

Rassegna del 21/06/2018

MF Fashion	8	Il bambino corre sulla rete	Rodeschini Barbara	1
Sole 24 Ore	14	Il balzo dell'hi-tech in azienda vale 2,4 miliardi	Orlando Luca	2
Sole 24 Ore	14	Con l'innovazione arriva il manager per la tecnologia	L.Or.	4
Italia Oggi	35	Professionisti ignorati sul 4.0	Virgillito Daniele	5
Sole 24 Ore	14	«Digitalizzare fattore decisivo e noi non vogliamo fermarci»	L.Or.	7
Mf	17	Intervista a Michele Emiliano - Regioni 4.0 Puglia - Parla il presidente della Regione: Così abbiamo rilanciato sull'innovazione	Albricci Pier_Paolo	8
Sole 24 Ore nòva.tech	31	Competence center, in «palio» 73 milioni - Università e imprese: 8 sfide per l'innovazione	Larizza Antonio	12
Sole 24 Ore nòva.tech	33	Il design che innova l'efficacia dei servizi	Maccaferri Alessia	16
Sole 24 Ore nòva.tech	32	Prove nazionali di cybersicurezza	Calzetta Giancarlo	18
Sole 24 Ore nòva.tech	32	Il tassello di un complesso mosaico senza confini	Mensi Maurizio	21
Mf	14	Il factoring crescerà molto. Grazie anche a fintech, blockchain e finanza islamica	Ruozzi Roberto	22
Corriere della Sera	11	La Ue in difesa del diritto d'autore «Le piattaforme web paghino»	Sideri Massimo	23
Corriere della Sera	11	Intervista a Guy Kawasaki - «Ma i giganti della Rete potrebbero vendicarsi E i siti d'informazione perderebbero lettori»	Ferraino Giuliana	25
Italia Oggi	18	Chessidice in viale dell'editoria - Morcellini (Agcom), investire su informazione di qualità	...	26
Repubblica	21	Il monopattino smart che vuole salvare le città	D'Alessandro Jaime	27
Sole 24 Ore	15	Tim, l'accusa di Genish: in cda c'è chi rema contro - Tim, Genish a muso duro: «Nel board c'è chi rema contro»	Biondi Andrea	29
Mf	7	Lo sfogo di Genish che riapre la porta a Vivendi	Follis Manuel	31
Mf	7	Telecom pronta a fare causa a Sky e Perform - Alta tensione nel cda Telecom	Follis Manuel	32

E-commerce

Il bambino corre sulla rete

Gli acquisti digitali del settore in Italia toccheranno quota 3 miliardi (+21%) nel 2018, con abbigliamento e calzature a guidare il trend. **Barbara Rodeschini (Firenze)**

Il lusso corre online e coinvolge il mondo del childrenswear. A dimostrarlo sono gli ultimi dati diffusi da **Netcomm**, il consorzio italiano del commercio elettronico, secondo cui nel 2018 valore degli acquisti online nel loro complesso toccherà i 27 miliardi di euro, (+15%), con il segmento abbigliamento in progressione del 21% a quota 3 miliardi. «La crescita del mercato online prosegue, le nuove tecnologie hanno modificato significativamente i comportamenti dei consumatori, i modelli di business e i processi di vendita segnando una nuova era del retail e dell'economia globale», ha spiegato a **MFF Roberto Liscia**, presidente di Netcomm. «Gli acquisti per i più piccoli sono in crescita in tutto il mondo e soprattutto nelle economie emergenti, dove vestire i bambini con prodotti esclusivi rappresenta uno status». Un territorio che ha visto piattaforme come **Ynap**

e **Farfetch** creare sezioni dedicate e che, nel segmento più alto, si affida a contenitori specifici come ha sottolineato **Luca Tacchetto**, founder di **aboutkids.com**: «Il nostro è l'unico e-commerce per l'abbigliamento di lusso under 16 organizzato per i più importanti retailer di moda per bambini. I nostri partner sono le boutique specializzate che si affidano a noi, che gestiamo l'intero processo, logistica inclusa, per traghettare on line le collezioni delle griffe. A un anno dal lancio, raggiungiamo tutto il mondo e in particolar modo l'Europa, l'Italia che pesa circa il 20%, Giappone, Corea e Usa». Non solo, il lusso per bimbi riflette le esigenze di esclusività che caratterizzano il mondo degli adulti con alcuni accorgimenti specifici. «L'e-commerce bambino è forse più complicato: oltre alla ricerca dei brand e al mix merceologico bisogna creare una piattaforma user friendly: chi ac-

quista deve fidarsi, trovare proposte uniche e sapere che c'è una struttura pronta a supportarli in caso di resi. I cambi sono più frequenti nel kidsweat», ha proseguito **Cesare Morisco**, ideatore di **CoccoleBimbi.com**. «In quest'ottica abbiamo potenziato il segmento delle co-lab, ora con gli influencer di settore, ora direttamente con i designer con pezzi in esclusiva e in edizione limitata solo per noi». È evidente che il richiamo della marca abbia un ruolo cruciale negli acquisti digitali, come ha rimarcato **Maria Bellini**, corporate communications manager Italia di **Zalando**: «Kids e baby wear sono cresciuti a doppia cifra nel primo trimestre del 2018. I brand iconici hanno sempre successo, ma anche il segmento premium sta crescendo rapidamente sebbene in modo più contenuto e stiamo lavorando per ampliare tutte le fasce di prezzo includendo marchi fast ma anche progetti di design come **Bangbang Copenhagen**, **Soft gallery** e **Animals observatory**». È da non sottovalutare l'efficacia della tecnologia mobile, che se nel complesso incide per un terzo delle vendite, in alcuni casi rappresenta il veicolo d'accesso principale. «Nel 2018 l'universo Baby&Kids per entrambi i siti del gruppo **Vente-privee**, continua a crescere a doppia cifra. Una crescita attribuibile alla qualità e varietà dell'offerta, ma anche all'immediatezza dell'acquisto via app. Più dell'80% di traffico sui due portali è generato da smartphone e tablet. La nostra offerta è basata su un concetto di lifestyle anche se le categorie di prodotto preferite rimangono l'abbigliamento (nel 25% dei casi acquistato online più di 2 volte al mese), seguito da calzature e giocattoli», ha concluso **Fabio Bonfà**, country manager Italia di **Privalia** e **Vente-privee**. (ri-



Immagine Vente-privee

produzione riservata)



Il balzo dell'hi-tech in azienda vale 2,4 miliardi

Connessione e sviluppo abilitanti, internet industriale, cloud e analytics, automazione avanzata, realtà aumentata e manifattura additiva: ogni anno il giro d'affari cresce sempre più

Luca Orlando

«Scava più in basso e un poco a destra: proprio lì». Indicazioni chiare, quelle del caposquadra, che tuttavia in cantiere non è presente. Problema relativo. Perché il lavoratore all'opera per riparare una tubatura del gas alla periferia di Bologna ascolta la voce del capo in cuffia, mentre visualizza sui suoi occhiali hi-tech l'immagine del punto esatto di scavo, inviata in tempo reale dalla sala operativa. La Cooperativa Edile Appennino ha appena imboccato la strada 4.0, sposando la tecnologia di Glassup per dotare di strumenti di realtà aumentata le proprie squadre di manutenzione. «Per ora ha acquistato 50 pezzi - spiega il marketing manager di Glassup Federico Canuti - ed è la nostra commessa più rilevante. Ma i numeri credo siano destinati ad aumentare».

Previsione che difficilmente verrà smentita, a giudicare dall'evoluzione dei progetti 4.0 in Italia.

Le tecnologie di connessione e sviluppo abilitanti (macchinari esclusi) arrivano ormai a 2,4 miliardi di euro, tra internet industriale, cloud e analytics, o ancora automazione avanzata, realtà aumentata e manifattura additiva. Nelle stime dell'Osservatorio 4.0 del Politecnico di Milano, arrivato alla quarta edizione, unico strumento di monitoraggio quali-quantitativo del fenomeno, si tratta di un balzo del 30% rispetto allo scorso anno, un quasi raddoppio nel confronto con il 2015. Mercato che lievita a ridosso dei tre miliardi di euro se alle applicazioni dirette si aggiungono l'indotto in termini di progettualità tradizionale e le consulenze.

Conoscere per agire

Un primo punto di discontinuità è

nella consapevolezza: solo due aziende su 100 oggi dichiarano di non conoscere Industria 4.0, erano quasi 40 appena due anni fa; il piano del Governo è ignoto all'8% del campione, la metà rispetto allo scorso anno. «Visitando le aziende il fermento è palpabile - spiega il direttore dell'Osservatorio Giovanni Miragliotta - con numerosi cantieri aperti sia nelle infrastrutture di connessione che nel rinnovo dei macchinari. E devo dire che le aziende di medie dimensioni, con oltre 50 milioni di ricavi, hanno un livello di consapevolezza ormai analogo a quello dei big».

Risultati visibili sul campo, come dimostrano le 900 applicazioni già effettuate dalle 236 aziende del campione analizzato: in media il 55% delle imprese ha già agito o è in fase di implementazione, il doppio rispetto allo scorso anno.

Le applicazioni

Lo scatto degli investimenti si traduce in migliaia di progetti, visibili sia tra i grandi gruppi che tra le Pmi, con impatti di portata variabile: da Brembo, che mette sul piatto 100 milioni di euro in un piano pluriennale di digitalizzazione fino alla Pmi milanese che inserisce una manciata di robot collaborativi per affrontare il picco di domanda. In valori assoluti l'Osservatorio vede Industrial internet e Iot come l'area più gettonata (1,3-1,4 miliardi di euro), seguita da Industrial Analytics (410 milioni) e Cloud Manufacturing (200 milioni). In crescita è comunque anche l'automazione avanzata (145 milioni), così come le interfacce uomo-macchina (modello Cea-GlassUp), balzate in un anno del 50% a quota 30 milioni di euro.

Gli incentivi

Determinante per lo scatto in avanti del mercato è stato il piano Industria 4.0: oltre il 90% degli intervistati lo conosce, la metà dei rispondenti ha già sfruttato gli incentivi, un quarto del campione ha intenzione di farlo a breve. Investimenti che nel 50% dei casi sono decisamente robusti, oltre il milione di euro, mentre solo il 20% del campione ha limitato l'esborso al di sotto di 200mila euro.

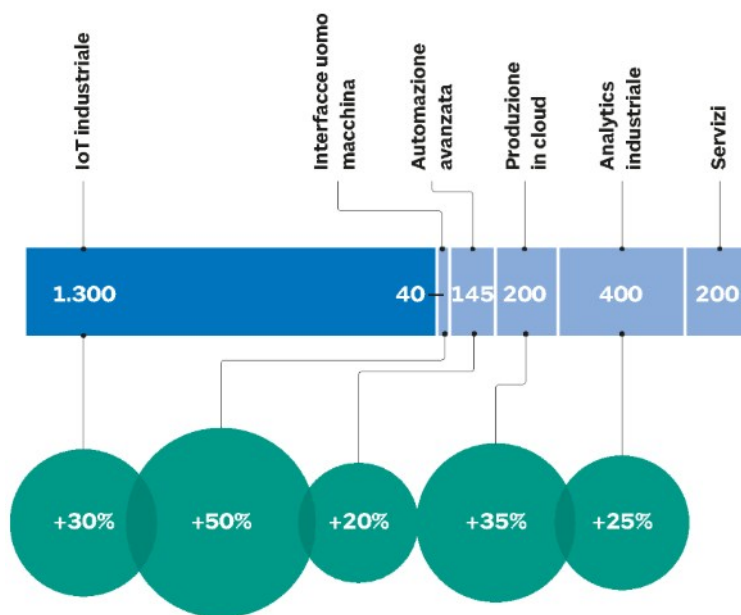
Anche il credito di imposta per la formazione sta raccogliendo l'interesse delle imprese: oltre un quarto dei rispondenti ha già deciso di usufruirne, oltre il 40% sta pensando di farlo. Con quali competenze? Le difficoltà qui sono ancora evidenti. Se infatti lo scorso anno erano 38 aziende su 100 a sentirsi preparate ad affrontare il balzo tecnologico, la quota oggi scende al 30%, risultato inevitabile alla luce della maggiore diffusione dei progetti e di una consapevolezza più chiara di ciò che questi comportano. Interessante notare che il 50% del campione abbia in corso o già concluso (7%) una valutazione del personale proprio in questo senso. «Il tema del know-how è cruciale - spiega Marco Taisch, responsabile scientifico dell'Osservatorio - ed è per questo che io credo che l'apparato di incentivazione vada mantenuto ancora per qualche tempo, sia dal lato dell'hardware/software che della formazione, che richiede un orizzonte lungo. Le Pmi hanno iniziato a comprendere l'importanza di questi sviluppi ma bisogna dare loro modo di metabolizzare fino in fondo i cambiamenti. Ora che abbiamo modificato l'inerzia del sistema bisogna insistere».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



il valore del business 4.0 in Italia

Ripartizione per cluster in milioni di euro e variazione %



Osservatorio Industria 4.0

Con l'innovazione arriva il manager per la tecnologia

Il primo problema da superare nelle Pmi è di tipo culturale

Responsabile per l'innovazione e per Industria 4.0. Figura manageriale già non troppo frequente tra i big dell'industria ma del tutto sconosciuta tra le aziende minori. Sconosciuta o quasi, perché la Castel di Pessano con Bornago, alle porte di Milano, azienda familiare alla terza generazione imprenditoriale, ha deciso di seguire una strada diversa. Per il produttore di componentistica legata alla refrigerazione, 150 addetti e 50 milioni di ricavi, l'upgrade tecnologico è una priorità assoluta, tanto da assegnare ad un manager questo ruolo specifico. «In effetti - spiega Stefano Ripamonti - su questi temi il primo problema da superare nelle Pmi è di tipo culturale. Avere una proprietà che "ci crede" fa la differenza».

Utilizzando una piattaforma sviluppata da un'altra Pmi del territorio (Rold), l'azienda ha avviato un progetto di trasformazione digitale, raccogliendo a bordo linea i parametri di funzionamento dei macchinari: fermi macchina, scarti, rendimenti, temperature e velocità di esercizio. Valori che sono anche remotati su dispositivi mobili, tra smartwatch e tablet, per accelerare gli interventi di manutenzione e informare in tempo reale re-

sponsabili di produzione e di qualità dell'andamento dei processi. «Ora - spiega il responsabile di Industria 4.0 - possiamo vedere l'efficienza globale degli impianti, senza affidarci a sensazioni o al "sentito dire" ma potendo disporre in ogni momento di numeri certi. Il prossimo passo è l'acquisto di programmi di analisi per valutare le azioni concrete da adottare ma già ora possiamo dire che efficienza e qualità sono migliorate».

