

Industria. Il progetto «Canavese Connexion» per diversificare prodotti e mercati: dieci imprese coinvolte

A Ivrea il design entra in azienda

Professionisti junior e senior per sei mesi a fianco dello staff tecnico

Marco Ferrando
IVREA (Torino)

Dalle pistole per l'industria conciararia all'arredamento, dal polipropilene per auto agli accessori, dalle cinture di sicurezza ai casalinghi. In una parola: diversificare, con l'aiuto di un giovane designer affiancato da un professionista affermato. È l'ambizione delle dieci aziende di Ivrea e dintorni protagoniste di "Canavese connexion", un progetto dello studio

IL TRAGUARDO

Entro la fine dell'anno verranno creati prototipi innovativi ma realizzati con le tecnologie esistenti

Design gang network di Torino in collaborazione con il Comune di Ivrea e il Gruppo giovani imprenditori di Confindustria Canavese. Le dieci aziende, quasi tutte medio-piccole con un giovane tra le figure di riferimento, hanno conosciuto l'iniziativa - sostenuta dalla Regione e inserita nel cartellone di Torino 2008 world design capital - nell'estate scorsa, quando è stato presentata nella sede di Confindustria. E hanno capito che il design poteva essere il modo per fare di necessità virtù, sfruttando la consolidata

esperienza in settori per lo più maturi (stampaggio, carpenteria, macchinari) per mettersi alla prova su versanti nuovi. «L'interesse delle nostre aziende associate - spiega Alberto Getto, presidente del Gruppo giovani di Confindustria - è stato anche superiore alle attese», tanto è vero che per giungere alle 10 aziende si è dovuto procedere a una selezione. Nel frattempo il Comune di Ivrea ha bandito il concorso per reclutare 120 designer, dieci senior e dieci junior, «che nelle prossime settimane verranno abbinati alle aziende - anticipano Paolo Cardini e Andrea Filippi, di Design Gang -. A quel punto partiranno le sessioni di lavoro, che si concluderanno con la messa a punto di un prodotto nuovo, in forma prototipale ma immediatamente industrializzabile dall'impresa stessa».

Il percorso durerà sei mesi, quindi gli oggetti verranno raccolti in una mostra; ma guai a considerare l'iniziativa come un'operazione culturale. Sono più che serie, per esempio, le intenzioni della Progrid di Barbara Gallo, che nella sede di Azeglio (60 addetti, 6 milioni di fatturato) si occupa di stampi e prodotti in plastica e lamiera, lavorando al 70-80% per il settore auto: «In passato abbiamo già diversificato con successo nel biomedicale - racconta la Gallo -. Ma per una Pmi abituata



Ivrea. Un'azienda del polo dello stampaggio coinvolta nel progetto

a lavorare secondo processi consolidati non è facile pensarsi alle prese con comparti nuovi: in quest'ottica l'aiuto di un designer può essere determinante». Stesso discorso per la Aircom di Castellamonte che produce 12 mila pistole l'anno per l'industria conciararia. «Lavoriamo con alluminio, ottone, acciaio: dalle pistole potremmo tranquillamente passare alla produzione dello scheletro per un tavolo», azzarda la giovane amministratrice Pier-

paola Trione, che non ha faticato a convincere il padre, Giovanni: «L'idea di diversificare aleggiava da tempo, ora abbiamo trovato un'occasione». Chi ha già diversificato in passato ma è pronto a farlo di nuovo è la Itlar-Italbox di Bairo: nata nel '58 come azienda specializzata nella lavorazione del legno, negli anni '70 si è dedicata alla trasformazione del polistirolo espanso e poi a metà degli anni '80 del polipropilene espanso, lavorando per anni nel packaging

I CANDIDATI

20 Le imprese che avevano manifestato il proprio interesse a prendere parte all'iniziativa

LA SELEZIONE

10 Le Pmi coinvolte nel progetto "Canavese connexion", lanciate dallo studio Design Gang di Torino con il Comune di Ivrea

