



Carlo Vimercati presenta il convegno Cdo di domani pomeriggio sul rapporto tra aziende e credito «Crisi, anche l'imprenditore deve metterci del suo»

■ Carlo Vimercati, del comitato esecutivo Cdo di Bergamo, illustra le ragioni della tavola rotonda «Imprese e credito, quali prospettive? Moratoria per le Pmi, scenari e strumenti» che la Compagnia delle Opere organizza domani alle 18 al Palazzo dei Contratti e delle manifestazioni. Vimercati modererà l'incontro con Bruno Bossina (responsabile area Lombardia Intesa SanPaolo), Giuseppe Masnaga (direttore generale della Banca Popolare di Bergamo) e Roberto Perico (responsabile servizio Corporate Creberg).
In questi tempi di crisi diffusa, cosa chiede la Compagnia delle Opere alle banche?
«Secondo noi contro la crisi serve un'idea, non un sogno. Il nostro giudizio riguarda anzitutto i nostri associati, visto che alla radice della difficoltà a intraprendere e a reagire alla crisi c'è un problema di educazione. Occorre perciò una disponibilità a

re-imparare ciò che si crede già di sapere. Ma è un giudizio che si allarga anche alle banche, che in Italia e a Bergamo hanno meglio operato che altrove, e sono centrali per la ripresa economica; per questo chiediamo loro di sostenere il credito alle aziende e di tornare a svolgere una diffusa azione di responsabilità sociale sul territorio. La tavola rotonda nasce quindi dalla nostra volontà di favorire un dialogo il più possibile costruttivo tra i nostri associati e tre prestigiose istituzioni bancarie del nostro territorio».

In questi mesi si è parlato spesso di «stretta creditizia». Cosa ne pensano i vostri associati?
«In effetti anche stando agli ultimi dati Bankitalia, dietro ad un tasso di crescita dei

prestiti in costante diminuzione, prossimo all'1%, si possono nascondere aree di restrizione del credito alle imprese. È il primo tema che affronteremo nella tavola rotonda, dove chiederemo ai relatori di fornire la loro visione del fenomeno per quanto riguarda la nostra provincia».

Cosa chiede la crisi agli imprenditori? «Uno sviluppo senza occupazione non ci interessa. Anche da un punto di vista finanziario la crisi richiede agli imprenditori di rivedere il proprio modello di business, affinché sia in prospettiva meno dipendente dalla leva finanziaria, con l'obiettivo di garantire uno sviluppo equilibrato. L'imprenditore deve essere il primo che crede in quello che fa, anche met-

tendoci del suo. Questo aspetto diviene fondamentale, visto che l'incidenza dei bilanci 2009 sui rating aziendali non sarà in genere brillante. Conteranno di più un serio piano industriale e la credibilità dell'imprenditore».

Parlerete di moratoria per le Pmi...

«Certamente parleremo sia di strumenti nati dalla collaborazione tra Cdo e banche sia di strumenti messi a punto a livello nazionale come la moratoria. Si tratta di capire bene di che si tratta, definendo quali siano le condizioni perché un'azienda possa utilizzare la sospensione e quando questa conviene. E parleremo anche di altri strumenti attivati o rafforzati per sostenere la ripresa, come gli accordi con la Bei (Banca europea per gli investimenti, Ndr) per la ricerca e sviluppo o i finanziamenti Sace per le esportazioni e gli investimenti all'estero».



Carlo Vimercati

Brembo, «pastiglia» innovativa grazie all'alleanza giapponese

Dall'accordo con Hitachi Chemical, capsule per freni a disco più resistenti
Ai test finali il prodotto frutto della ricerca congiunta guidata da Stezzano

■ Prodotti innovativi per Brembo grazie all'alleanza giapponese. Il gruppo di Stezzano ha annunciato ieri di aver raggiunto un accordo tecnico con Hitachi Chemical Co Ltd per la produzione di una gamma innovativa di materiale di attrito (in sostanza le «pastiglie») per vetture ad alte prestazioni. L'operazione deriva dall'unione nella ricerca delle specifiche competenze di Brembo nei sistemi frenanti e di Hitachi Chemical, nella produzione di materiali di attrito per sistemi frenanti auto, incluse in particolare le pastiglie freno prodotte con materiale organico senza asbesto, in sigla Nao (inizialmente non-asbestos organic, ma a seguito dell'eliminazione dell'amianto dai prodotti adesso il termine indica le applicazioni in Giappone e negli Stati Uniti).

La Brembo ha sviluppato congiuntamente con Hitachi Chemical innovativa pastiglia Nao, per freni a disco, con una superiore resistenza all'usura e un elevato livello di comfort, che si propongono come una valida alternativa ai materiali usati prevalentemente oggi in Europa. In particolare il contenuto innovativo del prodotto consiste nell'aver raggiunto, attraverso una specifica formulazione dei componenti, obiettivi normalmente opposti: l'affidabilità, che assicura le prestazioni, e un più elevato livello di comfort di guida combinato all'attenzione per l'ambiente, grazie ad una drastica riduzione della polvere d'attrito.

La ricerca e sviluppo sul prodotto è stata compiuta per quanto riguarda le applicazioni in Italia - e in particolare dal centro ricerche e sviluppo di Stezzano - e per la parte chimica in Giappone sotto la guida dei tecnici Brembo.

