

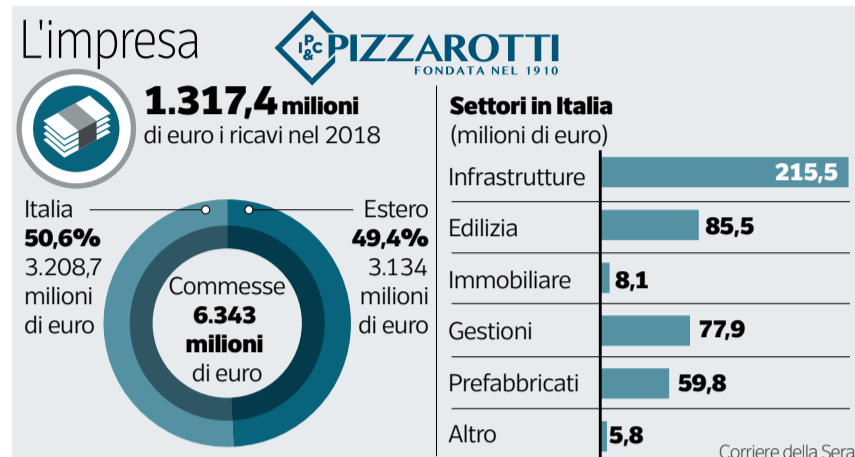
La storiadi **Diana Cavalcoli**

«La spinta dei cantieri per il Pil, ma in Italia c'è troppa burocrazia»

Michele Pizzarotti: obiettivo 2 miliardi di fatturato nel 2021

Il ritorno al settore aeroportuale con l'appalto per l'espansione del terminal passeggeri a Venezia e la voglia di continuare a lavorare, almeno per la metà del portafoglio, in Italia. Al netto delle complessità burocratiche, Michele Pizzarotti, vice presidente di Pizzarotti, gigante delle grandi opere da oltre 1,3 miliardi di euro di ricavi nel 2018, vede il nuovo anno come pieno di opportunità. E sul Progetto Italia, il nuovo polo delle costruzioni varato venerdì da Cassa depositi e prestiti e Salini Impregilo, è possibilista. «Un'iniziativa interessante — dice — rispetto allo scenario del nostro mercato. In particolare se riuscirà a realizzarsi come opportunità per l'intero settore. Ci sono stati contatti e confronti sul tema, essendo un progetto che vuole integrare anche imprese sane come la nostra. Ma ancora nulla di concreto».

L'azienda, che nel 2018 ha avuto commesse per 6.343 milioni di euro e un ebitda del 7,2 per cento, punta a crescere con le sue forze. Tanto che ha



Michele Pizzarotti, 43 anni

fissato un target di oltre 2 miliardi di fatturato al 2021. Mantenendo però un bilanciamento del portafoglio delle commesse: 50,6 per cento in Italia e 49,4 all'estero. Questo perché per Pizzarotti «è sano per un'impresa avere almeno la metà della sua attività nel Paese di origine, sul modello delle aziende francesi che hanno addirittura tra il 60 e il 70 per cento del portafoglio in Francia».

**Corriere.it**

Sul canale Economia di Corriere.it le notizie, le analisi e i commenti dei principali fatti economico-finanziari

Tra le novità italiane in casa Pizzarotti c'è l'appalto per l'allargamento dell'aeroporto di Venezia che impegnerà l'impresa per circa quattro anni e che arriva dopo molto tempo dall'ultimo grosso intervento nel settore. «È una soddisfazione — spiega Pizzarotti — l'ultima grande attività è stata la parte centrale dell'aeroporto Charles de Gaulle negli anni Novanta. Siamo quindi contenti di poter lavorare in questo ambito considerando l'entità dell'opera soprattutto in termini di impianti». C'è poi in cantiere una tratta dell'alta velocità Napoli-Bari e l'azienda sta crescendo nel settore ospedaliero. «Ad esempio — racconta Pizzarotti — siamo in corsa per la realizzazione del nuovo ospedale di Trento. Una progetto da 300 milioni di euro che comprende anche la gestione non sanitaria».

