportato gravi traumi ma - vista l'ora di punta - il traffico si è paralizzato. Più tardi la centrale operativa di Areu - Agenzia regionale emergenza urgenza - ha inviato di nuovo sull'arteria stradale un'autoambulanza dei volontari di Lecco Soccorso in codice giallo, per tre

persone incidentate (di 27, 34 e 44 anni). Questo naturalmente ha significato la paralisi totale della viabilità.

«Lunedì 9 gennaio - commenta il capogruppo consigliere della Lega **Cinzia Bettega** - mi sono trovata incastrata nel caos del traffico di Lecco, ammatto per un paio di incidenti nel tunnel dell'attraversamento. Un tragitto breve, dal ponte nuovo alla rotonda del Caletto e poi in via Fiandra, si è tra-

sformato in una trappola: metri percorsi a passo d'uomo, con una puzza da gas di scarico che avrà fatto impazzire la centralina che rileva l'inquinamento atmosferico, vari tentativi inutili di individuare un tragitto alternativo».

C'è una soluzione per questi spiacevoli inconvenienti? «Sì, a parere del sindaco di Lecco Gattinoni: il quarto ponte! La soluzione è quindi aspettare tutti gli anni che servono per gli accordi

Intervista al primo cittadino sui cambiamenti del sistema viario di Lecco. «Giovedì andr

Doppia corsia in uscita sul ponte Kennedy

LECCO (cmc) In principio fu la nuova viabilità, l'apertura a fasce orarie del Ponte Vecchio e la chiusura nel week end. Poi vennero le rotonde. Ora - è questione di poche settimane - giungerà l'inversione della doppia corsia sul ponte Kennedy che agevolerà il deflusso dei veicoli da Lecco. Ma andrà a compromettere i lavori - frutto di un protocollo d'intesa sottoscritto nel 2018 tra il Comune di Lecco, il Comune di Malgrate e l'Autorità di Bacino del Lario e dei Laghi Minori - conclusi a fine 2020. Continua la rivoluzione viabilistica della Giunta guidata dal sindaco **Mauro Gattinoni** che, fra l'altro, ha deciso di riaprire l'Azzone Visconti anche nei fine settimana.

Ponte Kennedy

«Noi stiamo attuando, un pezzo per volta, il Piano Generale del Traffico, approvato nel 2020 dalla Giunta Brivio - spiega il primo cittadino - Tutto deve essere realizzato con gradualità per consentire agli automobilisti di abituarsi e naturalmente anche per motivi economici. E proprio questo documento prevede le due corsie in uscita sul Kennedy e una in entrata, per agevolare l'uscita del traffico dalla città. Questo può essere reso possibile solo ora che il ponte Visconti è aperto nei due sensi, fino a poco tempo fa era necessario dirottare un maggior carico sul Kennedy. Ora quest'ultimo può esprimere tutta la sua portata di deflusso e quindi possiamo introdurre le due corsie in uscita. Su questo tema stiamo dialogando con il sindaco di Malgrate, **Flavio Polano**, anche perché i nostri vicini devono ridisegnare la rotonda davanti al viadotto dove l'immissione, per chi proviene

La rivoluzione viabilistica secondo Gattinoni. Pronto il progetto del lungolago



Il sindaco di Lecco Mauro Gattinoni

dal lago, è una roulette russa, con due innesti in contromano che provocano frequenti incidenti. Quindi stiamo cercando, con Malgrate, di rivedere tutto quel segmento. I tempi per la doppia corsia saranno brevi poiché non richiede investi-

menti materiali, basta cambiare il colore delle strisce per terra, mentre la progettazione della rotatoria che non è sul nostro territorio, avrà tempi più lunghi. Penso che il progetto sia nella fase preliminare». Sarà però necessario si-

stemare il cordolo lungo la Provinciale. «E' sul lato di Malgrate e su di esso la discussione è in corso».

Il quarto ponte

«Il quarto ponte è un manufatto di Anas che verrà realizzato nei tempi previsti. La discussione verte sulla percorrenza che è una scelta amministrativa. L'attuale progetto prevede due corsie, una in ingresso e l'altra ciclabile, la nostra proposta, stante l'invarianza della portata e dei calibri, è di togliere la ciclabile per rendere la corsia percorribile in uscita. Una richiesta motivata. Basta vedere cosa è accaduto lunedì scorso: due incidenti e la città si è paralizzato sebbene tutti i ponti fossero aperti. Si parla di quasi 35mila veicoli in direzione Sud, mentre il Kennedy in tutta la giornata ne porta un quarto e il ponte Vecchio 1.300. Siamo consapevoli che l'ideale sarebbe costruire un manufatto gemello a Nord, dove ora c'è il depuratore. Ma se abbiamo dovuto attendere le Olimpiadi per riuscire ad avere l'ampliamento del Manzoni non oso pensare quanto tempo ci vorrebbe per ottenere un'opera simile. Come Comu-



ne abbiamo ottenuto i soldi della Regione per progettare lo svincolo del Bione, dove ora ci sono i parcheggi. Andiamo in Commissione dei servizi decisoria con questo progetto definitivo per la fine di febbraio. In quell'occasione tutti gli enti

dovranno esprimere un parere tecnico. A primavera inoltrata ci sarà il progetto esecutivo».

Viadotto Azzone Visconti

Nel week end è entrata in vigore l'ordinanza che consente il transito sull'Azzone Vi-



Il cantiere abbandonato dal 2017 della Lecco Bergamo torna sotto i riflettori

Lecco-Bergamo: c'è un'interrogazione in Parlamento

Chiara Braga dei Dem ha chiesto lumi al Ministro Matteo Salvini. «Ritardi ormai preoccupanti sulla conclusione dell'opera, prevista per le Olimpiadi del 2026»

Gli automobilisti sono rimasti in coda per ore prima che si sbloccasse l'arteria stradale

tra tutti gli enti coinvolti, per il progetto esecutivo, per reperire i soldi necessari, per la realizzazione dei lavori e il loro collaudo: sembra una presa in giro. Agli automobilisti farebbe piacere vedere qualche iniziativa più immediata naturalmente». E ancora. «La verità è che dall'inaugurazione del tunnel Monte Barro - San Martino, il 25 ottobre 1999, dovrebbe esser pronto un piano d'emergenza la cui attivazione scatta in

caso d'incidenti in galleria, eventi non rari e soprattutto imprevedibili. Un sindaco che è in carica da oltre due anni non può raccontare che deve ancora accordarsi con Prefettura e Questura, che deve ancora rivedere la catena di comunicazioni e procedure. Nessuno nega che il piano d'emergenza possa essere variato, aggiornato, ma allora perché non l'ha fatto finora? Eppure l'Amministrazione comunale ultima-

mente si è dedicata parecchio al tema della viabilità, anche in modo fantasioso, visti i risultati ottenuti. Si devono studiare i flussi e i dati del traffico nella varie ore del giorno e nei vari giorni della settimana, quando ci sono vacanze e quando sono aperte le scuole, con il sole e con la pioggia, con orari di apertura e chiusura del Ponte Vecchio. Gli esperti ci sono, che si adegui subito il piano d'emergenza».

Il capogruppo consigliere della lega è rimasto intrappolato nel traffico dopo due incidenti nel tunnel del Barro



rà in commissione il progetto del lungolago. Su quell'arteria si viaggerà a 30 km all'ora»

Kennedy e il Visconti riaperto nel week end



vato e quando le condizioni sono avverse transitano poche macchine. La cosa più logica era quella di mantenere l'Azzone Visconti aperto durante il week end anche solo per semplicità comunicativa. La fascia di interruzione della percorribilità (che prima era fino alle 15) sarà inoltre abbassata». Ecco i nuovi orari: in ingresso a Lecco, dal lunedì al venerdì, dalle 6 alle 11; in uscita da Lecco, tutti i giorni della settimana, dalle 14 alle 20.

Progetto del lungolago

«Giovedì prossimo sarà presentato in commissione il progetto del lungolago. Anche in questo caso cambierà la viabilità. Paradossalmente, dati alla mano, il tratto di strada del lungolago è fra i più pericolosi a livello di incidenti (vedi l'anziano travolto in via Capodistria della scorsa settimana) anche mortali. Avremo un approccio molto rigido: su quell'arteria la velocità sarà regolamentata a un massimo di 30 km orari se non addirittura a 20 nella piazza Cermenati. E poi saranno installati diversi dissuasori di velocità. Perché se vogliamo che il lungolago si trasformi in una passeggiata non potrà più essere il circuito di Monza».

