

Rassegna stampa

04/05/2011



Confindustria territoriali

Corriere Fiorentino	04/05/2011	p. 8	Quattordici aziende fanno squadra Esaote è la capofila	Leonardo Testai	1
Sole 24 Ore	04/05/2011	p. 25	Una rete per il biomedicale	Silvia Pieraccini	2
Nuovo Corriere Di Firenze	04/05/2011	p. 8	Rete tra aziende biomedicali. Alla guida c'è Esaote	Emiliano Benedetti	3
Repubblica Firenze	04/05/2011	p. III	Il contratto di rete, ricetta arati-crisi		4
Qn	04/05/2011	p. 31	Ribes, il contratto per avere futuro Nasce la rete cli imprese biomedicali	Pino Di Biasio	5

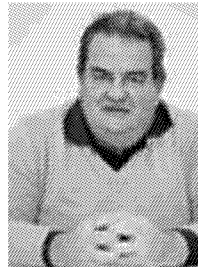
Economia Toscana

Repubblica Firenze	04/05/2011	p. III	"Più forti i fornitori, più forti noi" Esaote e la "convenienza reciproca"	Ilaria Cimi	6
---------------------------	------------	--------	--	-------------	---

Imprese biomediche

Quattordici aziende fanno squadra Esaote è la capofila

Una rete di imprese italiane del biomedicale, con Esaote nel ruolo di capofila, per ottenere vantaggi a beneficio di tutta la filiera: è Ribes, sviluppata da Confindustria con la collaborazione di Banca Cr Firenze, e presentata ieri a Firenze dai suoi promotori. Le imprese, fornitori strategici di Esaote, sono 14, di cui quattro della provincia di Firenze: Df Elettronica, Elesta (Calenzano), Omcf (Campi Bisenzio), Provvedi Meccanica (Bagno a Ripoli). «Esaote non può permettersi che la sua rete di collaboratori sparisca», ha detto Fabrizio Landi, amministratore delegato dell'azienda, presentando l'iniziativa col presidente di Confindustria Firenze Giovanni Gentile e col direttore generale di Banca Cr Firenze Luciano Nebbia: «Noi facciamo outsourcing per l'85% — ha aggiunto Landi — e se un nostro fornitore scompare oggi non è che troviamo una soluzione domani».



Vertice
Fabrizio Landi, amministratore delegato di Esaote

Da qui l'idea di tutelare l'intera filiera: la rete le permetterà di crescere in termini di qualità e innovazione, con l'utilizzo comune dei laboratori di ricerca delle imprese in rete e progetti in forma associata. Ma i vantaggi attesi sono anche e soprattutto di natura economica: tariffe più basse per i servizi, ed effetti benefici sul rating per l'accesso al credito grazie alla collaborazione con Banca Cr Firenze. «Per ogni singola azienda — ha spiegato Nebbia — sarà valorizzata la partecipazione al contratto di rete, perché è un'iniziativa che rafforza le aziende».

Leonardo Testai

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sinergie. L'iniziativa di Confindustria Firenze ed Esaote

Una rete per il biomedicale

Silvia Pieraccini
FIRENZE

Fabrizio Landi, amministratore delegato di Esaote, fa pochi giri di parole: «Non ci possiamo permettere che la nostra rete di fornitori sparisca dal mercato, visto che produciamo in outsourcing l'85% delle apparecchiature biomedicali. Per questo dobbiamo stringere i rapporti di collaborazione con loro». La risposta è la rete d'impresa Ribes, battezzata ieri nella sede di Confindustria Firenze e formata da 14 piccole e medie aziende toscane, liguri, lombarde, campane e venete attive nella filiera biomedicale, che complessivamente fatturano 500 milioni di euro (di cui 330 la sola Esaote).

I numeri ne fanno una delle principali reti d'impresa manifatturiere create finora in Italia, che-

accanto all'obiettivo di aumentare efficienza e competitività sui mercati - si caratterizza per quello di accrescere la capacità di contrattazione con le banche, così da arrivare a un rating di filiera. Non a caso alla costituzione della rete d'impresa (nata con un patrimonio di 10 mila euro) ha collaborato Banca Cr Firenze del gruppo Intesa Sanpaolo, insieme con Confindustria Firenze che ha fornito il supporto tecnico. «La rete d'impresa è una nuova sfida anche per il mondo del credito - ha spiegato Luciano Nebbia, direttore generale di Banca Cr Firenze - che ha la necessità di riformulare l'offerta alle imprese. In questo caso agiremo sia sulla valorizzazione delle singole aziende che fanno parte della rete, sia sul rating da assegnare ai futuri progetti di rete, che po-

trà essere sganciato da quello delle singole aziende».