GLI SPECIALISTI

20 Sono i dieci designer senior e i dieci designer junior che affiancheranno le imprese nella realizzazione dei prototipi

delle macchine Olivetti e poi convertendosi all'auto: «Quello che ci manca - osserva Patrizia Paglia, tra i soci di Itlar - è un contatto diretto col mercato. Disponiamo di ampi margini di flessibilità sia nel progettare sia nel produrre in serie: l'intervento di figure professionali esterne può essere determinante nel trovare idee e applicazioni nuove».

marco.ferrando@isole24ore.com
www.canaveseconnexion.net

TORINO

La filiera piemontese dell'aerospazio torna a proporsi ai principali buyer mondiali. Questa volta, però, giocando in casa. È a Torino, infatti, che oggi e domani debuta Aerospace meetings, la prima convention dedicata al trionfo aeronautica, spazio e difesa mai ospitata in Italia: all'Oval del Lingotto sono attesi più di 100 buyer e oltre 200 supplier, da tutto il mondo. Al centro delle centinaia di appuntamenti programmati, ci saranno i big del settore, da Boeing ad Airbus, da Thales al gruppo Finmeccanica, ma anche i maggiori gruppi cinesi, canadesi e israeliani, che in massa hanno aderito all'appuntamento.

Più che nell'evento, fedele a una formula ormai collaudata in diverse parti del mondo, la novità è nel luogo. Con questo appuntamento, infatti, Torino - che ha vinto la concorrenza di altre città italiane - si candida a entrare nell'agenda che conta dell'industria aerospaziale, che ormai non vive solo più delle grandi fiere di settore (Le Bourget e Farnborough in primo piano) ma anche di una serie di eventi di brokeraggio in cui i fornitori hanno la possibilità di organizzare preventivamente i propri colloqui con eventuali fornitori. Non a caso, la Camera di commercio di Torino - promotrice dell'evento insieme al Centro per l'internazionalizzazione del Piemonte e al distretto dell'aerospazio - ha scelto di affidare l'organizzazione dell'evento ai francesi di Bci, Business conventions international, che da anni curano le biennali Aeromart di Tolosa e Aerosolutions di Bordeaux. Anche Torino Aerospace meetings dovrebbe diventare un appuntamento fisso: l'idea è quella di un bis nel 2009, per poi assumere una cadenza biennale a partire dal 2011, in alternanza proprio con Bordeaux.

Più che la firma di grandi com-

BOINO FRACCHIA



L'identikit

Le cifre di Aerospace meetings e del distretto aerospaziale piemontese

	19-20 marzo
La durata	100
I buyer presenti	18
I Paesi di provenienza	400
Gli appuntamenti in agenda	400
Le aziende piemontesi del settore	6.098
Gli addetti	

Fonte: elaboraz. del Sole-24 Ore NordOvest

messe, le Pmi del settore si aspettano di consolidare i legami maturati negli ultimi anni. «In effetti - intervista Andrea Romiti, titolare dell'Apr di Pinerolo e rappresentante dell'Unione industriale di Torino nello steering committee del distretto - sono occasioni da non perdere per le Pmi, perché non hanno avviato un autentico processo di apertura ai clienti stranieri, forse perché l'industria aerospaziale è una community globale fatta di pochi grandi protagonisti e un numero non elevato di player e fornitori: eventi come questi sono fondamentali proprio per cementare tra noi il senso di appartenenza alla community». Domani, a partire dalle 9, è prevista anche una conferenza dedicata a design e progettazione virtuali, con la partecipazione di rappresentanti di Boeing, Alenia e Avio.

Dopo Aerospace Meetings l'indotto dell'aerospazio, che in Piemonte conta oltre 6 mila addetti e circa 400 aziende, farà tappa all'Ila di Berlino (dal 27 maggio al 1° giugno) e a Farnborough (a Londra dal 14 al 20 luglio): le imprese interessate a prendervi parte possono contattare il Ceip.

