



Scenari & Tendenze: l'analisi riparte dal tema energia

BRESCIA Scenari & Tendenze, l'ormai tradizionale appuntamento con l'analisi delle dinamiche economiche promosso da Comitato Piccola Industria e Gruppo Giovani Imprenditori AIB, si arricchisce di un nuovo focus dedicato all'energia. Il prossimo incontro è in calendario domani, venerdì 6 marzo, alle 16 nella sede di Aib in via Cefalonia 60 a Brescia e - grazie

alla collaborazione con il tavolo permanente per l'uso razionale dell'energia nell'industria promosso da Aib - verranno fornite alle imprese aggiornate indicazioni sui costi delle fonti energetiche. La 18esima edizione di Scenari & Tendenze si aprirà con i saluti di Federico Ghidini (presidente Gruppo Giovani), Giovanna Nocivelli (Piccola Industria) ed Enrico Fri-

gerio (delegato Aib per l'energia). Attualità e prospettive dell'economia internazionale e domestica saranno analizzate da Andrea Beretta Zanoni (Università di Verona); l'approfondimento su cicli e tendenze dei mercati sarà curato da Achille Fornasini (Università & Impresa). Al termine le testimonianze di Stefano Allegri (AB Service) e Celestino Uberti (Sidermetal).

Isinnova, folle fabbrica di idee

A Brescia Due l'azienda che affianca giovani (e non) nella realizzazione di progetti e prodotti innovativi. L'hanno creata Alvise Mori e Cristian Fracassi

BRESCIA Il garage dei genitori di Steve Jobs a Los Altos, in California; è questo il luogo dove si sono consumati i primi vagiti di quello che sarebbe poi diventato il brand numero uno al mondo: la Apple. Via Cefalonia, 55, a Brescia (a due passi dall'Aib); è qui che ha sede Isinnova, il nostro «garage» dove creare e fare crescere le idee, motore dell'innovazione. Rivoluzionario progetto nato pochi mesi fa dall'incontro tra l'imprenditore lumezzanese Alvise Mori (azienda di casalinghi Mori 2A con sedi produttive a Nuvolento e Castenedolo) e il giovane ingegnere Cristian Fracassi.

va formativa di successo - spiega Ghidini -, merito della triplice alleanza che si è creata tra imprenditori bresciani, giovani e Aib. Con Isup l'Associazione degli imprenditori è diventata a tutti gli effetti un incubatore d'impresie».

Isinnova ha il compito di sviluppare idee, dal primo scabocchio fino alla vendita del prodotto. Accanto ad Alvise Mori e Cristian Fracassi ci sono Cesare Calvi, esperto «sales manager» e Laura Reschigg, addetta alle pubbliche relazioni ed al servizio clienti. «Con noi c'è anche una rete di collaboratori, designers, grafici, ingegneri civili,

meccanici, informatici, avvocati, esperti di brevetti - spiega Fracassi -. Ognuno di noi ha un'idea, ma forse non possiede tutte le competenze per arrivare fino in fondo. È qui che interviene Isinnova. I nostri project manager valutano l'idea, assicurando riserva-

IL SEME IN AIB

L'iniziativa nasce a Brescia anche grazie al sostegno di Isup, il master proposto dai Giovani di Aib

«Le idee sono motore dell'innovazione, la leva del cambiamento anche quando sono piccole e sembrano banali - spiega Alvise Mori, con un piglio e look da guru -. Bisogna essere anche un po' folli per portarle avanti». C'è anche un po' di positiva follia nel dna dei lumezzanesi, popolo di grandi lavoratori e innovatori che ha saputo conquistare mezzo mondo con i loro prodotti. «Mio padre, Aristide Mori, che oggi ha 73 anni e continua a lavorare in azienda, credo faccia fatica a comprendere il concetto di follia di Steve Jobs - spiega Alvise -. Come molti imprenditori della sua generazione possiede il culto della «blusa», la divisa che in-

IL PERCORSO

L'idea innovativa viene analizzata sviluppata prototipata brevettata e infine venduta

La Mori 2A oggi è un «fiore all'occhiello» dei casalinghi made in Italy. Fondata nel 1946 produce articoli in acciaio inox e in materie plastiche per il settore «Horeca» nei due stabilimenti di Nuvolento e Castenedolo.