Certo, lavorare in Italia non è semplice. «Abbiamo dei progetti che dovevano partire an-

1,3**i miliardi**

di euro di fatturato del Gruppo Pizzarotti al 31 dicembre 2018

7,2**per cento.**

L'ebitda sul fatturato realizzato dal gruppo nel 2018

50,6**la quota**

di commesse nel portafoglio di Pizzarotti da realizzare in Italia

ni fa e sono ancora fermi. Troppe complessità a livello burocratico. Il sistema, va detto, funziona male e adesso abbiamo aggiunto anche le analisi costi benefici. Diventa quasi inaffrontabile lavorare nel nostro Paese».

In quest'ottica si spiega la strategia dell'azienda parmigiana di crescere parallelamente anche oltre confine. È il caso dei sette lotti della Grand Paris Express, la nuova metropolitana della capitale francese, o dei lavori completati in Svizzera per alcuni tratti dell'alta velocità. «Senza dimenticare Israele — ricorda Pizzarotti — un mercato di nicchia ma molto interessante visti gli investimenti ingenti». In questo caso l'azienda si occuperà della realizzazione e la gestione della «Road 16», la nuova strada d'accesso a Gerusalemme. «Stiamo poi lentamente abbandonando gli Stati Uniti dove i margini sono ridotti e puntiamo semmai a rafforzarcisi in Sud America». Dopo il Perù, dove l'impresa sta realizzando sette strutture ospedaliere, l'intenzione è aggredire il mercato cileno. «Qui — conclude Pizzarotti — lavoreremo alla linea aggiuntiva della metropolitana di Santiago e stiamo analizzando diversi progetti interessanti nel settore minerario».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il competence center di Bologna

«Bi-Rex, industria e ricerca per il made in Italy hi tech»

C'è anche il progetto di una vite intelligente in grado di autovalutare il proprio grado di usura all'interno di un impianto produttivo (e di comunicare il suo stato di stress al centro di manutenzione in modo da essere sostituita prima del verificarsi di un guasto), tra le tante idee innovative che in queste settimane stanno impegnando gli ingegneri e i tecnici di BI-REX. Ricercatori e scienziati che hanno il compito di individuare e promuovere i progetti con il miglior potenziale di sviluppo applicativo. BI-REX, con sede a Bologna, è il primo ad essere entrato in fase operativa di una famiglia di 8 Competence Center localizzati nelle principali aree industriali del Paese e strettamente collegati a un polo universitario di ri-

Università e aziende

Il presidente esecutivo, Domenico Bambi: puntiamo sul dialogo tra università e distretto industriale

ferimento. «I Competence Center, previsti dal piano nazionale industria 4.0, hanno un ruolo di cerniera tra il mondo della ricerca e quello delle applicazioni produttive digitali basate su Big Data e Intelligenza Artificiale, con l'obiettivo di favorire la digitalizzazione dei processi produttivi delle piccole e medie imprese italiane per renderle più competitive e quindi in grado confrontarsi con la concorrenza internazionale», spiega Domenico Bambi, presidente del comitato esecutivo di BI-REX, manager di un organismo che sta muovendo i suoi primi passi. BI-REX - acronimo che sta per Big Data Innovation&Research EXcellence - ha visto infatti la luce a fine 2017 e sta en-

trando nel pieno della sua operatività. «In questi mesi, oltre a definire le strutture di governance della nostra organizzazione, abbiamo provveduto a completare la raccolta fondi all'interno del consorzio di imprese, banche e associazioni che compongono la nostra base di riferimento, un totale di 45 tra aziende ed enti dell'area emiliana, ma che vede il coinvolgimento di istituzioni pubbliche di cui è capofila l'Alma Mater, l'Università di Bologna, e che conta sulla partecipazione delle università di Modena e Reggio Emilia, di Ferrara, e di Parma che si occuperà di «Big Data», aggiunge Bambi. Il coinvolgimento territoriale è imponente se si considera che stiamo parlando di una delle aree a maggiore intensità manifatturiera del Paese e che per le sole imprese partecipanti interessa oltre 250mila addetti per un fatturato di 80 miliardi. Il compito dei Competence Center è anche quello di co-finanziare i progetti più innovativi in misura del 50% dell'investimento necessario e per un importo massimo fino a 200mila euro. «Interveniamo nella promozione di progetti in fase di sviluppo già avanzata. Attualmente abbiamo a disposizione una dotazione complessiva di circa 20 milioni che andranno spesi nell'arco dei prossimi tre anni», sottolinea Bambi. Attualmente i dossier che stanno passando sotto la lente di BI-REX sono 33 che dovranno essere ridotti a 27. Dai Big Data, alla cybersecurity, al riutilizzo dei biomateriali. «E tutto si svolge all'interno di una divisione delle conoscenze tra mondo produttivo e mondo accademico, in una logica di sviluppo da distretto industriale», conclude Bambi.

