

e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



Newsletter di informazione in distribuzione gratuita. Anno IV Maggio 2017



*Cartiere Carrara,
l'eccellenza italiana
nell'industria della carta*

Pagina 6

Mazars Insights

*Principali novità introdotte dal Decreto
relativamente agli strumenti finanziari derivati*

Pagina 14

Editoriale

Intervista a Claudia Sorlini: il settore agro-alimentare

pagina 2

move.ON

dpixel riapre la caccia alle startup e lancia la call per la seconda classe di accelerazione di Barcamper Ventures

Pagina 9

Doing Business In Austria

La Ricerca & Sviluppo in Austria

Pagina 12

REDAZIONE

Via Masaccio, 191
50132 Firenze
Tel. 055 5535405
Fax. 055 4089908
info@kon.eu

I dati relativi ai destinatari della Newsletter vengono utilizzati esclusivamente per l'invio della pubblicazione e non vengono ceduti a terzi per nessun motivo. Resta ferma la possibilità per l'interessato di esercitare i diritti di cui all'articolo 13 della legge 675/96.



@kongroup



[linkedin.com/company/kon-spa](https://www.linkedin.com/company/kon-spa)



www.kon.eu
www.lamerchant.it



Editoriale_

Intervista a Claudia Sorlini: il settore agro-alimentare

di Vezio Manneschi

Ho avuto modo di conoscere Claudia Sorlini, Professore Emerito di Microbiologia Agraria dell'Università degli Studi di Milano, e di apprezzarne le qualità nelle nostre attività di volontariato per il TCI (Touring Club Italiano), io come console locale e lei come Vice-Presidente Nazionale. Ancora oggi ha una grande passione per la Ricerca, e la sua vita accademica la ha accompagnata ad essere una persona di riferimento nel mondo agro-alimentare. L'intervista che segue, e il saggio che sarà presentato nel prossimo numero di e-KONomy, vogliono essere una finestra aperta sul tema dell'agro-alimentare ed i giovani. Poiché sembra che negli ultimi dieci anni un'impresa su tre appartenga a questo settore, che da tradizionale è diventato strategico.

Il settore alimentare sta diventando veramente importante (17,5% del PIL italiano), cosa ne pensi della nascente Unione Italiana Food? sarà importante per promuovere le tradizioni alimentari italiane?

Il fatto che associazioni quali AIDEPI (Associazione delle Industrie del Dolce e della Pasta Italiana) e AIIPA (Associazione Italiana Industrie Prodotti Alimentari) si fondano per dare origine all'Unione Italiana Food non può che essere una iniziativa positiva. Infatti, avendo fra gli obiettivi di fare massa critica per la valorizzazione dei propri prodotti sul mercato internazionale, l'effetto dell'unificazione rafforzerà l'immagine (già buona) e la penetrazione sui mercati dei prodotti alimentari nel mondo (Italian Food) dando quindi impulso alle esportazioni; inoltre contribuirà ad arginare il cosiddetto

Italian sounding, fenomeno diffuso in molti paesi che si manifesta nella produzione di alimenti che nel nome, nei marchi e nelle scritte richiamano i prodotti italiani. Così si commercializzano il «regianito», il «parmesan», le mozzarelle e molti altri prodotti in confezioni con coccarde tricolori e riferimenti a città o regioni italiane. L'obiettivo della contraffazione è ovviamente quello di incrementare le vendite sfruttando il buon nome di cui il cibo italiano gode. Questo abuso produce un giro di affari di circa 54 miliardi all'anno, da cui sono esclusi i produttori italiani. Ecco perché è importante che l'industria alimentare si coalizzi per presentarsi più forte sui mercati internazionali.

L'agricoltura è un mestiere per giovani? E' possibile fare impresa?

Il recente interesse dei giovani per l'agricoltura è dimostrato dal boom delle iscrizioni registrate negli istituti tecnici agrari e nelle facoltà di agraria negli ultimi anni e, soprattutto, dal fatto che dopo anni di crescita continua dell'età media degli addetti all'agricoltura, si è verificata una inversione di tendenza. Sempre più numerosi sono i giovani che scelgono di tornare alla terra recuperando, dopo una generazione, l'attività dei nonni, ma non mancano altri che intraprendono questa strada *ex novo*. A volte sono adulti che lasciano posizioni di lavoro anche importanti per dedicarsi all'agricoltura. Tutti hanno in comune una forte motivazione, in quanto l'attività agricola si configura spesso come una scelta di vita più vicina alla natura e fuori dall'ambiente urbano.

Inoltre sono tecnicamente ben preparati, in grado di apportare innovazioni tecnologiche (non necessariamente costose) nell'azienda, e spesso hanno un approccio manageriale nella gestione della nuova impresa.

L'agricoltura è un'attività anticiclica? Sono in crisi altri settori ed arriva l'agricoltura?

Più che dell'agricoltura si dovrebbe parlare di un ruolo anticiclico di tutto il comparto agro-alimentare, derivante dal fatto che il cibo è il bisogno più importante tra tutti i bisogni primari. Durante la recente crisi, l'agroalimentare ha tenuto certamente meglio di altri settori, soprattutto nella prima fase mentre in un secondo tempo qualche colpo lo ha accusato. Comunque l'export è in crescita continua, soprattutto quello dei cibi italiani di qualità; attualmente si registrano ottimi risultati nell'esportazione dei vini, in cui l'Italia si va rafforzando e comunque si conferma fra i massimi leader nel mondo (con Francia e Spagna). Più incerto il mercato interno dove la crisi economica ha causato un andamento oscillante dei consumi con alternanza di fasi di flessione seguite da lievi incrementi. D'altra parte questa situazione trova un riscontro nell'incremento del numero di poveri, ora 7,2 milioni di cui 4,5 in povertà assoluta.

Esistono politiche nazionali e comunitarie in favore del settore? Ad esempio start-up, sgravi fiscali, mutui agevolati, ecc.

Sì, esistono numerose fonti di finanziamento pubblico per l'agricoltura nazionale (così come in tutti i paesi europei e industrializzati): si tratta di fondi europei trasferiti alle regioni (o erogati direttamente dalle stesse attraverso bandi) e di fondi ministeriali; anche i Comuni sostengono nei limiti delle possibilità start-up e spin-off. Per quanto riguarda i fondi europei e regionali è però voce comune che l'accesso a questi fondi richieda impegno e competenze che spesso le piccole aziende fanno fatica a mettere insieme. In questi mesi l'Unione Europea sta raccogliendo dai vari paesi suggerimenti per la revisione della PAC (Politica Agricola Comune) e, fra

le richieste più ricorrenti c'è la semplificazione delle procedure e la modifica delle norme esistenti, in modo da favorire un accesso più facile ai piccoli agricoltori, che, in particolare per l'Italia, sono una realtà molto importante.

Come si fa ad aumentare il potere contrattuale degli agricoltori? Nuova filiera? Meglio essere produttori che fornitori?