Dopo due anni di lavoro congiunto il nuovo prodotto è ora arrivato all'ultima fase di sperimentazione sui veicoli, prima della validazione e quin-

di della commercializzazione. Secondo l'intesa Hitachi Chemical garantisce una licenza esclusiva per la produzione e la vendita di materiale d'attrito (in sostanza le «pastiglie») per alcune delle tipiche applicazioni auto di Brembo.

Sul piano industriale Brembo attraverso la collaborazione con Hitachi Chemical rafforza la sua posizione di leader nell'innovazione dei sistemi frenanti, dopo i risultati raggiunti nel campo del materiale d'attrito in carbonio e in carbonio-ceramica grazie in particolare al suo centro ricerca e sviluppo di Stezzano. Hitachi Chemical, invece, conta di accelerare l'espansione del business dei componenti per il comparto automotive del gruppo nel

mercato europeo, utilizzando anche questa partnership con Brembo come «ponte» per il settore delle vetture a prestazioni elevate e di lusso.

La Hitachi Chemical co di Tokyo è una delle principali aziende a livello mondiale per quanto riguarda l'innovazione nel settore della chimica, con oltre 15 mila dipendenti e un fatturato (esercizio chiuso al 31 marzo) di 488,6 miliardi di ven-

(quasi 4 miliardi di euro). Hitachi Chemical offre una vasta gamma di prodotti legati all'elettronica e alla tecnologia avanzata e la divisione componentistica auto del gruppo - con stabilimenti produttivi in Giappone, Cina, Thailandia e uno in costruzione in Messico - sta aumentando gli sforzi per aumentare il volume di vendite nel mondo. Attraverso l'integrazione di materiali, funzionalità e tecnologie di processo, il gruppo giapponese intende dare una spinta allo sviluppo all'industria automobilistica fornendo una gamma di prodotti che spazia dai materiali «ecocompatibili» a moduli stampati nei campi dell'autotelaio, sistemi di guida ed elettronici.



Il Centro ricerche Brembo ha collaborato con la giapponese Hitachi

ALBINO

Scorpion Bay apre le porte al pubblico con i campioni dello sport



Lucio Mistri di Scorpion Bay (foto Fronzi)

«Promo Day» per la Gipsy-Scorpion Bay di Albino, l'azienda che produce abbigliamento «sport wear- Life style» (stile libero) per uomo- donna, bambino e accessori, ha aperto lunedì le porte al pubblico puntando su sport alternativi come snowboard, surf, mountain bike downhill, e testimonial come il campione del mondo di motocross MX1, Tony Cairoli del Team Yamaha Red Bull De Carli. «Abbiamo voluto festeggiare insieme il momento favorevole per l'azienda - ha detto Lucio Mistri, vertevole doc che, con la sorella Emanuela, gestisce l'azienda -. In una fase difficile, la nostra impresa aumenta il fatturato, passato negli ultimi 4 anni da 9 milioni a 20 milioni di euro, i dipendenti, passati da 30 a 60, e gli spazi interni ed esterni. Sono stati fatti grossi investimenti nella apertura di monomarca che ora sono 22». L'azienda, na-

ta come Maglificio Gipsy nel 1977, incontrò il marchio Scorpion Bay utilizzato dal '92 in licenza e poi acquisito nel 2003 per l'Europa, nel 2007 per il mondo. Nel futuro della Gipsy-Scorpion Bay vi sono programmi di sviluppo che riguardano nuovi progetti aziendali e di mercato: «Intendiamo aprire una nuova sede a Roma e un nuovo show room a Barcellona - annuncia Mistri - oltre a nuovi punti vendita in Italia, dando anche vita a nuovi progetti aziendali con l'apertura di nuovo store». Nella sede centrale di Albino invece, l'intento è di rendere l'azienda sempre più ecocompatibile, sfruttando, in collaborazione con EnerGe, azienda specializzata di Cene, l'energia solare e geotermica e dotando il tetto di un giardino pensile e pannelli solari.

Franco Irranca

Il suo nome è

Mister Silf.

La nuova Agenzia Silf,
di Via Martiri di Cefalonia, 4/B
il posto dove trovarlo.

BERGAMO Tel. 035 230861 Via Martiri di Cefalonia, 4/B

COSTA VOLPINO Tel. 035 0140093 Via Cesare Battisti, 86/A

BRESCIA Tel. 030 2403150 Via F.lli Ugoni, 32/G

ROVATO Tel. 030 7242250 Via Rudone, 35

Silf S.p.a. distribuisce prodotti di Banca 24-7 Gruppo UBI Banca.

120 Agenzie
in tutt'Italia.

- Prestiti personali • Prestiti finalizzati • Mutui
- Cessione V° dello stipendio • Carte di Credito revolving

Message pubblicitario con finalità promozionale. I prezzi e le condizioni economiche che regolano i servizi sono esposti negli appositi fogli informativi a disposizione presso le filiali e agenzie Silf S.p.A. Imposta di bollo o imposta sostitutiva come da prescrizione di legge. L'offerta è valida se la sua posizione di rimborso con Silf e Banca 24-7 si sia mantenuta regolare e non vi siano altre richieste in corso. Silf distribuisce prodotti finanziari e bancari di terzi, l'accettazione della richiesta è subordinata all'approvazione da parte dell'ente erogante.

Punto

SILF

Gruppo UBI Banca
PIÙ CREDITO AL TUO FUTURO

www.silf.it