Per Confindustria Firenze la firma del contratto di rete significa conclusione di un percorso che ha richiesto un anno di lavoro: «Per uscire dalla crisi servono strumenti innovativi - spiega Giovanni Gentile, presidente di Confindustria Firenze - che, in questo caso, serve a un'azienda nazionale come Esaote per aumentare la competitività unendosi alla flessibilità propria dei piccoli, e serve ai piccoli fornitori per avere meno problemi di natura finanziaria e risparmiare sui costi». Gentile ha poi annunciato che nelle prossime settimane nasceranno a Firenze altre due reti d'impresa manifatturiere attive nella metalmeccanica e nella pelletteria.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



CONTRO LA CRISI E' nata Ribes: l'obiettivo è ottenere vantaggi in termini di qualità, innovazione e sviluppo

Rete tra aziende biomedicali. Alla guida c'è Esaote

■ I nuovi mercati da intercettare, anche in campo sanitario e biomedicale, sono quelli delle grandi potenze emergenti: Cina, India e Brasile, tre Paesi che insieme fanno due miliardi e mezzo di abitanti, da catturare con prodotti nuovi e di qualità sempre migliore, per quelli che saranno i consumatori di domani. E siccome per aggredire quei mercati bisogna mettersi insieme, da Firenze parte una sfida in questa direzione. Con un accordo firmato ieri, è nata Ribes, rete

di imprese biomedicali che raggruppa 14 aziende, guidate dalla capofila Esaote, che, azienda leader nel settore delle apparecchiature biomedicali, con un fatturato di 330 milioni di euro nel 2010, ha un grosso stabilimento nell'area di Firenze Rifredi (l'altra sede principale è a Genova). All'accordo si è arrivati grazie al lavoro di Confindustria Firenze con la collaborazione di Banca Cassa di Risparmio di Firenze (Gruppo Intesa San Paolo). L'idea della rete, che in questo caso mette insieme imprese con un fatturato complessivo pari a mezzo miliardo di euro, nasce dalla volontà di unire le forze per ottenere obiettivi comuni, puntando su qualità, inno-

vezione, ricerca. La struttura a rete permetterà di ammortizzare i costi e raggiungere benefici reciproci, sia per Esaote che per tutte le altre aziende coinvolte, per esempio nello studio dei progetti di investimento in innovazione e tecnologia, ma anche per facilitare l'accesso al credito, tasto dolente in questo periodo, in quanto un gruppo di ampie dimensioni e che coinvolge più aziende dà maggiori garanzie alla banca finanziatrice di turno. Oppure, per esempio, nel cercare accor-

di con le ditte che si occupano dello smaltimento dei rifiuti. Nell'accordo sono coinvolte cinque aziende toscane, cinque liguri e altre sparse per l'Italia. "Per le piccole e medie imprese il contratto di rete è una grande opportunità - sottolinea Giovanni Gentile (nella foto), presidente di Confindustria Firenze - per cogliere opportunità di innovazione, qualità ed economicità difficilmente raggiungibili singolarmente". "L'avvio della rete Ribes consente grandi

potenzialità di sviluppo sia a Esaote che alle aziende collaboratrici - aggiunge Fabrizio Landi, amministratore delegato di Esaote - in un processo congiunto per mantenere e conquistare nuovi livelli di competitività sul mercato globalizzato mondiale". Banca Cr, con il direttore generale Luciano Nebbia, si è da parte sua impegnata a trovare forme di finanziamento che possano incontrare le diverse esigenze delle imprese coinvolte.