Gli attraversamenti pedonali

«Nel 2023 abbiamo anche un progetto di messa in sicurezza degli attraversamenti pedonali del costo di 80mila euro: saranno effettuati rialzi, segnalazioni, illuminazione di tutti i punti più a rischio della città. Prima di tutto attorno alle scuole, poi in viale Della Costituzione, dove saranno installati i semafori lampeggianti. La sicurezza stradale per noi è fondamentale».

Micaela Crippa

Due corsie per uscire dal ponte Nuovo? Polano, sindaco di Malgrate, non ci sta

MALGRATE (gti) «Quanto previsto dal Comune di Lecco sulla viabilità del ponte Kennedy andrebbe ad incrementare due situazioni di rischio». E' questo il primo pensiero del sindaco di Malgrate, **Flavio Polano**, direttamente interessato dal cambiamento messo sul tavolo dal «collega» **Mauro Gattinoni**.

Ovvero la proposta di convertire una delle tre corsie, quella centrale per intenderci: attualmente quest'ultima è percorribile dai veicoli in entrata ma diventerebbe una seconda corsia in uscita. Riducendo, di fatto, l'entrata al ponte Nuovo a una sola corsia. Secondo il primo cittadino malgratese, la misura non è da escludere a priori ma va valutata con dati che la supportino alla mano. «Ho avuto un primo colloquio con Gattinoni e ho espresso il mio parere: anzitutto avere due corsie in uscita dal ponte Kennedy aumenterebbe la pericolosità dell'incrocio per chi arriva dal lungolago di Malgrate. Si tratta di un punto dove già si sono verificati diversi incidenti, soprattutto negli ultimi mesi, e per questo abbiamo in mente di chiedere ad Anas di creare un'altra rotonda - più piccola - nel tratto di immissione. In questo caso forse si ridurrebbe la pericolosità per chi giunge dal lungolago di Malgrate e deve entrare nella seconda rotonda, per cui abbiamo pensato a una

rotatoria continua, con forma "a fagiolo". Il sindaco malgratese non nega che il traffico in uscita da Lecco diventerebbe più scorrevole grazie alle due corsie sul ponte Nuovo, in particolare nelle ore di punta, ma non esclude che potrebbero crearsi code per chi arriva da Pescate. «La corsia in ingresso da quella parte andrebbe modificata, per come la vedo io, anche al fine di evitare i micro tamponamenti - sottolinea - Con una sola corsia si rischia di fare la fila in entrata oppure di bloccare la rotonda, quindi si dovrebbe mettere un segnale di "stop" per chi arriva da Pescate al fine di evitare che le auto rimangano bloccate nella rotatoria. Capisco che Gattinoni voglia snellire il traffico in uscita, però in questo modo si rischia di bloccare la circolazione a Malgrate per chi vuole entrare in città. Penso, poi, a cosa succederebbe nel momento in cui venisse chiuso il Monte

Barro: ci sarebbero code assurde». In conclusione, Polano non ha risparmiato stoccate sulla viabilità decisa dal Comune di Lecco per il ponte Vecchio: «Non ho ancora capito i criteri di utilizzo del ponte Azzone Visconti - afferma - Bisognerebbe rivedere anzitutto gli ingressi, poi pensare al resto della circolazione. Non sono del tutto contro quest'idea, però bisogna valutare bene come procedere».



Il sindaco Flavio Polano

sconti anche il sabato e la domenica. «Abbiamo deciso di cambiare la gestione del ponte Vecchio. Le fasce orarie del resto sono ancora in fase di sperimentazione, una sperimentazione importante. In settimana gli orari attuati funzionano

bene, ma nel week end i flussi sono diversi, non si tratta del passaggio routinario del lavoratore o dello studente. Il turista che viene da fuori, non conosce la viabilità, oltre al fatto che anche il meteo incide: quando è bello il traffico è ele-

LECCO (cmc) Tempo di elezioni e il cantiere incompiuto della Lecco Bergamo torna sotto i riflettori. Ferma ormai dal 2017 (ufficialmente l'interruzione delle opere è avvenuta nel 2018) l'enorme voragine ha ricevuto l'altra settimana la visita del candidato governatore di Regione Lombardia **Pierfrancesco Majorino**. Poi c'è stato il serrato botta e risposta tra i due consiglieri lecchesi in corsa per il Pirellone **Mauro Piazza** (Lega) e **Gian Mario Fragomeli** (Partito Democratico). Ora è arrivata anche una interrogazione al Ministro delle Infrastrutture **Matteo Salvini**, giunto a Lecco martedì scorso per la riapertura della Lecco Ballabio.

A presentarla in Parlamento, all'attenzione del numero uno del Carroccio, è stata la deputata dem comasca **Chiara Braga**. «Sulla Lecco-Bergamo e, in particolare, sulla variante di Vercurago sottolinea la parlamentare - servono risposte concrete da parte del Governo e un atteggiamento ben diverso di

Regione Lombardia, che fino a qui si è totalmente disinteressata alla questione. Per questo ho depositato un'interrogazione al Ministro Salvini, per segnalare il ritardo ormai preoccupante sulla progettazione esecutiva di un'opera attesa da molti anni da un territorio segnato da un cantiere infinito e da una serie di difficoltà che quotidianamente pagano i cittadini e le imprese del territorio».

«Il rischio reale - chiarisce la parlamentare dem - è che non si rispetti non solo la tempistica prevista dalla Convenzione sottoscritta nel settembre 2021 ma nemmeno la scadenza fissata per le Olimpiadi invernali di Milano-Cortina del 2026».

«Prima l'impegno del collega parlamentare Gianmario Fragomeli, che già aveva sollevato il tema dei ritardi, e oggi l'attenzione posta dal nostro candidato Presidente Pierfrancesco Majorino, che la scorsa settimana ha anche visitato il cantiere a Chiuso, di-

mostrano come questa infrastruttura sia prioritaria per il Partito Democratico».

«Ci aspettiamo che il Ministro, anziché fare passerelle elettorali, dia risposte concrete al territorio lecchese, chiedendo conto a Anas e al Commissario Sant'Andrea del ritardo di oltre 3 mesi sui termini ultimi previsti dalla convenzione per la progettazione esecutiva - necessaria ad aggiornare il progetto per riappaltare l'opera - con la quale sarà possibile quantificare le eventuali risorse finanziarie aggiuntive per il completamento della Lecco Bergamo, anche a seguito dell'aumento del costo delle materie prime e dell'incidenza dei costi energetici».

I ritardi accumulati negli anni «la presenza di un cantiere bloccato, causano notevoli disagi ai residenti e stanno mettendo in discussione il completamento di un intervento previsto per le prossime Olimpiadi invernali di Milano Cortina 2026» conclude Braga.



Chiara Braga la deputata dem ha presentato un'interrogazione sulla Lecco Bergamo

ECONOMIA

Confartigianato lancia
Beauty Day a Lariofiere

LECCO (ces) Confartigianato invita i propri associati a partecipare alla prima edizione di Beauty Days, in programma il 26 e 27 febbraio, dalle ore 9,30 alle 18,30 a Lariofiere Erba, la nuova fiera interamente dedicata al benessere. La rassegna sarà divisa in tre settori: Este-

tica&Wellness; Hair Style e Gym Fitness&SPA. L'intento di Beauty Days è duplice: da una parte, quello di stimolare il mercato promuovendo la professionalità degli operatori di settore e dando visibilità ai prodotti, con particolare attenzione a produzioni specifiche e di nicchia; dall'altro quello di rendere protagonisti consapevoli i consumatori che, visitando la fiera ed entrando in contatto diretto con i professionisti del benessere, saranno coinvolti in esperienze sensoriali uniche, fruendo di tanti consigli, testando prodotti e sperimentando nuove proposte. Beauty Days avrà come tema

“Il cambiamento” osservato da diversi punti di vista: personale, professionale, estetico, comportamentale e relazionale.

Domenica 26 febbraio l'ingresso sarà gratuito e aperto al pubblico. Coinvolto il consumatore che entra in contatto con centri estetici, saloni di acconciatura, palestre, SPA e strutture alberghiere con SPA, grossisti, distributori di attrezzature professionali, produttori di integratori, prodotti nutraceutici, tisane e scuole professionali di riferimento. Lunedì 27 febbraio avverrà a ingresso gratuito aperto agli operatori del settore e scuole di settore.