Recuperi di spazi produttivi necessari, per un'azienda arrivata al record storico di volumi e in crescita costante, impegnata su tre turni dalle sei del mattino alle 24. «Per alcune linee siamo saturi - aggiunge Ripamonti - e questi investimenti sono quindi doppiamente importanti: come ci ricorda il nostro direttore commerciale, solo un pezzo in più prodotto può essere un pezzo in più fatturato». L'investimento nel progetto è nell'ordine dei 100mila euro, a cui si aggiungono altre attività dirette a valle, al dialogo con il mercato, attraverso applicazioni di internet delle cose.

«Per ora ce la stiamo cavando con le professionalità interne - aggiunge il manager - ma credo che a breve dovremo inserire altro know-how, tra ingegneri, programmatori e data scientist».

—L.Or.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

50 milioni

Ricavi

L'azienda è di componentistica legata alla refrigerazione



L'Ungdcec propone una serie di agevolazioni per avvicinare il digitale alle categorie

Professionisti ignorati sul 4.0

Giovani e innovazione, per ora più slogan che impegni

Nonostante gli slogan pre elettorali, il tema dei giovani e dell'innovazione delle professioni non è sufficientemente al centro del dibattito politico

Nel piano 4.0 il mondo delle professioni sembra lasciato ai margini sia sulla stesura delle misure che come destinatari del provvedimento

DI DANIELE VIRGILLITO*

La politica, oggi più che mai, ha la responsabilità di recuperare un'ottica di sistema, una visione strategica che metta al centro tanto le imprese quanto le professioni ordinarie. Nonostante gli slogan pre elettorali, il tema dei giovani e dell'innovazione delle professioni non è stato posto sufficientemente al centro del dibattito politico. Il piano industria 4.0, è entrato nella seconda fase con impresa 4.0 che, secondo il rapporto Mise-Mef sulle azioni 2018, dovrebbe condurre a incrementi esponenziali di investimenti innovativi, competenze, infrastrutture abilitanti, strumenti pubblici di supporto. La rilevanza di tale iniziativa è indiscutibile per il sistema economico italiano, ma avendola denominata «piano» era legittimo aspettarsi una maggiore «interconnessione» tra le varie misure. Se l'intenzione era quella di incentivare le imprese verso una programmazione «innovativa» pluriennale sarebbe stato necessario tracciare una disciplina che si mostrasse più attenta ai meccanismi di pianificazione aziendale, rispettandone l'evoluzione e i tempi di implementazione. Gli incentivi di maggior successo, secondo il rapporto 2017, sono l'iper e super ammortamento; è innegabile riconoscere che tali misure hanno rappresentato per molte imprese

un'opportunità in termini di risparmio fiscale. Se, però, parliamo di realtà imprenditoriali che vogliono programmare la «quarta rivoluzione industriale» interpretandola come l'occasione per trasformare il processo produttivo e ripensare al rapporto prodotto/servizio, allora c'è bisogno di orizzonti temporali più lunghi, norme più integrate. Il percorso deve essere accompagnato dal funzionamento sinergico, con maggiore attenzione alle componenti immateriali, anche in termini consulenziali, tali da favorire il processo innovativo. Al riguardo si ricorda che, con un bando «lampo», a gennaio 2018, è stato dato avvio alla costituzione dei «Centri di competenza ad alta specializzazione» previsti dal Piano nazionale industria 4.0. Iniziativa lodevole, ma sono da ascoltare con attenzione le voci che, dal mondo accademico, mettono in guardia dal rischio «di creare una serie di entità burocratiche, che si aggiungerebbero all'architettura esistente nel campo dell'innovazione, distribuita e disarticolata tra mille interessi e aggregazione di micro poteri» (M. Lombardi, Università di Firenze).

Nel Piano impresa 4.0 l'apporto fondamentale dei professionisti sembra essere stato lasciato ai margini sia dal punto di vista del coinvolgimento attivo nel disegno delle misure del programma, che come stessi destinatari del provvedimento. Siamo proprio sicuri bastino solo le competenze «tecnologiche» a formare un progetto imprenditoriale innovativo? O forse c'è bisogno di chi, quale profondo cono-

scitore della realtà imprenditoriale e dell'ambiente in cui la stessa opera, possa valutare la fattibilità giuridica, economico-finanziaria di questo percorso? Il ruolo delle professioni

nella digitalizzazione e più in generale nell'innovazione del sistema paese potrebbe diventare, invece, decisivo. Nonostante questa evidente disintermediazione sociale e crisi economica, in Italia il numero dei liberi professionisti è continuato a crescere tanto, che nel nostro Paese, la densità è tra le più alte d'Europa, oltre 17 professionisti ogni mille abitanti. Nel complesso, i lavoratori della conoscenza hanno superato 1,4 milioni contro il dato complessivo europeo di 5,6 milioni. In proposito un recente dossier, pubblicato dal *Sole 24 Ore* in collaborazione con il Politecnico di Milano, sottolinea come in ambito di trasformazione digitale i professionisti si sono rivelati addirittura «più veloci» delle imprese. Il vero problema, nello specifico per i commercialisti, è che questo «rapido» processo d'innovazione è stato rivolto tutto a favore della p.a., più che dei nostri clienti, traducendosi paradossalmente in un deterioramento della redditività per gli studi. Le professioni ordinarie sono chiamate alla sfida della digitalizzazione e dell'internazionalizzazione, ma sono state lasciate orfane di un «piano professionisti 4.0». Sconcerta, ed è inaccettabile, che non



sia stato ancora promosso un «piano» dedito a sostenere questo «comparto» così da non rischiare di perdere un intero patrimonio generazionale di competenza e intelligenze, che rappresenta quasi il 2% del Pil e che occupa oltre 350 mila addetti.

Competenze, specializzazione e aggregazioni interprofessionali sono aspetti fondamentali di questa evoluzione delle professioni, ma da soli non sono sufficienti. Questo percorso di sviluppo è indispensabile venga incoraggiato e supportato da una serie di agevolazioni, non solo di natura fiscale, per non creare distorsioni con il mondo dell'impresa. Aspetti che l'Ungdcec ha già da tempo ampiamente sollevato dibattendo sul tema anche di recente nel corso del Forum delle professioni di dicembre 2017, nell'ultimo congresso nazionale, tenutosi nei primi giorni del mese di aprile a Modica, e ancora pochi giorni addietro nel convegno svolto nella Locride e che ha visto il confronto tra commercialisti, notai e avvocati sul futuro della professione.

Comporre un valido piano professionisti 4.0 non significa però replicare semplicemente le agevolazioni esistenti per le imprese, ma richiede azioni ad hoc che aderiscano alle esigenze, principalmente immateriali dei professionisti. Entrando nel concreto, alcuni dei principali punti da declinare:

- iper ammortamento: il titolo dell'allegato A dell'articolo 1, comma 9, della legge di bilancio 2017 riporta l'elenco di quei beni «funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale [...]». Non v'è alcun dubbio che i dottori commercialisti siano i principali attori in questo percorso, che comporta ingenti investimenti. In questa direzione è più che mai auspicabile rivedere la misura allargandola esplicitamente ai professionisti e prevedendo l'inserimento di beni materiali e immateriali funzionali al loro sviluppo tecnologico;

- data analysis: le attività a più alto valore aggiunto, nella nostra professione, sono

legate alla nostra capacità di leggere i dati e trarne, tra l'altro, percorsi di sviluppo imprenditoriali, sotto forma di analisi, valutazioni, pianificazioni e più in generale consulenza ad alto valore aggiunto. È strategico poter disporre di dati di settore che, dato il loro riconosciuto valore intrinseco, risultano essere i più inaccessibili, anche in termini economici, per i giovani. L'inarrestabile digitalizzazione dei processi produce una crescente disponibilità di informazioni, che costituiscono una straordinaria fonte di conoscenza embedded nei nostri database professionali. Fa sorridere pensare che proprio i dottori commercialisti, che inviano milioni di dati alla p.a., non hanno accesso ai risultati aggregati che ne discendono. Sarebbe scontato perlomeno pensare a un credito d'imposta legato all'acquisizione di strumenti che gestiscano dati, informazioni finanziarie, informazioni settoriali e tutto quanto essenziale per permettere ai giovani di muovere verso una consulenza a maggior valore aggiunto;

- formazione e competenze 4.0: sono due delle direttrici inserite nel nuovo piano impresa 4.0, ad oggi, esclusiva del mondo aziendale. Tralasciando per un momento la formazione dei dipendenti, la declinazione in ambito professionale di tali misure agevolative, non può non prescindere da un dato di fatto: la formazione rappresenta uno dei maggiori driver strategici delle professioni ordinarie. Il Jobs act autonomo ha «concesso», con un tetto limite, la deducibilità delle spese di formazione. Non basta. Le agevolazioni alla formazione dei professionisti languono, o fanno parte di interventi frammentari e a singhiozzo. Andrebbe, invece, promossa una misura ad hoc, di facile applicazione che possa permettere anche ai giovani di accedere a com-

petenze avanzate;

- formule aggregative: infine non si può non prevedere la possibilità di accrescere la nostra competitività attraverso la promozione di formule di aggregazione anche interprofessionale. In questa direzione non sono previste agevolazioni che permettano lo sviluppo di una delle visioni determinanti per la sopravvivenza delle professioni ordinarie.

La digitalizzazione potrebbe costituire un impulso, una spinta a esercitare la professione in modo innovativo e coerente a un contesto sempre più internazionalizzato,

ma non è «gratis» anzi presuppone una mole, talvolta sottovalutata, di investimenti. I giovani sono cresciuti simultaneamente allo sviluppo inesorabile della tecnologia acquisendo

in maniera naturale quelle competenze digitali, oggi, necessarie alla sopravvivenza delle imprese. Siamo la generazione dal futuro incerto, una generazione, a detta di qualcuno, poco fortunata perché intraprende la libera professione in un momento in cui il «ciclo di vita» sembrerebbe in fase di declino. I giovani però silenziosamente stanno trasformando questa visione critica in una chance di successo grazie a una visione positiva del futuro. Avere paura del cambiamento e del progresso è un grande errore. La digitalizzazione se diviene un progetto «governato», sistemico, di lungo periodo e condiviso con tutti gli stakeholder può portare a ridisegnare un ambiente socio economico connesso e integrato tra imprese professionisti e istituzioni, ma per farlo, affinché tutto ciò non resti solo uno slogan, c'è bisogno di un piano «professionisti 4.0». La rivoluzione delle professioni 4.0 non riguarda più il nostro futuro, ma il nostro presente, è guidata dai giovani ed è già in fase di «download».

* **presidente Ungdcec**

SARIV

«Digitalizzare fattore decisivo e noi non vogliamo fermarci»

Il piano avviato nel 2012 è stato quello di connettere tutte le macchine

«La mia fortuna? Aver avuto parecchio tempo per pensare». Molto altro da fare, in effetti per Nicola Sartore non c'era. Entrato nell'azienda di famiglia a settembre 2008, proprio alla vigilia del crollo dei mercati, l'imprenditore veneto non si è però scoraggiato, pur vedendo ricavi in caduta libera e nuovi ordini quasi azzerati.

Per Sariv, allora forte di appena 15 addetti, l'idea vincente è stata quella di puntare sul servizio, offrendo al cliente finale qualcosa di nuovo, non banale da trovare in un prodotto di massa a basso valore aggiunto come il rivetto a strappo. «Abbiamo puntato sulla tracciabilità totale - aggiunge Sartore - cercando di entrare in settori diversi e puntando in particolare all'auto, che è il sogno di molti fornitori. E ben prima del piano Calenda abbiamo avviato la digitalizzazione. Purtroppo. Ma anche per fortuna». Al rammarico di non aver potuto sfruttare appieno gli incentivi fiscali di super e iperammortamento si contrappone infatti la tempestività dell'azione, che ha prodotto per l'azienda un vantaggio competitivo anticipato. L'esito del piano, avviato nel 2012, è stato quello di creare una rete interna per connettere tutte le macchine, integrando produzione e controlli di qualità. «Partendo prima

di altri - spiega Sartore - ci siamo costruiti una reputazione vincente, come dimostrano le nostre commesse nell'automotive. Oggi, per ciascun lotto, siamo in grado di comunicare al cliente vita, morte e miracoli: una tracciabilità che "paga"».

Non banale da ottenere dovendo gestire 2,5 milioni di pezzi al giorno (si lavora su tre turni, con aperture anche il sabato), attività da ottimizzare ed efficientare anche per far fronte alle continue richieste di sconto da parte dei committenti.

Il piano, due milioni di investimenti in cinque anni, ha prodotto anche una diversa organizzazione interna, con un sistema di luci verdi, arancioni e rosse che comunicano per ciascuna macchina gli interventi attesi da parte degli operatori, sia in termini di manutenzione che di controlli qualità. Attività gestite in modo completamente digitale, senza più carta.

I risultati sono evidenti nei numeri, con ricavi che inquadrano quota 9 milioni, il doppio del 2008 e dipendenti che da allora sono quasi triplicati, inserendo anche ingegneri e programmatori.

«La digitalizzazione è come una droga - aggiunge Sartore - e noi non vogliamo fermarci. Nel 2019 partiremo con lo smart working: grazie ai device mobili si possono controllare le macchine anche a distanza e gli orari di lavoro potranno diventare molto più flessibili».

—L.Or.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

2,5 milioni

Pezzi al giorno

Si lavora su tre turni, con aperture anche il sabato



Regioni 4.0

PUGLIA

Con i suoi quasi 20 mila chilometri quadrati e poco più di 4 milioni di abitanti, la Puglia è conosciuta in tutto il mondo per le sue bellezze naturali, ma è una delle regioni italiane che ha più sofferto la crisi dell'ultimo decennio, dalla quale fa fatica a risollevarsi. La Banca d'Italia ha calcolato che il Pil regionale risulta ancora inferiore dell'8,5% rispetto al 2007, ultimo anno prima della crisi, mentre l'Italia nel suo complesso è ancora sotto del 5,4% e il Mezzogiorno di quasi il 10%. Un altro indicatore preoccupante è che negli ultimi 15 anni il valore aggiunto pro capite nella regione si è ridotto di oltre un terzo rispetto alla media nazionale.

Parla il presidente della Regione: Così abbiamo rilanciato sull'innovazione

DI PIER PAOLO ALBRICCI

Domanda. I dati congiunturali di Banca d'Italia, aggiornati alla fine del 2017, parlano di una ripresa regionale ancora debole. Quali evidenze avete sull'inizio del 2018 e quali previsioni fate sul medio termine?

Risposta. Registriamo una crescita importata degli investimenti delle Pmi che come volume hanno superato quelli delle grandi imprese. Gli effetti, ovviamente, si dispiegheranno nel 2018 e nel 2019, le previsioni sul medio termine sono ottimistiche anche perché le ricadute sull'occupazione sono sempre più alte con le Pmi.