Gli agricoltori non si trovano in una condizione di forza: sono schiacciati in una «morsa» che vede da un lato l'industria sementiera e agrochimica da cui acquistano i prodotti per le coltivazioni e dall'altro la GDO (grande distribuzione organizzata) o l'industria di trasformazione che acquistano la materia prima a prezzi veramente molto bassi. Il grande agricoltore è ben attrezzato in quanto dispone delle risorse culturali, tecnologiche ed economiche per affermarsi sul mercato. Dispone anche delle risorse umane competenti per poter accedere ai finanziamenti pubblici, accesso che è più difficile per i piccoli imprenditori, privi di personale specializzato. I giovani/nuovi agricoltori non dispongono di ampie superfici: il segreto del loro successo sta nella loro capacità di non limitarsi alla sola produzione agricola, ma di sviluppare in proprio l'intera filiera alimentare, cioè producendo dalla materia prima i prodotti lavorati finiti (pasta, salumi, confetture alimentari, ecc...) e vendendoli al pubblico direttamente, senza intermediazione, con un rientro di fondi ben più rapido di quello che la GDO usa praticare. In questo modo si sottrae almeno in parte alla «morsa». Un'altra via di successo è di puntare sulla qualità dei prodotti e sull'agricoltura biologica. In Italia, in pochi anni, l'agricoltura bio ha conquistato più del 10% della superficie agraria, grazie ad una domanda di prodotti bio in continua ascesa. Il boom più recente di

conversione al bio è stato registrato nella viticoltura.

Oggi la bio-diversità è importante, sembra che abbia un enorme peso civico, credi che possa diventare una produzione identitaria?

La biodiversità, che riferita alle piante coltivate viene definita agro-biodiversità, esprime il grado di ricchezza di specie coltivate (e quindi di ricchezza di geni) di un determinato territorio. Oggi solo 30 specie delle 7.000 domestiche in 10-12.000 anni di storia dell'agricoltura soddisfano il 95% della domanda globale di cibo. Molte delle piante domestiche sono scomparse, altre sono ancora presenti ma non utilizzate. La scelta di coltivare solo alcune specie e varietà è legata per lo più al grado di produttività della pianta. Oggi in Italia operano centri di ricerca dedicati al recupero di antiche varietà e alla loro coltivazione. Per lo più si privilegia il recupero di varietà autoctone dotate di alto valore nutrizionale e ricche di molecole bioattive nell'intento di rendere più salutistici i piatti, ma anche per recuperare le tradizioni agro-alimentari della regione. Così la scelta di continuare a coltivare piante tipiche del territorio sicuramente contribuisce a rafforzarne l'identità e a conservare la ricchezza e la tipicità dei piatti, ma anche a garantire, pur nei cambiamenti, quella bellezza identitaria dei paesaggi agrari italiani che le monocolture, con la loro piatta monotonia, distruggono.

Dacci la tua ricetta per il successo in agricoltura.


Forse maggiore ricerca scientifica?

Ad una persona che volesse intraprendere il lavoro in agricoltura suggerirei di puntare sulla qualità degli alimenti. Infatti sono sempre più numerosi i consumatori che scelgono i cibi in base alla qualità non solo organolettica, ma anche nutrizionale. Sono gli stessi che prestano molta attenzione anche al luogo di origine dei



 @kongroup

 [linkedin.com/company/kon-spa](https://www.linkedin.com/company/kon-spa)

 www.kon.eu
www.lamerchant.it

prodotti, che preferiscono i cibi nazionali (e in subordine europei) per le garanzie che le normative e i controlli rigorosi del nostro paese assicurano, che cercano cibi coltivati senza pesticidi (agricoltura biologica) o riducendo al minimo la loro quantità (agricoltura integrata), e rispettando le risorse ambientali. Naturalmente tutto questo richiede che nelle aziende si introducano innovazioni di processo e di prodotto. Per questo la ricerca scientifica può dare un importante contributo sia nel campo biologico con la selezione di varietà migliori, sia nel campo dell'ingegneria agraria in particolare nel settore della robotica e dei sensori e degli strumenti del remote sensing. Purtroppo i finanziamenti alla ricerca scarseggiano e se, in termini di produttività scientifica (lavori pubblicati su finanziamenti erogati), l'Italia è prima in Europa, la sua posizione cala molto in termini assoluti. Servirebbero finanziamenti anche per il trasferimento dei risultati della ricerca al mondo delle imprese. Nonostante che questo obiettivo sia presente nelle politiche europee e governative, troppe buone idee e sperimentazioni restano nei cassetti.

Claudia Sorlini



Già professore ordinario di Microbiologia Agraria presso la Facoltà di Scienze Agrarie e Alimentari dell'Università degli Studi di Milano fino al 31 ottobre 2013, afferente al Dipartimento di Scienze per gli alimenti, la nutrizione e l'ambiente (Defens) della stessa Università.

Editor in chief (dal 2000) del giornale scientifico internazionale ISI «Annals of Microbiology» con IF.

Dal 2010 è componente del Nucleo di Valutazione dell'Università degli Studi della Basilicata, per nomina del Senato Accademico.

Dal 2012 è Presidente del Comitato Scientifico per EXPO 2015 del Comune di Milano.

Dal 2014 è membro della Steering Committee of the EU Scientific Programme for Expo 2015 presieduta dal Commissario europeo all'EXPO, D. Wilkinson.

Dal 2013 è membro del Comitato Women for EXPO (Ministero Affari Esteri).

Dal 2011 è Vicepresidente del Touring Club Italiano.

Dal 2011 è socio ordinario dell'Accademia dei Georgofili.

Cartiere Carrara S.p.A.

Cartiere Carrara, l'eccellenza italiana nell'industria della carta

Di Vincenzo Ferragina



Quella della famiglia Carrara è una particolare ed emozionante storia di successo e lungimiranza imprenditoriale nell'industria della carta.

Nasce nel 1873 come piccola attività artigianale in espansione ed è la brillante intuizione di Mario Carrara e fratelli, che dagli anni Sessanta in poi portano l'azienda di famiglia a crescere in maniera esponenziale, diventando una Holding con impianti produttivi in Italia ed all'estero, fino a quando all'inizio degli anni 2000 viene venduta ad una multinazionale svedese.

Sarà la quarta generazione, i figli di Mario Carrara, a riprendere l'attività di famiglia da quei pochi impianti non ceduti alla Svezia.

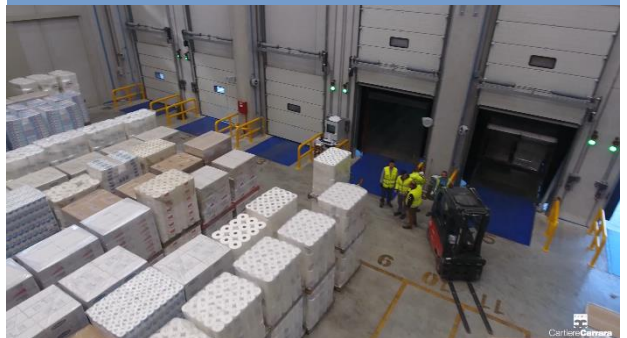
serie di acquisizioni ed investimenti porta l'Azienda a rappresentare attualmente in Europa uno dei principali produttori integrati di carta *tissue*, presente sia sul mercato professionale che sul mercato consumer, esportando in oltre 40 paesi nel mondo.

