

MILANO: PRIMO PIANO

Martedì 5 settembre 2006

MILANO: PRIMO PIANO

IL GIORNO 5

INTERVISTA L'ingegnere Arturo Artom, inventore delle lampade

«I noi nani lombardi

Nel design e nell'informatica abbiamo sconfitto

di Gabriele Morosi

MILANO — Quarant'anni, laurea in ingegneria, milanese nato a Torino («Sono un milanese vero, come tutti quelli di adozione. Sono arrivato a Milano diciassette anni fa per uno stage, poi mi sono poi mosso, ho imparato qui tutte le mie cose»), Arturo Artom è considerato un imprenditore in prima fila lungo la nuova frontiera dell'innovazione. Nel 1991 ha fondato Techsystem, la prima azienda in Italia a fornire un servizio di telefonia su concessione alla Sip, vincendo la battaglia in un anno dopo con una sentenza delle corti Avvenire Antitrust. E' stato vicepresidente di Dineset e amministratore delegato di Visnet, azienda leader nei servizi di localizzazione satellitare. Nel 2000 ha fondato Netystem e alla fine del 2004 Movis, prima azienda al mondo nel campo delle lampade intelligenti.

Ad Arturo Artom qualche domanda su questo momento di ripresa dell'economia milanese, lombarda, nazionale.

Ing. Arturo Artom, arte di ripresa ma anche di ottimismo?
 «Sì. Lo dico in tempi non sospetti, quando si profetizzava invece il declino delle imprese italiane e ci lamentavano da quelle lontane. Invece no. In questi anni abbiamo visto aziende che si vedevano anche aziende che stanno crescendo perché hanno capito come si affronta il problema. Vado dicendo in giro che abbiamo battuto la Cina. E' una provocazione, chiaramente, ma è anche la risposta a quelli che sostenevano che se le aziende italiane non fossero andate tutte in Borsa o non si fossero aggregate, sarebbero sparite. Non è avvenuta nessuna di queste cose. Le aziende sono rimaste. Hanno sofferto. Hanno ridotto i dipendenti. Altrimenti sono sparite. Ma ce l'hanno fatta. Ce l'hanno fatta, dedicando non tanto in Cina quanto in Romania o in Bulgaria, spostando più o meno la fascia di qualità, migliorando i prodotti, puntando sull'innovazione. Ce l'hanno fatta. Senza aggrea-



Nel tessile è forte la concorrenza cinese

zioni. Senza quotarsi in Borsa. Mantenendo le dimensioni delle nostre aziende. E' il fenomeno che io chiamo il "post made in Italy". Le nostre imprese (soprattutto piccole ma sono competitive e crescono).

Che grado di crescita?

«Certo cresciamo meno di altri Paesi europei. Però finitiamo di dire che il problema è italiano e che le aziende non crescono. Invece dobbiamo capire che rimangono un Paese industriale anche se le nostre aziende conservano le loro dimensioni. Ci sono riusciti applicando il mix che ricevevo prima con la più "inventiva" dell'azienda che creabate, gira il mondo, annusa il cliente un secondo prima del concorrente».

Facciano qualche esempio di cosa nostra.

«Un caso. In provincia di Bergamo c'è un'azienda di videocamere che mantenendo i suoi 40 milioni di euro di fatturato annuo, spostando un

po' di manodopera in Romania, assommando qualche bravo designer e qualche grafico per migliorare i cataloghi, insomma senza fare niente di clamoroso e mantenendo la sua capacità ingegneristica, si è spostata dai prodotti di fascia media a quelli di fascia medio-alta. Il settore sento a Como. Ha sofferto. Decine di aziende hanno chiuso. Quelle rimaste hanno individuato la strada giusta puntando sulla qualità dei prodotti, il rinnovo dei macchinari, i grandi saloni più o meno il settore è cresciuto come valore aggiunto e continuerà a essere vivo e sano. Le cose cinesi degli ultimi quattro o cinque anni si sono esaurite».

E Milano?

«Vedo nella imprenditoria milanese un grande orgoglio, legato soprattutto all'innovazione. La crescita del Pil nel primo semestre dell'anno è stata superiore al 2 per cento. Milano è la capitale del design, l'immagine mondiale. Non avevo mai fatto il Salone del Mobile. L'ho fatto lo scorso anno. Invito tutti a capire che il Salone è l'evento più innovativo che succede in Italia. Un'azienda con un fatturato di 20mila euro può avere una platea di 200mila persone. Una cosa mondiale».

Cosa direbbe ai politici?

«Due cose. Le ultime incostituzioni per chi esporta all'estero sono state bocciate dall'Ue. Applicammo invece il principio dell' "de minimis". Gli incentivi sotto i 20mila euro di contributo per impresa da parte dello Stato possono essere erogati immediatamente, senza chiedere l'approvazione di Bruxelles. Bene. Se un'azienda va a fare una fiera all'estero e spende 20mila euro per uno stand, perché non erogare un contributo di 2.500 euro? Non cambia la vita dell'imprenditore ma è un segnale chiaro di attenzione da parte dello Stato. Secondo, mi chiedono, siamo pendenti. Invece di finanziamenti a medio e lungo termine garantiti in parte dallo Stato».

«intelligenti», critica i pessimisti: siamo comunque competitivi

battiamo la Cina»

la concorrenza straniera rimanendo piccoli



Arturo Artom, ingegnere, uno dei pionieri delle telecomunicazioni e dell'impiantistica satellitare. E' ottimista sull'attuale congiuntura e sulla ripresa delle nostre imprese, quelle piccole e medie, nella difficile concorrenza con le aziende su scala internazionale