D. Con quali strumenti specifici, finanziari e organizzativi, la Regione ha puntato a sostenere l'innovazione tecnologica in relazione anche ai programmi nazionali di industria 4.0?

R. La regione aveva predisposto per tempo strumenti propri sia per il sostegno all'innovazione tecnologica su cui si basa l'intero Piano Operativo Regionale, sia su industria 4.0 prima ancora che divenisse un'icona a livello nazionale.

D. In concreto come avete operato?

R. Con strumenti diversificati. Con i Contratti di programma, o Programma di investimenti agevolati (Pia), abbiamo previsto una significativa contribuzione per le attività di ricerca e di innovazione tecnologica, con i Tecnonidi abbiamo sostenuto l'innovazione del sistema industriale promuovendo una forte relazione tra il sistema delle imprese e i centri di ricerca pubblici e privati, con le iniziative Unnonetwork e Innolabs.

D. Com'è stata la risposta?

R. Incoraggiante al punto che la Giunta ha deciso di incrementare i finanziamenti per Innonetwork e Innolabs per il livello estremamente elevato dei progetti presentati. Abbiamo presentato questo giugno il bando Factory che consente di creare incubatori e acceleratori di impresa rivolti ai giovani talenti. L'internazionalizzazione delle

imprese ha un proprio canale di finanziamento del Por 2014-2020 che mira ad accompagnarle verso i nuovi mercati e, in parallelo, a incrementare l'attrazione degli investimenti.

D. Come avete agito sull'infrastruttura regionale, fisica e digitale, per renderla più efficiente e interconnessa alla rete europea?

R. La Puglia ha il record italiano per la copertura da banda ultralarga con l'87% delle unità immobiliari coperte. Superiamo di oltre 15 punti percentuali la media nazionale ferma al 72,3% e superiamo anche la media europea che si attesta al 76%.

D. Quanto avete investito per ottenere questo risultato?

R. Oltre 95 milioni di euro, dei quali quasi 62 resi disponibili dalla Regione Puglia. Se l'Italia ha fatto grandi passi avanti nell'offerta digitale fissa, con un aumento della copertura del 28,4% rispetto al 2015, la Puglia ha fatto di più, portando a casa un'infrastruttura che la rende prima in Italia per soluzioni tecnologiche di nuova generazione legate alla connettività con banda ultralarga.

D. Programmi?

R. Stiamo iniziando a investire per potenziare ulteriormente le infrastrutture portando a 100Mbit/s la disponibilità di banda ultralarga per la maggior parte delle unità immobiliari pugliesi. Stiamo anche adeguando le nostre infrastrutture pubbliche: per esempio

abbiamo reti che collegano alcuni ospedali che viaggiano a 1Gbit/s il che ci permette di trasferire dati, esami, lastre ecc. in pochi centesimi di secondo da un capo all'altro della regione. Abbiamo inoltre avviato la transizione digitale dell'intera amministrazione regionale e dei suoi servizi.

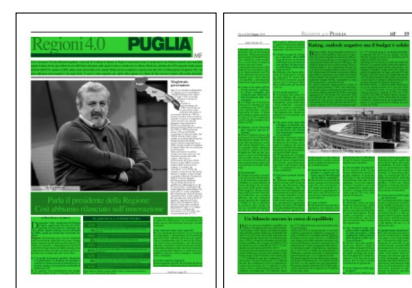
D. I fondi europei di sviluppo regionale 2014-2020 sono stati uno strumento sufficiente per promuovere una politica di innovazione nella filiera industriale e dei servizi?

R. Abbiamo una buona dotazione di fondi per lo sviluppo regionale. Il nostro Por 2014-2020 concentra grandi risorse per il sostegno della filiera industriale per prodotti e servizi.

D. Con quali priorità?

R. Il sostegno alla nostra S3, la smart strategy che si poggia sui tre pilastri: manifattura sostenibile, salute dell'uomo e dell'ambiente, comunità digitali, creative e inclusive. La coerenza con tali ambiti è presupposto per valutare le proposte di investimento che pervengono.

D. Che peso avete dato allo sviluppo sostenibile an-



che del mondo agricolo in un territorio con colture così fortemente connotate ed eccellenti?

R. Grande attenzione stiamo rivolgendo alla sostenibilità del processo di crescita, sostenendo le imprese del settore nell'esercizio della loro naturale funzione di cura del territorio e di gestori delle risorse.

Nel Programma di Sviluppo Rurale della Puglia 2014-2020, abbiamo messo a disposizione del sistema agroalimentare regionale e dei territori rurali oltre 1,6 miliardi di euro di risorse pubbliche.

D. Può dare qualche dettaglio?

R. Abbiamo impegnato 250 milioni di euro nell'azione di stimolo alla diffusione della agricoltura biologica. Altri 170 milioni sono stati impegnati per incrementare la sostanza organica nei suoli, diffondere la agricoltura conservativa, tutelare la biodiversità agraria e zootecnica, promuovere l'agricoltura integrata. E ancora 100 milioni sono stati destinati all'incremento della modesta superficie dei boschi pugliesi e alla tutela di quelli esistenti, iniziativa che ha avuto un impressionante riscontro ai bandi emanati.

D. Quali incentivi avete impostato e seguito per attirare nuovi investimenti sul territorio regionale?

R. Gli incentivi sono quelli dei nostri contratti di programma e dei Pia che sostengono il 25% degli investimenti in attivi materiali raggiungendo il 50% per le attività ricerca e di innovazione industriale per le

grandi imprese.

D. E per le Pmi?

R. Gli incentivi sono più alti, e riguardano investimenti compresi tra alcune centinaia di migliaia di euro fino ai 100 milioni di euro. E stiamo valutando importanti nuove proposte

D. Che risultati riscontrate?

R. La regione gode di una buona reputazione perché le grandi imprese in generale rafforzano i loro investimenti nel territorio, alle volte li raddoppiano. E un certo numero di nuove aziende si avvicina per comprendere meglio quali siano i vantaggi di investire nella regione che non sono soltanto finanziari.

D. Per esempio?

R. Offriamo anche un buon livello di innovazione, ottimi centri di ricerca pubblici e privati, una spiccata attitudine al lavoro dei pugliesi, buone scuole e università e, cosa da non sottovalutare, una forte rete di contrasto alla criminalità organizzata.

D. Che risultati avete raggiunto nella semplificazione delle procedure e nello snellimento della struttura della Regione e delle società partecipate?

R. Stiamo operando speditamente per ridurre i tempi di attesa delle domande di finanziamento, sopprimendo tutti gli inutili passaggi che rendevano farraginose le istruttorie. Ancora c'è da fare, ma il percorso è ben avviato e stiamo visibilmente progredendo.

D. Avete dismesso delle partecipate?

R. L'anno scorso abbiamo aggiornato il Piano straordinario di dismissioni, nell'ambito del nuovo Testo Unico sulle società pubbliche. È stato confermato il mantenimento della partecipazione in due società in house, la finanziaria regionale e la società per l'Ict e il public procurement, nelle due società impegnate sui servizi pubblici, il Servizio Idrico Integrato e Gestioni Aeroportuali e in una società di cartolarizzazione di immobili.

D. Come siete arrivati a questa decisione?

R. I fondamentali delle cinque società evidenziano situazioni di solidità finanziaria, con livelli di indebitamento contenuti e sostenibili e risultati economici positivi. I dati aggregati riferiti ai relativi patrimoni netti e utili di esercizio ammontano rispettivamente a 360 milioni di euro e a 18 milioni di euro.

D. Quindi niente dismissioni?

R. È stata alienata una partecipazione di minoranza, mentre sono state avviate le procedure per l'alienazione della partecipazione di controllo in una società termale, nonché delle partecipazioni di minoranza in quattro società, di modesto valore. Nell'ambito della governance del sistema regionale delle partecipate, abbiamo emanato specifiche direttive in materia di contenimento delle spese di funzionamento e del personale, mediante la definizione di obiettivi specifici annuali e pluriennali.

FLASH SULLA CONGIUNTURA

1,7%	l'aumento del fatturato delle imprese medio-grandi a prezzi costanti su base annua
1%	la crescita degli investimenti delle imprese su base annua
0,4%	l'aumento del valore della produzione nel settore delle costruzioni
6%	l'aumento delle compravendite residenziali
5,2%	l'aumento delle presenze turistiche in particolare nelle provincie di Lecce e Bari
8,1%	la diminuzione del traffico merci e container nei porti regionali
5,3%	l'aumento dei passeggeri negli scali aeroportuali soprattutto per voli internazionali
4%	la diminuzione del valore aggiunto nel settore agricolo ma la produzione di olive è cresciuta del 30%
4,1%	l'aumento delle esportazioni regionali, contro il +9,8% nel Mezzogiorno

Fonte: Banca d'Italia, giugno 2018. I dati si riferiscono all'intero 2017, se non altrimenti specificato

Rating, outlook negativo ma il budget è solido

Budget solido, buona liquidità in bilancio e ripresa dell'equilibrio finanziario soprattutto per quanto riguarda la situazione nella sanità. Sono queste le basi su cui poggia il rating assegnato alla Puglia dall'agenzia Moody's, che valuta la Regione con un issue rating di Baa2 e outlook negativo. Una valutazione che, per ora, è in linea con quella italiana (salvo revisioni del rating legate all'attuale situazione politica nazionale), e che tiene conto anche di possibili riflessi negativi del contesto socio-economico regionale sempre debole, soprattutto in tema di occupazione e austerità fiscale.

Le spese sanitarie rappresentano, come in molte regioni italiane, l'80% circa del bilancio locale; passi avanti tuttavia sono stati fatti in questo ambito, perché dal deficit sanitario aggregato di 350 milioni di euro del 2009 si è passati nel 2016 a un disavanzo di 38 milioni di euro grazie al piano di recupero concordato col Governo alla fine del 2010. Le entrate sanitarie nel 2016 sono rimaste stabi-

li a 7,7 miliardi di euro, rendendo probabile la chiusura del 2017 con un surplus, ciò che libererà maggiori risorse da spendere per il miglioramento del settore.

Dal punto di vista fiscale, secondo gli analisti di Moody's la capacità delle istituzioni pugliesi è molto migliorata negli ultimi anni grazie a un migliore controllo e taglio dei costi, anche se questo ha significato un capex solo del 23% nel biennio 2014-2016 (pari a 8,4 miliardi di euro di cui 930 milioni destinati alla sanità), nonostante i fondi statali ed europei a disposizione per finanziare progetti di primaria importanza.

Il debito diretto e indiretto della Regione è in via di stabilizzazione ed è pari nel 2016 a 1,7 miliardi di euro, ovvero il 18% delle entrate operative, rispetto al 28% del 2014 e al 48% del 2004. Il debito diretto in particolare pesa per il 95% del totale ed è quasi totalmente rappresentato da Acquedotto Pugliese, la cui garanzia da 92 milioni di euro scadrà nel 2018.

Un bilancio ancora in cerca di equilibrio

Puglia in corsa per ristabilire l'equilibrio nel bilancio. In aggiunta alla necessità fisiologica di risanare i conti, infatti, una ulteriore spinta alla sobrietà è giunta dalla legge di Stabilità del 2015 con cui è stata decisa una riduzione dei finanziamenti alle regioni per 3,4 miliardi annui fino al 2019, a fronte di contributi regionali alla finanza pubblica che la legge di Stabilità 2016 ha fissato in circa 4 miliardi nel 2017 e 5,5 miliardi ciascuno negli anni 2018 e 2019.

Il che ha rinforzato ulteriormente la necessità di sanare il bilancio, con sforzi che sembrano sulla buona strada. Il 2016 infatti ha visto entrate pari a 12,7 miliardi di euro per competenza (9,15 per cassa) a fronte di spese per 12,5 miliardi di euro per competenza (circa 9 miliardi per cassa) con un avanzo di 1,2 miliardi. L'anno scorso, invece, si prospetta un disavanzo di 1,4 miliardi, con entrate per 15,8 miliardi e spese

per 17,2 miliardi di euro, ma il consuntivo non è ancora pronto.

Anche nel 2016 il finanziamento al servizio sanitario regionale ha richiesto le maggiori risorse e il bilancio consolidato del Ssn pugliese ha chiuso con un avanzo di circa 1,5 milioni di euro, tenuto conto delle coperture assicurate con risorse del bilancio autonomo regionale per 50 milioni di euro. Come conseguenza alla riduzione di risorse statali a disposizione, comunque, per il 2017-2018 la Puglia ha rideterminato il fabbisogno sanitario nazionale in diminuzione rispettivamente per 3,5 e 5 miliardi di euro.

Per quanto riguarda il costo delle risorse umane, il loro lavoro ha pesato per 141 milioni di euro nel 2016, in calo rispetto all'anno precedente. Per quanto riguarda il triennio 2018-2020 si prevede un disavanzo che si aggirerà sui 16 milioni di euro (per anno).

Competence center, in «palio» 73 milioni

— a pagina 31

Centri di competenza. Entra nel vivo la fase di negoziazione per il finanziamento dei primi Competence center approvati dal Mise. Modelli e proposte a confronto

Università e imprese: 8 sfide per l'innovazione

Antonio Larizza

Le università italiane che, con una visione di lungo periodo, hanno investito risorse e capitale umano in attività di trasferimento tecnologico sono state premiate.

L'evidenza arriva da due classifiche distinte, accomunate però dal medesimo ordine di arrivo. Da una parte, la graduatoria del Mise con i primi otto Competence center ammessi alla selezione per il finanziamento, per ognuno dei quali è stata individuata un'università capofila. Dall'altra, la «top 5» degli uffici universitari per il trasferimento tecnologico (Utt) più attivi in Italia, pubblicata ad aprile nell'ultimo rapporto Netval (Network per la valorizzazione della ricerca universitaria). In entrambi i casi, compaiono i Politecnici di Torino e Milano, la Scuola Superiore Sant'Anna, l'Università di Bologna e l'Università di Roma La Sapienza.

«La sovrapposibilità di queste due classifiche - spiega Andrea Piccaluga, presidente Netval e professore di Management dell'innovazione presso la Scuola Superiore Sant'Anna - ci dice che il Piano Mise-Calenda sui Centri di competenza rafforzerà ulteriormente e in modo mirato un sistema di relazioni tra università e industria che già esiste, e dove già oggi si fa ottima ricerca e trasferimento tecnologico». La novità, rispetto ad altre esperienze passate, è che «il Piano mette le università al centro del processo di trasferimento tecnologico e le responsabilizza», aggiunge Piccaluga.

Sul piatto ci sono 73 milioni di euro: ogni Centro ammesso sulla base dei requisiti dovrà ora avviare la fase di negoziazione con il Ministero, durante la quale saranno ana-

lizzati i progetti, cui seguirà un decreto di concessione dei fondi.

