

MONOPOLI

# Focchi sbarca negli Stati Uniti E Oltremarica ristrutturata Battersea

L'ad: «Ricavi a 60 milioni e assumeremo se troveremo competenze»

Chi è



**Maurizio Focchi**, ad del gruppo Focchi e vicepresidente di Confindustria regionale

di Enea Conti

**M**ettere un piede negli Stati Uniti con l'obiettivo di far conoscere il Made in Italy Oltreoceano. E continuare a presidiare il Regno Unito che sta dando tante soddisfazioni, anche con operazioni su siti simbolici e spettacolari come la Battersea Power Station di Londra, immortalata dall'album «Animals» dei Pink Floyd. La sfida annunciata pochi mesi fa dal Gruppo Focchi di Poggio Torriana (Rimini), e lanciata al presidente Donald Trump e alle sue politiche improntate al protezionismo, è diventata realtà. In poco tempo dalle parole si è passati ai fatti. «Quest'anno abbiamo aperto una società a New York, la Focchi North American Corp. Al momento ci lavora un solo nostro dipendente. L'investimento è stato di 500.000 euro», racconta Maurizio Focchi, ad del gruppo. L'inaugurazione della divisione Usa ha portato con sé subito un'importante commessa: «Ci siamo aggiudicati un progetto per la realizzazione di un grattacielo sempre a New York. Si chiama "Solar Carve" ed è curato dall'architetto Jane Gang — prosegue Focchi — Parliamo di un complesso che sta sorgendo sulla High Line, nei pressi del Whitney Museum di Renzo Piano. Noi entreremo in cantiere all'inizio del 2018 con il montaggio dei rivestimenti esterni». Anche se il momento storico non sembra favorevole agli investimenti delle imprese estere in territorio americano Focchi non si scompone, sa di muoversi con circospezione. «Io qualche timore ce l'ho e la speranza è che Trump non alzi i tassi di importazione. Ma certi problemi emergono a prescindere dall'operato del nuovo presidente. Per esempio è molto difficile, quando una società muove i primi passi, as-



Sul Tamigi I lavori di recupero iniziati alla ex centrale termoelettrica di Battersea

umere maestranze italiane Oltreoceano, la burocrazia è infernale. Un altro problema — aggiunge — è rappresentato dalla difficoltà che si incontrano nelle fasi di montaggio, sul cantiere, delle nostre realizzazioni. Le Labor Union — le organizzazioni sindacali — impediscono che questa operazione possa essere fatta direttamente da imprese estere». Ma è in Inghilterra che il gruppo Focchi naviga a gonfie vele. Sono infatti bene sette i cantieri aperti nell'ultimo anno a cui adesso si è aggiunto anche un intervento alla Battersea Power Station sulle rive del Tamigi, attualmente interessata da un progetto di riconversione del valore di 8 miliardi di euro. «Abbiamo acquisito un progetto per la realizzazione di 4 piani di residenze nell'area di questa ex centrale elettrica. Sorgeranno sopra la futura sede della Apple a Londra. Servirà del tempo, almeno 5 anni ancora per la ri-

conversione completa dell'area che è enorme, ma noi a febbraio saremo già attivi in cantiere». Gli interventi degli ultimi mesi, come la realizzazione delle facciate del Dollar Bay a Londra e gli altri lavori avviati all'inizio dell'anno, tra cui la copertura delle Owen Street Towers di Manchester, sono il frutto di investimenti fatti su un mercato che fino ad oggi si è dimostrato molto ricettivo. Eppure il pensiero corre subito alla Brexit e agli interrogativi che interessano i futuri rapporti commerciali tra Gran Bretagna e Unione Eu-

ropea. «Dopo il referendum per l'uscita dalla Ue per molto tempo abbiamo assistito ad un'ondata di pessimismo. Ma dal punto di vista fattivo il mercato immobiliare di Londra e Manchester è in crescita, per nostra fortuna, visto che il 90% del fatturato lo realizziamo all'estero e per buona parte qui. Di certo però guardiamo con attenzione agli sviluppi». A trainare la crescita di Focchi sono proprio gli affari realizzati oltreoceano. «Nel 2016 abbiamo registrato un fatturato di 50 milioni di euro, per il 90% all'estero e per il 2017 prevediamo di arrivare a 60 milioni. Assumeremo inoltre 15 ragazzi, periti ed ingegneri edili o civili. Ma lo faremo solo se troveremo persone competenti e qualificate». Molti di questi giovani lavorano ai progetti all'estero direttamente sul campo. «Sul territorio britannico impieghiamo a rotazione 20-30 dipendenti».

**A New York**  
Ci siamo aggiudicati i lavori per un grattacielo. Si chiama "Solar Carve" ed è curato dall'architetto Jane Gang

Hi-tech

YNAP apre il Tech Hub a White City e annuncia 200 nuove assunzioni tra Londra e Bologna in due anni