Una delle fasi di produzione



Cartiere Carrara concentra oggi la propria attività produttiva e di trasformazione su

La fase di logistica



FOCUS

I brand



Massimo, il primogenito, ha lo stesso genio e lungimiranza del padre, e attraverso una



oltre 180 mila mq
coperti in 9 stabilimenti,
dislocati interamente sul
territorio nazionale, e
attualmente garantisce

l'impiego ad oltre
500 dipendenti.

L'Azienda, con una capacità
produttiva annua di oltre
200mila tonnellate di carta
tissue, si avvale dei preziosi
benefici provenienti dalle
sinergie di una importante
struttura organizzativa,

commerciale e
produttiva, nonché del
costante programma di
investimenti in ricerca,
sviluppo e tecnologia
d'avanguardia, sempre
garantito dall'esperienza e
solidità della famiglia
Carrara.

La Filosofia Aziendale è
fondata sulla costruzione di
un futuro sostenibile
attraverso la gestione

responsabile delle risorse idriche, energetiche e di processo produttivo, espressa quotidianamente attraverso gli investimenti tecnologici effettuati per impianti di cogenerazione (ad oggi 21 MW), pannelli solari, illuminazione LED, depuratori biologici, nonché l'impiego di materie prime provenienti da fonti certificate.

Cartiere Carrara investe molto nella ricerca e sviluppo



Nell'ultimo decennio l'Azienda ha più che triplicato il proprio fatturato, grazie anche all'introduzione dei brand BulkySoft® e Tuscany®, mantenendo sempre una marginalità positiva, e continua a guardare al futuro implementando investimenti sia in capacità produttiva che nella propria struttura.

Massimo Carrara, il Presidente, trasmette ai propri collaboratori la sua passione per l'innovazione, la forza e lo sviluppo delle competenze, per il valore delle persone, e crede profondamente nella partnership a lungo termine con gli enti e comunità che

ospitano i siti produttivi dell'Azienda.

«Crediamo nell'innovazione, nella semplicità, nella tecnologia alla base dei prodotti che facciamo, e nei mercati in cui siamo in grado di apportare un contributo significativo. Crediamo nella collaborazione, condividiamo sia con i nostri dipendenti che con gli stakeholder valori a lungo termine tramite il costante impegno nella sostenibilità, nella trasparenza, nel miglioramento personale. Abbiamo il coraggio di cambiare, di creare prodotti nuovi ed affidabili per entusiasmare i nostri clienti e soddisfare i loro desideri. Crediamo nell'eccellenza», dichiara **Massimo Carrara**.

Massimo Carrara, Presidente di Cartiere Carrara S.p.A.



move.ON

Chi, come e-KONomy, vuole occuparsi dell'economia che cresce, non può assolutamente dimenticare l'economia che nasce ovvero l'idea di riporre fiducia nel futuro con la convinzione che è necessario andare avanti in modo proattivo innovando sempre. Così, all'interno di questa apposita rubrica intitolata "move.ON", ci occuperemo di start up ed incubatori e racconteremo storie e personaggi, sogni ed obiettivi, difficoltà e sfide. Tutto ciò è stato reso possibile dalla collaborazione con importanti incubatori ed acceleratori che, appunto, ci aiuteranno nel racconto delle storie aziendali che animeranno la rubrica.

dpixel riapre la caccia alle startup e lancia la call per la seconda classe di accelerazione di Barcamper Ventures



dpixel, venture capital e innovation company con focus nei settori delle tecnologie digitali, ha lanciato alla fine del mese di Aprile la call per il secondo batch di investimenti del programma di accelerazione Barcamper.

dpixel è advisor esclusivo dal 2016 del Fondo Barcamper Ventures istituito da Primomiglio SGR SpA e ha sviluppato intorno agli investimenti seed, un insieme di iniziative, dal connotato unico, volte a far crescere organicamente il sistema dell'imprenditorialità.

Dopo aver chiuso con successo la prima esperienza, il secondo percorso inizierà a Settembre 2017 a Bologna e includerà fino a venti startup nel campo della tecnologia e del digitale, che verranno selezionate nei prossimi tre mesi.

Il programma è strutturato in una prima fase, della durata di tre mesi, focalizzata sull'accelerazione delle startup partecipanti, a cui si aggiunge una seconda fase di ulteriori 3 mesi di assistenza al fundraising. Barcamper Ventures può investire in un ulteriore seed

round da 200.000 euro nelle startup selezionate. I mentor a supporto del programma vantano esperienze manageriali in campo digitale in aziende come Facebook, Mondadori, Groupon, Airbnb, Jobrapido e Banzai.

«Il programma di accelerazione Barcamper è il percorso privilegiato per portare a casa l'investimento di Barcamper Ventures. Consente a noi partner del fondo di lavorare tre mesi insieme agli imprenditori, attivare le nostre reti di contatto, collegarli con clienti,



Barcamper Ventures, il fondo comune di investimento (FIA italiano riservato) da 30 milioni di euro, istituito da Primomiglio SGR con l'obiettivo di investire in startup tecnologiche ad alto potenziale, selezionate mediante un processo di accelerazione e investimento di seed ed early stage venture capital. Primomiglio SGR S.p.A. è una società di gestione del risparmio specializzata in venture capital, gestita da un team con un forte focus sulle tecnologie digitali.

potenziali partner ed altri co-investitori. Ai team che partecipano diamo la possibilità di lavorare alla propria startup con al fianco un investitore ed una rete di relazioni per accelerare l'accesso al mercato. A fine programma il nostro obiettivo è consentire nei

move.ON

mesi immediatamente successivi la raccolta del primo round», dice Gianluca Dettori, Presidente di Primomiglio SGR e Partner di Barcamper Ventures.

La seconda call resterà aperta fino al prossimo 5 giugno e la selezione è rivolta fino ad un massimo di venti startup in ambito ICT/digitale, con una soluzione/prodotto ready to market con particolare focus su: Industry 4.0 ed IoT, blockchain applications, Fintech, Insurtech, B2B SaaS, Intelligenza artificiale, marketplaces, servizi innovativi abilitati dalla tecnologia.

Nel frattempo, lo scorso 11 maggio Barcamper Ventures ha chiuso il primo round di investimento in Transazionale (www.transactionale.com), sottoscrivendo un aumento di capitale di 330.000 euro nella società. La startup basata a Bologna e Bari lanciata da Marianna Chillau nel 2016, completa il seed round a conclusione del programma di accelerazione Barcamper di dpixel. Marianna Chillau, classe 1987, e il suo team hanno sviluppato un cross-marketing network che consente a chi opera nel commercio elettronico di acquisire nuovi clienti e valorizzare la propria base utenti offrendo loro un servizio ad alto valore aggiunto.