Le università capofila traineranno anche gli atenei con meno tradizione sul fronte del trasferimento tecnologico, che però sono saliti a bordo dei diversi centri di competenza, come partner pubblici. «Questi atenei potranno fare tesoro dell'esperienza maturata dalle università pioniere - nota Piccaluga - e ciò potrebbe favorire una aggregazione su scala regionale del trasferimento tecnologico: grazie al Competence center gli atenei saranno felicemente obbligati a lavorare insieme». Accade nel Nord-Est, nel network che si è aggregato intorno all'Università di Padova. Oppure in Emilia Romagna, con al centro l'Università di Bologna. Mentre a Pisa il network ha estensioni anche extra-regionali, con soggetti aderenti provenienti da sette regioni diverse. La rilevanza regionale o nazionale aiuterà i centri ad evitare i rischi del "localismo": a livello locale, infatti, non sempre si riesce a favorire un incrocio tra la domanda e l'offerta.

Ancor più esteso l'orizzonte dell'approccio scelto dal Politecnico di Milano, che punta sull'internazionalizzazione e sul forte legame con le grandi imprese, anche straniere. Questo anche per evitare che l'attività del futuro Competence center entri in concorrenza con quella, già molto intensa, dell'ufficio per il trasferimento tecnologico del Polimi, "luogo" deputato al passaggio di conoscenze tra l'accademia e le imprese. «Il Competence center che sorgerà alla Bovisa - spiega Ferruccio Resta, rettore del Polimi - sarà un hub per far incontrare le imprese con altre imprese. Pensiamo anche a dei "mirror", delle strutture satellite da creare vicino alle realtà industriali che ne avranno bisogno. Anche all'estero, perché siamo convin-

ti che la capacità di fare impresa dell'ingegneria made in Italy possa essere esportata con successo».

I Centri di competenza, una volta a regime, dovranno essere dei sorvegliati speciali, perché dall'analisi della loro attività potrebbe emergere una capacità di innovazione da parte delle imprese italiane che oggi sfugge alle classifiche ufficiali. Il monitoraggio di questi poli, nati con una *mission* chiara - fornire servizi alle Pmi per favorirne il processo di trasformazione digitale - potrebbe dare la conferma che esiste un'attività di trasferimento tecnologico non catturata dalle statistiche, perché il nostro manifatturiero è molto frastagliato e ha la sua forza più nei processi e nello scambio di conoscenze, che nei prodotti.

«È così - conferma il rettore del Polimi -. Non necessariamente il trasferimento tecnologico produce startup o nuovi prodotti. Esiste un valore che sfugge alle statistiche perché intangibile, che è quello della collaborazione con le imprese e tra le imprese. Proprio perché il nostro tessuto imprenditoriale è particolare, questo legame va valorizzato e messo a sistema. È in questa logica - ribadisce Resta - che si disegna il compito del Competence center: dar vita a una struttura pensata per supportare la trasformazione digitale delle aziende. Non laboratori accademici, ma uno strumento delle imprese e per le imprese».

Nei prossimi giorni il Polimi



convocherà a Milano i partner pubblici e privati che daranno vita al centro battezzato «Made in Italy 4.0». Convocazione che si è già tenuta a Pisa due giorni fa, quando presso la Scuola Superiore Sant'Anna a Pontedera si sono ritrovati i rappresentanti dei 13 enti universitari e di ricerca e dei 146 partner privati che daranno vita al Centro di competenza «Artes 4.0», focalizzato sulla robotica. «Già da questo primo incontro – spiega Paolo Dario, direttore dell'Istituto di BioRobotica e coordinatore della proposta - abbiamo avuto la conferma di poter contare su un grandissimo bacino di competenze e tecnologie da offrire alla crescita competitiva italiana».

antonio.larizza@ilsolz4ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL NETWORK DELLE ECCELLENZE

	SOGGETTO CAPOFILIA	NOME DEL CENTRO DI COMPETENZA	PUNTEGGIO
1	Politecnico di Torino	Manufacturing 4.0	9
2	Politecnico di Milano	Made in Italy 4.0	9
3	Alma Mater Studiorum Università di Bologna	Bi-Rex	8
4	Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa	Artes 4.0	8
5	Università degli Studi di Padova	Smact	7
6	Università degli Studi di Napoli "Federico II"	Industry 4.0	7
7	Consiglio Nazionale delle Ricerche	Start 4.0	6
8	Università degli Studi di Roma "La Sapienza"	Cyber 4.0	6

IN SINTESI

8

I centri di competenza

Sono otto i Centri ammessi sulla base dei requisiti ministeriali (per l'elenco si veda la tabella), che accederanno alla fase di negoziazione per i finanziamenti

50%

Contributi diretti alla spesa

Le imprese potranno presentare progetti di innovazione e ricerca industriale che saranno agevolati con contributi diretti alla spesa nella misura del 50%. L'importo massimo per ciascuno progetto è pari a 200mila euro

CONTAMINAZIONI

LA SELEZIONE

CONSULENTI IN RICERCA

Il salto evolutivo richiesto agli atenei

«Dobbiamo capire se questa volta sarà la volta buona». Riccardo Varaldo, emerito di economia industriale alla Scuola Superiore Sant'Anna - di cui è stato sia rettore che presidente - e consigliere della Fondazione R&I, segue con attenzione i primi passi dei Competence center. Nella sua lunga carriera ha vissuto, in prima linea, diverse false partenze. «Non è la prima volta che in Italia si tenta di creare

**ECONOMISTA**

Riccardo Varaldo, consigliere Fondazione R&I

centri di raccordo tra domanda e offerta di ricerca applicata: prima i Parchi scientifici del mezzogiorno, poi i Distretti tecnologici, infine i Cluster tecnologici nazionali. Esperienze da molti considerate dei sostanziali fallimenti».

Questa volta c'è una novità che potrebbe fare la differenza. «Quelle del passato - spiega Varaldo - erano iniziative del ministero dell'Università, oggi il tentativo parte dal ministero dello Sviluppo economico: la diversa regia potrebbe portare a un finale diverso». Secondo Varaldo l'impronta "economica" dell'esperimento «potrebbe spingere i Centri a sviluppare un'offerta capace di auto sostenersi, procurandosi sul mercato mezzi che vanno al di là del sostegno pubblico iniziale». Per farlo però gli atenei «dovranno maturare la competenza per soddisfare la domanda delle imprese con un approccio consulenziale, che non è quello del ricercatore classico». Un salto evolutivo: è questa la sfida che le università italiane sono di nuovo chiamate a cogliere. E che ora potrebbero vincere.

—A. Lar.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Nasce l'ecosistema delle aziende 4.0

La "chiamata alle armi" nel nome della quarta rivoluzione industriale ha fatto accorrere un nutrito drappello di aziende che sono state selezionate dagli atenei per fare parte degli otto competence center scelti dal Governo. E tra le 387 imprese che lavoreranno a fianco di università e centri di ricerca pubblici figurano alcuni big, presenti in

387

IMPRESE

Il numero delle imprese selezionate per i primi 8 competence center

diversi casi anche in più competence center. Con la Sant'Anna di Pisa collaboreranno ben 146 aziende (da Piaggio a Comau, da General Electric a Ericsson, da Tim a Eni), 34 le imprese scelte dal Politecnico di Milano (tra gli altri Comau, Brembo, Bosch e Ibm), 24 quelle del Politecnico di Torino (tra i nomi Fiat Chrysler, Leonardo, Thales Alenia Space) e 30 dall'ateneo di Padova (da Tim a Electrolux fino a Intesa San Paolo). Nel competence center guidato dall'università di Bologna ci sono 50 imprese (da Ducati a Siemens da Hera a

Philip Morris) e 32 quelle coinvolte a Genova (a guida Cnr) con big del calibro di Ansaldo Energia, Iren e Leonardo. Infine 41 le aziende nel competence center Napoli-Bari (tra queste Ge Avio, Ansaldo, Thales Alenia Space, Eni e Tim) e 30 in quello di Roma guidato dalla Sapienza.

—Mar.B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è un investimento

Anche la proprietà intellettuale rientra tra le spese per le quali i competence center possono beneficiare dei finanziamenti pubblici. Lo spiega il ministero dello Sviluppo economico fornendo un chiarimento importante ai competence center che saranno impegnati in prima linea sul fronte del trasferimento tecnologico e dello sviluppo di brevetti.

73

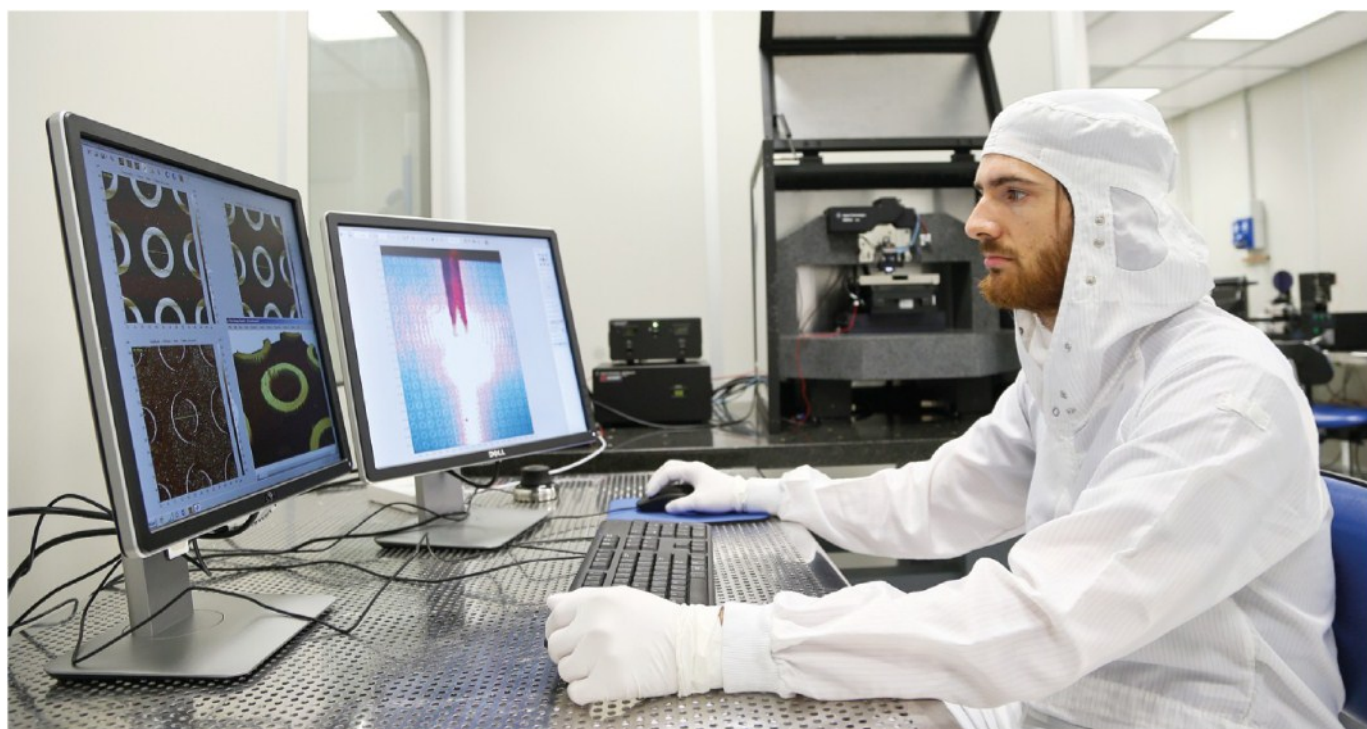
MILIONI

Le risorse pubbliche stanziare per finanziare i competence center

In particolare, per le licenze e i diritti relativi all'utilizzo di titoli di proprietà intellettuale, sono ammissibili sia le spese di acquisizione sia i costi ricorrenti, le cosiddette royalties, limitatamente al periodo di realizzazione del programma di attività. La negoziazione con il ministero sul finanziamento che spetterà a ogni singolo competence center è ancora in corso. Le risorse pubbliche destinate sono pari a 73 milioni di cui una quota non superiore al 65% è finalizzata alla erogazione di benefici per la costituzione e l'avviamento dei centri di competenza mentre una quota non inferiore al 35% è funzionale alla realizzazione dei progetti di innovazione, ricerca industriale e sviluppo sperimentale che verranno presentati dalle imprese ai centri nell'ambito del relativo programma di attività.

— C.Fo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Tecnologie abilitanti. Ricercatore al lavoro nei laboratori del PoliFAB, il centro per le micro e nano tecnologie del Politecnico di Milano

Prototipi. Dal bike sharing agli acquisti online, la progettazione dell'interfaccia decide il successo (o meno) rispetto all'utente

Il design che innova l'efficacia dei servizi

Alessia Maccaferri

Sui marciapiedi delle megalopoli cinesi le bici condivise ostruiscono il passaggio, in Europa si moltiplicano furti e vandalismi mentre gli utenti del bike sharing si lamentano per la disponibilità a macchia di leopardo dei mezzi, con quartieri lasciati scoperti. Il servizio, nato sotto i migliori auspici dell'economia collaborativa, mostra oggi diversi limiti. Molti dipendono da come il servizio è stato progettato. A modo suo, tenta una via diversa la bicicletta ibrida Bitride con un tracciamento antivandalismo e un antifurto sonoro e un sistema di *gamification* per incentivare gli utenti che riportano le bici in parcheggi virtuali individuati su app. Tutto il servizio di bike sharing a flusso libero è stato ridisegnato da Zehus, con un progetto di ricerca di Horizon 2020. «Stiamo sperimentando il servizio con un'audience formata del Politecnico di Milano - spiega Marcello Segato, ceo di Zehus nata come spinoff della stessa università - Poi dopo luglio estenderemo a 350 biciclette in tutta la città». Dopodiché la soluzione sarà pronta per un eventuale sviluppo commerciale.

Zehus è una delle tante realtà che collabora col dipartimento di Design del Politecnico di Milano, che come Sistema Design ha organizzato nei giorni scorsi la conferenza internazionale ServDes.2018, richiamando ricercatori, professionisti e imprese del design dei servizi da ogni parte del mondo. La progettazione dell'interfaccia tra chi eroga il servizio stesso e l'utente/consumatore è strategica per decretare il successo (o l'insuccesso) di un servizio, che sia un'esperienza di acquisto,

un processo aziendale o la partecipazione a un servizio collettivo. E non può che non essere così, se l'economia dei servizi rappresenta ormai più del 70% della produzione e dell'occupazione nei paesi Ocse.

