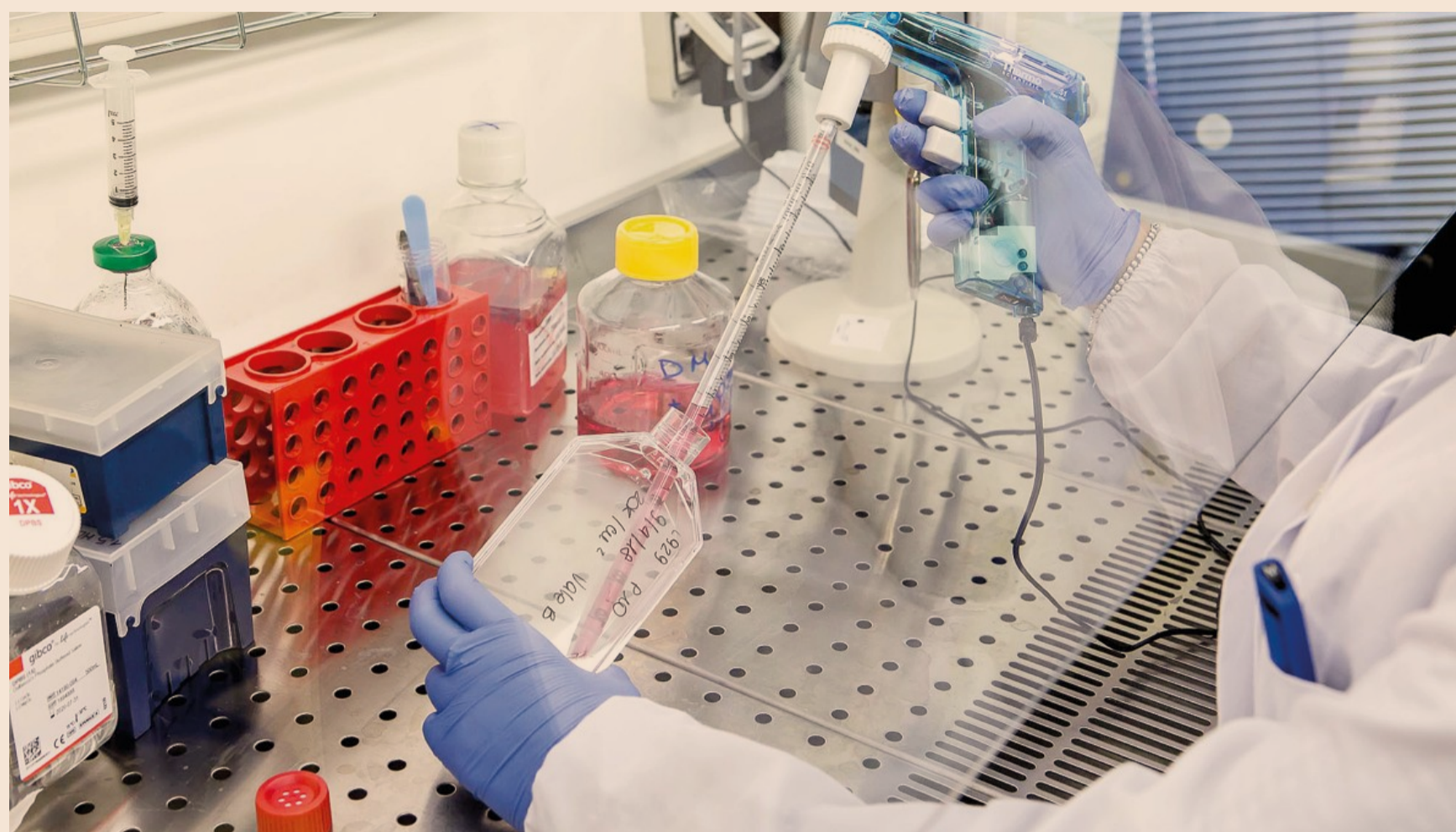


Centro



Biomedicale.
I laboratori del Tpm - Tecnopolo di Mirandola di Mario Veronesi

Polo biomedicale di Mirandola, modello che si può replicare

Ricerca dell'Università di Bologna. Oltre cinque anni di studio su un centro con 5mila addetti e un miliardo fatturato, capace di interagire con il mercato e diventare calamita per multinazionali