Grazie alla piattaforma tecnologica proprietaria, Transazionale è in grado di inserire coupon promozionali altamente targhettizzati associati al messaggio di conferma dell'acquisto su un sito di ecommerce. In questo modo il merchant può

valorizzare la sua base utenti e utilizzare i ricavi aggiuntivi generati per inserire i propri coupon promozionali su altri siti non in concorrenza con il proprio, acquisendo così nuovi clienti.

La struttura del Barcamper Tour



Scouting



Lo scouting è strutturato in tappe giornaliere dove il team d'pixel è a disposizione degli aspiranti imprenditori.

Techmeeting



Il Techmeeting è una sessione di 48 ore di lavoro di gruppo finalizzata al team building e alla strutturazione dell'idea di business.

Techweek



I migliori progetti selezionati durante il Techmeeting partecipano a una settimana di lavoro intenso con un pool di mentor esperti in creazione, avvio e gestione di impresa.

Techgarage



Il Demo Day conclusivo in cui i 10 migliori team, presenteranno i propri progetti al network di stakeholder, comunità finanziaria, media e a una giuria che decreterà i vincitori.

Transazionale ha partecipato alla prima classe del programma Barcamper Garage di Bologna, il percorso di accelerazione di tre mesi sviluppato e

move.ON

gestito da dixel. In questo periodo ha potuto validare la propria tecnologia ed approccio al mercato, crescendo notevolmente la rete di partner e clienti in Italia.

Il funzionamento di Transactionale



«Abbiamo seguito il programma di accelerazione a Bologna e ho avuto modo di lavorare con il team Barcamper Ventures e dixel e ritengo che, averli a bordo, non è solo motivo di orgoglio ma soprattutto è opportunità di crescita sia in termini di sviluppo prodotto e competenze che di contatti e crescita del business, elementi essenziali per il successo della nostra azienda» ha concluso Marianna Chillau.

Grazie alla propria tecnologia di intelligenza artificiale, Transactionale riesce a connettere in modo estremamente performante le offerte promozionali disponibili dai merchant del network con le caratteristiche e preferenze dei clienti. È una soluzione molto ingegnosa che di fatto consente a chi fa commercio elettronico di migliorare la propria offerta, acquisire nuovi clienti e crescere più rapidamente.

«Ho avuto modo di conoscere il team di Transactionale nel programma di accelerazione di

Bologna – ha dichiarato Gianluca Dettori – i fondatori e il team al completo hanno dimostrato di avere una grande capacità di esecuzione, un'offerta chiara e un modello di business funzionante: un marketplace in cui si crea un effetto win-win per tutti i partecipanti. L'offerta di Transactionale è molto apprezzata dagli utenti finali che in questo modo riescono ad ottenere sconti e promozioni su prodotti e servizi di loro interesse ed è molto utile per i merchant che possono così acquisire nuovi clienti online allargando il proprio business».

La redazione di e-KONomy ha contattato **Claudia Gottero**, Presidente di dixel, per un commento sul lancio della seconda call, che dichiara: «Con la prima call abbiamo raccolto più di 300 idee e selezionato progetti, anche internazionali, in settori ad alto potenziale. Delle dieci startup che hanno preso parte al percorso di accelerazione già alcune sono entrate a far parte del portfolio di Barcamper Ventures e auspichiamo che anche il secondo batch replichi o migliori i risultati del primo. Il lavoro coordinato di dixel con i nostri mentor, imprenditori seriali di successo, è fondamentale per massimizzare i risultati dei nostri percorsi, contiamo che le startup sappiano utilizzare al massimo le opportunità che offriamo. Il nostro ecosistema è in continua evoluzione anche grazie agli stimoli che provengono dagli stakeholder locali e siamo fiduciosi che questo modo di operare possa accelerare le relazioni tra il mondo delle startup e quello delle imprese».

Doing Business In Austria

Doing Business In è la nuova rubrica di e-KONomy che nasce con l'obiettivo di focalizzarsi sulle possibilità/opportunità di business in Paesi che presentano un alto livello di attrattività. Dopo la Cina e la Norvegia, il terzo Paese individuato è l'Austria.

Doing business in non vuole essere la solita rubrica informativa sul business in un determinato Paese, ma ha l'obiettivo di indicare in modo operativo e pratico come poter sviluppare un rapporto di lungo periodo ed una presenza importante in un Paese conoscendolo dall'interno. Per questo motivo l'idea è che sui vari Paesi possano scrivere Istituzioni o Enti locali che raccontino usi, costumi, abitudini sociali e di business, nonché modalità di sviluppo dei rapporti economici, caratteristiche culturali che devono essere rispettate, ed altro ancora.

Si ringrazia ABA – Invest in Austria per il contributo alla stesura dell'articolo.

La Ricerca & Sviluppo in Austria

Negli ultimi vent'anni l'Austria ha compiuto un enorme avanzamento nell'ambito della ricerca e sviluppo (R&S). Ne

è prova il balzo della percentuale di investimento nella ricerca passata da 1,53% (1994) all'attuale 3,01%. In tale ambito la dinamica di sviluppo in Austria è pertanto fra le più accentuate in Europa, alimentata da ripetuti investimenti da parte di imprese nazionali e internazionali nel Paese così come dall'impegno dello Stato nell'incentivare la ricerca anche mediante un sistema fiscale a favore delle innovazioni.

Oggi l'Austria conta tra i pochi Paesi europei che superano l'obiettivo strategico stabilito dall'UE del 3% di investimento in R&S entro il 2020. Il Paese però si pone obiettivi ancor più ambiziosi: la strategia nel campo della ricerca del Governo federale vede l'Austria nel 2020 come *innovation leader* in Europa.

Rispetto al panorama internazionale, gli investimenti nel settore ricerca e sviluppo tra il 2007 e il 2012 sono cresciuti del 27% (la media europea è del 17%), la maggior parte dei quali, il 61%, proviene da imprese nazionali ed estere.

Quali sono i vantaggi per le imprese? Allettanti finanziamenti e un premio per la ricerca pari al 10% per le imprese con sede in Austria, un sistema fiscale che le favorisce, il know-how di esperti internazionali e lo stretto legame tra economia e scienza.

Oltre alle imprese innovative e alle scienze di prim'ordine, anche lo Stato gioca un ruolo attivo importante come fattore di successo per il sistema d'innovazione austriaco, favorendolo mediante una serie di strumenti diversificati di finanziamento: un premio per la ricerca, agevolazioni fiscali e finanziamenti diretti attuati da tre istituti:

- Chi fa ricerca paga meno: un principio valido per tutte le imprese in Austria. Per le spese di ricerca, anche su commissione, gli imprenditori possono beneficiare di un premio per la ricerca pari al 12% che viene corrisposto in denaro contante.
- L'austriaca FFG (società finanziatrice della ricerca) promuove la R&S nelle imprese per l'intera catena di innovazione.
- Il FWF, il fondo destinato alla scienza, rappresenta l'ente centrale austriaco per la promozione della ricerca di base.
- La società Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS) è la banca finanziatrice dei fondi per l'economia a livello imprenditoriale.
- Il programma di finanziamento COMET (Competence Centers for Excellent Technologies) riunisce aziende ed istituti scientifici in un programma di ricerca d'alto livello, definito congiuntamente. Ad oggi sono stati istituiti 49 centri su tre livelli distinti. Per il periodo 2006-2019 sono

Doing Business In Austria

stati stanziati a tale scopo dei fondi per 1,5 miliardi di euro.