Non a caso si sono mosse, tra le prime, le società di consulenza che hanno presto incorporato il design dei servizi. Accenture ha acquisito già nel 2013 Fjord mentre Deloitte punta su risorse interne. «Il design dei servizi permette di riconfigurare l'interazione tra il brand e il consumatore, dove nella trasformazione digitale la fornitura del servizio è centrale rispetto al prodotto - spiega Alessandro Piana Bianco, experience design director di Deloitte Digital Italy - La *customer experience* è fondamentale: le aziende che si rivolgono a noi hanno difficoltà a relazionarsi, soprattutto sul lungo termine, con un consumatore evoluto, informato, che conosce bene il web e richiede un livello alto di personalizzazione del servizio». Deloitte Digital in Italia ha scelto di creare unità interne di service design, affidandole a sei persone, e di lavorare sia all'interno con altri settori aziendali sia con il mondo accademico per continuare ad apprendere competenze di progettazione.

Il design dei servizi aiuta anche le comunità. A Milano la Fondazione Housing Sociale - nata su iniziativa di Fondazione Cariplo - ha messo a punto Startup Community, un percorso abilitante per i 20mila alloggi che saranno costruiti entro l'anno prossimo in tutta Italia, grazie al Fondo Italiano per l'abitare, di Cassa Deposito e prestiti che ammonta a 2,2 miliardi di euro. Da un anno prima del trasloco i condomini si incontrano per coprogettare i servizi e le modalità di gestione degli spazi comuni (lavanderia, verde, sala gio-

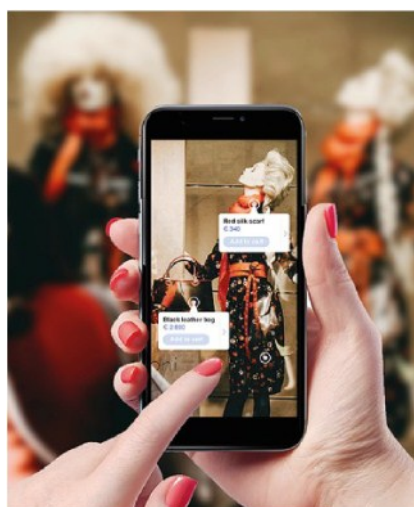
chi ecc) e servizi (baby-sitter condominiale, attività ludiche ecc). Un percorso che porta poi a creare una comunità capace di vivere assieme e sostenuta da strumenti digitali come una piattaforma e un'app che permettono di sbrigare gli aspetti logistici formativi. «Di fatto il design dei servizi diventa uno strumento attraverso cui le singole comunità disegnano i luoghi fisici e virtuali, e progettano il modo in cui gestire le funzioni/attività che, in quei luoghi, le persone decidono svolgere» spiega Giordana Ferri, alla guida della fondazione milanese.

Nell'industria 4.0 il design dei servizi è spesso utilizzato per facilitare l'organizzazione e i processi, migliorando anche il lavoro degli addetti. Come racconta la storia di Weasy, all'interno di Saint-Gobain Business Glass Europe, che si occupa della trasformazione del vetro (circa due miliardi di euro di fatturato e 15mila addetti). «Il problema era integrare e rendere più fluidi i processi dall'arrivo dell'ordine alla fatturazione» spiega Giuseppe Attoma Pepe che ha fondato 20 anni fa la società di consulenza nel service design e user experience Attoma, una trentina tra esperti di scienze sociali e designer.

Con Weasy ha coinvolto gli utenti, gli stakeholder e il team tecnico, in una ricerca su quattro paesi (Francia, Germania, Olanda, Danimarca), con 137 interviste e workshop per giungere a un prototipo, una sorta di «artefatto intermedio» che consente di simulare i diversi flussi, dando indicazioni preziose a Capgemini che svilupperà tutta l'integrazione dei software.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





INTERAZIONE CON L'UTENTE

Alessandro Piana Bianco

L'experience design director di Deloitte Digital Italy spiega: «Il design dei servizi permette di riconfigurare l'interazione tra il brand e il consumatore, dove nella trasformazione digitale la fornitura del servizio è centrale rispetto al prodotto»



INDUSTRIA 4.0

Giuseppe Attoma Pepe
Il designer italiano che fa base a Parigi sta lavorando con Saint-Gobain per rendere più fluidi i processi attraverso l'integrazione dei vari software aziendali e il contributo degli addetti



STARTUP COMMUNITY

Giordana Ferri

Alla guida della Fondazione Housing Sociale, Giordana Ferri ha coordinato il percorso abilitante Startup Community: un processo di codesign dove i condomini di housing sociale progettano assieme gli spazi e gestiscono le funzioni e le attività



BIKE SHARING ANTIVANDALI

Marcello Segato

Zehus (nella foto il ceo) sta conducendo un progetto di ricerca con Bitride Bike Sharing a flusso libero con misure tecnologiche antivandalismo. Inoltre la gamification incita le persone a riconsegnare la bici in aree virtuali

Prove nazionali di cybersicurezza

— a pagina 32

Le regole europee entrano in vigore domenica: obblighi di comunicazione e coordinamento per le aziende fornitrici di servizi essenziali e digitali

Prove nazionali di cybersicurezza

Giancarlo Calzetta

L'innovazione digitale è un'ascia a doppio taglio: le aziende non possono fare a meno di adottare le tecnologie più moderne se vogliono restare competitive, ma così facendo si espongono agli attacchi informatici. Il numero di quelli andati a buon fine è salito vertiginosamente negli ultimi anni perché le difese delle aziende restavano deboli, mentre la legislazione in tema scarseggiava, ma le cose iniziano a smuoversi. Dopo il grande clamore suscitato dal Gdpr, la normativa per la protezione dei dati sensibili divenuta effettiva lo scorso mese, è arrivato il momento del Nis, la direttiva europea tesa a migliorare le difese delle infrastrutture critiche degli Stati membri, puntando con una particolare enfasi sulla intelligence e prevenzione.

La direttiva Nis è stata recepita dall'Italia con un decreto legislativo pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale il 9 giugno e diverrà effettivo a partire da domenica prossima 24 giugno. Il suo scopo è quello di assicurare che le aziende fornitrici di servizi essenziali, siano esse pubbliche o private, siano dotate di difese informatiche adeguate a evitare continuità e qualità dei servizi erogati.

Cosa e chi deve fare

Come ormai da prassi nelle direttive europee, sebbene gli stati membri

avessero la possibilità di farlo, nel decreto non viene specificato quali siano le tecnologie da mettere in opera per rendere "adeguate" le difese aziendali, ma c'è di buono che non sembrano essere necessarie misure eccezionali rispetto a quelle già rese necessarie dal Gdpr e dalle normali buone pratiche di sicurezza informatica. Inoltre, l'applicazione del Nis riguarda principalmente le aziende che verranno identificate come Operatori di servizi essenziali (Ose) o fornitori di servizi digitali, cioè se forniranno tramite Internet o dispositivi informatici uno o più servizi essenziali per il mantenimento di attività sociali e/o economiche fondamentali e se in caso di attacco informatico dovessero verificarsi effetti negativi con ricadute importanti.

La legge appena approvata resta molto fedele al testo della direttiva europea e identifica otto settori di intervento: energia, trasporti, banche, mercati finanziari, sanità, fornitura e distribuzione di acqua potabile, infrastrutture digitali, servizi digitali (quali motori di ricerca, servizi cloud e piattaforme di commercio elettronico).

Cinque ministeri competenti si occuperanno di identificare entro il 9 novembre i requisiti specifici delle Ose e fungeranno da coordinamento per la circolazione delle informazioni: ministero per lo Sviluppo economico, Infrastrutture e Trasporti, Economia, Salute, Ambiente e territorio.

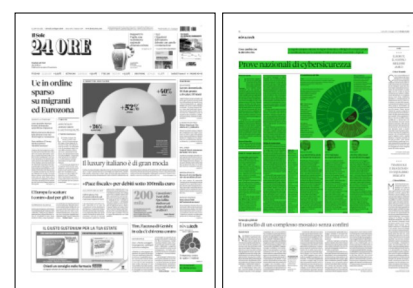
Obbligo di comunicazione

Mentre dal punto di vista tecnico l'impatto del NIS è relativamente ridotto, il vero cuore della nuova legge riguarda l'obbligo per le Ose di comunicare gli incidenti informatici subito e la formazione di una infrastruttura a livello internazionale che permetta di condividere queste informazioni con tutti gli operatori che potrebbero essere interessati dallo stesso tipo di attacco. Per farlo, ogni stato si doterà di sistema di comunicazione facente capo a una autorità competente che si farà carico di redistribuire l'informazione a livello locale e internazionale tramite un ente che funga da "punto di contatto".

Nel caso dell'Italia, quando si verificherà un incidente informatico, l'Ose dovrà comunicarlo alla sua autorità competente la quale, a sua volta, lo comunicherà al Dis per valutare la rilevanza internazionale e avviare l'eventuale procedura di diffusione agli altri Stati. Inoltre, il Cert-PA e il Cert Nazionale verranno fusi in un'unica entità chiamata Csiirt che gestirà le segnalazioni. In caso di incidenti informatici gravi, anche le aziende non Ose saranno tenute a informare le autorità a cui fa capo il loro settore di attività.

La mancata comunicazione degli incidenti o la mancata messa in pratica di misure di sicurezza adeguate verranno punite a "posteriori", solo in seguito a incidenti, con sanzioni che andranno da 12mila a 120mila euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'ecosistema del Nis

CSIRT - Computer security incident response team

Definisce le procedure per la prevenzione e la gestione degli incidenti informatici, riceve le notifiche di incidente e ne informa le autorità competenti Nis, garantisce la collaborazione nella rete di Csirt

ATTORI ECONOMICI INTERESSATI

Operatori di servizi essenziali e fornitori di servizi digitali devono adottare misure tecniche e organizzative per la gestione dei rischi e la prevenzione degli incidenti, per garantire la continuità del servizio

DIS - Dipartimento informazioni per la sicurezza

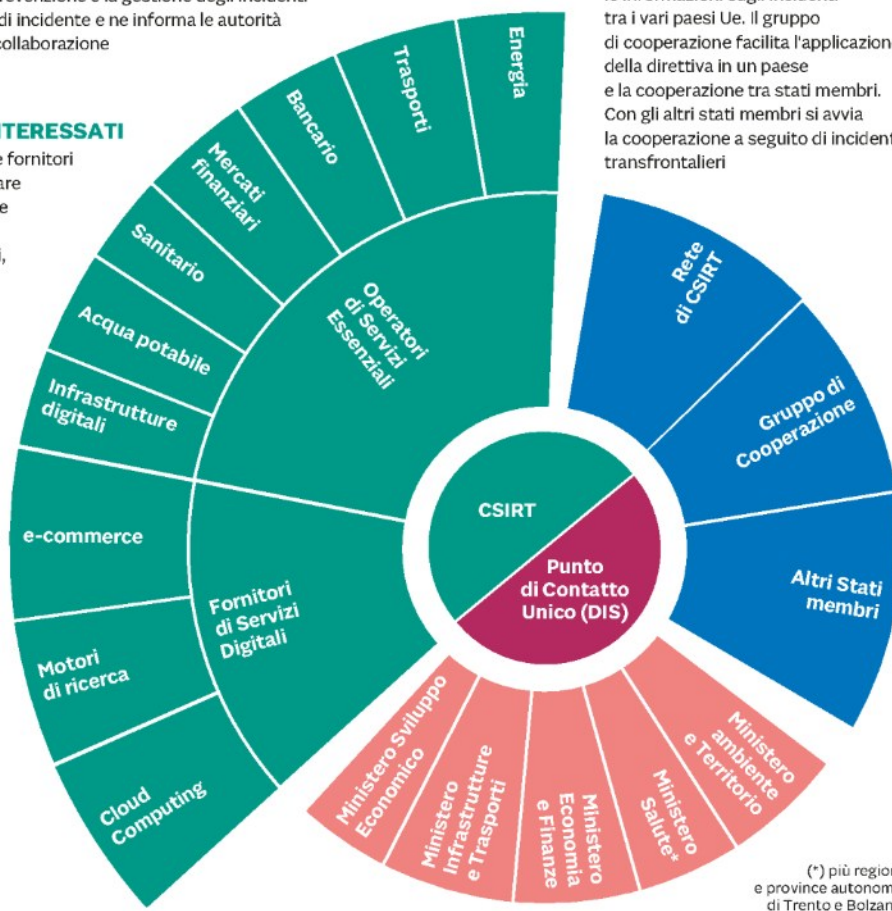
Svolge a livello nazionale una funzione di coordinamento delle questioni relative alla sicurezza delle reti e dei sistemi informativi e un'attività di cooperazione a livello europeo

AUTORITÀ COMPETENTI NIS

Responsabili per l'attuazione del decreto, vigilano sulla sua applicazione ed esercitano le relative potestà ispettive e sanzionatorie. Devono identificare gli Operatori di servizi essenziali

MECCANISMI DI COOPERAZIONE EUROPEA

La rete di Csirt serve a veicolare le informazioni sugli incidenti tra i vari paesi Ue. Il gruppo di cooperazione facilita l'applicazione della direttiva in un paese e la cooperazione tra stati membri. Con gli altri stati membri si avvia la cooperazione a seguito di incidenti transfrontalieri



**POSTE ITALIANE****«La reportistica aiuta a rilevare le minacce»**

Poste Italiane è il tipico caso di azienda di rilevanza strategica nazionale che rientra nelle protezioni previste dal Nis. «La nostra azienda – dice Rocco Mammoliti, responsabile Sicurezza informatica di Poste Italiane (nella foto) – non solo fornisce servizi essenziali per il mantenimento di attività sociali ed economiche fondamentali per il Paese, ma eroga anche servizi digitali di rilevanza sistemica quali servizi finanziari, di pagamento, postali e di logistica, così come il servizio di Identità digitale (Spid) e i *trust services*. Siamo quindi direttamente coinvolti dall'attuazione del Nis che si presenta come la chiusura del cerchio delle nostre difese informatiche. Dal punto di vista tecnico in ambito sicurezza informatica, non sono stati necessari grandi sforzi, ma la parte di reportistica è molto importante per noi perché ci permette di avere maggiore visibilità sulle potenziali minacce e sui metodi di mitigazione».

—Gi.Cal.

**TERNA****«Formalizzata la cooperazione»**

Terna è una delle aziende di maggiore interesse strategico occupandosi del trasporto dell'energia elettrica dalla produzione alla distribuzione. «Il recepimento della Nis ha rappresentato l'occasione per potenziare ulteriormente i processi di sicurezza che già avevamo in essere. A inizio 2018 – dice Francesco Morelli, responsabile Tutela aziendale – Terna ha internalizzato i cambiamenti di scenario in atto in ambito sicurezza. In particolare, con l'istituzione del Cert ha formalizzato l'interazione costante a livello operativo con gli enti di sicurezza a livello nazionale come Cnaipic, Cert Nazionale, Forze dell'ordine e Dis, per prevenire e contrastare attacchi contro le infrastrutture del gruppo. I punti ancora aperti sono più operativi: dai parametri utili alla definizione di "incidente rilevante", fino ai dettagli procedurali relativi al processo di notifica».