Emiliano Benedetti



di imprese biomedicali che raggruppa 14 aziende, guidate dalla capofila Esaote, che, azienda leader nel settore delle apparecchiature biomedicali, con un fatturato di 330 milioni di euro nel 2010, ha un grosso stabilimento nell'area di Firenze Rifredi (l'altra sede principale è a Genova). All'accordo si è arrivati grazie al lavoro di Confindustria Firenze con la collaborazione di Banca Cassa di Risparmio di Firenze (Gruppo Intesa San Paolo). L'idea della rete, che in questo caso mette insieme imprese con un fatturato complessivo pari a mezzo miliardo di euro, nasce dalla volontà di unire le forze per ottenere obiettivi comuni, puntando su qualità, inno-



La novità

Il contratto di rete, ricetta anti-crisi

Una capofila e 14 aziende in filiera: così Ribes va oltre il distretto

IL NOME è evocativo. L'obiettivo è forte. Ribes, come un grappolo di frutta. Ma in questo caso a chiamarsi Ribes (Rete imprese biomedicali) è un grappolo di 14 aziende che hanno firmato ieri presso Confindustria Firenze un vero e proprio contratto di rete che le trasforma in filiera. Capofila, Esaote, l'azienda leader a livello internazionale per gli apparecchi diagnostici, con sede a Firenze e Genova, che sempre ieri ha anche firmato un accordo con la Fondazione Don Gnocchi per progetti di solidarietà internazionale. Ribes è la piramide fortemente voluta dall'ad di Esaote Fabrizio Landi e tirata su da Confindustria con la collaborazione di Banca Cr-Intesa Sanpaolo. Un superamento della logica di distretto che offre, spiegano il presidente di Confindustria fiorentina Giovanni Gentile, Landi e il direttore generale di Banca CR-Intesa SanPaolo Luciano Nebbia, una soluzione nuova alla crisi. Riunendo sotto l'ombrello di una grande azienda una serie di imprese capaci ma troppo deboli per competere da sole sui mercati globali, per acquistare



macchinari sofisticati, sviluppare tecnologia, ottenere crediti dalle banche, sostenere costi che affrontati insieme si abbassano. L'obiettivo è mettere tutto in comune, compresi laboratori di ricerca, processi di innovazione e di certificazione. Due le differenze dai distretti: la grande azienda capofila capace di aggredire il mercato globale e la diffusione territoriale. I tredici fornitori riuniti da Esaote sono cinque toscani, cinque liguri, un lombardo, un veneto e un campano. Dalla Toscana, Df Elettrica e Elesta di Calenzano, Omcf di Campi, Provedi Meccanica (Grassina), Seco (Arezzo).

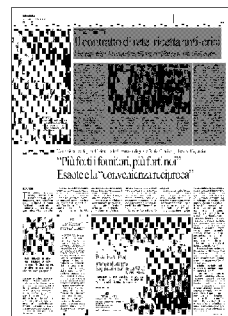
«Un primo esperimento a Firenze, uno dei pochi in Italia di questa importanza - sottolinea Gentile - a cui contiamo di farne

seguire altri». Il giro d'affari complessivo di mezzo miliardo. La rete, sono convinti Landi, Gentile e Nebbia consentirà una crescita qualitativa della filiera e una maggiore competitività sui mercati internazionali. Sarà anche una nuova esperienza e un nuovo «stimolo di concorrenza» per le banche che, dice Nebbia, «devono riformulare le loro offerte alle imprese sulla base delle diverse esigenze». L'esempio «di un nuovo modo di stare insieme, le imprese e le banche», continua il direttore spiegando, a proposito di rating, che «per ogni singola azienda sarà valorizzata la partecipazione al contratto di rete come verranno valorizzati i singoli progetti». Fino, in futuro, alla possibilità di un vero e proprio rating di filiera. Infine il contratto di rete. Che ha preso mesi di lavoro e che è stato studiato in ogni particolare dal professor Umberto Tombari, visto che deriva da una legge del governo messa a punto due anni fa dall'allora ministro Scajola e lasciata poi a candire dal governo medesimo senza regolamenti. (i.c.)