- I laboratori Christian Doppler sono centri di ricerca a tempo determinato finanziati e rivolti alle università dove gli scienziati lavorano insieme ad aziende partner alla soluzione delle proprie tematiche di ricerca. Attualmente sono operativi 73 laboratori di questo tipo.

La ricerca extrauniversitaria rappresenta il settore in maggiore crescita nel panorama austriaco della ricerca. Nell'ultimo decennio gli investimenti nella R&S si sono quasi triplicati. I 57 istituti di ricerca extrauniversitari danno lavoro a circa 7.000 dipendenti.

Personale scientifico dotato di un'ottima formazione

Il sistema di istruzione austriaco si contraddistingue per il suo livello elevato e la sua flessibilità: chi sceglie un percorso professionale «trasversale» mettendo a frutto le proprie esperienze in aziende diverse durante la sua carriera, chi punta alla carriera in una fase avanzata del proprio percorso professionale, chi cambia non solo azienda ma anche settore di attività e infine chi è desideroso di approfondire le proprie conoscenze in corsi di perfezionamento e aggiornamento viene incoraggiato e supportato. Gli austriaci sono i campioni europei della formazione.

Ai giovani l'Austria offre un sistema di istruzione duale, ossia insegnamento più scuola professionale. D'intesa con le aziende, le scuole garantiscono che formazione e richiesta procedano di pari passo.

Accanto alle scuole professionali esistono Istituti Tecnici Superiori (ITS) per tutte le discipline. Al termine

dei relativi corsi di studio si può entrare direttamente nel mondo del lavoro, oppure accedere a una delle 21 Scuole Universitarie Professionali, 22 Università statali o 12 Università private.

Chi (si) forma, riceve incentivi

Le imprese che si dedicano alle attività di formazione ricevono agevolazioni particolari. L'80% delle aziende offre corsi di formazione ai propri collaboratori.

Personale scientifico internazionale

L'Austria detiene l'indiscusso primato come uno dei paesi in cui la vita è più piacevole, tuttavia non è solo questo il motivo per cui gli enti di ricerca e le sedi di R&S attirano così facilmente il personale scientifico di provenienza internazionale.

Programmi come Talente promuovono il reclutamento di personale internazionale, facendosi carico delle spese di viaggio e di trasloco, mettendo in contatto il mondo della scienza e quello dell'impresa e fornendo servizi di supporto in ambito burocratico e in materia fiscale. Forschung Austria paga gli stipendi degli scienziati esteri, mentre FWF offre agevolazioni agli specialisti esteri che lavorano all'interfaccia fra ricerca di base e ricerca applicata. Il FFG a sua volta mette a disposizione le proprie risorse in materia legale e attraverso il programma «Young Experts» sostiene i dottorandi durante i loro primi anni di professione.

ABA Invest in Austria

ABA – Invest in Austria è il punto di riferimento in Austria per le aziende straniere interessate a stabilirsi in questo paese. Si tratta di un ente governativo facente capo al Ministero Federale dell'Economia ed ha il compito di fornire ai potenziali investitori consulenza ed informazioni a titolo gratuito sulle possibilità di costituire insediamenti aziendali, sia industriali che commerciali, sul territorio austriaco.

Mazars Insights

Principali novità introdotte dal Decreto relativamente agli strumenti finanziari derivati

di Silvia Carrara e Pier Paolo De Santis



Dal 1° gennaio 2016, con l'introduzione del D. Lgs. 139/2015, gli strumenti finanziari derivati trovano rappresentazione in specifiche voci appositamente inserite negli schemi di bilancio.

Ricordiamo che precedentemente all'introduzione del Decreto e di conseguenza sino alla redazione del bilancio al 31 dicembre 2015, la rilevazione, classificazione e valutazione degli strumenti finanziari derivati non trovava rappresentazione negli schemi contabili di bilancio. In presenza di contratti derivati, le Società che applicano i principi contabili nazionali dovevano fornire esclusivamente informativa in bilancio,

Al fine di disciplinare la rilevazione, classificazione e valutazione degli strumenti finanziari derivati, l'Organismo Italiano di Contabilità ha pubblicato uno specifico principio contabile, l'OIC 32 Strumenti derivati,

che riprende e richiama in larga parte i principi contabili internazionali IAS/IFRS in materia di strumenti finanziari derivati ma allo stesso tempo contiene peculiarità specifiche tenuto conto che la nuova normativa si rivolge a tutte le imprese italiane con la sola esclusione delle micro-imprese.

Definizione e tipologia degli strumenti finanziari derivati

La definizione degli strumenti finanziari è stata mutuata dal principio contabile internazionale IAS 39. In particolare, per **strumento finanziario** si intende qualsiasi contratto che dia origine ad un'attività finanziaria per una Società e ad una passività finanziaria o ad uno strumento di capitale per

un'altra Società.

Lo **strumento finanziario derivato** è uno strumento finanziario che presente le seguenti caratteristiche:

- il suo valore varia conseguentemente al variare di un'altra variabile (ad esempio, il tasso d'interesse, il tasso di cambio, il prezzo di merci, il tasso di rating di credito o indice di credito);
- non richiede un investimento netto iniziale o al massimo un investimento netto iniziale minore di quanto sarebbe richiesto per altri tipi di contratti da cui ci si aspetterebbe una risposta simile;
- è regolato a data futura.

Di seguito si riportano i principali contratti tipici di strumenti finanziari derivati.

STRUMENTO FINANZIARIO DERIVATO	VARIABILE SOTTOSTANTE	DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE
Interest Rate Swap	Tasso d'interesse	Due parti, al momento della stipula, si accordano per scambiarsi reciprocamente, per un periodo di tempo prefissato, flussi di segno opposto determinati applicando ad uno stesso capitale nozionale due diversi tassi d'interesse.
Swap	Tasso di cambio	Due parti si impegnano a scambiarsi futuri pagamenti, calcolati applicando al medesimo nozionale due diversi parametri riferiti a due diverse variabili di mercato. Il contratto stabilisce tutte le date dei futuri pagamenti e le modalità di scambio dei flussi.
Opzioni di acquisto vendita (call/put)	Tassi di interesse / Tassi di Cambio / Prezzi delle materie prime / Azioni / Mercè	Il contratto di opzione riconosce il diritto di cedere/acquistare un'attività sottostante a una certa data (oppure entro) ad un prezzo prefissato.
Forward o Future	Tassi di interesse / Tassi di Cambio / Prezzi delle materie prime / Azioni / Mercè	Due parti stabiliscono di scambiare, in una data futura, una certa attività ad un prezzo fissato al momento della stipula del contratto.

