

## Intesa Sanpaolo Accordo con Anima per sostenere la meccanica



■ Nell'ambito degli interventi previsti dai meccanismi del Superbonus e dagli altri incentivi fiscali introdotti dal Decreto Rilancio, Intesa Sanpaolo e Anima, la Federazione delle Associazioni Nazionali dell'Industria Meccanica Varia e Affine, hanno siglato un accordo per il supporto alle oltre 1.000 imprese associate con un giro d'affari di circa 45 miliardi di euro. La partnership offre alle aziende del comparto un pacchetto di soluzioni innovative che rispondono a un loro duplice bisogno: sostenerle nella fase di esecuzione dei lavori e rendere liquidi i crediti di imposta acquisiti tramite lo sconto in fattura. In

questo modo sarà possibile consentire a tutta la filiera di disporre immediatamente della liquidità necessaria. Le soluzioni saranno riservate alle singole imprese o alle imprese costituite in filiera produttiva, nell'ambito del più ampio «Programma Sviluppo Filiera» di Intesa Sanpaolo, con la finalità di sostenere le pmi fornitrici che ne fanno parte. Nel dettaglio, Intesa Sanpaolo condividerà con gli associati Anima proposte che prevedono finanziamenti nella forma di «anticipo contratti», finalizzati ad accompagnare le imprese nella gestione degli appalti e esecuzione dei lavori.

L'intervista ■ PIERPAOLO MARZIALI, AMMINISTRATORE DELEGATO

# Illa, nell'anno della tempesta perfetta la ripartenza ha un'anima «green»

PATRIZIA GINEPRI

■ Riposizionarsi nell'anno della tempesta perfetta non è facile. C'è riuscita la società Illa, che produce pentole e padelle in alluminio antiaderente. Merito dell'innovazione in chiave sostenibile, della formazione e del lavoro di squadra. Facciamo il punto con l'amministratore delegato Pierpaolo Marziali.

**Che anno è stato il 2020?**

Abbiamo iniziato il 2020 facendo i conti con la perdita di un cliente importante come Ikea, che nel 2019 rappresentava oltre il 50% del nostro fatturato. Questo ci ha procurato danni importanti e dunque abbiamo iniziato l'anno molto svantaggiati e poi è arrivata la pandemia. Il nostro know how era specializzato sui prodotti Ikea, ma il cambiamento non è stato solo a livello produttivo: ha riguardato anche la gestione finanziaria, perché Ikea ha un giro del circolante molto veloce. L'azienda tuttavia ha reagito. Il punto di svolta è sta-



to lo sviluppo di prodotto in alluminio riciclato. Grazie a questa scelta ci siamo aggiudicati una importante commessa da parte di un marchio privato destinato alla grande distribuzione per circa 7 milioni di euro, quindi recuperando già metà del fatturato perso di Ikea che nel 2020 sarà di 3 milioni anziché 14.

**Questa nuova produzione green che prospettive ha?**  
L'alluminio riciclato, oltre ad averci garantito una commes-

sa importante, ci sta portando una serie di clienti nuovi, molto interessati alla nostra realtà che è stata la prima in Italia e la seconda in Europa e nel mondo a realizzare una produzione massiva ed anche molto complessa dell'alluminio riciclato, un materiale nobile dal punto di vista ambientale in cui crediamo fermamente. E questo ci sta ripagando.

**Cosa significa in concreto?**  
Nel 2020 abbiamo acquisito un nuovo importante cliente

“  
Il punto di svolta è stato lo sviluppo di prodotto in alluminio riciclato

negli Stati Uniti che fatturerà oltre 3 milioni e con la commessa in Italia, che citavo prima, abbiamo già recuperato 10 milioni. La sintesi? Siamo partiti dal 2019 con un fatturato di 29 milioni, nel 2020 rischiamo, anche per un'operazione a royalty non ripetibile, di perderne circa 17. In più c'è stata la pandemia. Sembrava la tempesta perfetta, ma nonostante tutto prevediamo di realizzare, come annunciato al mercato qualche mese fa, un fatturato di 25 milioni anziché 29. È un risultato molto importante e probabilmente, stando agli ultimi dati, riusciremo anche

a superare questa previsione. Non solo. Anche le azioni sulla riduzione costi stanno iniziando a dare i loro risultati.