—Gi.Cal.

**MICROSOFT****«Anche nella cloud la condivisione paga»**

Microsoft è uno dei maggiori fornitori di servizi cloud e come tale rientra nella Nis. Rispetto a molte altre realtà, è avvantaggiata nei temi di sicurezza avendo una divisione interna specializzata, nonché prodotti dedicati per i clienti. «Come fornitore di servizi cloud – dice Carlo Mauceli, National technology officer di Microsoft – siamo sempre stati molto attenti alla sicurezza della nostra offerta in quanto i nostri clienti la danno per scontata e l'applicazione della Nis non è stata un problema. Quello che ho apprezzato del nuovo regolamento è la componente che obbliga le aziende a condividere le informazioni sugli incidenti perché sono convinto che sia uno strumento importantissimo nella lotta al *cybercrime*. Sono sicuro che l'entrata in vigore di questa normativa aumenterà le difese delle aziende e la loro coscienza nella gestione del rischio, rendendole più resistenti agli attacchi esterni».

—Gi.Cal.

OBBLIGHI PER TUTTI

A prescindere dall'inquadramento secondo il Nis, tutti i fornitori di servizi digitali hanno l'obbligo di comunicare l'incidente informatico nei seguenti casi:

1. Indisponibilità di un servizio che copra almeno 5 milioni di utenti in Europa, per oltre un'ora
2. Perdita di dati che interessi oltre 100mila utenti nella Ue
3. Incidente che abbia generato danni materiali per oltre 1 milione di euro per almeno un utente
4. Incidente che abbia generato rischi per la pubblica incolumità

COME CI SIAMO ARRIVATI**Le tappe della cybersecurity**

2012 - Legge 133/2012 sul Sistema di informazione per la sicurezza della Repubblica
2013 - Dpcm 24 gennaio: disegnata la prima architettura nazionale cyber; avviato il Tavolo tecnico imprese; adottata la prima strategia nazionale
2014 - Operativi Cert-PA e Cert-N
2015 - Istituito il Comitato interministeriale per la sicurezza della Repubblica
2016 - Il 6 luglio il Parlamento Ue

vara la Direttiva sulla sicurezza delle reti e dei sistemi informativi dell'Unione (Direttiva Nis)
2017 - Dpcm 17 febbraio: razionalizza l'architettura nazionale cyber; adottato il nuovo Piano nazionale per la sicurezza cibernetica
2018 - Emanato il D.Lgs n.65 del 18 maggio 2018 di recepimento della Direttiva Nis, che entra in vigore il 24 giugno: diventa operativo il Csirt. Entro il 9 novembre 2018 le Autorità competenti Nis dovranno identificare gli Operatori di servizi essenziali

Strategia globale

Il tassello di un complesso mosaico senza confini

Maurizio Mensi

Nel giugno 2007, due mesi dopo l'attacco all'Estonia, il ministro della Difesa del paese baltico invocò regole per la cybersicurezza simili a quelle introdotte nel 1856 nel diritto marittimo che avevano posto fine alla pratica delle navi corsare. Il grido d'allarme rese evidente che occorreva uno sforzo a livello internazionale ed europeo, per rendere affidabili e sicure reti, servizi e sistemi informativi e ricondurre alla disciplina del diritto fenomeni la cui diffusione e rilevanza rischiava di mettere in crisi un mercato viepiù basato sull'interscambio dei dati, minando la fiducia di cittadini-consumatori e imprese.

Dopo aver definito nel 2008 il concetto di "infrastruttura critica europea", ancorché limitato ai settori di energia e trasporti, lo sforzo giunge a compimento nel 2016 con la direttiva Nis, che delinea un più ampio sistema integrato di soggetti pubblici e privati basato su responsabilità e compiti condivisi, definiti e verificabili, regole cogenti per settori specifici, suscettibili di allargarsi ad altri in virtù del principio dell'"armonizzazione minima", oltre a "cybersecurity capabilities" adeguate. Il progetto è ambizioso e la Commissione Ue non ne fa mistero: occorre che l'attuazione della Nis da parte degli Stati membri avvenga sulla base di un approccio armonizzato, ad evitare disallineamenti e frammentazioni tali da comprometterne gli obiettivi. Di qui una serie di indicazioni concrete per gli Stati membri in vista delle scadenze del 9 maggio e del 9 novembre 2018, rispettivamente per la sua trasposizione e la designazione degli operatori dei servizi essenziali che gestiscono infrastrutture critiche.

Con la Nis la cybersicurezza entra a far parte a pieno titolo del lessico europeo. Termina la fase in cui gli Stati, sulla base della nozione indefinita di "sicurezza nazionale", sono liberi di muoversi con disinvoltura e ne incomincia una nuova, fatta di previsioni puntuali, coordinamento e interazione, sotto la guida della Commissione. Lo impongono le regole di un sistema ormai integrato che in quello stesso anno, il 2016, vede Europa e Stati Uniti ripren-

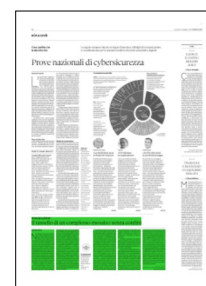
dere il dialogo, con l'accordo sul Privacy Shield raggiunto dopo mesi di tensione seguita alla sentenza sul caso Schrems e il rilevante allineamento normativo compiuto dagli Usa ai più rigorosi parametri europei. Privacy e cybersicurezza sono ormai due facce della stessa medaglia, strettamente collegate. Il 2016 è anche l'anno in cui viene adottato il "pacchetto" europeo in tema di protezione dati personali, con il regolamento applicabile dal 25 maggio, destinato a diventare *best practice* internazionale, frutto di un complesso e articolato processo di adozione.

La Nis non è pertanto solo il primo insieme organico di norme in tema di cybersicurezza, ma l'elemento centrale di un cantiere normativo in corso che vede tuttora impegnati vari attori, a vari livelli e su vari fronti.

In primis gli Stati membri che, scaduto qualche giorno fa il termine per la trasposizione, sono ora impegnati nella individuazione degli operatori dei servizi essenziali sotto l'occhio vigile della Commissione; quindi il Consiglio d'Europa, che ha da qualche giorno concluso la revisione della convenzione n. 108 del 1981, speculare al Gdpr. Protagonista della scena è tuttavia l'Unione europea, che con la Nis torna ad assumere il ruolo di guida e stimolo a lungo atteso. Dopo le misure del Privacy Package del 2016 (ne fanno parte, insieme al Gdpr, la direttiva *enforcement* e la Pnr sui dati dei passeggeri aerei), sta aggiornando le regole sulla e-privacy per le comunicazioni elettroniche e, con il Cybersecurity Act e il previsto sistema di certificazione, ha posto le basi del futuro mercato europeo della cybersicurezza. Gli strumenti sono diversi ma gli obiettivi convergono: affidabilità e sicurezza delle attività economiche e sociali. Gli stessi che sono alla base della Nis, che si rivela quindi tassello fondamentale del complesso e articolato mosaico che la Ue sta poco a poco componendo. Ne sono oggetto reti, sistemi, servizi informativi e dati personali, sempre più strettamente interconnessi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Professore Sna e Luiss Guido Carli, responsabile di @LawLab Luiss



Il factoring crescerà molto. Grazie anche a fintech, blockchain e finanza islamica

DI ROBERTO RUOZI

Le più importanti operazioni di factoring sono quelle domestiche e quelle internazionali. Entrambe sono in netto sviluppo e, a livello mondiale, sono passate da poco meno di 500 miliardi di euro nel 1997 a poco più di 2.500 miliardi nel 2017. Le domestiche sono ancora prevalenti, ma le internazionali rappresentano ormai circa 1/5 del totale annuo delle operazioni di factoring. Mentre un tempo il continente che ne realizzava di più era quello americano, cioè sostanzialmente gli Stati Uniti dove è nato il factoring moderno, ora il continente leader è l'Europa (con il 66% del mercato mondiale) seguito dall'Asia (con il 25%). Medio Oriente e Africa crescono, ma rimangono ancora marginali.

I motivi dello sviluppo del factoring e soprattutto di quello internazionale sono molti e abbastanza noti. I principi che stanno alla loro base sono del resto rimasti essenzialmente uguali a quelli caratteristici dell'epoca in cui ha cominciato a diffondersi anche nel nostro paese. Tali principi non si sono quindi modificati molto, mentre le modalità tecniche del factoring sono radicalmente cambiate negli anni e sembrano destinate a mutare ancora di più nel prossimo futuro. Il fenomeno è stato analizzato nella riunione in cui si è celebrato il cinquantenario della Factors Chain International, associazione che riunisce circa 400 società di factoring operanti in 90 Paesi e il cui turnover è circa il 60% del totale mondiale.

In quella riunione si è manifestato grande ottimismo sul futuro del factoring, anche per le grandi prospettive del continente asiatico (in testa ovviamente la Cina), ma anche di altri Paesi emergenti, che partono da livelli molto bassi e possono quindi conseguire nel breve termine alti tassi di crescita.

La variabile che condiziona di più tale sviluppo è la tecnologia. Fintech, blockchain, robotica, intelligenza artificiale e via dicendo sono stati evocati da tutti i partecipanti alla riunione. La presenza massiccia, anche tra gli sponsor della riunione, di aziende specializzate nella tecnologia finanziaria e più in generale nell'IT dimostra peraltro l'importanza del problema, la cui soluzione ha complessità e costi non supportabili direttamente dai singoli

factor, i quali sono quindi obbligati a ricorrere all'outsourcing.

La variabile tecnologica influenzerà notevolmente il futuro del factoring, il quale potrebbe tornare a essere come quando, prima di diventare un'operazione essenzialmente finanziaria, era soprattutto un'attività di servizio che facilita le transazioni commerciali domestiche e internazionali. Un altro fattore di crescita potrebbe poi essere l'inserimento nella cosiddetta finanza islamica. L'importanza economica e commerciale dei Paesi musulmani è in continua e rapida ascesa e il peso della finanza ottemperante la Sharia cresce a ritmo elevato. Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, l'inclusione del factoring islamico in quello tradizionale non richiederebbe grandi mutamenti nella struttura delle operazioni classiche. Sostituendo nei contratti la parola interesse, vietata dalla legge islamica, con altra locuzione che ponga l'accento sulla remunerazione del rischio del factoring e vietando quest'ultimo in certi settori del commercio internazionale non conformi alle regole islamiche, le attuali modalità del factoring tradizionale sarebbero pienamente accettabili e potrebbero soddisfare le attese dei Paesi di fede musulmana.

Anche l'avvento su scala rilevante delle operazioni di reverse factoring, già diffuse in diversi paesi fra cui anche l'Italia, ma ancora alla ricerca di uniformità giuridica in sede internazionale, potrebbe aprire nuovi orizzonti. Sono operazioni in cui i finanziamenti delle transazioni commerciali non sono incitrati sui venditori, che cedono ai factor crediti nei riguardi dei loro clienti, bensì sui fornitori di quei venditori i cui acquisti i factor possono finanziare, in base a specifiche convenzioni con i compratori, più o meno secondo le vecchie regole di quello che andava sotto il nome di factoring indiretto.

Altri elementi condiziona in futuro l'attività, che si presenta comunque molto dinamica e con ottime prospettive. A sostegno di tale affermazione si nota che il factoring oggi supera a malapena il 2% del pil globale, lasciando quindi intravedere immensi spazi di sviluppo, che le società di factoring sapranno certamente conquistare. (riproduzione riservata)



La Ue in difesa del diritto d'autore «Le piattaforme web paghino»

Primo ok dell'Europarlamento ad una tassa per l'utilizzo delle notizie online

di **Massimo Sideri**

È un fatto che la riforma europea in difesa del copyright online sia stata approvata ieri dalla commissione giuridica dell'Europarlamento con una maggioranza non plebiscitaria (14 voti a favore contro 9). Ma non chiamiamola *link tax*, una tassa sui link, come è stata furbamente battezzata da chi non la vorrebbe. La questione è molto più complessa proprio perché riguarda il diritto ad essere informati, quello di cronaca e anche, in maniera più ampia, la democrazia. Nessuno vuole tassare i link che potranno continuare ad essere condivisi liberamente: per restare in tema di informazione sul web se qualcuno scrive questo sta divulgando una fake news. L'articolo 11 della legge che, ricordiamolo, parte nel 2015 dalla Commissione Ue, è quello più discusso insieme all'articolo 13. Il primo introduce l'obbligo da parte delle piattaforme come Google e Microsoft (proprio ieri è stato lanciato il servizio di Microsoft News) di pagare per l'utilizzo non dei link ma delle notizie, anche sotto forma di snippet, l'ante-

prima formata da titolo, sommario e immagini che i motori di ricerca catturano automaticamente formando dei «propri» giornali. Purtroppo la disabitudine alla lettura degli articoli e la velocità della circolazione online delle informazioni tende a soddisfare con questi pochi elementi molti lettori. Lo sanno bene le piattaforme online. Eppure anche fare correttamente queste sintesi è un lavoro che richiede professionalità (le famose «5 W» inglesi: chi, cosa, perché, dove e quando). Insomma, si tratta di pagare il lavoro. Senza il rispetto del diritto d'autore il rischio è che la percentuale di fake news già diffuse come un virus in Rete aumenti, perché si mina il modello di business dei giornali (che non vivono di fondi pubblici: i principali quotidiani nazionali non ricevono soldi dallo Stato). «La riforma avrebbe potuto essere fatta meglio, in accordo con tutti gli stakeholder e gli Internet provider — sottolinea uno dei padri del diritto all'oblio, il filosofo Luciano Floridi che insegna all'Università di Oxford — ma in questo caso mi pare che l'istanza di fondo non sia sbagliata. Il problema dell'informazione online esiste.

Inoltre c'è una risposta per chi fa notare che la Spagna e la Germania hanno già provato a introdurre il pagamento per l'uso degli articoli e che Google semplicemente ha lasciato questi mercati. Questo non è un buon argomento: la difesa del copyright non funziona a livello nazionale perché ci troviamo di fronte a dei giganti».