Classificazione in bilancio degli strumenti finanziari derivati

L'articolo 2424 Cod. Civ. prevede specifiche voci dello

stato patrimoniale e del conto economico nelle quali confluiscono gli effetti della contabilizzazione degli strumenti finanziari derivati.

In particolare, per quanto riguarda lo stato patrimoniale attivo, le voci inserite negli schemi di bilancio sono le seguenti:

- tra le «Immobilizzazioni finanziarie» nella voce B) III 4)

Strumenti finanziari derivati attivi;

- tra le «Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni» dell'attivo circolante nella voce C) III 5) **Strumenti finanziari derivati attivi.**

Per lo stato patrimoniale passivo la classificazione è la seguente:

- nel «**Patrimonio netto**» nella voce A) VII – Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi;
- tra i «**Fondi per rischi ed oneri**» nella voce B) 3 – Strumenti finanziari derivati passivi.

Nel conto economico sono state aggiunte due voci nella classe «**D. Rettifiche di valore attività e passività finanziarie**» che accolgono le rivalutazioni e le svalutazioni derivanti dalle variazioni di *fair value*.

Iscrizione iniziale e valutazione successiva degli strumenti finanziari derivati

La **prima rilevazione in contabilità** di uno strumento finanziario derivato avviene contestualmente al sorgere dei relativi diritti e obblighi, ossia alla **data di sottoscrizione del contratto**. Al momento della rilevazione iniziale, così come ad ogni chiusura successiva di bilancio, gli strumenti finanziari derivati devono essere iscritti al ***fair value***.

Le variazioni di *fair value* rilevate rispetto all'esercizio precedente devono essere imputate a conto economico, nelle voci *D) 18 d) rivalutazioni di strumenti finanziari*

derivati o D) 19 d) svalutazioni di strumenti finanziari derivati a meno che il derivato sia utilizzato al fine di «coprire» il rischio derivante da variazioni di flussi finanziari attesi. In tal caso la variazione del *fair value*, come meglio specificato in seguito, dovrà essere contabilizzata in una riserva (positiva o negativa) di patrimonio netto.

La determinazione del fair value degli strumenti finanziari derivati

La definizione e la classificazione gerarchica del *fair value* sono mutuata dallo IAS 39 e dall'IFRS 13. In particolare, il *fair value* è definito nell'OIC 32 come «*Il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un'attività ovvero che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una regolare operazione tra operatori di mercato alla data di valutazione*».

Una Società dovrà determinare il *fair value* di uno strumento finanziario derivato privilegiando l'**utilizzo di parametri osservabili** rispetto a quelli non osservabili. In tal senso, il principio contabile fornisce la seguente gerarchia del *fair value*:

- *Fair value di livello 1*: valore osservabile su un **mercato attivo** (valore di mercato);
- *Fair value di livello 2*: valore di mercato individuato per **strumenti analoghi** a quello oggetto di valutazione, per il quale non è invece possibile individuare un mercato attivo. In assenza di mercati attivi per strumenti analoghi si considerano, per ciascuna componente dello strumento finanziario derivato, i parametri osservabili sul mercato (tassi di interesse, volatilità implicite, rischio di credito delle parti che hanno sottoscritto il contratto derivato);
- *Fair value di livello 3*: approssimazione del valore di

mercato determinata tramite **modelli e tecniche generalmente accettati** (ad esempio il metodo reddituale, con il quale flussi finanziari futuri sono convertiti in un unico importo attualizzato), qualora non sia possibile in nessun modo individuare un mercato attivo per gli strumenti finanziari derivati oggetto di valutazione.

I derivati incorporati

È possibile che un contratto non derivato regolato a normali condizioni di mercato **incorpori** implicitamente una componente derivativa. In tal caso, l'OIC 32 definisce la fattispecie come «contratto ibrido», composto cioè da un «contratto primario» e da un sottostante strumento finanziario derivato. In caso di contratto ibrido, l'OIC 32 prevede che lo strumento finanziario derivato sia «scorporato», ovvero contabilizzato e valutato separatamente rispetto al contratto primario.

Esempi di derivati incorporati non strettamente correlati allo strumento primario e quindi da scorporare sono:

- un'opzione put incorporata in un debito finanziario che permette al possessore di richiedere all'emittente di regolare il proprio debito attraverso il pagamento in denaro, il cui valore varia sulla base del prezzo di uno strumento di capitale, di una merce o di un indice;
- un'opzione o clausola automatica di estensione della scadenza di uno strumento di debito (a meno che non sia previsto che tale estensione avvenga al tasso di mercato);
- interessi o quote capitale, incorporati in uno strumento di debito o in un contratto assicurativo, indicizzati al valore di strumenti di capitale o di una merce;
- l'opzione di conversione in capitale incorporata in uno

strumento di debito convertibile.

A partire dalla data di scorporo, ossia alla data di rilevazione iniziale dello strumento ibrido, la componente derivativa deve essere valutata al **fair value**.

Il contratto primario è invece valutato in base ai criteri definiti nel **principio contabile di riferimento**.

Le operazioni di copertura

Secondo la nuova disciplina, uno strumento finanziario derivato può essere utilizzato per finalità «**di copertura**», ovvero al fine di limitare i rischi che potrebbero derivare da: variazioni di fair value (c.d. *fair value hedge*) di una attività, una passività o un impegno irrevocabile; variazioni di flussi finanziari (c.d. *cash flow hedge*) di una attività, una passività, un impegno irrevocabile o di un'operazione altamente probabile.

La **relazione di copertura** può essere contabilizzata solo se riguarda **strumenti di copertura e elementi coperti «ammissibili»**, ovvero:

- attività o passività iscritte in bilancio;
- impegni irrevocabili;
- operazioni programmate altamente probabili.

Un elemento di patrimonio netto non è considerato un elemento coperto ammissibile.

La **contabilizzazione dell'operazione di copertura** è possibile se:

- all'inizio della relazione di copertura sussiste una designazione e documentazione formale della relazione di copertura, degli obiettivi di gestione del rischio e della strategia di copertura. Tale documentazione deve includere l'individuazione dello strumento di copertura, dell'elemento coperto, della natura del rischio coperto e

di come sarà verificata l'efficacia della copertura;

- il valore dello strumento di copertura e quello dell'elemento coperto variano in direzione opposta al variare del rischio oggetto della copertura (sottostante);
- il rischio di credito della controparte dello strumento derivato non incide in modo significativo sul fair value dello strumento di copertura e dell'elemento coperto;
- viene determinato il rapporto di copertura, ossia il rapporto tra la quantità di strumenti di copertura e la quantità di elementi coperti (che, normalmente, è pari a 1:1).