**Su cosa avete investito?**

In ricerca e sviluppo e nel rinnovo di alcuni impianti, per un valore complessivo di circa 1,5 milioni. Abbiamo compiuto passi in avanti con le nostre risorse finanziarie e nel 2021 potremo consolidare la nostra leadership commerciale.

**Su quali mercati puntate?**

Nel 2021 è prevista una crescita ulteriore negli Stati Uniti, sia per il consolidamento del cliente acquisito nel 2020 che per l'aggiunta di altri clienti molto importanti che ci daranno notorietà. A livello europeo ci stiamo rinforzando, con nuovi clienti in Spagna, Austria e Germania. Vedo un mondo che per volontà o per forza di cose ha ridato molta importanza alla qualità e questo porta il made in Italy ad acquisire una rilevanza sempre maggiore.

## CISITA INFORMA



CHIUSURA UFFICI  
IL 7 E L'8 DICEMBRE

■ Si comunica che in occasione della festività dell'Immacolata Concezione, gli uffici di Cisitita Parma resteranno chiusi nelle giornate di lunedì 7 e di martedì 8 dicembre 2020. Gli uffici riapriranno regolarmente nella giornata di mercoledì 9 dicembre con i consueti orari (09.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00).

IL CATALOGO  
DEI CORSI 2021

■ Anche per il 2021 Cisitita Parma, in collaborazione con Formindustria e altri enti di formazione dell'Emilia Romagna, presenta il nuovo Catalogo Corsi: si tratta di una ricca proposta di corsi ed iniziative che è stata realizzata sulla base delle esigenze e dei temi che sono maggiormente richiesti dalle imprese. Obiettivo principale del progetto è quello di creare valore e scambio di competenze per potenziare la crescita professionale individuale e collettiva e la competitività sul mercato. Per maggiori informazioni e approfondimenti contattare: Lucia Tancredi, [tancredi@cisita.parma.it](mailto:tancredi@cisita.parma.it)

CATALOGO  
SICUREZZA 2021

■ Cisitita Parma presenta il nuovo Catalogo Sicurezza 2021: numerose proposte formative che, in piena conformità con la normativa vigente, si rivolgono a tutti coloro che a vario titolo sono coinvolti nella gestione della sicurezza nell'ambito di ciascuna azienda. L'obiettivo è quello di far prendere coscienza di quelle che sono le corrette modalità operative nonché le responsabilità che ognuno è chiamato ad assumere nel ricoprire un determinato ruolo all'interno dell'organizzazione aziendale. Per maggiori informazioni ed approfondimenti: Chiara Ferri, [ferri@cisita.parma.it](mailto:ferri@cisita.parma.it)

## Rizzoli Emanuelli In tempo di Covid l'innovazione si trasferisce a casa

Nasce il kit per l'aperitivo homemade  
Progetto di crescita anche nel «fresco»

SARA COLONNA

■ In tempo di Covid l'aperitivo si trasferisce a casa, dati Nielsen alla mano, il 51% degli italiani lo organizza nella propria abitazione almeno due volte a settimana. Da Rizzoli Emanuelli, storica azienda di conserve ittiche, arriva il kit per l'aperitivo homemade: si chiama Tapà ed è un box contenente alici del Mar Canta-

brico, certificate MSC e proposte in filetti arrotolati a bassa salatura, una confezione mini di burro Parmareggio e quattro crostini dalla forma funzionale.