Marco Sabella

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Al vertice

● Domenico Bambi, è presidente del comitato esecutivo del Competence Center Bi-Rex di Bologna. Si occuperà nei prossimi mesi di coordinare le attività dei Competence Center, che avranno ruolo di cerniera tra il mondo della ricerca e quello delle applicazioni digitali basate su Big Data e l'intelligenza Artificiale. Obiettivo: agevolare la digitalizzazione delle piccole e medie imprese italiane



In esecuzione della Determinazione Dirigenziale N. 5005 del 25.06.2019, si rende noto che è stata indetta una procedura aperta in modalità telematica per l'affidamento dei servizi tecnici di progettazione e coordinamento della sicurezza in fase di progettazione inerenti i lavori di messa a norma antincendio nel complesso San Camillo a Sassari - CIG 7891612C3A. L'appalto prevede l'opzione -eventuale- di affidamento di ulteriori servizi. L'importo complessivo dell'affidamento, incluse le opzioni, è pari a € 296.420,78 Iva esclusa.

Il criterio di aggiudicazione è quello dell'offerta economicamente più vantaggiosa ex art. 95 c. 3 lett. b) del D.Lgs. N. 50/2016 secondo i criteri e sub criteri indicati nel disciplinare pubblicato, unitamente a tutta l'altra documentazione di gara, sul profilo di committente <https://www.ats-sardegna.it> - Sez. Bandi e Gare.

La procedura si svolgerà attraverso l'utilizzo della piattaforma telematica di negoziazione "CAT Sardegna" accessibile sul sito <https://www.sardegnaecat.it>, alla quale si rimanda per ogni eventuale informazione in merito a condizioni, modalità e termini di partecipazione. Il termine perentorio di scadenza per la presentazione delle offerte è fissato alle ore 13:00 del 12/09/2019. L'appalto è connesso ad un progetto/programma finanziato da fondi U.E. - Fondo di sviluppo e coesione FSC 2014/2020.

Il Responsabile Unico del Procedimento è il Geom. Gianni Luigi Moro.

IL DIRETTORE DELLA S.C. PROGETTAZIONE E LL.PP.
Ing. Paolo Costa

TRIBUNALE CIVILE DI BOLOGNA

Sezione Fallimentare
il giorno 25 settembre 2019 ad ore 15,20 per il lotto n. 1 AZ
presso il Tribunale di Bologna
Via Farini n. 1 Aula delle Colonne - Bologna
VENDITA SENZA INCANTO
DI COMPLESSO AZIENDALE DI PERTINENZA
DEL FALLIMENTO N. 50/19 "R.C.M. Spa"