Il presidente del Fondo di Garanzia di Confcommercio Lecco traccia un bilancio dell'anno appena trascorso

Belgeri: «Favoriamo l'accesso al credito»

«Offriamo consulenze per le imprese con un servizio completo e di qualità. Il 2023 sarà un anno denso di sfide»

LECCO (ces) Dopo un anno complicato come il 2022, il Fondo di Garanzia di Confcommercio Lecco si prepara a un 2023 denso di sfide, ma con la determinazione di chi vuole stare a fianco dei propri soci consapevole di potere offrire loro una consulenza finanziaria professionale e altamente qualificata.

«Il 2023 sarà un anno durissimo e pieno di insidie, anche se i segnali oggi sembrano essere meno negativi di quanto fosse lecito attendersi - evidenzia il presidente del Fondo di Garanzia, **Angelo Belgeri** - Da parte nostra saremo come sempre attenti alle dinamiche del mondo del credito e pronti ad essere a fianco dei nostri soci per aiutarli nel trovare i finanziamenti più adatti. Inoltre vogliamo accrescere ancora maggiormente il nostro legame con l'associazione: oggi chi entra in Confcommercio Lecco sa di potere essere seguito per tutta una serie di servizi fondamentali, compreso ovviamente quello relativo all'accesso al credito. Questa collaborazione va ancora più intensificata, proprio per dare un servizio completo e di

qualità».

E sul ruolo che il Confidi vuole ricoprire nei prossimi mesi aggiunge: «Vogliamo sempre più essere un consulente delle imprese per agevolare il loro accesso al credito bancario. Il nostro compito è quello di essere dei "facilitatori", relazionandoci da un lato con i soci e dall'altro con gli istituti. Ci occupiamo in prima persona della preparazione dei documenti necessari e instauriamo un dialogo proficuo teso a migliorare tutto quanto concerne i finanziamenti».

Queste strategie sono state messe in campo dopo un 2022 impegnativo, ma ricco di soddisfazioni per il Fondo di Garanzia: «E' stato indubbiamente un anno caratterizzato da tanto lavoro: abbiamo assistito a una ripresa del ricorso ai Confidi da parte delle imprese e nello stesso tempo abbiamo incrementato i rapporti con gli istituti di credito, che ringraziamo per l'attività svolta, trovando anche l'interesse e la collaborazione di nuove realtà bancarie. Abbiamo aumentato la frequenza delle riunioni per dare maggiore immediatezza



Angelo Belgeri, presidente del Fondo di Garanzia di Confcommercio Lecco, che nel 2022 ha gestito un centinaio di pratiche per favorire l'accesso al credito

alle risposte: le convocazioni del Comitato sono servite per analizzare in modo più celere le pratiche. Il 2022 ha visto il Fondo di Garanzia impegnato soprattutto sul fronte del Bando Confidiamo e del credito diretto alle imprese. Rin-

grazio la struttura, guidata dal direttore **Maurizio Macaione**, che ha gestito, per quanto concerne questo fronte, un centinaio di pratiche andando di fatto ad esaurire il plafond che avevamo. Un'azione, quella sul

fronte del credito diretto a tasso zero, che contiamo di portare avanti anche nei prossimi mesi».

Il presidente Belgeri conclude: «Il nostro è un lavoro molto variegato e sono molteplici le realtà che incon-

triamo. Ma tra le varie situazioni ce ne sono due abbastanza ricorrenti. Da un lato la richiesta da parte di aziende che hanno problemi e un rapporto "deteriorato" con le banche e che quindi chiedono a noi un supporto e un raccordo con l'istituto per trovare una mediazione. Dall'altra ci sono invece le imprese che, pur avendo già degli affidamenti, vogliono migliorare la relazione e cercano nel Confidi un interlocutore che conosca il mondo delle banche e possa supportarle nella scelta del prodotto più idoneo da utilizzare. In entrambi i casi il Fondo di Garanzia è un attore in grado di fare la propria parte».

L'iniziativa di FEAT GROUP di Cesana Ben 1.000 euro a tutti i collaboratori

CESANA BRIANZA (ces) Sono sempre più numerose le aziende che stanno dimostrando concretamente la vicinanza ai propri collaboratori e alle loro famiglie alle prese con il caro bollette e con l'inflazione che si ripercuote ormai su tutti i generi di prima necessità e non solo.

In chiusura di un anno caratterizzato da uno scenario economico difficile e complesso, dove hanno dominato le criticità connesse all'incremento dei costi delle materie prime e dell'energia, oltre che il fenomeno inflattivo, FEAT GROUP di Cesana Brianza ha scelto di mostrarsi vicina ai propri collaboratori offrendo un sostegno nell'affrontare i costi che pesano sui bilanci familiari. Ad ogni dipendente è stata quindi garantita la cifra di 1.000 euro netti, sotto forma di fringe benefit.

I collaboratori delle sedi di FEAT GROUP in Italia sono tutti interessati dall'iniziativa. Il contributo è stato quindi previsto per un numero complessivo di ben 148 persone.

Realtà di primo piano a livello internazionale nella produzione di forgiati e lavorazioni meccaniche - con sede a Cesana Brianza e stabilimenti anche a Bosisio Parini, Cavarate (provincia di Varese), San Maurizio d'Opaglio (provincia di Novara) e all'estero - FEAT GROUP opera in molteplici settori che spaziano dal petrolchimico al nucleare, dal sollevamento all'automotive, dai componenti per macchine movimento terra all'ingegneria meccanica in senso ampio.

Il nuovo sportello sarà operativo del 23 gennaio. Il direttore della filiale sarà Francesco Galetti

BCC Carate Brianza apre a Calolziocorte

CALOLZIOCORTE (ces) Il nuovo anno si apre con un'importante novità per BCC Carate Brianza: la banca di credito cooperativo estenderà ulteriormente la sua presenza sul territorio lecchese con l'acquisizione di una nuova filiale a Calolziocorte. Un'espansione di fondamentale rilevanza strategica con cui BCC Carate Brianza arriverà ad avere - insieme alle già note filiali di Lecco in piazza Manzoni 27 e Casatenovo in via Manzoni 2 - tre filiali nel lecchese. Il nuovo sportello, frutto di un'acquisizione dalla consorella Cassa Rurale BCC Treviglio, si trova in via Bergamo n° 1 A, Calolziocorte. L'apertura è prevista per il giorno lunedì 23 gennaio 2023. Ad accogliere i clienti sarà presente un team affiatato guidato dal nuovo direttore di filiale **Francesco Galetti**. L'orario di apertura sarà dalle 8.30 alle 13.30 con i servizi di consulenza e cassa e dalle 14.45 alle 15.45 solo per i servizi di consulenza. Numero telefono: 0341 642788. Mail: infocalolziocorte@caratebrianza.bcc.it

L'agenzia di Calolziocorte si aggiunge all'ampio territorio servito da BCC Carate Brianza che, grazie alle sue 30 filiali, copre l'asse strategico della Brianza, con sportelli presenti da Lecco a Milano, da Monza fino a Vigevano. Solidità e relazione sono i valori che da sempre contraddistinguono il



Il presidente Ruggero Redaelli



Il direttore Francesco Galetti



Il DG Fabio Vergani

modo di fare banca di BCC Carate: una banca solida, con un CET 1 Ratio pari al 20,63% e un utile netto di 25,1 milioni di euro (dati al 30/09/2022), ma anche una banca di relazione, che pone al centro il cliente e le sue reali esigenze.

Fabio Vergani, Direttore generale di BCC Carate Brianza, annuncia la novità con un pizzico di motivato orgoglio: «L'acquisizione di una nuova filiale su una piazza così importante, come quella di Calolziocorte, è motivo di orgoglio per BCC Carate Brianza, una nuova sfida che affrontiamo con entusiasmo. Il nuovo sportello segna l'inizio di un progetto strategico di espansione geografica pre-

visto per il 2023, che vedrà, entro fine gennaio, anche l'apertura di una nuova filiale ad Abbiategrasso (Mi). Con questo progetto vogliamo lanciare un messaggio importante: in un contesto di mercato sempre più digitale in cui le relazioni umane vengono sempre meno, il nostro Istituto vuole continuare ad essere una banca tradizionale che abbraccia le innovazioni offerte dalla tecnologia, ma tiene sempre presente il valore delle relazioni umane che si confermano essere il nostro punto di forza».