LA RETE

Esaote sarà la capofila di 14 imprese biomedicali. Sotto, l'ad Fabrizio Landi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ribes, il contratto per avere futuro Nasce la rete di imprese biomedicali

Un pool di 14 aziende, guidato da Esaote e supportato da Cr Firenze

Pino Di Blasio
FIRENZE

QUATTORDICI imprese che, messe insieme, fatturano 600 milioni di euro e possono coprire tutta la filiera biomedicale, dalle apparecchiature alla progettazione, dal software alla consulenza. Una rete che si è data anche un nome accattivante, «Ribes», acronimo per rete di imprese biomedicali, con la desinenza che richiama alla capogruppo del progetto: la Esaote, azienda con sedi a Genova e Firenze, leader nel settore delle apparecchiature biomedicali, un fatturato da 330 milioni di euro e 1350 dipendenti. Ed è proprio Fabrizio Landi, amministratore delegato di Esaote, a sottolineare l'importanza e il ruolo di apripista che gioca il contratto firmato ieri nella sede di Confindustria Firenze. «Non sappiamo cosa accadrà tra sei mesi - è la cornice illustrata da Landi - ma l'aver creato un'aggregazione di imprese di cinque regioni d'Italia, 6 in Toscana e 6 in Liguria, prospettando un fondo patrimoniale e una governance comuni, assieme a progetti di innovazione e di ricerca condivisi, apre scenari promettenti e ci avvicina ai nuovi mercati».

Non è il primo contratto in rete che viene firmato in Italia. Ma Ribes ha la particolarità di avere come partner Banca Cr Firenze e il gruppo Intesa-SanPaolo. Oltre ad avere la benedizione di Confindustria. «La nostra intenzione - ha rivelato il presidente Giovanni Gentile - è quella di mettere in piedi reti analoghe per la meccanica e la pelletteria. Le piccole e medie imprese possono cogliere subito tutte le opportunità offerte dalla filiera, realizzando economie di scala e raggiungendo obiettivi che da sole non potrebbero sogna-

re. La rete è l'unico sistema per cercare di risalire più velocemente dal fondo che abbiamo toccato».

L'AD DI ESAOTE ha tenuto a rimarcare le differenze tra contratto di rete e distretto industriale. «La Toscana è stata la regione leader - ha ricordato Landi - nell'affermazione dei distretti. Una formula vincente quando i mercati erano vicini, erano in Italia e in Europa. Oggi il distretto non tiene più, servono aggregazioni diverse, convergenze di interessi e di produzioni che possono farci approdare anche nei mercati più lontani».

«Abbiamo capito che questa era la volta buona - ha rimarcato Luciano Nebbia, direttore generale di Banca Cr Firenze e supporto decisivo per il contratto - e che potevamo creare una forma innovativa di sostegno al territorio. La rete darà valore aggiunto a ogni azienda che ne fa parte. Si potranno ideare rating e forme particolari di finanziamento per il 'network'. Così come dovranno nascere dei manager di rete, figure che non esistono ancora. Il Gruppo Intesa-SanPaolo mette sul piatto un'offerta organica di servizi finanziari e di advisory per far decollare la rete».

Non è solo un modo per attaccare i mercati, la rete biomedicale è anche un sistema difensivo, un modo per tenere aggrappati a strategie industriali comuni, imprese diverse e distanti.

A SIGLARE il contratto ieri, in via Valfonda, oltre a Esaote c'erano la Omcf di Campi Bisenzio, la Proveddi di Bagno a Ripoli, la Df elettronica e la Elesta di Calenzano, che insieme alle Seco di Arezzo completavano il team di toscane. Per la Liguria c'erano la Oms Ratto, la Pastorino, la Softeco e la L&G di Genova più la SyO della Spezia. Elemaster di Lecco, Intercomp di Verona, Btp Tecno di Battipaglia sono le tre aziende delle altre regioni. All'orizzonte ci sono anche fondi speciali regionali e nazionali. «Ma noi siamo stati costretti a fare i conti - è la postilla di Landi - anche con una legislazione nazionale incompleta».



Abbiamo capito che questa era la volta buona per dare valore aggiunto al territorio

Fabrizio Landi firma il contratto; nel tondo Luciano Nebbia

I NUMERI

Le aziende

Fanno parte di Ribes le imprese Esaote, Btp Tecno, Df Elettronica, Elesta, Elemaster, Intercomp, L&G, Omcf, Oms Ratto, Pastorino, Proveddi, Seco, Softeco e Sy.O.