Ma.Fe.
www.centroestero.org/aeronaautica

IL CASO

A Rivoli matrimonio in Comune tra Pmi e studi

Le imprese ci sono, i designer anche. Ma non si parlano, pur abitando gomito a gomito in un comune in cui tutti si conoscono come Rivoli. Di qui è partita l'iniziativa del Comune, che il mese scorso ha fatto incontrare una cinquantina di aziende locali con 13 designer locali: si, perché dopo Torino, Rivoli può essere considerata la capitale piemontese del design, visto che

raccoglie - alle spalle del capoluogo - il maggior numero di iscritti, tra imprese e progettisti, all'Adi, l'Associazione italiana design industriale.

«Sfogliando l'annuario 2007 dell'associazione - racconta Filippo Provenzano, assessore all'Industria del comune della prima cintura torinese - sono rimasto sorpreso. In pochi, credo, sono a conoscenza di questo patrimonio, a partire dalle stesse imprese che potrebbero valorizzarlo». Da qui è partita l'idea di organizzare una faccia a faccia, al quale hanno aderito 53 aziende, tra piccole e medie, artigiane e industriali: «I professionisti hanno ammesso di lavorare per lo più con aziende non della zona, mentre le imprese rivolesi di norma orbitano sul Milanese per i servizi legati al design - pro-

segue Provenzano - il nostro dovere è quello di far incontrare domanda e offerta». Dopo il meeting di febbraio, sono cinque le aziende al lavoro con altrettanti designer per individuare le diversificazioni possibili, e c'è anche una media impresa dell'indotto auto che sta valutando la possibilità di dedicarsi alla produzione di lampade da giardino.

Ma.Fe.

DALLA PRIMA

Iride cerca alleati complementari

E l'impianto di Torino Nord?

La nuova centrale sarà pronta tra il 2011 e il 2012, avrà una potenza di 420 MW/ora elettrica e 220 MW/ora termici e sarà accompagnata dal completamento della rete di teleriscaldamento. Già oggi Torino è la città più teleriscaldata d'Italia.

Quali sono gli obiettivi commerciali?

Attualmente noi siamo presenti a Torino in modo diffuso con la distribuzione di energia elettrica, mentre su Genova, Grosseto, Livorno prevale la distribuzione di gas. Il rafforzamento nell'upstream ci permetterà di lanciare un'offerta dual fuel, ovvero gas ed elettricità insieme.

Adesso parliamo di alleanze: l'obiettivo dichiarato dai vostri azionisti è quello di una prima intesa a tre con Hera ed Enia...

ra ed Enia, poi toccherebbe ad Acea, quindi alla società più grossa, AZA. Quale è la logica che seguiranno queste intese?

I nostri investimenti sono stati fatti per garantirci un equilibrio che ci renda competitivi sul mercato anche da soli. Certamente fin da prima della fusione è stato negli intenti degli azionisti guardare anche a future aggregazioni che abbiano un senso industriale. In base a questa indicazione cerchiamo le occasioni più interessanti: essendo forti nell'upstream abbiamo una particolare complementarità di business con chi ha curato di più la presenza sulle utenze nei territori.

È la fotografia di Hera ed Enia...
Certamente Hera ed Enia hanno queste caratteristiche. Ce ne sono anche altre, come le ex municipalizzate verso est e in Lombardia, società che si sono sviluppate soprattutto nella distribuzione. Il prossimo consiglio valuterà tutte queste ipotesi.

La vicinanza territoriale è decisiva?
Decisiva no, anche se qualche importanza ce l'ha.

Insomma, come valuta l'ipotesi che al terzo si aggiunga Acea?
Noi ascoltiamo tutte le ipotesi prospettate, sempre con grande interesse. Fermo restando che la logica industriale è quella decisiva, siamo aperti e disponibili.

La Borsa sembra favorevole a questo tipo di aggregazioni...
La Borsa è interessata perché il nostro mercato dell'energia si presenta ancora

molto frastagliato. Ma certo valuta le fusioni caso per caso, in funzione dei vantaggi industriali che offrono di volta in volta.