Soddisfatto anche **Ruggero Redaelli**, presidente di BCC Carate Brianza: «L'obiettivo della nuova apertura è proprio quello

di continuare a costruire con la comunità locale un rapporto di fiducia reciproca, di sostegno e vicinanza, come già avviene nei territori in cui la banca opera da tempo. Vogliamo continuare a rappresentare, oggi più che mai, un punto di riferimento per le comunità locali ed il territorio lecchese, rafforzando ancora di più il legame in questa zona già conosciuta dal nostro Istituto. Come Banca di Credito Cooperativo contribuiremo attivamente al benessere delle comunità e dello sviluppo economico e culturale del territorio, attraverso un'azione di responsabilità sociale: è questo che ci rende davvero unici e differenti».

L'azienda brianzola guidata dall'architetto Massimo Gianquitto punta sul social club



Due esempi di arredamento per uffici realizzati dalla Level a La Valletta. Le soluzioni dell'azienda brianzola sono ricche di aree destinate all'information meeting, coffee break, ristorazione, biblioteca...

La Level sta all'arredamento come Kiton all'alta sartoria

LA VALLETTA (gcf) È il Kiton dell'ufficio, un professionista dell'alta sartoria al quale le aziende più moderne si rivolgono per arredare la propria sede. La sua Level è l'esatto contrario della produzione industriale, dello standard e della serialità. «Oggi le aziende italiane sono quasi tutte proiettate all'estero e vogliono che il loro marchio sia ben riconoscibile anche dall'ufficio per i collaboratori e clienti. Noi realizziamo interventi esclusivi, che diventano lo specchio riflesso dei valori e dell'identità dell'impresa». È questa la filosofia che anima **Massimo Gianquitto**, milanese ma brianzolo d'adozione, imprenditore, architetto, docente allo IED e ora concorre all'Accademia delle Belle Arti, grande appassionato d'arte. Una filosofia che ha rivoluzionato la Level quando, insieme al socio **Lanfranco Lezzeni**, nel 2012, è entrato nel capitale dell'azienda brianzola che stava attraversando un momento difficile. L'approccio iniziale avvenne con prudenza attraverso l'acquisto del magazzino e del know how dell'azienda. Successivamente l'attività commerciale è stata allargata anche alla parte industriale con l'acquisto dell'immobile (3.000 mq dedicati alla produzione e 800 a uffici e show room). Una bella realtà nella quale oggi lavorano 15 dipendenti.

Una sfida vinta, la sua. I primi dieci anni sono stati caratterizzati da tanta innovazione. Come è cambiato l'ufficio?

«Noi facciamo tanta ricerca, seguiamo le tendenze in atto nel mondo, studiamo le esigenze dei nostri clienti e poi formuliamo le nostre proposte, che sono diverse per ogni



L'architetto Massimo Gianquitto e sopra due esempi di uffici arredati dalla Level de La Valletta

cliente -esordisce l'architetto Gianquitto - Oggi l'ufficio è una sorta di social club. Ne ho parlato anche all'ultima edizione del Salone del Mobile quando mi hanno invitato a tenere una relazione».

Cosa significa social club?

«È un movimento culturale già presente negli Usa. La pandemia ha rivoluzionato il lavoro. Lo Smart working fino a qualche anno fa era un obiettivo, mentre oggi è una realtà, conseguentemente quando i collaboratori vengono in ufficio devono trovare un ambiente accogliente e in grado di favorire le relazioni e le collaborazioni, mentre i clienti de-

vono subito riconoscere l'azienda e i suoi valori. Le attività ripetitive possono essere fatte tranquillamente a casa, ma quando si entra in azienda non bisogna trovare solo scrivanie, ma anche aree destinate all'information meeting, al coffee break che può pure trasformarsi in ristorazione, alla biblioteca... Chi ha spazi esterni - cortili, giardini o balconi - chiede arredi outdoor perché anche questi luoghi vengono usati per il lavoro. E devono essere spazi belli, attrattivi, magari arricchiti da opere d'arte, per stimolare il confronto, la creatività».

Concetti non semplici da far pas-

sare in Brianza...

«Noi lavoriamo in tutta Italia, ma le assicuro che pure in Brianza c'è una grande apertura su queste tematiche. Gli imprenditori sono collegati a Milano e al mondo, sono curiosi e attenti alle novità; sono sempre meno coloro che controllano il tempo che un collaboratore trascorre al caffè. La bellezza in azienda e negli uffici non è solo una caratteristica delle multinazionali. Anche le nostre abitazioni sono cambiate. Oggi si cercano case più grandi, più belle, più accoglienti perché con le videoconferenze le abbiamo aperte al mondo».

Lei ha promosso una serie di incontri culturali in azienda. Perché?

«Il mio riferimento imprenditoriale è **Adriano Olivetti**, che era una persona curiosa, di cultura, che voleva far crescere i propri collaboratori. Non possiamo prescindere dalla cultura. Soprattutto oggi. Noi ci occupiamo di arredo e quindi ci è parso naturale parlare di design invitando esperti del settore. Questi eventi li abbiamo aperti anche al pubblico. Abbiamo sviluppato il tema del design dell'esperienza, con un approccio serio ma non cattedratico, ottenendo un gradimento inatteso. Tanto è vero che stiamo mettendo a punto una serie di incontri anche per quest'anno».

La sua passione per la cultura in genere e per l'arte in particolare è cosa nota. E ha coinvolto diverse scuole superiori del territorio. Con quale obiettivo?

«Tutto aiuta a far crescere il territorio nel quale opero e al quale sono molto legato. Sono appassionato soprattutto di arte contemporanea, mi piace conoscere le regole per infrangerle. Gli impressionisti sono stati rivoluzionari perché conoscevano le regole e le hanno infrante: infrangere le regole produce innovazione e l'innovazione è un errore andato a buon fine. In Brianza ci sono tanti collezionisti d'arte, ma l'arte deve essere condivisione. Insieme al Rotary Merate ho portato la street art nelle scuole superiori, dall'Agnesi al Viganò, da Villa Greppi al Bachelet: vedere gli studenti dialogare e lavorare con alcuni street artist di fama nazionale è stata un'esperienza impagabile».

L'associazione guidata da Plinio Agostoni mette in palio tre borse di studio Confindustria collabora con Intercultura



Plinio Agostoni, presidente di Confindustria Lecco e Sondrio. L'istruzione e la formazione sono da sempre tra le sue priorità

LECCO (ces) «L'istruzione, la formazione delle competenze e la crescita dei giovani sono aspetti centrali per la nostra associazione ed è con convinzione che portiamo avanti la collaborazione, ormai di lungo percorso, con Fondazione Intercultura», evidenzia con convinzione il presidente di Confindustria Lecco e Sondrio, **Plinio Agostoni**. «Questa iniziativa - prosegue - è un segnale concreto della nostra attenzione verso le nuove generazioni e si inserisce nel quadro più ampio dei pro-

getti di ambito education, che coinvolgono studenti di ogni fascia di età, nella consapevolezza che non ci sono progresso e benessere senza la crescita delle persone».

Tre le borse a disposizione per programmi estivi di approfondimento linguistico all'estero e destinate a studenti meritevoli che, oltre ad essere figli di lavoratori dipendenti di imprese associate a Confindustria Lecco e Sondrio, devono essere nati tra il 1° giugno 2003 e il 31 luglio 2007, avere residenza in Lombardia e fre-

quentare una scuola secondaria di II grado in provincia di Lecco oppure di Sondrio.

Il programma di soggiorno e studio all'estero prevede l'accoglienza in famiglie selezionate o in residenza scolastica, la frequenza di un corso di lingua e la presenza di un gruppo di volontari che segue lo sviluppo dell'esperienza. I partecipanti riceveranno da Intercultura - che si occupa di raccogliere le adesioni, selezionare i candidati e organizzare il soggiorno - la

certificazione delle competenze attese in ogni fase del programma.

Per prendere parte alle selezioni c'è tempo fino al 20 gennaio ed è possibile candidarsi tramite la pagina dedicata sul sito di Intercultura: www.intercultura.it/confindustria-lecco-sondrio/.

Il bando con le informazioni dettagliate è disponibile anche sul sito dell'Associazione: www.confindustrialecco-sondrio.it.

Insomma, un'occasione da non perdere...