**Y**oox Net-A-Porter Group sbarca a Londra con il suo nuovo hub tecnologico e annuncia l'intenzione di assumere 200 persone, equamente ripartite tra la City e Bologna. La nuova realtà si inserisce nel piano investimenti del gruppo, di oltre 500 milioni di euro, per raddoppiare il proprio business entro il 2020. La struttura appena inaugurata, nella zona di White City, si sviluppa sui 6500 metri quadri e ospiterà 500 risorse con l'obiettivo di creare ulteriori 100 posti di lavoro nei prossimi due anni. Inoltre, il team di Londra collaborerà a stretto contatto con i 500 esperti di tecnologia basati a Bologna dove, sempre nei prossimi due anni, è prevista la creazione di altre cento nuove posizioni. «Siamo entusiasti di inaugurare il nostro hub tecnologico all'avanguardia a West London, uno spazio creato per stimolare e favorire idee innovative e rivoluzionarie — ha sottolineato Federico Marchetti, ad di Yoox Net-A-Porter Group —. Al centro intelligenza artificiale e nuove soluzioni mobile per migliorare sempre di più l'esperienza al cliente. Il Tech Hub sarà la sede del nostro team di tecnologia nel Regno Unito, composto da 500 esperti; un grande spazio in grado di accogliere nuovi posti di lavoro». Il superlaboratorio è stato concepito per accelerare l'innovazione e per sviluppare le tecnologie, oltre che per rafforzare le partnership di Ynap con i principali brand della moda e del segmento luxury a livello globale. L'attività della struttura includerà lo svi-



Digitale Il nuovo Tech Hub di Yoox Net-A-Porter che ha inaugurato a White City, tra Shepherds Bush e Kensal Green

luppo delle competenze nell'intelligenza artificiale, come ad esempio la personalizzazione e il riconoscimento delle immagini, e la creazione di tecnologie mobile di nuova generazione. In linea con il progetto di Ynap di investire nell'educazione, il gruppo di Marchetti ha siglato una partnership con l'Imperial College di Londra: l'iniziativa sarà dedicata all'insegnamento del coding, ovvero le basi del linguaggio di programmazione, per ragazzi provenienti da contesti svantaggiati.

**Francesca Candioli**  
© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Ricavi ed Ebitda con il segno più: il **reshoring** fa bene ad Anteo

Il titolare Maietti: «In Romania la perdita di qualità superava i vantaggi economici»

**23**  
Milioni  
I ricavi registrati da Anteo nel 2016, erano 15 milioni nel 2014

**10**  
Per cento  
L'Ebitda messo a bilancio nel 2016; nel 2014 era di appena il 3%

«**A**bbiamo fatto una delocalizzazione al contrario, migliorando la qualità e mantenendo i costi competitivi. Qui i fornitori sono più qualificati, la manodopera è più specializzata». Ilmer Maietti è titolare e amministratore delegato di Anteo, che a Molinella, in provincia di Bologna, produce 7 mila sponde caricatrici all'anno. E così racconta la scelta di reshoring messa in pratica dalla sua azienda che, otto anni fa, decise di abbandonare la Romania per concentrare tutta la produzione nel Bolognese. Una scelta che lui ha vissuto da dirigente, dato che all'epoca la proprietà era un'altra. Ma che condivide: «La Romania aveva raggiunto un livello di prezzi che non giustificavano più stare lì, perché i vantaggi economici erano inferiori alla perdita di qualità. E poi avevamo due aziende con due magazzini, cosa vista non benissimo dalle banche dato che i costi

in questo modo erano più alti». Oggi, Anteo è un'azienda quasi a chilometro zero: «I nostri fornitori più lontani sono nelle Marche». E il fatturato vola: 15 milioni nel 2014, 18 nel 2015, 23 nel 2016, un Ebitda salito dal 3 al 10%, una quota di mercato italiano del 40%, l'export che vale circa il 70% del giro d'affari grazie al contributo di 56 Paesi diversi. Ora si lavora sul Nord America. Un mercato su cui l'imprenditore è ottimista: «Loro non sono pronti alla nostra qualità, sono indietro di almeno dieci anni e stiamo cercando di approfittarne». Sono passati due anni da quando Maietti ha acquistato l'azienda di cui era già direttore commerciale. Per proseguire la crescita punta sugli investimenti in innovazione e industria 4.0. Un dispositivo wireless lanciato di recente segnala ai camionisti se hanno chiuso correttamente le sponde, in modo da evitare incidenti, an-



che gravi, durante il tragitto. Anche la produzione sta cambiando: «A marzo ho installato una nuova linea robotizzata che dialoga con i disegni 3d creati dalla progettazione. Una linea completa e automatizzata, con il ciclo che finisce in magazzino». Sembra la morte di decine di posti di lavoro. Secondo Maietti non è così: «Se au-

menta la produzione, aumenta anche il lavoro che sarà più qualificato. Anche se, in termini assoluti, oggi in Italia siamo rimasti solo noi come costruttori». Per ora, il numero di persone al lavoro a Molinella continua a crescere, dalla sessantina di persone a inizio 2016 fino alle 71 attuali, a cui va aggiunta una decina di interinali.

**Imprenditore**  
Ilmer Maietti è titolare e amministratore delegato di Anteo; nel 2015 ha rilevato l'azienda in cui lavorava come direttore commerciale

Con un unico cruccio, la possibilità di trovare personale qualificato. La penuria di tecnici e ingegneri è stata uno dei temi caldi nell'economia bolognese e questi problemi che Maietti ha toccato da vicino: «Si fa fatica a trovare ingegneri — racconta —. Ma soprattutto non ci sono scuole che diano una preparazione completa. C'è la scuola di lingue senza tecnica, o quella tecnica senza lingue. È una cavolata. Servirebbe una scuola che mescolasse tecnica, lingue e nozioni di economia. Perché a me serve un ingegnere, ma deve avere una buona preparazione economica, finanziaria, tecnica e di lingue. E questo non c'è». Meno difficile convincerli a lavorare a Molinella, nonostante la concorrenza dei giganti del territorio: «Un ingegnere che va in un'azienda grande ha uno spicchio molto piccolo, qui si fa esperienza a 360 gradi».

**Riccardo Rimondi**  
© RIPRODUZIONE RISERVATA