«Il prodotto è nato circa un anno fa perché dalle nostre ricerche è emerso in maniera significativa il ruolo del momento dell'aperitivo: un must non solo per la fascia giovane-



NOVITÀ Il «kit» della Rizzoli

dichiara Leopoldo Cagnasso, marketing and sales consulting - Fare innovazione significa anche essere capaci di intercettare le esigenze del consumatore». La Rizzoli Emanuelli detiene da sola il 50% del mercato delle alici del Mar Cantabrico in Italia, che piacciono sempre di più anche all'estero. Nell'ultimo anno le vendite internazionali hanno fatto registrare picchi significativi: +29,1% a valore e 42,1% a volume, con Canada, Brasile e Stati Uniti a eviden-

ziare il trend di maggiore sviluppo. Nonostante l'emergenza sanitaria i mercati hanno premiato i prodotti italiani gourmet.

«Le alici non sono più viste solo come un ingrediente ma come un piatto importante entrato con dignità nei menu dei ristoranti» sottolinea Cagnasso. L'azienda, nel frattempo, punta a crescere anche nella catena del fresco e lo fa con il progetto «Rizzoli Fresco» che risponde alla crescente richiesta dei consumatori di alimenti sani.

«Conservando in frigorifero è possibile salare di meno. Al momento sono quattro referenze ma ci saranno novità importanti per il 2021» anticipa Cagnasso.

## Costruzioni La parmense Clivio affianca Webuild con due nuovi brevetti

Saranno utilizzati dalla Galleria di Base del Brennero, linea ferroviaria ad alta velocità

■ La società di Pontetaro Clivio affianca il Gruppo Webuild con due nuovi brevetti, due innovazioni messe al servizio di una grande opera: la Galleria di Base del Brennero, la linea ad alta velocità/alta capacità ferroviaria lunga 55 chilometri che collegherà l'italiana Fortezza con l'austriaca Innsbruck, attraversando

le Alpi. Due tecniche che serviranno per gestire il consolidamento tramite Jet Grouting - ovvero il pompaggio di miscele cementizie nel terreno per la messa in sicurezza e il consolidamento dell'area prima della costruzione dell'opera - in presenza di falde acquifere, evitando che il cemento iniettato venga dilava-

to dalla importante falda acquifera presente nel tunnel. Il cantiere è quello del sottotraversamento Isarco, la tratta della Galleria del Brennero affidata al Raggruppamento temporaneo guidato da Webuild, dove lavorano 918 imprese fornitrici, il 97% delle quali con sede in Italia, tra cui Clivio. Il primo brevetto riguarda la creazione di un prodotto consolidante accelerato che garantisce al fluido iniettato

tempi di presa molto rapidi una volta entrato in contatto con il terreno. Il secondo, invece, riguarda la particolare tecnica di posa automatizzata di un tappo una volta ultimato il processo di iniezione per far sì che le colonne di miscela cementizia inserite nel terreno orizzontalmente non si svuotino a causa della gravità. Due idee che erano già allo studio e che hanno avuto modo di essere realizzate proprio per supportare il cantiere.

## Cciao-Tecnopolo Il 14 focus su Industria 4.0

■ La Camera di commercio di Parma e il Pid Parma (Punto impresa digitale), in collaborazione con il Tecnopolo dell'Università di Parma, organizza il webinar «L'industria 4.0 oggi. Opportunità e applicazioni per pmi ai tempi del Covid-19» in programma lunedì 14 dicembre 2020 alle ore 11. Partendo dal contesto attuale, il focus sarà l'occasione per illustrare le principali aree di applicazione del settore Industria 4.0 che potrebbero interessare le piccole e

medie imprese nel prossimo periodo. Si parlerà di Tecnologie IoT e Operational Technologies (OT), utili a monitorare e incrementare il grado di distanziamento sociale nei luoghi di lavoro; di manifattura digitale e manutenzione 4.0, per digitalizzare i processi produttivi, raccogliere dati dagli impianti ed elaborarli in tempo reale, innescare processi di manutenzione preventiva. Spazio inoltre a testimonianze dirette di aziende del territorio.