A sinistra una bella immagine aerea dell'headquarter di Olginate. A destra un reparto produttivo

Il gruppo di Olginate vanta un fatturato consolidato di 60 milioni e occupa 270 collaboratori, cui si aggiungono circa 200 lavoratori a domicilio

A.A.G. Stucchi, una rivoluzione di successo

Dopo l'acquisizione della tedesca Eutrac l'azienda è diventata leader nei prodotti per l'illuminazione a binario

OLGINATE (bsh) Una metamorfosi camaleontica quella realizzata nell'ultimo decennio dalla A.A.G. Stucchi, storica azienda con sede a Olginate, che dal 1944 si occupa della produzione di componenti per l'illuminazione. Per quasi 70 anni di attività, la società fondata da **Aristide, Arturo e Giuseppe Stucchi** ha fatto del portalamppada il suo core business. Poi è arrivato il led e tutto è cambiato.

«Il fatturato calava del 50% all'anno e bisognava prendere in mano la situazione, così abbiamo messo a frutto le nostre competenze e ci siamo buttati nella produzione di prodotti per illuminazione a binario, nati principalmente per attività commerciali come negozi e supermercati ma oggi di moda anche in ambito residenziale». A parlare è il presidente **Aristide Stucchi**, nipote e omonimo di uno dei fondatori, che dal 2014 guida l'azienda insieme alla sorella **Alice** e all'amministratore delegato **Giuseppe Riccardi**.

La sua è stata una scommessa vincente, grazie a visione, innovazione, automazione, determinazione e tanto coraggio per rivoluzionare l'azienda. «Abbiamo chiuso il 2021 con un fatturato di 43 milioni di euro e un balzo in avanti del 63% mentre nel 2022 siamo cresciuti del 6% arrivando a 47 milioni - ha aggiunto l'ingegner Aristide Stucchi, rappresentante della terza generazione - Il 2023 però prospetta un mercato in contrazione, dobbiamo esse-



L'amministratore delegato dell'azienda, Giuseppe Riccardi, e il presidente della A.A.G. Stucchi, Aristide Stucchi

re pronti».

Intanto la A.A.G. Stucchi è diventata un gruppo consolidato che - accanto all'headquarter di Olginate dove lavorano 240 persone - dispone ora di un'unità produttiva e commerciale in Germania (20 dipendenti), di filiali in Nord America, Shangai e Hong Kong (complessivamente altre 10 persone) con un fatturato consolidato di 60 milioni.

Molti progetti dell'azienda di Olgiate sono stati messi a terra anche nei due anni di pandemia, tra cui l'acquisizione di uno dei maggiori competitor, la tedesca Eutrac.

«Il mercato più importante in Europa di prodotti per l'illuminazione a binario è appunto la Germania e avevamo compreso che, per poter cre-

scere in quell'area, avremmo dovuto acquisire il leader del mercato e così abbiamo fatto - ha spiegato il presidente - A quasi due anni di distanza possiamo dire di aver raggiunto l'obiettivo perché ora abbiamo una posizione importante e di leadership sul mercato tedesco ed europeo».

Infatti oggi l'export vale il 74% delle vendite mentre le aree di maggior riscontro sono Germania ed Europa in generale, Stati Uniti e Cina. E la metamorfosi è ormai completata. «Dal 2015 al 2018 più del 40% del fatturato proveniva da prodotti che fino a due anni prima non esistevano in Stucchi. Oggi l'illuminazione a binario vale il 70% del venduto, a fronte del 5% ricavato ancora dai portalamppade».

Un cambiamento che ha richiesto anche una trasformazione negli spazi di Olginate e una formazione dei dipendenti alle nuove richieste del mercato. «Dove prima stamperemo i portalamppade, oggi vengono prodotte le parti in plastica del sistema a binario. Cui si aggiungono i reparti che lavorano l'alluminio e il rame. La nostra ambizione è quella di allargarci e vorremmo realizzare un nuovo capannone su due piani di quasi 3.000 mq contiguo alla sede di Olginate che si sviluppa su un'area di circa 50.000 mq di cui 36.000 coperti dagli edifici per dare. L'esigenza è quella di realizzare un centro logistico del binario, ma per il momento siamo ancora alla fase progettuale».

Stucchi conta 270 collabo-

ratori in tutte le filiali, cui si aggiungono circa 200 lavoratori a domicilio sul territorio lecchese che si occupano di assemblaggi semplici. «È una tradizione della nostra azienda che ci permette grande flessibilità nella produzione. Per questo motivo, anche in passato, non abbiamo mai voluto portare questo tipo di lavorazione all'estero dove la manodopera costava meno. Si tratta di lavoro familiare. Negli anni tanti sono andati anche in pensione con queste collaborazioni a cottimo, per altri invece è un secondo impiego che coinvolge tutta la famiglia e permette di arrotondare, attraverso un compenso regolare che prevede pure la pensione. I lavoratori fanno formazione in azienda e si specializzano nel montaggio di determinati prodotti per garantire velocità e qualità».

Malgrado l'automazione che nel tempo è entrata a fare parte del processo produttivo della A.A.G. Stucchi, il valore umano per l'azienda resta un aspetto cardine della mission aziendale. «Siamo un gruppo di persone che vogliono stare insieme per realizzare cose belle nel settore del lighting. Le persone sono fondamentali per il successo di un'azienda e oggi la grande sfida del territorio è programmare la formazione dei professionisti del domani. La nostra età media si è abbassata notevolmente, anche perché negli anni abbiamo inserito nuove competenze necessarie alla crescita aziendale. Ciò che ci dà gioia è il bassissimo

turn over: le persone che arrivano a Olginate restano con noi per lungo tempo. Oggi viviamo un momento di grande complessità: la pandemia, la guerra, l'aumento del costo delle materie prime e dell'energia segnano il nostro tempo. L'unica risorsa che può rimanere costante e fare la differenza sono le persone che in azienda devono stare bene e sentire senso di appartenenza».

Importante e in crescita la parte che Stucchi dedica al welfare aziendale. «Abbiamo concordato con i sindacati un contratto di secondo livello molto innovativo, abbiamo buoni spesa e visite mediche a carico dell'azienda per i dipendenti, ma anche quattro borse di studio. Prevediamo di crescere ancora con nuovi servizi tra cui quello legale».

Nel frattempo però gli imprenditori lecchesi devono fare rete, soprattutto in ambito formativo. «È sempre più difficile trovare personale specializzato perché manca un percorso formativo adeguato - ha concluso il presidente Aristide Stucchi - Inoltre è fondamentale cambiare la percezione del mondo aziendale di famiglie e insegnanti delle scuole medie, ovvero coloro che influenzano la scelta dei ragazzi che devono iscriversi alle superiori. Raccontare loro la fame di tecnici metalmeccanici che c'è e ci sarà in futuro dovrebbe far riflettere sulle prospettive dei ragazzi in ottica di lavoro al momento della scelta sulle superiori».

Presentata la prima edizione di «Fornitore offresi arredo & design» a Lariofiere Piccole imprese del legno in vetrina

ERBA (mbn) Si apre giovedì prossimo, 19 gennaio, «Fornitore offresi arredo & design», la nuova fiera di tre giorni del calendario 2023 di Lariofiere. «Un appuntamento di alto spessore, voluta dalle aziende e dalle associazioni di categoria e che dà alle imprese un'opportunità importante - ha esordito il presidente di Lariofiere **Fabio Dadati** durante la presentazione di ieri, venerdì 13 gennaio - Come per «Fornitore offresi» chi partecipa come espositore e chi viene a visitare ottiene degli importanti riscontri per la propria attività». La nuova nascita è un momento importante per l'attività del centro fieristico. «Gli obiettivi che ci siamo dati come Lariofiere con i soci è quello di andare a sviluppare sempre di più le attività fieristiche e congressuali per sostenere i territori e le attività economiche», ha aggiunto Dadati, che ha ringraziato tutti i promotori. L'idea è nata dalle associazioni categoria e dagli imprenditori che si sono impegnati in prima persona per realizzare questo evento. E gli



La presentazione della fiera «Fornitore offresi arredo & design». Da sinistra Daniele Riva, Fabio Dadati, Myriam Bribeche, Roberto Galli, Marco Bellasio, Massimo Moscatelli e Maurizio Riva

obiettivi prefissati sono stati raggiunti, vista l'adesione di oltre cento espositori a questa prima edizione. «Un'occasione per dare visibilità ad aziende del settore legno arredo e design, magari contoterzisti che non avrebbero l'opportunità di partecipare a vetrine come quelle del Salone del

mobile - ha spiegato **Daniele Riva**, presidente di Confartigianato imprese Lecco e rappresentante della Camera di Commercio di Como e Lecco - E proprio la Camera di Commercio è sempre attenta alle iniziative di Lariofiere, favorendo la possibilità delle aziende a partecipare».