L'**efficacia della copertura** deve essere dimostrata in termini **qualitativi** e **quantitativi**. In merito all'**analisi qualitativa** sarà sufficiente per comprovare l'efficacia della copertura quando gli «elementi portanti» dello strumento di copertura e dell'elemento coperto corrispondono o sono strettamente allineati. Tali elementi portanti sono: (i) l'importo nominale, (ii) la data di regolamento dei flussi finanziari, (iii) la scadenza e (iv) il sottostante

La **valutazione quantitativa** può essere effettuata tramite diverse metodologie, quali ad esempio analisi statistiche, la tecnica del derivato ipotetico e studi di sensitività.

I criteri di ammissibilità devono essere verificati in via continuativa, così come ad ogni data di chiusura di bilancio dovrà essere verificata l'efficacia della copertura.

Fair value hedge

L'obiettivo della Società, in questo caso, è quello di «coprire» il rischio derivante dalle oscillazioni di valore dell'elemento coperto. In particolare, qualora il *fair value* dell'elemento coperto subisca una variazione che determina una perdita, se la copertura è efficace, il *fair value* del derivato varierà in senso opposto, generando un

utile che compensa la suddetta perdita. In tal caso la copertura di *fair value* è contabilizzata nel modo seguente:

- lo strumento derivato di copertura deve essere valutato al *fair value* e rilevato nello stato patrimoniale come **attività** o **passività**. La variazione di *fair value* rispetto al precedente periodo è iscritta a **conto economico** (sezione D);
- l'elemento coperto (attività, passività o impegno irrevocabile) dovrà essere adeguato alle variazioni di *fair value* connesse al rischio oggetto di copertura. La variazione di *fair value* dell'elemento coperto è iscritta nel **conto economico** (sezione D).

Nel caso in cui la variazione del *fair value* dell'elemento coperto è maggiore, in valore assoluto, della variazione di *fair value* dello strumento di copertura, tale eccedenza deve essere rilevata nel conto economico.

Se lo **strumento di copertura scade, viene venduto o è cessato** senza essere sostituito da un altro strumento che continua la strategia di copertura, la Società dovrà interrompere prospetticamente la copertura di *fair value*.

Analogamente, la copertura dovrà essere interrotta quando non soddisfa più le condizioni previste per la sua contabilizzazione.

Cash Flow hedge

L'obiettivo della Società, in questo caso, è quello di stabilizzare i flussi di cassa attesi di un elemento coperto (ad esempio, i flussi di cassa attesi da un tasso di interesse variabile pagato periodicamente su un debito finanziario).

L'OIC 32 prevede che la copertura di cash flow sia contabilizzata nel modo seguente:

- lo strumento derivato di copertura deve essere valutato al *fair value* e rilevato nello stato patrimoniale come

attività o passività;

- la variazione di *fair value* rispetto al precedente periodo è iscritta a **patrimonio netto**, utilizzando la *riserva per operazioni di copertura di flussi finanziari attesi* (che può assumere un valore positivo o negativo).

Nel momento in cui si verificheranno i flussi finanziari attesi riferiti all'elemento coperto, l'importo in precedenza iscritto nella riserva di patrimonio netto dovrà essere riclassificato a conto economico. Nel caso in cui le variazioni di *fair value* del derivato di copertura siano superiori alle variazioni di *fair value* intervenute nell'elemento coperto dall'inizio della relazione di copertura, tale eccedenza rappresenta la **parte inefficace della copertura** che dovrà essere rilevata nella sezione D) del conto economico.

La riserva di copertura per i flussi finanziari attesi deve essere rilasciata:

- se l'operazione di copertura riguarda i flussi finanziari attesi connessi ad un'operazione programmata altamente probabile, per esempio un acquisto di merci, nel momento in cui si verifica l'operazione coperta, quindi nel momento della rilevazione successiva della relativa attività/passività ovvero quando si verifica l'operazione coperta (il valore della riserva sarà incluso in tale attività/passività);
- se l'operazione di copertura riguarda un'attività o una passività iscritta in bilancio, nel momento in cui i flussi finanziari futuri coperti hanno un effetto sull'utile/perdita dell'esercizio (il valore della riserva è contabilizzato nel conto economico, nella stessa voce in cui sono registrati gli effetti dei flussi finanziari futuri oggetto di copertura).

Analogamente a quanto rappresentato per la *fair value hedge*, la contabilizzazione della *cash flow hedge* deve

essere interrotta se lo strumento di copertura scade, viene venduto o è cessato, ovvero quando vengono meno i requisiti richiesti per la contabilizzazione di un'operazione di copertura.

Per le operazioni programmate, la contabilizzazione della copertura deve essere interrotta anche quando l'operazione stessa non è più altamente probabile.

Al momento dell'interruzione dell'operazione di copertura di flussi finanziari:

- se si prevede che l'elemento coperto produca ancora flussi finanziari, la *riserva per operazioni di copertura di flussi finanziari attesi* dovrà essere mantenuta in bilancio fino al verificarsi di tali flussi;
- se non si prevedono più flussi finanziari, la copertura diventa inefficace e quindi la riserva dovrà essere riclassificata nel conto economico – sezione D).

Distribuibilità degli utili derivanti dalla valutazione al *fair value*

Gli **utili** che derivano dalla valutazione al *fair value* di strumenti finanziari derivati **non sono distribuibili**.

Le riserve di patrimonio che derivano dalla valutazione al *fair value* di derivati utilizzati a copertura dei flussi finanziari attesi di un altro strumento finanziario o di un'operazione programmata non sono considerate nel computo del patrimonio netto al fine degli artt. 2412, 2433, 2442, 2446 2447 Cod. Civ. e, se positive, non sono disponibili e non sono utilizzabili a copertura delle perdite.

ESEMPI APPLICATIVI

Esempio 1: Contratti ibridi e derivati incorporati – obbligazione convertibile

La Società A emette un titolo obbligazionario convertibile

Mazars Insights

che capitalizza interessi ad una certa percentuale annua e rimborsa il capitale a scadenza. A tale data, il possessore può convertire il debito ad un prezzo per azione prestabilito.

annualmente, in quanto rappresenta il prezzo pagato dai sottoscrittori del titolo per il diritto di conversione in capitale.

Esempio 2: Derivati di copertura – cash flow hedge

Una Società italiana sottoscrive in data 30.06.2016 un finanziamento a tasso variabile e contestualmente un IRS per coprirsi dal rischio di variazione dei tassi.

Ipotesi:

Caratteristiche del finanziamento	
Importo	100.000
Data sottoscrizione	30-giu-16
Scadenza	30-giu-18
Regolamento flussi	semestrale
Tasso	Euribor 6M
Caratteristiche dell'IRS	
Importo	100.000
Data sottoscrizione	30-giu-16
Scadenza	30-giu-18
Regolamento flussi	semestrale
Tasso	Euribor 6M
Obbligo a pagare	4,99% fisso

Dal momento che i termini del finanziamento e del contratto derivato coincidono, la Società stabilisce in via qualitativa, che vi è un rapporto economico tra l'elemento coperto e lo strumento di copertura e che la relazione di efficacia della copertura è dimostrata. Il *fair value* del contratto derivato al momento della stipula è prossimo allo zero pertanto la Società è esonerata dal calcolare la componente di inefficacia ad ogni chiusura di bilancio.