Più intricata è la questione dell'articolo 13 che riguarda anche gli utenti che caricano contenuti protetti su piattaforme come YouTube. In questo caso la riforma introduce l'obbligo per il provider di adottare filtri per bloccare l'operazione. In effetti questo punto può essere migliorato in quanto non si parla di aziende come nel caso dell'Art. 11 ma di utenti. E, in ogni caso, un filtro anche algoritmico non saprebbe distinguere tra, per esempio, un video di sana satira e una pura diffusione di contenuti protetti. Il percorso non è ancora concluso — manca il voto in plenaria del 2 luglio che generalmente rispetta l'indicazione della commissione e il passaggio in Consiglio europeo — e questo lascia presagire altre code polemiche. E scontri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'iter

● **Il voto**
Ieri la commissione parlamentare Affari legali del Parlamento europeo ha approvato i piani per l'aggiornamento delle norme Ue sul copyright per il mondo online. Il 2 luglio l'Assemblea plenaria si esprimerà sul testo ma

generalmente viene rispettata l'indicazione della Commissione

● **Il testo**
Le misure sono più restrittive rispetto a quelle proposte dalla Commissione Ue e dagli Stati membri perché colpiscono anche i contenuti

individuali che contengono immagini o musiche coperte da copyright come un video delle vacanze con una hit famosa

● **Il Consiglio**
Ora si aprono i negoziati con il Consiglio europeo dove si giocherà la partita decisiva per la riforma definitiva del diritto d'autore



Le nuove norme

- La tassa sulle notizie (Art. 11)**
La legge prevede l'introduzione di una tassa sulle notizie. Gli editori riceveranno un compenso per la pubblicazione di un estratto o del riassunto del contenuto di un articolo
- Gli snippet**
Tutte le anteprime degli articoli create automaticamente dai social network e dagli aggregatori di notizie dovranno essere tassate
- L'eliminazione dei contenuti illeciti**
Se si verifica una violazione del diritto d'autore alla piattaforma viene ordinato di eliminare il contenuto illecito, esattamente come avviene per i contenuti illegali
- Il filtro automatico (Art. 13)**
Le piattaforme dovranno dotarsi di filtri automatici per verificare che i contenuti caricati dagli utenti non violino il diritto d'autore con l'effetto di censurare molte notizie
- Il danno per gli editori**
Ridimensionare gli aggregatori di notizie potrebbe danneggiare gli editori, soprattutto i più piccoli, che non verrebbero più trovati sui motori di ricerca

LE PIATTAFORME

- Facebook
- Twitter
- YouTube
- Google
- Instagram

I NUMERI

- 147**
le **organizzazioni europee** che lo scorso aprile hanno firmato una lettera agli ambasciatori Ue degli Stati membri per chiedere di rallentare il processo della riforma visti i tanti possibili problemi legali
- 14**
i voti favorevoli alla riforma nella commissione Affari legali del Parlamento europeo, nove i voti contrari
- 17**
gli **anni** passati dall'ultima legge sul copyright
- 70**
i ricercatori che hanno firmato un **appello contro le nuove** norme tra cui Tim Berners Lee, uno degli inventori del Web, e Jimmy Wales, cofondatore di Wikipedia

Corriere della Sera



Ceo Sundar Pichai, amministratore delegato di Google (Getty)

«Ma i giganti della Rete potrebbero vendicarsi E i siti d'informazione perderebbero lettori»

L'intervista

di **Giuliana Ferraino**



Disperazione
Questo è un atto di disperazione da parte degli editori

«Sul serio il Parlamento Ue costringerà Google, Facebook e le altre piattaforme web a pagare gli editori per mostrare frammenti di notizie? Wow! Se succederà davvero, temo conseguenze indesiderate», sostiene Guy Kawasaki, 63 anni, venture capitalist della Silicon Valley ed ex «chief evangelist» di Apple, ieri a Milano per il Digital Convergence Day promosso da The Digital Box in collaborazione con l'Università Bocconi.

Quali conseguenze?

«I giganti del web potrebbero decidere di non aggregare più le notizie e quindi i siti di informazione avrebbero meno traffico. Che però, vale di più del pagamento che gli editori pretendono. Ma vedo un rischio maggiore».

Qual è?

«Meno notizie di qualità e più fake news. Negli Stati Uniti molti miliardari sarebbero disposti a pagare per influenzare l'opinione pubblica. E non solo loro».

Cosa pensa della norma per forzare soggetti come

YouTube e Instagram a installare filtri per impedire di caricare materiale con copyright o chiedere la licenza?

«Non so se esista la tecnologia per controllare ogni foto, ogni post, ogni video. Anche in questo caso però ho paura degli effetti indesiderati».

Il più pericoloso?

«Vedremo più informazione partigiana, perché solo i ricchi potranno permettersi di pubblicare contenuti protetti da copyright. Questo è un atto di disperazione da parte degli editori, se ne pentiranno. L'informazione deve essere libera».

Ma se tutto è gratis, chi paga per il giornalismo di qualità?

«In Gran Bretagna lo Stato finanzia la Bbc».

I governi non bastano. Come si salva il pluralismo dell'informazione?

«Le Fondazioni possono giocare un ruolo importante. Penso, ad esempio, alla Fondazione Pulitzer o alla Fondazione Koch. Oppure al modello di Pro Publica. Ma le cose possono cambiare, forse verrà il momento in cui la gente capirà che è giusto pagare per le notizie di qualità. Io pago per leggere il *Washington Post*. Forse molti decideranno di pagare una piccola somma anche per proteggere la privacy sui social network».

Che cosa intende?

«Siedo nel board di Privy, un social network privato appena nato "anti social", senza pubblicità e algoritmi per tracciare gli utenti. Si entra solo su invito e si paga un abbonamento mensile».



Investitore

Guy Kawasaki, 63 anni, un ex capo alla Apple, è un investitore della Silicon Valley



© RIPRODUZIONE RISERVATA

CHESSIDICE IN VIALE DELL'EDITORIA

Morcellini (Agcom), investire su informazione di qualità. «L'universo della comunicazione digitale ha bisogno ora più che mai di regole. Dobbiamo rivendicare una nuova forza regolamentare nei confronti dei social network». Lo ha detto il commissario dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni intervenendo ieri a Roma al convegno «Dove non arriva la privacy. Come creare una cultura della riservatezza», cui ha preso parte tra gli altri anche la vicepresidente dell'Autorità per la protezione dei dati personali Augusta Iannini. Per arginare gli eccessi della comunicazione e dei social, ha sostenuto Morcellini, «occorre stressare questo risveglio che si sta diffondendo (o almeno affacciando) tra gli utenti della rete nei confronti dell'informazione, investendo in un nuovo rapporto di fiducia, ossia nella qualità e nella professionalità dell'informazione prodotta».



Il monopattino smart che vuole salvare le città

Abbiamo provato il servizio Bird valutato 2 miliardi. Successo negli Usa ma da noi ora non potrebbe operare

Dal nostro inviato

JAIME D'ALESSANDRO, LOS ANGELES

Quattro parcheggiati ordinatamente sul Wilshire Boulevard a Beverly Hills, altri due li vediamo più tardi a Downtown. A Santa Monica invece sono così tanti da aver provocato perfino qualche protesta. È il segno del successo di Bird, startup di Venice che ha aperto nove mesi fa. I suoi monopattini elettrici neri si affittano per pochi dollari e si lasciano dove si preferisce. L'azienda opera già in sedici metropoli americane ed è stata appena valutata due miliardi di dollari. Ascesa fulminante, perfino per gli Stati Uniti. Che nel 2018 i servizi di condivisione di bici elettriche avrebbero giocato un ruolo importante si era capito. I monopattini sono l'ultima frontiera. Solo in Italia, secondo Paese al mondo in fatto di bike sharing dopo la Cina, il 76 per cento dei 357 servizi di mobilità condivisa censiti dall'Osservatorio nazionale del ministero dell'Ambiente è rappresentato da bici. Ne sono arrivate ben 22 mila negli ultimi quattro mesi del 2017 con un mercato cresciuto due volte e mezzo in tre anni.

«Non saremo soddisfatti finché non vedremo più monopattini che automobili», ha dichiarato Travis VanderZanden nell'usuale stile oratorio discreto da Silicon Valley. Trentanovenne americano con alle spalle un passato come vice presidente di Uber e Lyft, i due maggiori servizi di trasporto automobilistico gestito via app, è il fondatore di Bird. L'ultima ondata di investimenti, 300 milioni di dollari arrivati da nomi come Sequoia Capital, lo ha fatto volare verso i due miliardi di valutazione e allo stesso tempo cadere nel silenzio stampa più assoluto.

Il suo monopattino lo abbiamo provato, la semplicità è disarmante: per registrarsi e attivare il servizio ci vogliono meno di trenta secondi, poi basta scansire con lo smartphone il codice qr sul manubrio per sbloccare il mezzo. Si viaggia a 25 chilometri orari a prezzi di saldo: un dollaro all'inizio, 15 centesimi al minuto. Con tre dollari si coprono quattro chilometri. Finito il noleggio, il Bird lo si lascia sul marciapiede. Quando ne serve un altro, si apre l'app per trovare quello più vicino e si riparte. «Due miliardi mi sembrano tanti. Quella è una tecnologia che può costare un milione di euro circa. Non ha nulla di così esclusivo», racconta Matteo Petrosa. A 31 anni è il fondatore della Nexum che produce bici elettriche smart a Bari premiate all'ultimo Consumer Electronic Show e che da poco fornisce a Copenaghen la tecnologia per il nuovo servizio di bike sharing. «L'idea è interessante, però: il monopattino

è più agile della bici e Bird ha sfruttato il modello della "gig economy", visto che chi si registra può anche offrirsi per ricaricare le batterie dei monopattini ricevendo soldi e risolvendo così un bel problema all'azienda». Soprattutto è riuscita a compiere un passo in più rispetto ai colossi cinesi come Ofo o Mobike che sono ancora fermi alle sole bici. In Europa? C'è un buco normativo, i monopattini elettrici non potrebbero circolare. Il buco in parte c'è anche negli Usa, dove Bird & Co. non hanno chiesto alcuna autorizzazione ad operare in puro stile Uber: prima si lancia il servizio poi si chiede scusa. Oltre al fastidio delle autorità, è tutta da verificare la sostenibilità economica. Ma nella California di oggi, dove si investe nelle aziende hi-tech come si faceva un tempo con i beni rifugio, sembra un dettaglio. Intanto il mercato promette crescita record, tanti ne vogliono una fetta: Lyft sta per lanciare un servizio integrato con chi opera nel settore, la app Citymapper ha aggiunto bici e monopattini alle sue mappe, Uber ha comprato Jump ad aprile e si appresta a lanciare le sue bici elettriche anche in Europa. «Non è una bolla», sostiene Vincenzo Russi, a capo di eNovia, "fabbrica di imprese" legata al Politecnico di Milano molto orientata alla mobilità. Il robot per le consegne Yape è farina del loro sacco. «La multi modalita' è la carta per competere domani. Dalla bici all'auto, dal monopattino allo scooter». Tutto in una sola app. Permessi permettendo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I numeri

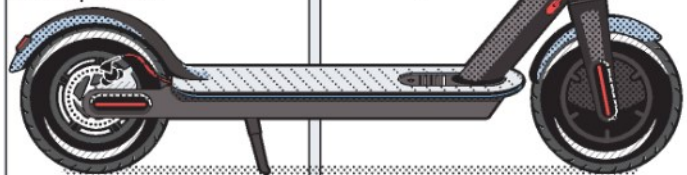
Sostenibilità a due ruote

Il monopattino Bird

2 MILIARDI DI DOLLARI
la valutazione di Bird, la startup di Venice (Los Angeles)

→ ha iniziato ad operare a settembre del 2017 con i monopattini elettrici

16 LE CITTÀ AMERICANE
in cui è presente



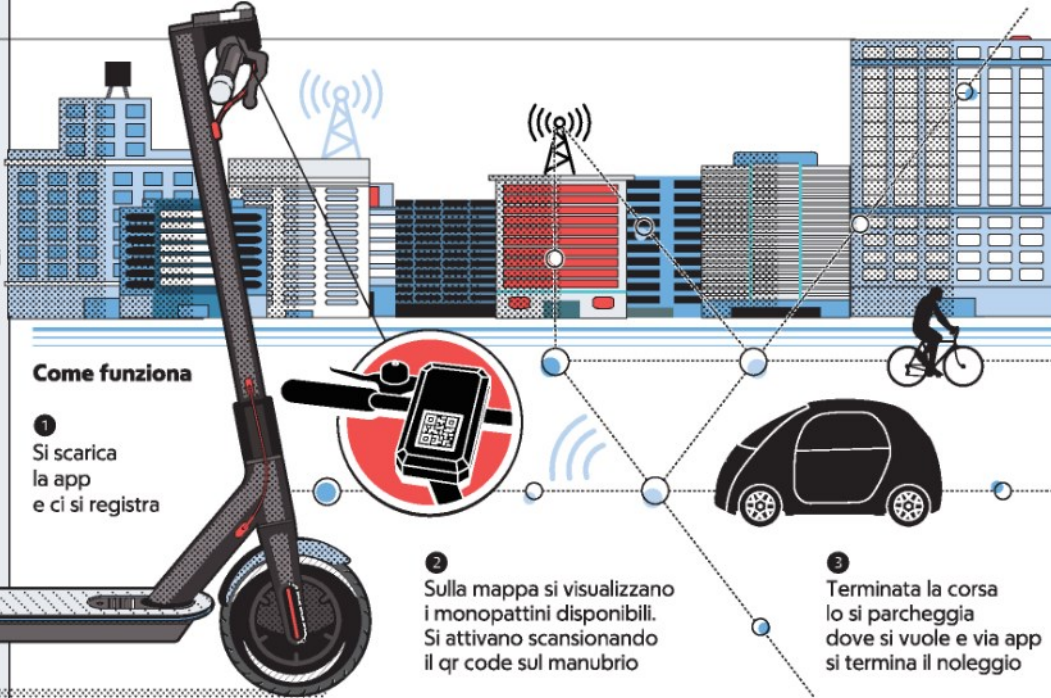
velocità max	27km/h
autonomia	30km
costo	1 dollaro più 15 cent. al minuto
servizio	dalle 7 di mattina al tramonto

Come funziona

1
Si scarica la app e ci si registra

2
Sulla mappa si visualizzano i monopattini disponibili. Si attivano scansionando il qr code sul manubrio

3
Terminata la corsa lo si parcheggia dove si vuole e via app si termina il noleggio



IL BIKE SHARING NEL MONDO

5,3 MILIARDI DI EURO
il mercato

+20% L'ANNO
la crescita

2,3 MILIONI
la stima delle biciclette e monopattini in affitto

12 MILIONI
gli utenti

LE PRIME CINQUE NAZIONI

per numeri di servizi disponibili

Cina	430
Italia	271
Stati Uniti	109
Germania	76
Spagna	68

IN ITALIA

38 MILA
le bici disponibili

357
i servizi di mobilità condivisa, il 76% è bike sharing

22 MILA
biciclette negli ultimi 4 mesi del 2017 aggiunte dai servizi "free floating"

Fonte: Statista/Roland Berger/Ministero dell'Ambiente

Tim, l'accusa di Genish: in cda c'è chi rema contro

GOVERNANCE

Il ceo: «Niente scoraggerà il management. I principali soci sono a sostegno»

«Ribadisco il mio impegno per rimanere alla guida del gruppo Tim e per traghettarlo almeno fino al 2020» e probabilmente oltre. Così il ceo di Telecom Italia, Amos Genish, ha messo a tacere le voci che si sono susseguite nelle ultime settimane su una sua possibile uscita dall'azienda, in cui è entrato meno di un anno fa. Il manager ha voluto smentire «congetture e voci che mettono

a repentaglio la capacità di raggiungere gli obiettivi ambiziosi che Tim si è proposta». Genish ha puntato l'indice contro «alcuni membri del cda di Tim indaffarati a diffondere congetture false e a interferire sul lavoro del management». «Si tratta solamente di interferenze fastidiose - ha aggiunto - che non ci intimidiranno».