«La fiera nasce da un'esigenza del territorio - ha precisato **Massimo Moscatelli** presidente di Clab, Centro legno arredo Brianza, e tesoriere di Confartigianato Imprese Como - Viviamo infatti in un territorio dove ci sono molte aziende piccole, ma di eccellenza, che in questo modo

possono creare una sinergia e portare all'attenzione di buyer nazionali e esteri le loro professionalità». «Da un po' di anni lo dicevamo: c'è questo bisogno di confrontarci con i fornitori in maniera molto più plenaria, rispetto a visite continue in azienda - ha spiegato **Marco Bellasio**, presidente del settore legno e arredo di Confartigianato Imprese Como - Per questo abbiamo dato il nostro contributo, come associazione e come singoli imprenditori, allo staff, per portare le nostre conoscenze». Un plauso arriva anche da Cna del Lario e della Brianza rappresentata da **Myriam Bribeche** giunta a Lariofiere al posto di **Daniela Gaffuri**: «Siamo molto contenti di portare avanti questa collaborazione perché siamo rappresentanti degli stessi interessi».

Maurizio Riva, presidente di Vero Legno, ha confermato l'importanza di questa novità di Lariofiere, spiegando che il territorio, fatto di tantissime aziende piccole che non hanno possibilità di partecipare ad altre fiere, ha assoluto bisogno di crescere. «Noi abbiamo bisogno di far capire ai nostri artigiani, alle persone che lavorano negli uffici tecnici, agli architetti quali sono i materiali». Riva ha sottolineato a sua volta l'importanza della rete e la necessità di lanciare un messaggio ai Cfp del

territorio per coltivare i giovani e portarli a vedere i materiali di qualità.

«Fornitore offresi arredo & design» apre giovedì 19 gennaio alle 9.30 e chiuderà sabato 21 alle 17.30. Tra gli enti organizzatori Confindustria Como, Confindustria Lecco e Sondrio, Confartigianato Imprese Como, Confartigianato Imprese Lecco, Cna del Lario e della Brianza, Cdo Como, Cdo Lecco e Sondrio, Api Lecco Sondrio.

Importante il convegno del primo giorno alle 16.30. Dopo i saluti di Dadati e di Riva intervengono **Luciano Galimberti**, presidente di Adi Design Museum Compasso d'Oro su innovazioni sostenibilità e formazione, **Angelo Candiani** direttore di Fondazione Its Messina sulle dinamiche di formazione nel settore legno, l'architetto **Giuliano Cappelletti** sulla sostenibilità nella tecnologia arredo, **Nicola Semeraro** presidente di Rilegno sulle infinite vite del legno. Seguono gli interventi tecnici, sulla realtà virtuale con **Luigi Sorrenti**, sull'evoluzione del design con **Luca Novati** e sulla certificazione dei mercati esteri con **Andres Ortolano Tabolacci**.

La fiera sarà aperta il 19, 20 e 21 gennaio dalle 9.30 alle 17.30. Ingresso gratuito per operatori.

GOLOSITÀ IN VETRINA

01948

01948

Al gelato artigianale la parte di superstar

LA SUPERSTAR del Sigep è senz'altro il gelato artigianale, in ogni sua squisita declinazione. La manifestazione dedica infatti alla filiera ben 12 padiglioni e la «Gelato Arena», lo spazio in cui si svilupperà un ricco programma di eventi, con la partecipazione dei professionisti più quotati a livello mondiale. Il gelato farà, inoltre, da *trait d'union* tra le varie filiere presenti alla kermesse: tanti eventi vedranno partecipare i gelatieri assieme a pasticceri e panificatori. Fin dalla sua prima edizione, il Sigep è un'occasione preziosa di formazione, nonché un'opportunità unica per vedere i migliori talenti all'opera e scoprire in anteprima prodotti e tecnologie utilizzati nella lavorazione. Spazio anche ai trend di settore, grazie alla presenza delle principali associazioni di riferimento della categoria: Associazione italiana gelatieri, Artglace, Cna, Confartigianato, Federazione artigianale gelatieri.

La «Gelato Arena», al centro del quartiere fieristico riminese, è l'autentico cuore pulsante dell'area dedicata all'industria del «dolce freddo». Qui si susseguiranno varie sessioni dimostrative per valorizzare la maestria dei campioni del gelato e illustrare le novità tecnologiche e di prodotto. Durante le cinque giornate sono in programma, inoltre, incontri formativi e divulgativi, con speaker internazionali chiamati per condividere *know-how* e presentare gli scenari attuali e futuri per il settore. Il 23 gennaio il palco della «Gelato Arena» ospiterà Gambero rosso, che sceglie Sigep per presentare la Guida alle gelaterie d'Italia - Edizione 2023, mentre il 24 si terrà la premiazione di Cna Agroalimentare ai propri associati, articolata in tre categorie: carriera, innovazione, giovane promessa e gelateria con titolare donna.

Tra le iniziative più interessanti, organizzate negli stand espositivi, ecco quella dedicata alla nomina del «miglior gelatiere dell'anno», al termine dell'omonima competizione promossa dall'Associazione italiana gelatieri nel padiglione C5; la competizione mondiale di granita siciliana e il concorso internazionale «Il carrettino d'oro», quest'anno incentrato su un tema tutto da gustare: il gelato alla nocciola.

Maddalena De Franchis

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 1948 - L.1956 - T.1956



Superficie 26 %

Con il dl Milleproroghe il legislatore corre in aiuto di pmi e mid cap colpite dalla crisi ucraina

01948

01948

Export, una mano alle imprese

Fondo Simest: pagamento rate sospeso per tutto il 2023

Pagina a cura

DI BRUNO PAGAMICI

Boccata d'ossigeno per le imprese esportatrici colpite dalla crisi ucraina. Il pagamento delle rate dei finanziamenti per l'internazionalizzazione concessi dal Fondo Simest verrà sospeso fino a tutto il 2023. Ma la moratoria dei prestiti non è l'unica agevolazione che la società del gruppo Cassa depositi e prestiti concede alle imprese impegnate sui mercati esteri. Fino a fine anno per le aziende penalizzate dai rincari degli approvvigionamenti da Ucraina e/o Federazione Russa e/o Bielorussia saranno disponibili anche nuove linee di credito sempre a valere sulle risorse del Fondo 394/81.

Sono questi gli interventi con cui che il legislatore del decreto Milleproroghe (dl 198/2022) in corso di conversione in legge, ha inteso tendere la mano a pmi e Mid cap che operano all'estero.

In pratica, il decreto conferma fino al 31 dicembre 2023 le disposizioni sia dell'art. 5-ter del dl 14/2022 (sospensione del pagamento delle rate dei finanziamenti comprensive di capitale e interessi), sia dell'art. 29 del dl 50/2022 (finanziamenti agevolati alle imprese danneggiate dai rincari degli approvvigionamenti). Entrambi gli interventi di sostegno all'export prevedono un cofinanziamento a fondo perduto non superiore al 40% dell'intervento agevolativo complessivo, che però per essere attuativi devono ottenere la preventiva autorizzazione da parte della Commissione europea.

Si ricorda che i finanziamenti Simest a suo tempo concessi, le cui rate erano state sospese anche nel 2022, erano finalizzati a sostenere le imprese colpite dalla crisi in quanto esportatrici dirette verso i territori dell'Est Europa interessati dal conflitto, con la conseguente perdita di fatturato e relativo perturbamento dei flussi commerciali. Il sostegno finanziario nei confronti di queste pmi è per-

tanto diretto al recupero di quote di mercato estero e all'individuazione di nuovi mercati alternativi per mantenere e salvaguardare la propria competitività a livello internazionale. Per la presentazione delle domande di agevolazione, termini e modalità verranno precisati dalle circolari operative degli enti preposti.

Sospensione delle rate.

La moratoria già prevista dall'art. 5-ter del dl 14/2022 a favore delle imprese, colpite dalla crisi a seguito dell'aggressione della Russia contro l'Ucraina, potrà essere concessa ai soggetti che hanno realizzato, come dagli ultimi 3 bilanci depositati, un fatturato medio, derivante da operazioni di esportazione diretta verso l'Ucraina e/o la Federazione Russa e/o la Bielorussia, pari ad almeno il 20% del fatturato medio aziendale totale.