Conclusioni:

Al 31 dicembre 2016, ipotizzando un *fair value* del derivato pari a Euro 147, la situazione di bilancio sarebbe la seguente:

Attivo		Passivo	
Derivati attivi	147	Riserva per operazioni di copertura di flussi finanziari attesi	147
Disponibilità liquide	97.536	Utile (perdita) dell'esercizio	- 2.464
		Debiti verso banche	100.000
Totale attivo	97.683	Totale passivo	97.683
Costi		Ricavi	
Interessi	2.464	-	-
Totale costi	2.464	Totale ricavi	-

Contratto Primario

Derivato incorporato

Obbligazione (Strumento di debito) *zero-coupon*.

Diritto di conversione delle obbligazioni in azioni

Ipotesi: Rilevazione iniziale

Caratteristiche del titolo obbligazionario convertibile	
Importo (€)	1.000.000 (a)
Durata	5 anni (b)
Prezzo unitario collocamento titoli (€)	86,2 (c)
Prezzo incassato dall'emittente (€)	862.000 (d)
Tasso spot a 5 anni per titoli quotati dello stesso rating della società A	4% (e)
Premio liquidità	2% (f)

Conclusioni:

Il *fair value dell'opzione* può essere determinato per differenza rispetto al valore del debito. Ipotizzando un tasso spot di mercato a 5 anni per titoli quotati dello stesso rating della Società A pari al 4% ed un premio di liquidità pari al 2%, il valore attuale dello strumento risulta pari **Euro 747 mila**, calcolato come segue:

$$\text{Valore attuale titolo (g)} = (a) * [1 + (e) + (f)]^{-5}$$

Il fair value dell'opzione sarà dunque pari ad Euro 115 mila, ovvero (d) – (g)

Nel bilancio della Società A avremo la seguente rappresentazione contabile:

- Il titolo di debito sarà iscritto in bilancio per Euro 747 mila, in quanto valutato al costo ammortizzato (utilizzando un tasso di interesse effettivo del 6%).
- Il fair value dell'opzione, pari a Euro 115 mila, deve essere iscritto in una riserva di patrimonio netto per futuro aumento di capitale e non viene aggiornato

News dalle imprese

Energia, il Gruppo Estra cerca startup per innovare il business

Estra – Arriva una nuova sfida per le startup che si occupano di energia. È partita la prima edizione di «e-qube», concorso per idee e progetti innovativi in campo energetico organizzato dal Gruppo Estra, in collaborazione con BIBA Venture Partners. Il progetto punta a promuovere spirito imprenditoriale e innovazione attraverso la selezione di startup in grado di contribuire allo sviluppo sociale ed economico. In particolare Estra va a caccia di idee innovative a livello italiano ed internazionale, con forti capacità di scalabilità, in settori relativi al business di riferimento della multi-utility. L'obiettivo è instaurare in futuro rapporti di partnership destinati a durare nel tempo.

Le aree oggetto del bando sono:

- *Internet of Things*: applicazioni e soluzioni in ambiti quali: Piattaforme IoT, Smart home & Smart buildings; Smart cities.
- *Energia, ovvero, o Efficienza energetica*: applicazioni e soluzioni per diagnosi e consumi energetici; o *Energie rinnovabili*: applicazioni e soluzioni per la generazione, ottimizzazione e storage di energia.
- *Servizi ad alto valore aggiunto* quali Big Data, Business analytics, Marketing automation & Sales optimization e Retail experience & Customer management.



Fonte: EconomyUp, il 9 Maggio 2017.

Giusto Manetti Battiloro, numeri 2016 in crescita



Giusto Manetti Battiloro – «L'anno passato abbiamo avuto una crescita intorno all'8%, abbiamo un Ebitda in crescita, e un fatturato di gruppo che si attesta sui 27 milioni di euro». Questi i numeri di Giusto Manetti Battiloro per il 2016 presentati da Niccolò Manetti, che dalla sede di Campi Bisenzio ha ospitato una iniziativa sul Made in Italy a cui hanno partecipato rappresentanti dell'imprenditoria, del sindacato, e della politica: fra loro Andrea Orlando, ministro della Giustizia e candidato alle primarie del Pd.

«Noi tutti gli anni cerchiamo di crescere – spiega Manetti – questa è un'azienda che esporta in 72 paesi del mondo, è un Made in Italy al 100%, produciamo tutti in Italia, e anche quest'anno stiamo andando bene». Con un progetto spettacolare in arrivo, per l'azienda che lavora la foglia d'oro dal 1820 ma che affonda le sue radici nel XVII secolo: «Abbiamo a brevissimo una grande iniziativa su Venezia, alla Biennale – rivela – verrà posta una gigantesca colonna di 20 metri di altezza per quattro di diametro sul Canal Grande, opera di un artista contemporaneo, a testimonianza di un Made in Italy presente anche nella contemporaneità, non solo nel restauro del passato».

Fonte: Toscana 24, il 28 Aprile 2017.

Genova, Wylab primo incubatore d'impresa certificato in Liguria

Wylab – Nella sala dorata di Palazzo Tobia Pallavicino, la storica sede della Camera di Commercio di Genova, la Ceo di Wylab Vittoria Gozzi e il Segretario generale della Camera Maurizio Caviglia hanno tenuto a battesimo, oggi, l'incubatore di imprese di Chiavari come il primo «incubatore certificato» della Liguria. Grazie a questo riconoscimento – sancito dall'iscrizione all'apposito Registro tenuto dalla Camera di Commercio e controllato dal Ministero dello Sviluppo Economico – la struttura, nata un anno fa nell'ex Liceo Delpino di Chiavari e focalizzata sullo sport, potrà accedere ad una serie di agevolazioni, fiscali ma non solo. Tra queste, l'accesso semplificato e gratuito al Fondo Centrale di Garanzia per le piccole e medie imprese.

Per essere «certificato», un incubatore deve avere disponibilità di spazi e di attrezzature adeguati, esperienza maturata nel settore dell'innovazione e collaborazioni in corso con università, centri di ricerca, istituzioni e partner finanziari che svolgano attività collegate alle start-up innovative. In Italia sono in tutto 38 gli incubatori certificati,

«È una grandissima soddisfazione per tutti noi essere arrivati a questo traguardo dopo solo un anno di lavoro - afferma Vittoria Gozzi, Ceo di Wylab -. Finalmente da oggi la Liguria ha un suo incubatore certificato, elemento che arricchisce il nostro ecosistema e che ci permette di essere al pari delle altre Regioni in termini di attrattività per giovani talenti e innovazione tecnologica. Speriamo vivamente di non essere i soli e che altri in futuro ci seguano in questo percorso».

Fonte: Repubblica.com, il 4 Maggio 2017.