Si è parlato anche di intese basate su società operative...
L'ho letto sui giornali, ma non abbiamo parlato noi. Posso solo dire che parlare di fusioni e parlare di sinergie su alcuni rami d'azienda è molto diverso. Non sono ipotesi alternative.

La formula delle sinergie operative sembra adattarsi molto bene al rapporto con Amiat Torino e Amiu Genova sulla gestione rifiuti. Ci si muoverà anche in questa direzione?
Per adesso dobbiamo definire le scelte strategiche per il business su cui Iride è già presente: gas, elettricità, acqua. Su nuovi business ci sarà senz'altro modo per ragionare in seguito.

Paolo Piacenza

www.gruppo-iride.it

Tra il desiderio e la realtà c'è una porta: apritela.






Scoprite una passione per l'accoglienza che inizia nei nostri punti vendita, si esprime nelle nostre collezioni e rende unica la vostra casa. Porte di arredo in legno massello o in materiali high tech. Incise o dipinte a mano, oppure minimaliste e di tendenza. Da vivere in infiniti colori e molteplici accessori. Personali anche nel prezzo. Perché nascono dal sapiente incontro tra esperienza artigiana e innovazione tecnologica, qualità totale e stile italiano. Si distinguono per i dettagli estetici e tecnici sviluppati in 20 anni di ricerche, investimenti e successi. Sono fatte per durare nel tempo grazie ai rigorosi controlli del processo produttivo e il rispetto delle normative UNI EN ISO 9001:2000 e 14001:2004 a tutela dell'ambiente. Arrivano puntuali ovunque con la nostra flotta aziendale.

Più che porte, sono aperture al piacere e alla qualità dell'ambiente.

1500 rivenditori vi aspettano a porte aperte, in Italia e nel mondo per farvi sentire ovunque a casa.



800-034392

www.bertolottoporte.com

www.bertolottoporte.com

LE TUE PORTE FINANZIABILI

PRESTITO TEMPO

IN 3 MESI A TASSO ZERO

IN 12 RATE A TASSO ZERO



DESIGN AND MANUFACTURING MADE IN ITALY

COMUNICATO PREVENTIVO

ai sensi e per gli effetti della Delibera n. 34/08/CSP dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale n. 59 del 10 Marzo 2008 relativamente alle campagne per le elezioni del Presidente e dell'Assemblea della Regione Sicilia, per le elezioni del Consiglio e del presidente della giunta della regione Autonoma Friuli Venezia Giulia e per le elezioni comunali e provinciali indette per i giorni 13 e 14 aprile 2008, nonché per le elezioni del consiglio e del presidente della Regione Autonoma Valle d'Aosta indette per il giorno 25 maggio 2008.

SOLE 24 ORE

NORD OVEST

le cui redazioni sono in Milano, Via Monte Rosa n. 91, Tel. 02.30221 e in Torino, Corso G. Ferraris n. 108, Tel. 011.51.39.815

DICHIARA

la propria disponibilità a pubblicare sulla predetta testata e/o allegati ad essa messaggi politici elettorali - nei tempi e nei limiti previsti dal sopraindicato provvedimento dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni - alle seguenti condizioni:

Tariffe:

€ 170,00 + IVA a modulo per il bianco e nero
€ 170,00 + IVA per il colore

Pagamento: anticipato;

Prenotazione: entro le ore 12 dell'ottavo giorno precedente la data di richiesta per l'uscita;

Presentazione del materiale: entro le ore 15.00 del settimo giorno precedente la data richiesta per l'uscita.

Tutte le richieste di informazioni potranno altresì essere inviate alla concessionaria di pubblicità:

IL SOLE 24 ORE S.p.A.

C.so G. Ferraris n. 108 - Torino
Tel. 011/51.39.811

Presso le redazioni sopra indicate è disponibile, su richiesta, il documento analitico concernente le condizioni di prenotazione degli spazi e le tariffe per l'accesso.