L'art. 5-ter, al comma 2, stabilisce poi che per i finanziamenti agevolati concessi a valere sul Fondo 394/81, anche in favore delle filiali operative o partecipate dirette in Ucraina, Federazione Russa o Bielorussia, può essere disposta una sospensione fino a 12 mesi del pagamento della quota capitale e degli interessi delle rate in scadenza nel corso dell'anno 2022 (disposizione che il Milleproroghe ha previsto di duplicare anche per il 2023), con conseguente traslazione del piano di ammortamento per un periodo corrispondente.

Finanziamenti sospesi.

La moratoria prevista dal decreto Milleproroghe riguarda i finanziamenti a tasso agevolato (ovvero con rimborso a tasso zero) in regime "de minimis" con co-finanziamento a fondo perduto in regime di Temporary crisis framework, concessi con l'obiettivo di mantenere e salvaguardare la competitività sui mercati internazionali delle imprese esportatrici colpite dalla crisi a seguito della guerra in Ucraina. Si tratta di prestiti concessi fino a 1,5 milioni di euro, accordati in

funzione della classe di scoring e comunque per un importo non superiore al 25% dei ricavi medi risultanti dagli ultimi due bilanci approvati e depositati dall'impresa beneficiaria.

La quota massima di cofinanziamento a fondo perduto può arrivare fino al 40% dell'intervento agevolativo complessivo, che in ogni caso è stata concessa nei limiti dell'importo massimo complessivo di agevolazione in regime di Temporary crisis framework per impresa, fino ad un importo massimo di euro 500.000.

I finanziamenti sono stati concessi a pmi e Mid cap italiane, costituite in forma di società di capitali che avevano depositato presso il registro imprese almeno tre bilanci relativi a tre esercizi completi, nonché realizzato un fatturato export medio nel triennio 2019-2021 derivante da esportazioni dirette verso Ucraina e/o Federazione Russa e/o Bielorussia pari ad almeno il 20% rispetto al fatturato totale del triennio (come dichiarato e asseverato da un revisore iscritto al registro del Mef). Per ottenere i finanziamenti le imprese dovevano inoltre aver subito un calo del fatturato dalle tre aree che, al termine dell'esercizio 2022, avrebbe dovuto essere di almeno il 20% in meno del fatturato medio realizzato verso le tre geografie nel precedente triennio.

Tra le spese finanziabili rientrano la realizzazione di una nuova struttura commerciale anche temporanea in un Paese estero alternativo a Ucraina, Federazione Russa e/o Bielorussia (es. ufficio, negozio, showroom), consulenze e studi volti all'individuazione di mercati esteri alternativi, spese per eventi internazionali, ecc.

Finanziamenti a fronte dei rincari di materie prime. Si tratta di un finanziamento destinato alle imprese esportatrici verso qualunque geografia con approvvigionamenti da Ucraina e/o Federazione Russa e/o Bielorussia e



che subiscano un calo degli stessi o un aumento complessivo del costo totale di tali forniture. Il finanziamento a sei anni, il cui rimborso è a tasso zero, può prevedere una quota di cofinanziamento a fondo perduto, in regime di Temporary crisis framework, fino al 40% dell'intervento agevolativo complessivo, nei limiti di euro 500.000 di agevolazione.

Il finanziamento può essere concesso alle pmi e Mid cap italiane costituite in forma di società di capital, che:

- abbiano depositato presso il registro imprese almeno tre bilanci relativi a tre esercizi completi;

- abbiano un fatturato export medio complessivo nel triennio 2019-2021 pari ad almeno il 10% del fatturato medio totale del triennio 2019-2021;

- abbiano registrato, sulla base degli ultimi tre bilanci (2019-2021), una quota minima di approvvigionamenti da Ucraina e/o Federazione Russa e/o Bielorussia, rispetto agli approvvigionamenti complessivi, pari ad almeno il 5% (10% nel caso di approvvigionamenti indiretti di semilavorati e prodotti finiti strumentali al ciclo produttivo e nel caso di approvvigiona-

menti misti diretti e indiretti) come asseverato da un revisore;

- abbiano subito un rincaro dei costi degli approvvigionamenti, che, al termine dell'esercizio 2022, risulti almeno pari al 20% della media del triennio precedente, oppure abbiano subito una riduzione dei quantitativi degli approvvigionamenti, che, al termine del 2022, risulti almeno pari al 20% della media del triennio precedente, come asseverato da un revisore.

Caratteristiche del finanziamento. Il finanziamento alle imprese esportatrici colpite dai rincari degli approvvigionamenti avrà un importo finanziabile fino a 1,5 milioni di euro in funzione della classe di scoring e della quota di approvvigionamenti verso le tre aree e comunque non superiore al 25% dei ricavi medi risultati dagli ultimi due bilanci approvati e depositati dall'impresa.

La quota di cofinanziamento a fondo perduto non potrà essere superiore al 40% dell'intervento agevolativo complessivo e verrà concessa, in ogni caso, nei limiti dell'importo massimo complessivo di agevolazione in regime di Temporary Crisis Framework, pari a euro

500.000 per impresa. La durata del finanziamento è di 6 anni, di cui 2 anni di pre-ammortamento.

Richiesta di intervento agevolativo. In fase di compilazione della domanda sarà necessario:

- indicare il dato relativo al fatturato estero complessivo registrato in ciascuno dei tre anni (2019-2021), allegando le dichiarazioni Iva sottostanti;

- indicare la modalità (diretta/indiretta), la tipologia (materie prime o semilavorati o prodotti finiti) e la quota di approvvigionamenti da Ucraina e/o Federazione Russa e/o Bielorussia, allegando l'asseverazione da parte del soggetto revisore;

- dichiarare un rincaro del costo medio unitario degli Approvvigionamenti nel 2022 (diretti ed indiretti) da Ucraina e/o Federazione russa e/o Bielorussia e/o da geografie alternative di approvvigionamento, pari ad almeno il 20% rispetto alla media del triennio 2019-2021 e/o dichiarare una riduzione nel 2022 dei quantitativi di approvvigionamenti (diretti ed indiretti) da Ucraina e/o Federazione russa e/o Bielorussia, pari ad almeno il 20% rispetto alla media del triennio 2019-2021.

— © Riproduzione riservata —

Gli interventi del Fondo 394/81 Simest

Sospensione delle rate dei finanziamenti concessi

La moratoria riguarda i finanziamenti a tasso zero con co-finanziamento a fondo perduto in regime di Temporary crisis framework, concessi per salvaguardare la competitività delle imprese esportatrici colpite dalla crisi ucraina

I finanziamenti sono stati concessi alle imprese con un calo del fatturato di almeno il 20% in meno del fatturato medio realizzato verso le aree di crisi nel precedente triennio

Le spese finanziabili hanno riguardato la realizzazione di una nuova struttura commerciale anche temporanea in un Paese estero alternativo a Ucraina, Russia, Bielorussia (es. ufficio, negozio, showroom)

Finanziamenti a fronte del rincaro degli approvvigionamenti

Finanziamenti fino a 1,5 milioni di euro in funzione della classe di scoring e della quota di approvvigionamenti verso le tre aree e comunque non superiore al 25% dei ricavi medi risultati dagli ultimi due bilanci

Quota a fondo perduto fino al 40% dell'intervento agevolativo complessivo e fino a 500.000 euro

La fotografia scattata dall'Istat nel report diffuso il 4 gennaio: transizione digitale a rilento

Data breach, imprese indietro

Strumenti insufficienti contro attacchi Ict e violazioni dati

Pagina a cura di

ANTONIO CICCIA MESSINA

Nel 2022 le pmi si connettono di più, ma la transizione digitale procede con lentezza e le imprese non sono ancora attrezzate per scongiurare attacchi informatici e data breach. A impresa medio-grande su tre e una pmi su sei hanno dichiarato di aver subito attacchi o intrusioni dall'esterno, con conseguente indisponibilità dei servizi, distruzione o corruzione dei dati o divulgazione di dati riservati. Si tratta di numeri che hanno subito un'impennata: nel 2019 erano una pmi su 10 e una impresa medio-grande su cinque. Inoltre, se la cybersecurity preoccupa sia pmi che grandi imprese, solo il 14,4% delle imprese minori ha stipulato un'assicurazione contro gli incidenti informatici. La cifra cresce fino al 45,1%, invece, per le imprese più grandi.

È quanto emerge dal Report "imprese e Ict, anno 2022", pubblicato dall'Istat il 4 gennaio scorso. Secondo l'Istat, il 69,9% delle piccole e medie imprese (pmi) adotta solo un livello base di digitalizzazione (almeno 4 attività digitali su 12). Il maggiore ricorso al lavoro da remoto, che nel 2022 ha coinvolto oltre sette imprese su 10, ha influito sull'aumento della quota di imprese con almeno 10 addetti che dispongono di documenti su misure, pratiche o procedure di sicurezza informatica (48,3%, era il 34,4% nel 2019).