Ieri il manager ha fatto il punto sul primo semestre 2018, confermando gli obiettivi del piano. E sul fronte della rete ha aperto a un'integrazione con Open Fiber ma l'eventuale collaborazione riguarderebbe solo la fibra fino a casa, l'Ftth.

Andrea Biondi — a pag. 15

Tim, Genish a muso duro: «Nel board c'è chi rema contro»

RIASSETTI

Il ceo: «Niente scoraggerà il management», «i principali soci sono a sostegno»

Stoccata alla Lega sui diritti del calcio e apertura al dialogo con Open Fiber

Andrea Biondi

Amos Genish lo lascia come ultimo concetto, a concludere l'incontro con i giornalisti fissato, ufficialmente, per fare il punto sui primi sei mesi dell'anno e sullo stato di avanzamento del piano "DigiTim". *In cauda venenum* però dicevano i latini. E il detto sembra cucito su misura: «Alcuni consiglieri sono coinvolti nell'alimentare speculazioni false, inaffidabili, interferendo allo stesso tempo con gli sforzi quotidiani del management». Da qui il "guanto di sfida": «Posso garantire che nessuna interferenza o congettura scoraggerà il management. Nulla di tutto questo mi intimidisce», anche perché «i principali azionisti sono a sostegno».

Non fa nomi, ma le parole del numero uno di Tim hanno i contorni del sasso (più che sassolino) da togliere dalle scarpe. Un invito all'indirizzo di

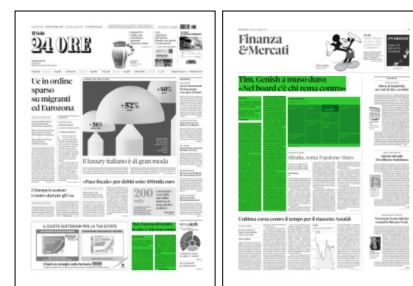
parte del board - duro ed evidentemente irrituale - a remare tutti nella stessa direzione puntando a «interessi comuni». Genish ha quindi voluto anche bollare come «non veritiere» le voci che lo vedrebbero in uscita dal gruppo e spesso assente: «Voglio ribadire il mio impegno continuativo e forte a capo di questa azienda, per traghettarla almeno fino al 2020 e anche oltre». Difficile pensare che la presa di posizione del ceo Tim non generi effetti in una realtà fresca di ribaltone che ha portato il fondo Elliott in maggioranza in consiglio, ma con una Vivendi socia forte al 24%, con i rumors che la vorrebbero desiderosa di tornare a dar battaglia. Di certo il cda di lunedì 25 sarà da tenere d'occhio: probabile che dichiarazioni come quelle di ieri possano generare strascichi.

Ma se la bordata all'indirizzo di parte del consiglio rappresenta il messaggio più rumoroso, davanti ai giornalisti Genish non si è risparmiato. Su Iliad per esempio e la sua offerta «molto aggressiva, ma non rivoluzionaria». Tim dalla sua ha «una rete migliore, un'offerta di valore migliore e una rete di negozi fisici». Altri per il ceo israeliano potranno subire di più: «Per noi il saldo della *number portability* in generale, e quindi non solo nella dinamica con Iliad, è positivo». Anche con la compagnia francese operativa

in Italia da fine maggio Genish va comunque giù duro: «Ci aspettiamo che la competizione sia per tutti alle stesse condizioni: secondo noi Iliad non ha ottemperato alla legge Pisanu», quella per la sicurezza, vista la modalità di distribuzione delle sim attraverso macchinette automatiche. «Aspettiamo le decisioni», aggiunge il manager che ha fatto una segnalazione al ministero dell'Interno e ad Agcom.

Altra stoccata poi alla Lega Serie A, che per il ceo di Tim ha sbagliato nel confezionare i pacchetti tv 2018-21 per prodotto e non per piattaforma: «Avrebbe dovuto creare scenari più concorrenziali. E invece ha rafforzato il quasi monopolio di Sky». In serata è arrivata la replica netta della Lega: «Nel corso dell'ultimo anno il mercato è stato sollecitato in modo trasparente e pro competitivo».

Quanto allo stato di avanzamento del piano DigiTim, «non potrei essere più soddisfatto - dice Genish - e sia»



mo sicuri di realizzare gli obiettivi del piano». Il Brasile «va benissimo e in Italia sono migrate alla fibra 600mila linee e altrettanto è atteso nel secondo semestre». Inoltre «prosegue la convergenza fibra e mobile». Sul versante sindacale si è trovata poi la quadra: «Per questo ringrazio anche il ministro Di Maio» che da Genish riceve un endorsement «sui suoi progetti per i prepensionamenti».

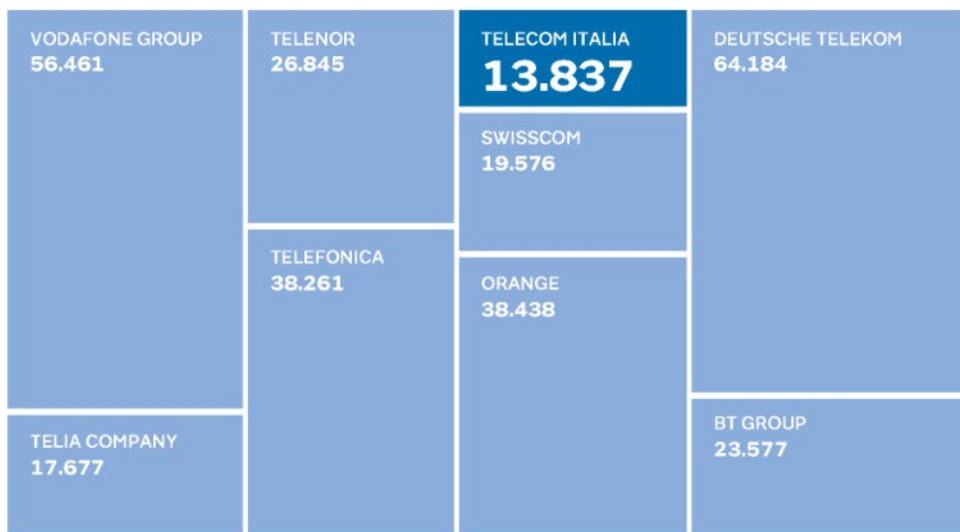
Intanto l'impegno dell'azienda dovrebbe portare secondo il ceo «nel 2019 al rating investment grade». Incontri con le agenzie di rating ci sono già stati - dice - e l'investment grade consentirebbe a Tim «di tornare al dividendo che è dovuto e giusto per i nostri azionisti». Cosa che potrebbe avvenire nel 2019 o 2020. Per ora comunque ci sarà da fare i conti con un semestre non facile, visto anche l'impatto del dietrofront sui 28 giorni.

In ultimo il tema della rete, con il progetto di separazione proposto da Tim su cui Agcom ha dato un suo primo semaforo verde. E arriva una strizzata d'occhio a Open Fiber: «Riteniamo che un unico player sia meglio di due e siamo aperti al dialogo». Ma, conclude Genish, «bisogna essere in due per ballare il tango. Noi ci siamo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I competitor delle Tlc

Capitalizzazione in milioni di euro



Fonte: Thomson Reuters

Lo sfogo di Genish che riapre la porta a Vivendi

DI MANUEL FOLLIS

È impossibile e forse sarebbe persino intellettualmente scorretto non chiedersi cosa porti un manager stimato ed esperto come Amos Genish a convocare i giornalisti e scegliere di parlare così apertamente contro alcuni membri del suo consiglio d'amministrazione. Per carità, l'incontro di ieri è stato ricco anche di altri contenuti, ma il ceo di Telecom Italia non poteva non sapere quali sarebbero state le conseguenze di dichiarazioni al vetriolo contro alcuni dei membri del board che «sfortunatamente sono coinvolti nell'alimentare, dietro le quinte, speculazioni false, inaffidabili, interferendo allo stesso tempo con gli sforzi quotidiani del management». Consiglieri che «non sono i benvenuti» e «rappresentano solo se stessi» e che comunque «non riusciranno a intimidirci e a indurci a non fare il nostro lavoro». Genish non ha fatto nomi, ma in passato Franco Bernabè, allora alla guida proprio di Telecom, fece una denuncia in Procura contro ignoti, sospettando che qualcuno del cda parlasse più del dovuto. Al di là dei nomi, di sicuro adesso si è aperto un caso. Il ceo potrebbe aver agito/parlato d'impulso, ma ci si aspetterebbe più freddezza dal manager alla guida del primo gruppo di tlc italiano (che ha anche sparato alzo zero sulla Lega, accusata di aver strutturato il bando «per far vincere Sky» facendo così «una scelta miope»). Altre grandi aziende italiane hanno probabilmente vissuto momenti di forte tensione all'interno del loro consiglio, ma a memoria non erano mai volati stracci pubblicamente. Se invece non è stata un'azione d'impulso, Genish aveva un fine e in questo secondo caso viene da chiedersi quale. Qualcuno ha ipotizzato che stia provando a farsi mandare via, puntando a una maxi buonuscita. Ipotesi suggestiva, ma che non sembra trovare conferme. Altri hanno avuto la sensazione di una «excusatio non petita», come a dire: se qualcosa non dovesse funzionare non è colpa mia ma di chi rema contro il management. Tesi che però cozza con il fatto che la maggior parte delle proposte dell'ad sono state poi approvate dal cda. Di sicuro la prima sensazione è che l'azienda non trarrà grande vantaggio da questo sfogo a microfoni aperti. Nel frattempo, se Vivendi aveva bisogno o stava cercando un pretesto per convocare una nuova assemblea e riaprire i giochi per il controllo dell'azienda, le considerazioni del ceo, giuste o sbagliate che siano, potrebbero fornire un ottimo spunto. (riproduzione riservata)



IPOTESI DI CONCERTO TRA LA TV SATELLITARE E LA PIATTAFORMA STREAMING NELLA GARA PER I DIRITTI TV DELLA SERIE A

Telecom pronta a fare causa a Sky e Perform

Ed è alta tensione nel cda del gruppo tlc: Genish accusa alcuni consiglieri di interferire coi manager

(Follis a pagina 7)

IL CEO GENISH FA IL PUNTO SUL PIANO DIGITIM, ATTACCA LA LEGA SERIE A E APRE A OPEN FIBER

Alta tensione nel cda Telecom

Durissime parole dell'ad contro alcuni consiglieri che avrebbero diffuso voci false e interferito con le attività dei manager. Sui diritti del calcio allo studio un'azione legale contro Sky e Perform

DI MANUEL FOLLIS

Nessuna preoccupazione dall'arrivo di Iliad, attacco alla Lega Calcio ma anche ad alcuni membri del cda Telecom accusati di diffondere voci false e di interferire con l'attività aziendale. In più, un ramoscello d'ulivo, ma con qualche spina, teso alla rivale Open Fiber. Il ceo di Tim, Amos Genish, ieri ha incontrato la stampa per fare il punto sulle attività della società. Le prime comunicazioni dell'ad hanno riguardato il piano Digitim, che resta il focus principale su cui è concentrata l'azienda, con grande attenzione alla crescita di clienti e ai servizi da erogare. Ovviamente parlare di piano Digitim, che punta molto sulla convergenza dell'offerta, implica parlare di contenuti e Genish è così tornato sul recente bando per i diritti del calcio accusando la Lega di aver strutturato il bando per l'assegnazione dei diritti «in modo da predisporre sul piatto d'argento la vittoria a Sky», il che a detta di Telecom rappresenta «una decisione miope che non darà vantaggi alla Lega Serie A, non stimolerà la concorrenza e, soprattutto, costringerà gli abbonati a pagare di più». Secondo quanto risulta

a MF-Milano Finanza Tim starebbe addirittura ipotizzando di passare alle vie legali contro Sky e Perform, accusandole di «concerto» nella trattativa con la Confindustria del pallone. Una mossa il cui obiettivo finale potrebbe essere però un altro, ossia quello di giungere a un accordo per la ristrutturazione o la distribuzione delle immagini del calcio sulla piattaforma TimVision. Il tutto mentre Iliad bussa in Italia con una prima offerta «i cui effetti rientrano in ciò che ci aspettavamo», ha commentato Genish. «Loro sono entrati meno di un mese fa e stanno cavalcando l'onda dell'offerta molto aggressiva ma non rivoluzionaria. Ma noi comunque siamo tutelati: abbiamo una rete decisamente migliore, una customer experience migliore, una serie di negozi fisici distribuiti in tutta Italia e abbiamo un'offerta di valore decisamente migliore, la nostra posizione di forza sul mercato ci tutela». Anzi, l'ad si aspetta di «finire il secondo trimestre con numero positivo di portabilità rispetto al passato». In tutto questo il titolo continua a restare abbastanza inchiodato (anche ieri ha chiuso in lieve calo, ma sotto la soglia di 0,68 euro), ma Genish ha spiegato che le azioni hanno spesso scontato il rischio paese dell'Italia e che

da gennaio hanno comunque perso meno della media dei gruppi tlc europei. L'obiettivo resta comunque quello di recuperare il livello investment grade, che Genish si è detto fiducioso di poter raggiungere già nel 2019, confermando come a quel punto la società potrebbe tornare a valutare lo stacco di una cedola. Tra gli argomenti toccati anche il progetto di separazione della rete, che procede e che dovrebbe recepire le risposte della consultazione pubblica in settembre. Parlando di rete era inevitabile per Genish citare anche Open Fiber, un «piccolo operatore con grandi ambizioni» cui l'ad ha teso un ramoscello d'ulivo. Per il manager un unico player sulla fibra sarebbe una soluzione migliore e per questo Tim sarebbe «molto disponibile ad avviare una collaborazione con Open Fiber e speriamo che loro lo siano altrettanto con noi». Tanta carne al fuoco che però è passata in secondo piano quando Genish ha voluto sottolineare come il cda sia stato eletto «per essere indipendente» e ha attaccato alcuni consiglieri che avrebbero diffuso congetture e voci interferendo con l'attività del management, aprendo di fatto uno scontro senza precedenti all'interno del cda. (riproduzione riservata)