Ilaria Vesentini

Il "miracolo" accaduto a Mirandola negli anni Sessanta, quando da terra di agricoltori si trasformò nel giro di pochi decenni nel distretto biomedicale leader in Europa, senza aver alcun vantaggio di infrastrutture, materie prime o competenze specialistiche a spiegarne le origini, può essere replicato: gli ingredienti sono semplici e tutti riconducibili all'approccio delle persone e a dinamiche semplici e cicliche, spesso antitetiche rispetto alle classiche teorie economiche. A dirlo è una ricerca firmata dall'Università di Bologna, frutto di oltre cinque anni di studio e lavoro da parte di un team di ricercatori del dipartimento di Management, che ha messo pazientemente in fila libri, articoli, report industriali, 61 interviste dirette, oltre 67 trascritte e ha ricostruito il "dietro le quinte" del successo mirandolese condensato in un caso di studio unico, pubblicato su ScienceDirect, la piattaforma leader di letteratura scientifica peer-reviewed.

Il modello stilizzato di "catalisi industriale", che ha portato gli inizi casalinghi dell'imprenditore capostipite, il farmacista schumpeteriano Mario Veronesi, ad evolvere nell'attuale configurazione di biome-

dical valley europea per i dispositivi monouso e attrezzature per dialisi - con un centinaio di aziende ad alta specializzazione concentrate attorno a multinazionali come Baxter, BBraun, Fresenius, Medtronic, con 5mila occupati e oltre un miliardo di giro di affari - può essere riassunto in tre step e in tre parole chiave: il "bricolage" nella fase di genesi per mettere assieme in modo rocambolesco ma innovativo competenze e prodotti con cui rispondere alle istanze degli ospedali; la "seconda mano" nella fase di espansione, con i luogotenenti dell'imprenditore-ancora che diventano a loro volta condottieri di aziende dove sviluppano nuove linee da tecnologie orfane o soluzioni non strategiche lasciate da parte dall'impresa madre, che a sua volta raggiunta una soglia critica viene ceduta a multinazionali per permetterle il salto dimensionale che richiede organizzazione e investimenti; il "beaconing" nella fase di attrazione, cioè l'effetto faro delle imprese pioniere che porta player da fuori ad avvicinarsi all'ecosistema via via che si sviluppa, per emularne il successo e amplificarlo con la crescita grazie a ulteriori investimenti.

Insomma, non servono ingenti risorse, incubatori e business angels per bissare il successo miran-

dolese ed è distorta la visione corrente che vede un impoverimento del territorio nell'avanzata delle multinazionali. Contano di più fattori casuali, coraggio imprenditoriale e la serendipità, fattori che dovrebbero suggerire anche al moderno legislatore di non focalizzarsi solo nell'incentivare le start-up ma di scommettere su imprenditori con esperienza capaci di catalizzare risorse e competenze esterne lanciandosi in nuove "avventure".

«Abbiamo utilizzato un approccio euristico - spiega Simone Ferrarini, professore di Imprenditoria all'Alma Mater e di Entrepreneurship alla City University of London - e per semplificare possiamo dire che l'unicità del distretto mirandolese è il capitale sociale, la capacità di Mario Veronesi di trasformare i suoi collaboratori in imprenditori a loro volta, con una fortissima responsabilizzazione personale di ogni attore; nonché la capacità di rispondere a esigenze concrete del mercato, grazie all'interazione costante con i medici ospedalieri, mettendo insieme competenze trasversali e processi produttivi improvvisati attingendo a vecchi mestieri, dall'artigiano dei fiori in plastica convertito a produttore di tubicini monouso sanitari all'utilizzo dell'autoclave del macellaio

per sterilizzare i dispositivi. Avanzando per tentativi ed errori, complice la totale mancanza di norme regolatorie». Infine la ricetta si completa con la prontezza di Veronesi e soci nel fare un passo indietro e a cedere la proprietà delle start-up, dopo una decina d'anni, a multinazionali per assicurare dimensioni organizzative e risorse tali da poter affrontare mercati e certificazioni internazionali, per ripartire con il fai-da-te da ciò (prodotti e processi) che era stato tralasciato nella prima impresa.

«Il fattore che complica nei giorni nostri la "gemmazione" industriale innescata da Mario Veronesi è il moloch dei lacci e laccioli normativi e autorizzativi che incatenano la libertà di sperimentare e procedere per tentativi ed errori. Così come oggi non è più plausibile la "mirandolesità" di Veronesi in mercati globali e interdisciplinari», precisa il ricercatore.

Oggi nel distretto biomedicale modenese, Ferrarini individua ancora segnali, per quanto deboli, di quel capitale sociale: sono gli attori silenziosi che stanno traghettando il biomed verso il pharma, le soluzioni biomedicali in terapie geniche, i dispositivi in plastica in organi artificiali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il fattore che complica nei giorni nostri la "gemmazione" industriale è il moloch dei lacci e laccioli normativi e autorizzativi

SOLUZIONI INNOVATIVE

Tornelli misura-febbre la nuova frontiera di Saima sicurezza

L'azienda aretina è leader nella produzione di porte antirapina per le banche

Silvia Pieraccini
AREZZO

È leader in Europa nella produzione di porte antirapina per le banche, cui nel tempo ha affiancato i tornelli - come quelli da stadio, unica a produrli made in Italy, o quelli sui bus per allontanare i "portoghesi" - i varchi delle metropolitane e i gate aeroportuali dotati anche di controllo automatico passaporti.

Ma alla Saima Sicurezza di Arezzo - 30 milioni di fatturato 2019, 3,5 milioni di margine operativo lordo (Ebitda), 130 dipendenti tra cui 25 ingegneri impiegati nell'ufficio progettazione - il mercato del controllo-accessi e della security è andato un po' stretto durante il lockdown quando l'attività, inserita dal Governo tra quelle essenziali, non si è fermata ma i clienti si sono rarefatti visto che gran parte erano chiusi per decreto.

È così che l'azienda aretina che fa capo a tre imprenditori locali - Paolo Moretti, Rinaldo Rinaldi e Paolo Scocini - è stata spinta a innovare ancora, e ha ideato e brevettato nuovi prodotti legati all'emergenza Covid con cui ora punta ad allargare il business.

«Ci siamo mossi su due fronti - spiega il direttore commerciale Gabriele Moretti, figlio di Paolo - da un lato associare ai nostri sistemi di controllo-accessi dei termoscanner in grado di misurare la temperatura corporea e dei contapersone per contingenti e flussi; dall'altro sanificare ambienti come quelli delle porte antirapina tramite lampade a raggi Uvc e ventole che fanno circolare l'aria».

Il prodotto che potrebbe rivelarsi strategico in questa fase in cui le istituzioni stanno programmando la riapertura delle scuole è un tornello formato da due bracci mobili che incorpora un termoscanner: al passaggio degli studenti misura loro la temperatura e conta il numero di ac-

cessi. Un sistema facile e rapido che, secondo l'azienda, è in grado di risolvere il problema dell'ingresso in sicurezza negli edifici scolastici. Anche perché - nonostante finora le linee guida del Comitato tecnico-scientifico indichino il dovere di misurare la temperatura dei ragazzi a casa, prima di uscire - sono già diverse le scuole che gradirebbero la misurazione all'ingresso, per maggior sicurezza, e alcuni Comuni hanno varato previsioni in questo senso (come quello di Roma per i bambini dei nidi e delle materne).

La soluzione del tornello misura-febbre è già stata sperimentata in un istituto tecnico di Arezzo in occasione degli esami di maturità, quando gli studenti di quinta sono rientrati



GABRIELE MORETTI
Direttore commerciale Saima Sicurezza

in classe per sostenere l'orale, e ha dato prova di corretto funzionamento. «Adesso stiamo testando anche un dispositivo di tracciamento, in pratica un braccialetto con tecnologia Tag che vibra quando uno studente non rispetta la distanza di sicurezza e si avvicina troppo a un altro», spiega il manager.

Grazie anche ai nuovi prodotti, Saima punta a consolidare quest'anno il fatturato 2019, per poi riprendere a crescere del 5-10% nel 2021. Di recente l'azienda si è assicurata una commessa da due milioni per la fornitura dei tornelli della metropolitana di Varsavia e ora sta cercando di entrare sul mercato cinese. «Esportiamo il 20% - aggiunge Moretti - e adesso il nostro obiettivo è incrementare il fatturato estero. Il mercato potenziale, grazie anche ai nuovi prodotti anti-Covid, è enorme, a partire da Germania, Spagna, Stati Uniti dove stiamo pensando di aprire un ufficio di distribuzione in New Jersey».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Febbre e accessi.
Un tornello formato da due bracci mobili incorpora un termoscanner: al passaggio degli studenti misura loro la temperatura e conta il numero di accessi

SMURFIT KAPPA MULTINAZIONALE DEL CARTONE ONDULATO

Sui banchi con gli schermi colorati riciclabili

Nei quattro siti emiliani nascono i separatori tutti biodegradabili e di design

Sono tutti designed & made in Italy e al 100% riciclabili e biodegradabili i nuovi separatori e distanziatori sociali in cartone ondulato firmati Smurfit Kappa. C'è lo schermo colorato e personalizzabile per i banchi di scuola, il divisorio anti droplet da tavolo con il menu del giorno per i ristoranti, il totem verticale spiritoso con indicazioni per uffici e luoghi pubblici, il pannello-parete divisorio per i reparti produttivi. «Tutte soluzioni economiche, creative e sostenibili con cui cerchiamo di dare una mano al Paese in piena pandemia Covid, sfruttando la nostra leadership negli imballaggi in carta e cartone e la nostra capacità e flessibilità nell'adattare i prodotti alle esigenze del singolo cliente. I prodotti che lanciamo oggi sono soluzioni che noi per primi abbiamo utilizzato in azienda fin dall'inizio

dell'emergenza, testandone l'efficacia sul campo», spiega Gianluca Castellini, ceo di Smurfit Kappa Italia, 26 stabilimenti nel Paese, oltre 2mila dipendenti e 680 milioni di euro di fatturato, all'interno di un gruppo - Smurfit Kappa è la multinazionale leader in Europa nella produzione di packaging in cartone ondulato - che in giro per il mondo ha 350 stabilimenti, 46mila addetti e quasi 9 miliardi di euro di ricavi.

Le più coinvolte dalla nuova sfida dei distanziatori per il Covid-19 sono le quattro fabbriche emiliane, in particolare il plant di Massa Lombarda specializzato in imballi per l'ortofrutta e al centro del progetto Safe&Green, lanciato lo scorso anno dalla casamadre per la realizzazione di vaschette in carta per uso alimentare con cui sostituire le diffusissime vaschette in plastica per frutta e verdura. «Il business di tutti i nostri stabilimenti è lavorare carta e cartone ondulato per farne scatole ed espositori, produciamo più di un miliardo di metri quadrati di cartone ondulato in Italia ogni

Al vertice.
Gianluca Castellini, ceo di Smurfit Kappa Italia, 26 stabilimenti nel Paese, 2mila dipendenti e 680 milioni di fatturato



Sostenibilità.
In alto i totem e a sinistra i separatori per i banchi in cartone colorato creati dalla multinazionale «per dare una mano al Paese in piena pandemia»

anno di tutte le forme e misure, non è complicato convertirli in tempo reale a schermi e totem, è stata più una sfida per i nostri designer. I numeri sono ancora piccoli, ma sia i clienti che hanno visto le installazioni nelle nostre fabbriche sia alcuni dirigenti scolastici e imprenditori hanno iniziato a contattarci», precisa Castellini. L'aspetto più rilevante, spesso dimenticato in questa pandemia, è quello della sostenibilità delle soluzioni Smurfit Kappa: «Non solo i dati scientifici, per quello che possono valere - aggiunge il ceo - dimostrano che il virus ha vita più breve sul cartone ondulato rispetto ad altri materiali come acciaio e plastica, ma i nostri distanziatori anche se non correttamente smaltiti nel giro di tre settimane si decompongono, mentre il plexiglas così come le vaschette di polistirolo e plastica ri-

mangono tal quali cent'anni se dispersi nell'ambiente».

La nuova serie di prodotti per il distanziamento e la sicurezza sociale, tutti in cartone 100% riciclabile, biodegradabile, personalizzabile, comprende tra l'altro i separatori ecologici "SafeShield" per scrivanie e banchi di scuola, in diversi formati (e sagome divertenti come automobili per il comfort dei bambini), che garantiscono la giusta visibilità a seconda dell'altezza di chi li usa e sono trattati con coloranti lavabili e disinfettabili, se si rompono non feriscono e si rimontano in un attimo.

«Il versatile mondo del cartone ondulato è il futuro - conclude Castellini - perché il trend della sostenibilità ambientale è inesorabile tanto quanto quello della sicurezza e della salute. In Italia chiuderemo il 2020 con un calo dei volumi del 10% per l'effetto Covid, in linea con il trend del Pil, ma gli impianti emiliano-romagnoli focalizzati sull'agroalimentare sono in ottima salute e hanno compensato le flessioni in settori non food come l'automotive e l'arredo».

-I.V.

© RIPRODUZIONE RISERVATA