La società, che oggi conta 65 dipendenti, in questi anni è andata in controtendenza rispetto alle difficoltà del settore, nel 2014 il fatturato ha superato i 16,2 milioni di euro in crescita del 24% sul 2013. Mentre la quota export è vicina al 60%.

Isinnova nasce dall'incontro tra Mori e Cristian Fracassi, un ingegnere che ha conseguito l'Isup, il master voluto dal Gruppo Giovani di Aib, (guidato da Federico Ghidini) per sostenere e lanciare le start-up. «Isup è una iniziativa

tezza; quindi facciamo ricerche di «anteriorità», eseguiamo analisi di mercato e analisi dei competitor per capire se l'idea è effettivamente nuova e realizzabile. Esperti progettisti si occupano della prototipazione».

Poi arriva il passo più difficile della ricerca di un partner per il lancio sul mercato: «Ci occupiamo anche di quello - spiega Alvise Mori - cerchiamo imprese o finanziatori disposti a credere nell'idea ed investire su di essa».

La società è stata costituita lo scorso 16 ottobre (capitale sociale 10mila euro) ed è in grado di operare nei più svariati settori: dall'alimentare all'edilizia, dagli impianti per trattamento liquami ai serramenti su-

per isolanti. «Abbiamo nel cassetto una ventina di idee che stiamo trasformando in prodotti - spiegano -. L'ultimo brevetto registrato? Un dispositivo che se inserito all'interno di ogni confezione di surgelati, è in grado di mostrare se il prodotto alimentare è mai stato scongelato e successivamente ricongelato». L'idea è geniale, il prodotto economicamente utilizzabile ed ora pronto per la vendita. Bisogna solo trovare una grossa azienda della «catena del freddo» che voglia utilizzarlo. Ma questa è una storia che vi racconteremo più avanti.

Roberto Ragazzi
r.ragazzi@gioirnalebrescia.it



La start-up

Isinnova è la società nata nei mesi scorsi che ha come mission lo sviluppo delle idee.

In alto da sinistra Alvise Mori, Cristian Fracassi e Federico Ghidini.

Qui sopra la sede di Isinnova a Brescia Due. In basso a sinistra Alvise Mori, Cristian Fracassi e Federico Ghidini. Qui sopra la sede di Isinnova a Brescia Due. In basso a destra Blice, la pallina di plastica che contiene un cubetto di ghiaccio



IDEE IN ATTESA DI DIVENTARE PRODOTTI Brick, il mattone come i Lego Superwindow, la finestra isolante

BRESCIA Leggero, a basso costo, in materiale polimerico, facile da montare e da smontare come i «Lego». Si chiama Brick il mattone del futuro. L'idea di Cristian Fracassi ha vinto il primo premio al concorso di Aib, «Diventa imprenditore anche tu». Il progetto è in fase di brevettazione e alcune aziende bresciane si sono dette interessate.

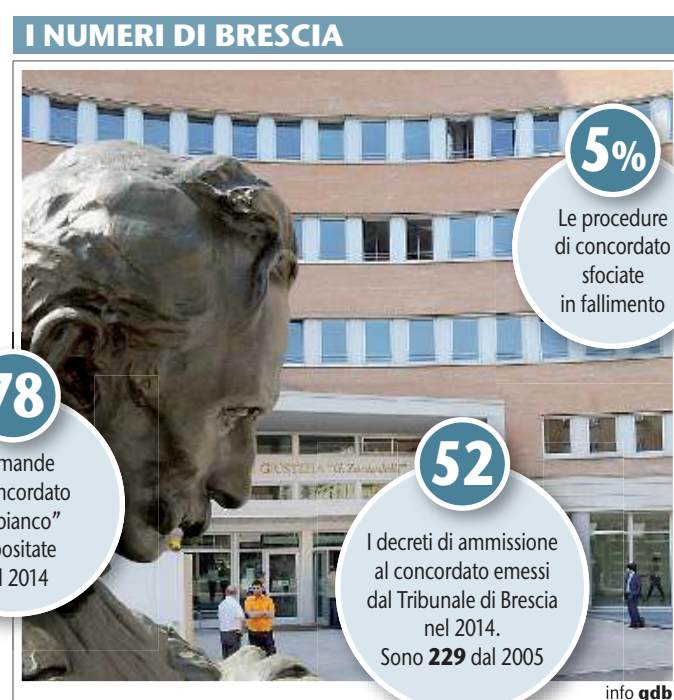
A Isinnova si lavora anche a Superwindow, un prodotto che permette di migliorare l'isolamento termico di serramenti con scarse proprietà isolanti. Un applicativo, che aggiunto ai serramenti esistenti, è in grado di migliorarli, abbassando i costi di quasi il 50% ed evitando la rimozione del vecchio serramento. **r.**