Pmi. Rispetto al 2019 la quota di pmi nelle quali, nell'anno 2022, più del 50% degli addetti hanno accesso a Internet per scopi lavorativi è aumentata quasi del 23%, eguagliando i tassi di crescita delle grandi imprese. Nello stesso periodo, più marcata è la crescita degli addetti delle pmi che utilizzano dispositivi connessi a Internet, che aumenta dal 50% al 56%, annullando la distanza con le

grandi imprese (55,2%).

Transizione lenta. Nel 2022 il 69,9% di imprese con 10-249 addetti (e cioè le pmi) si colloca a un livello base di digitalizzazione, che prevede l'adozione di almeno quattro attività digitali su 12, e appena il 26,8% si colloca a livelli alti. Al contrario, per il 97,1% delle imprese con almeno 250 addetti si registra un livello almeno base e l'82,1% ha raggiunto quello alto.

E-commerce. I dati 2022 per le vendite online delle pmi ancora non rilevano miglioramenti significativi nella quota di imprese coinvolte, ma solo nei valori scambiati: il 13,0% delle pmi ha effettuato vendite online per almeno l'1% del fatturato totale (12,7% nel 2021) e il 17,7% delle pmi attivo nell'e-commerce ha realizzato online il 13,5% dei ricavi totali (rispettivamente 17,9% e 9,4% nel 2021).

Sicurezza. Il 74,4% delle imprese italiane con almeno 10 addetti utilizza almeno tre misure di sicurezza Ict (standard più basso). L'incidenza delle imprese di minore dimensione e meno complesse determina la forte diffusione di misure di sicurezza meno sofisticate, come l'autenticazione con password forte (83,9%, 82,2% nel 2019) e il back-up dei dati (80,0%, 79,2% nel 2019).

Più basse le quote di imprese che adottano misure di sicurezza avanzate, necessarie, ad esempio, all'analisi degli incidenti di sicurezza come la conservazione dei file di registro (44,6%, 40,6% nel 2019) o preventive come le pratiche di valutazione del rischio (35,3%, era 33,8%) e l'esecuzione periodica di test di sicurezza dei sistemi (31,8%, era 33,5%). Ancora limitata la diffusione di misure più sofisticate, come l'utilizzo della crittografia per dati, documenti o e-mail (dal 20,4% del 2019 al 22,0%) e di metodi biometrici per l'identificazione e l'autenti-

cazione dell'utente (dal 4,5% all'8,2%).

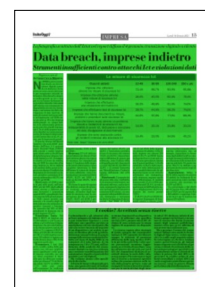
Data breach. L'aumento degli accessi alla rete e dell'utilizzo di strumenti informatici e applicazioni software, anche da remoto, espongono le imprese ai rischi inerenti possibili attacchi o intrusioni dall'esterno, con conseguente indisponibilità dei servizi, distruzione o corruzione dei dati o divulgazione di dati riservati. Nel 2022 il 15,7% (10,1% nel 2019) delle imprese con almeno 10 addetti e il 33,1% delle imprese con almeno 250 addetti (21,7% nel 2019) hanno dichiarato di aver avuto nel corso dell'anno precedente almeno uno di questi problemi. A livello settoriale, il 33,5% delle imprese attive nella fabbricazione di coke e prodotti derivanti da raffinazione hanno avuto attacchi informatici con conseguenza sulla sicurezza; seguono quelle della fabbricazione di prodotti farmaceutici (27,2%) e delle attività editoriali (25,4%); in coda si posizionano le dell'industria tessile e abbigliamento (10,0%) e le imprese dei servizi postali (7,9%).

Il 48,3% (34,4% nel 2019) delle imprese dispongono di documenti relativi a misure, pratiche o procedure connesse alla sicurezza informatica che, ad esempio, riguardano la formazione degli addetti sull'uso sicuro degli strumenti informatici o la valutazione delle misure di sicurezza adottate. Di queste imprese l'85,7% ha definito o aggiornato tali documenti negli ultimi due anni.

Assicurazione. Infine, il 16,4% delle imprese con almeno 10 addetti ha dichiarato di essersi assicurate contro incidenti connessi alla sicurezza Ict (13,0% nel 2019).

La percentuale è del 23,5% per le imprese fino a 99 addetti, sale al 34,6% per le imprese fino a 249 addetti e raggiunge il picco del 45,1% per le imprese con almeno 250 addetti.

© Riproduzione riservata



Superficie 98 %

I cookie? Accettati senza riserve

I cyberattacchi e gli attentati alla privacy spingono un italiano su due a non connettere funzioni e a non utilizzare uno specifico servizio su smartphone e device elettronici. Ma solo uno su tre rinuncia all'acquisto di un dispositivo e sui cookie, in genere, si chiudono gli occhi accettandoli senza consapevolezza. È quanto emerge dalla ricerca condotta da Deloitte nel mese di luglio 2022 su un campione di 2 mila italiani, di età compresa tra i 18 e i 75 anni, sull'andamento delle condotte dei consumatori digitali. La ricerca evidenzia una crescente sensibilizzazione del consumatore rispetto ai pericoli dei prodotti e servizi digitali.

Ma vediamo alcune cifre specifiche dello studio.

A fronte di timori collegati alla privacy, una quota rilevante di italiani ammette di aver evitato di connette-

re alcune funzioni di un dispositivo (55%) o di utilizzare uno specifico servizio (54%), mentre solo il 36% dichiara di aver evitato per la stessa ragione di acquistare un dispositivo.

La ricerca espone altre strategie di tutela spiegate dai consumatori italiani: il 18% ammette di rifiutare sempre le richieste di permesso all'interno delle app, mentre il 27% lo fa più della metà delle volte; queste percentuali scendono leggermente se si tratta di accettare i cookie all'interno dei siti web, per cui il 42% dei rispondenti dichiara di accettarli almeno la metà delle volte, se non sempre. Più contenuto è risultato il ricorso a strumenti specifici online che possono aiutare nella tutela della propria privacy, come ad esempio il ricorso a browser ottimizzati per la tutela dei dati degli uten-

ti: solo il 12% dichiara, infatti, di utilizzare sempre un browser o un motore di ricerca che limita il tracciamento degli annunci pubblicitari, mentre circa uno su tre afferma di non averne mai utilizzato uno.

Ma a guastare il sonno dei consumatori italiani sono anche le frodole digitali (fake news), i cyber-attacchi e le truffe negli acquisti online. Se interrogato su chi deve tutelare contro questi fenomeni, gli italiani hanno risposto così a Deloitte: al governo si chiede il contrasto delle cyber-minacce più gravi (per il 64%); alle piattaforme online si chiede di tutelare la privacy dei dati (63%) e di prevenire la vendita online di prodotti contraffatti o rubati (60%); un ruolo congiunto piattaforme-governo, invece, viene in genere chiesto per la lotta alla disinformazione.

© Riproduzione riservata

Le misure di sicurezza Ict

| Classi di addetti | 10-49 | 50-99 | 100-249 | 250 e più |
|--|-------|-------|---------|-----------|
| Imprese che utilizzano almeno tre misure di sicurezza Ict | 72,1% | 86,7% | 93,9% | 95,8% |
| Imprese che utilizzano almeno sette misure di sicurezza Ict | 24,0% | 45,5% | 62,4% | 79,4% |
| Imprese che effettuano una valutazione del rischio Ict | 32,2% | 48,8% | 61,4% | 74,6% |
| Imprese che effettuano test di sicurezza Ict | 28,7% | 44,9% | 58,3% | 74,6% |
| Imprese che hanno documenti su misure, pratiche o procedure sulla sicurezza Ict | 44,6% | 67,9% | 77,6% | 88,4% |
| Imprese che hanno avuto almeno un problema dovuto a incidenti di sicurezza Ict tra indisponibilità di servizi Ict, distruzione o corruzione dei dati, divulgazione di dati riservati | 14,5% | 20,1% | 25,8% | 33,1% |
| Imprese che sono assicurate contro gli incidenti connessi alla sicurezza Ict | 14,4% | 23,5% | 34,6% | 45,1% |

Fonte: Istat - Report "Imprese e Ict, anno 2002"