G.D. Dott.ssa Anna Maria Rossi
CURATORE dott. Giacomo Barbieri

CONDIZIONI DI VENDITA
Per il lotto N. 1 Az il prezzo base d'asta è di € 5.700.000,00 composto dall'intero complesso aziendale, ed in particolare: l'Avviamento, consistente nel portafoglio clienti storico e prospettico, esistente alla data di trasferimento del complesso aziendale, e pertanto tutti gli ordinativi e contratti con i clienti e con i fornitori; i diritti, i permessi, le autorizzazioni, i nulla osta, le concessioni, le certificazioni di qualità, se in corso, e le licenze relativi ai servizi attualmente offerti da RCM nel proprio mercato di riferimento e oggetto dell'attività di impresa, esistenti al momento di trasferimento del ramo d'Azienda; i contratti di lavoro subordinato con i dipendenti in forza; tutti i marchi riconducibili a "R.C.M. S.P.A." e il nome medesimo, i diritti di proprietà intellettuale nonché, i documenti tecnici, le tecnologie, i brevetti, le invenzioni, i segreti commerciali, i progetti, le istruzioni di gestione ed il know how, utilizzati (ovvero suscettibili di potenziale utilizzazione) nell'esercizio dell'attività; gli impianti, macchinari, attrezzature di lavorazione, utensilerie e tutto quanto si rendesse necessario affinché si possano produrre le componenti di lavorazione, ivi comprese tutte le utilities presenti in azienda (compressori, impianti di forza motrice), parti di ricambio dei macchinari, mobili e arredi, macchine d'ufficio, software e hardware, licenze software, automezzi, auto e beni mobili registrati facenti parte dell'Azienda, in proprietà o concessi in leasing/affitto, con esplicita esclusione di eventuali cespiti in proprietà o in leasing concessi, a qualsivoglia titolo, a terzi e che materialmente non siano posizionati nei locali in cui RCM svolge la propria attività nella sede di Montevoglio; i contratti, in essere, necessari per lo svolgimento delle attività relative all'Azienda, ivi incluse le utenze; il subentro, nel contratto di locazione immobiliare, nella veste di conduttore, avente ad oggetto l'immobile sito in comune di Valsamogno (BO) fraz. Montevoglio, Via Cassola n. 26, in cui è esercitata l'attività aziendale, con diritto alle relative cauzioni, ove versate; i rapporti contrattuali in essere indispensabili per il funzionamento dell'attività; le esistenze di magazzino costituite dalle materie prime e dai componenti semilavorati e finiti oggetto dei prodotti venduti dall'Azienda ed inclusi i beni presenti nel magazzino Modula; il veicolo IVECO targato AC182EJ Imm.1994, il tutto come analiticamente indicato nelle relazioni aziendali, mobiliari e all'allegato esplicativo e riassuntivo del "Perimetro Del Ramo Aziendale Oggetto Di Vendita" depositate nel fascicolo del fallimento.

Le offerte in aumento non potranno essere inferiori ad Euro 10.000,00. Per espressa previsione degli organi della procedura saranno ammesse alla gara anche offerte inferiori al prezzo base d'asta, purché non inferiori ad € 4.800.000,00; l'eventuale aggiudicazione a prezzo inferiore al prezzo base d'asta determinerà un'aggiudicazione provvisoria che sarà sottoposta al vaglio del comitato dei creditori e del giudice delegato, previo parere del curatore.

Modalità di pagamento
Termine massimo di pagamento è 60 giorni dall'aggiudicazione. Ogni offerente, tranne il fallito e tutti i soggetti per legge non ammessi alla vendita, dovrà depositare entro le ore 12 dell'ultimo giorno non festivo precedente quello delle vendite, presso l'Ufficio di coordinamento per le procedure esecutive, fallimentari e di divisione delegate ai sensi del Tribunale di Bologna, Via Farini n. 1, unitamente all'istanza in bollo di partecipazione all'asta, la ricevuta di effettuato pagamento sul Conto Corrente bancario presso la Unipol Banca, filiale 240 di via Marconi n. 6 Iban IT09N03127024040000002347 di una somma pari al 20% del prezzo offerto da imputarsi a cauzione. Per maggiori informazioni relative alle modalità di partecipazione alle vendite rivolgersi al Curatore della procedura fallimentare Dott. Giacomo Barbieri con studio in Via Riva di Reno n. 65 Bologna tel. 051/231125. Avviso di vendita e verbale di inventario su www.intribunale.net.

Il tweet

Dazi, Trump: «La Cina paga, i Paesi chiedono veri accordi»

Il presidente degli Usa, Donald Trump (foto), è tornato a parlare di dazi dopo avere annunciato, giovedì, che dal primo settembre nuove tariffe del 10%, incrementabili sino al 25% saranno imposte su altri 300 miliardi di merci cinesi. Venerdì le Borse mondiali sono affondate. Ieri in un tweet Trump ha scritto che «le cose vanno avanti molto bene con la Cina. Stanno pagandoci decine di miliardi di dollari», spiegando che «sinora i nostri consumatori non pagano nulla, e niente inflazione. Nessun aiuto dalla Fed!». Ha anche aggiunto che «vari Paesi stanno venendo da noi perché vogliono negoziare VERI accordi commerciali, non quegli spettacolari dell'orrore unilaterali fatti dalle passate amministrazioni. Non vogliono essere colpiti dai dazi degli Usa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA