

**MANAGER VICENTINI E INNOVATION DAYS.** Zelcher, Visentin, Colombini, Cappelozza. E anche leg

# Il futuro? Digitalizzazione, aggregazioni e investimenti

**Carraro (Confindustria): «Serve ogni strumento, anche i soldi del Mes»**
**Maria Elena Bonacini**

Aggregazioni, investimenti e digitalizzazione per far ripartire in Veneto. Sono i tre ingredienti emersi ieri dal roadshow "Innovation Days" promosso da *IlSole24Ore* su "Il Veneto che riparte" e che ha visto protagonisti in diretta streaming più vicentini: Luciano Colombini, amministratore delegato di Banca Ifis; Federico Visentin e Roberto Zelcher, rispettivamente ad di Mevis e Crocco; **Fabio Cappelozza**, presidente **Considi**. Con loro Corrado Peraboni, amministratore delegato di Ieg, Italian exhibition group, che ha parlato di Voicce: a settembre segnerà il debutto della prima fiera "ibrida" fisico-virtuale. In introduzione, il presidente di Confindustria Veneto, Enrico Carraro, si è schierato perché l'Italia sfrutti i fondi europei del Mes: «In questo momento è utile qualsiasi strumento che ci consenta di andare avanti. Occorre però tenere a mente che si tratta di soldi che dovremo restituire: è essenziale che siano risorse non distribuite a pioggia ma concentrate su settori strategici». Il presidente ha esaminato poi il quadro del Bollettino so-



Renato Zelcher



Federico Visentin



Fabio Cappelozza



Luciano Colombini

cio-economico della Regione: nel 2020 registrerà una contrazione del Pil veneto del 7,1%, contro il 6,5% nazionale, con un -13,1% degli investimenti, un -5,3% dei consumi delle famiglie e un Pil pro capite che a fine 2020 perderà in valore oltre duemila euro per abitante. Secondo

Carraro la ricetta per le aziende passa da investimenti e crescita dimensionale. «La produzione industriale ha subito un crollo il cui recupero non sarà veloce. Nei prossimi mesi gli investimenti saranno un'arma importante nel contrasto alla recessione. Bisogna poi incentivare i pro-

cessi di aggregazione come acquisizioni o fusioni, perché se è giusto aiutare le Pmi, servono locomotive alle quali anche loro possano attaccarsi».

**TANDEM BANCA-IMPRESA.** E proprio riguardo a questi due aspetti, l'ad Colombini di Ifis sottolinea il ruolo fondamentale degli istituti di credito: «La banca non dev'essere più solo un finanziatore, ma un partner del sistema industriale in prospettiva di una crescita dimensionale, fondamentale per competere sul mercato. Durante il lockdown abbiamo avuto la conferma delle potenzialità di molte Pmi, facilitarne la crescita rappresenta una condizione necessaria». A tal proposito la Mevis ha beneficiato proprio della fresca aggregazione con un'azienda di Rosà (Euromeccanica), che produce di componentistica dedicata a settori diversi, come raccontato da Visentin. «È esattamente quello che volevamo nel 2018 quando abbiamo lanciato il nostro progetto di crescita attraverso acquisizioni, nella logica di trovare sinergie di sviluppo e di differenziazione. Quest'ultima ha portato quasi a un raddoppio di fatturato». E l'ad Zelcher ha raccontato come Crocco,

da industria plastica, sta diversificando la propria proposta in un'ottica di sostenibilità, anche con prodotti di origine vegetale.

**FIERA REINVENTATA.** Peraboni, ad di Ieg, delinea un altro settore critico: le fiere «che nei mesi del lockdown non hanno visto una riduzione del fatturato, ma un azzeramento. Molte fiere sono state cancellate e rimpiazzate da momenti virtuali, che non sono sostitutivi. Si dovrà andare verso un'ibridazione e qui sta la capacità divisione della classe dirigente fieristica italiana, che deve individuare quali saranno i driver permanenti nei prossimi anni. "Voicce" sarà la prima manifestazione ibrida: una presenza fisica delle aziende, con modalità e costi diversi, integrata da una parte digitale, per supplire all'assenza dei buyer extraeuropei». Sui cambiamenti legati alla digitalizzazione si focalizza anche Cappelozza (**Considi**). «C'è una riorganizzazione spinta dalla digital transformation, che può fare rivedere prodotti, processi e modelli di business, senza bisogno di grandi investimenti materiali, puntando invece su quelli in formazione. Vedo la volontà di cambiare a fondo il modello di business e questo porterà le nostre aziende a riscoprire quello che era il vantaggio di molti anni fa: la flessibilità, che è la direzione nella quale stiamo andando. La vera skill sarà la velocità di metterla a terra, creando un ecosistema in contatto diretto e continuo con tutta la filiera». •

© RIPRODUZIONE RISERVATA