I bilanci

Un fatturato consolidato di 600 milioni di euro, 330 dei quali i ricavi della capogruppo. Un numero di addetti che tocca quota 2500, per la maggior parte tecnici specializzati



L'intervista

L'amministratore delegato dell'azienda leader di apparecchi diagnostici Fabrizio Landi spiega il senso dell'operazione

“Più forti i fornitori, più forti noi” Esaote e la “convenienza reciproca”

ILARIA CIUTI

FABRIZIO Landi lei è ad di Esaote, azienda leader internazionale di apparecchi diagnostici, 330 milioni di fatturato, 1.400 dipendenti nel mondo, di cui 750 in Italia che con l'indotto arrivano a mille, e, tra questi, circa 400 a Firenze. Per-



“Non smonteremo per andare altrove: il cuore della nostra produzione e della ricerca resta qua”

ché ha pensato di formare la rete Ribes con 13 suoi fornitori?

«Semplice. Noi dobbiamo dare fuori, in outsourcing, l'85% della produzione altrimenti i costi non ci permetterebbero di competere a livello globale. Se la rete dei nostri fornitori è competitiva assicura anche a noi capacità di competere. Come conviene ai nostri fornitori rafforzarsi. Né noi potremmo permetterci che uno solo di loro sparisse».

Ma non esistono paesi a costi del lavoro più bassi?

«Se lei intende che dovremmo, come hanno fatto altri sbagliando, smontare qui per andare altrove, non è quello che intendiamo fare. Il cuore della nostra produzione e della ricerca è in Italia e ci deve restare. Il discorso dei costi è illusorio e costringerebbe a continui trasferimenti. Ormai un ingegnere cinese costa solo il 30%

in meno e il suo stipendio sta crescendo. E poi nei paesi lontani c'è il costo della logistica a meno che vogliamo, e non lo vogliamo, rinunciare al mercato di qui».

Perché vi conviene affidare la produzione ai fornitori locali?

«Sono più piccoli e flessibili di noi, hanno meno problemi di organizzazione, costi più bassi ma anche margini più ridotti. Se ne devono spendere un terzo per il prestito in banca lei capisce che non sopravvivono. Ecco la convenienza reciproca. Costa meno un contratto telefonico di tanti, così è per i rifiuti, il sistema del credito, la qualità, l'innovazione, i controlli».

La rete sostituisce il vecchio distretto?

«Forse non del tutto. Sicuramente però i distretti funzionavano meglio quando i mercati di riferimento erano vicini. Ora si tratta di mercati assai più lontani. Il nostro fatturato cresce da quattro anni ogni anno del 5 o 6%. Ma in Cina, India, Brasile, l'Europa è ferma, gli Usa perdono un po' per

via del cambio. Per competere bisogna superare il limite del distretto che è per definizione geografico. Con una rete che superi i confini regionali e, in futuro, forse anche quelli nazionali. Unite le imprese, da uno stesso filone di interessi. Il che non vuol dire che debbano sempre lavorare insieme. I nostri fornitori lavorano ai nostri progetti, ma se poi la ricerca e la qualità sviluppata con noi gli serve anche per altri settori diversi dal biomedicale, ben venga: guadagneranno di più e ci costeranno meno. Né saremo il comandante assoluto. L'organismo guida sarà in Esaote, mal'assemblea, cui partecipa un socio per ogni azienda, può bocciare un nostro progetto o proporre uno di un'azienda fornitrice».

Lei pensa alla possibilità di allargare la rete all'estero?

«Non solo. Penso anche a allarmi con un'altra capofila che faccia come noi prodotti finiti ma non sia concorrente e usi anche lei i nostri fornitori e ne aggiunga altri nuovi. Due piramidi con una stessa base».

In Italia siamo individualisti, come si sono convinte le imprese a mettersi in rete?

«Con un ottimo contratto studiato nei minimi particolari dal professor Umberto Tombari che molti ci chiedono per studiarlo. La rete è un modello di collaborazione per competere con i concorrenti dal mondo. Dobbiamo attrezzarci per farlo doppiamente con i cinesi, quelli di qualità non low cost, che cercheranno di sottrarci sia il loro mercato che il nostro. Né possiamo più vincere esportando prodotti studiati per noi, dovremo capire cosa vogliono i contadini cinesi che iniziano a avere soldi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