Concordati, la durata media è di 27 mesi

Lo studio realizzato dall'Ordine dei commercialisti sulle procedure aperte a Brescia

BRESCIA Con l'aggravarsi della crisi economica, il concordato preventivo è diventato uno strumento giuridico a cui si sono avvalse molte aziende bresciane per sfuggire al fallimento.

Dal 2005 al 2014 sono 229 le società del nostro territorio che hanno potuto fruire di questa procedura concorsuale, anche se le domande di concordato ricevute dalla cancelleria del Tribunale di Brescia sono molte di più. Basti pensare che solo nel 2013 al quarto piano del Palagiustizia sono state recapitate oltre 120 domande di concordato «in bianco» e ne sono state poi accolte complessivamente 44; mentre l'anno successivo su 78 richieste di concordato «in bianco» i giudici bresciani hanno dato il loro benestare «solo» per 52. Il fenomeno del «concordato» a Brescia è stato minuziosamente analizzato in un recente incontro organizzato dall'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Brescia dove al tavolo dei relatori sono intervenuti il professionista Marco Pasantino e il giudice Raffaele Del Porto, coordinati da Giorgio Salvinelli. Durante la giornata di lavori al Centro Mater Divinae Gratiae di via Sant'Emiliano sono



state studiate le principali caratteristiche dei concordati preventivi aperti nel Bresciano. I relatori hanno potuto peraltro contare sui risultati emersi da un questionario compilato da tutti i commercialisti bresciani coinvolti in questa particolare procedura concorsuale.

Tra le curiosità emerse dall'analisi anche i tempi di esecuzione del concordato. In parole più semplici, i professionisti bresciani hanno stimato che solitamente passa un anno dal deposito della

domanda in bianco all'omologa della procedura. Servono invece in media due anni dal deposito della domanda perché i creditori (privilegiati e chirografari) possano incassare le loro spettanze. O parte di esse, nel caso dei chirografari. Se è relativamente più facile stimare le tempistiche tecnico-giuridiche del concordato (dalla deposito della domanda all'omologa), è invece più difficile prevedere le tempistiche della procedura se si deve tener conto anche della cessione del patrimo-

nio immobiliare della società finita in concordato. In quest'ultimo caso, comunque, la durata media della procedura stimata dall'Ordine dei commercialisti di Brescia è di ventisette mesi.

Sempre in ambito di statistiche, nel 2013 a Brescia un concordato preventivo su tre è stato presentato da una società con istanze di fallimento pendenti. Una peculiarità che dimostra come le aziende tendono ad aspettare fino all'ultimo prima di depositare la domanda di concordato. Nello stesso arco temporale, però, è stato anche verificato che sono ancora pochi, circa il 5% rispetto alle procedure avviate, i concordati sfociati in un fallimento. Molto più frequente, al contrario, il caso in cui si verifica l'«improcedibilità» della procedura e quindi la società ammessa al concordato torna «in bonis».

Per ultimo, ma non per importanza, rileviamo che l'87% dei concordati ha una natura «liquidatoria», prevede dunque la cessione di tutti i beni in capo alla società. Un aspetto che però corre parallelo al fatto che negli ultimi anni è proporzionalmente aumentato il numero delle procedure di concordato che prevedono il ricorso all'affitto di un ramo d'azienda a terzi. **e.bis.**