



## PIAZZA AFFARI

## Fca vola con la maxicedola

Il nuovo accordo con Psa per la fusione (e la maxicedola) fa volare il titolo di Fca a Piazza Affari. Il gruppo presieduto da John Elkann termina le contrattazioni in Borsa con un balzo del 9,01% a 10,88 euro. Bene a Parigi anche le azioni di Psa (+5% a 17 euro) mentre Faurecia, la controllata dei francesi che si occupa di componentistica, crolla del 6,8% a 39,6 euro dopo la decisione di distribuirne le azioni ai soci dei due gruppi e non solo di Psa.



## CUPERTINO

## Da Apple i nuovi Watch e iPad

Apple lancia una nuova rivoluzione al polso. Cupertino presenta i nuovi Apple Watch, la serie 6, più potente e innovativa rispetto alla precedente. E, nel corso del suo evento online, alza il velo anche sulla nuova generazione di iPad oltre che sull'atteso Apple One, l'abbonamento che include alcuni dei suoi servizi a un prezzo inferiore a quello che i suoi clienti spenderebbero acquistandoli singolarmente.

# Giovani Già «Nessuno si è fermato Avanti nel segno dell'innovazione»

Coraggio e ottimismo: un messaggio chiaro quello lanciato dagli imprenditori under 40 dell'associazione. A dialogare sul futuro un esperto di marketing e un volto della tv

## LUCA MOLINARI

«Non ci fermiamo mai». Suona come un imperativo condiviso il titolo dell'assemblea generale del Gruppo giovani del Gia (Gruppo imprese artigiane). Ieri pomeriggio all'Antica Tenuta Santa Teresa di Beneceto si è svolto l'incontro incentrato su «Il business aziendale ai tempi del distanziamento sociale». I lavori sono stati aperti da Giuseppe Iotti, presidente del Gia, che si è congratulato con il Gruppo giovani «per essere ripartiti con coraggio e speranza verso il futuro». È seguita un'intervista doppia a Luca Vanin, docente di Web marketing alla Bicocca, e Beppe Braida, comico ed ex conduttore di Zelig e Colorado Café. «Abbiamo deciso di ripartire con una se-

rata piacevole e allegra - ha spiegato Marcello Bia, presidente del Gruppo giovani del Gia - per vivere con occhi diversi le difficoltà e preoccupazioni che affrontiamo ogni giorno. Un imprenditore, soprattutto noi giovani, deve sempre guardare al futuro con ottimismo e coraggio». La pandemia ha sottolineato l'importanza di utilizzare al meglio le piattaforme digitali di comunicazione online per incrementare il business aziendale. «L'obiettivo della serata - ha proseguito Bia - è quello di fornire spunti utili per lo sviluppo competitivo delle nostre imprese. Collaborazione digitale, e-commerce e vendita e distanza, revisione dei modelli organizzativi aziendali, dei rapporti coi fornitori,



BENECETO In alto la platea, sotto da sinistra Bia, Braida e Vanin

sono alcune delle attività portate avanti dai giovani in azienda. Il tutto per sviluppare nuovi mercati con la massima attenzione ai costi». Vanin ha rimarcato come la pandemia ci abbia «immersi in una vera e propria rivoluzione, avvenuta dall'oggi al domani». «La sfida ora è quella di proseguire sulla strada dell'innovazione, cambiando il modo di comunicare delle aziende - ha aggiunto Vanin - A fare la differenza è la mentalità dell'imprenditore. Solo le aziende in grado di cambiare possono sopravvivere». Braida ha quindi dichiarato che «la ripartenza c'è, ma non è ancora uscita dal garage». Quanto a Parma, «è una delle città che più amo e dove mi sono esibito tante volte, fin dall'inizio della mia carriera» ha aggiunto, lanciando infine una proposta: «La "R" moscia dei parmigiani è qualcosa di difficile da dimenticare. L'Unesco dovrebbe farla diventare patrimonio dell'umanità».

## Art-Er Regione Talenti per l'open innovation

Sono aperte le candidature al nuovo percorso organizzato da Art-Er per supportare le imprese della regione Emilia-Romagna nel comprendere e definire i loro fabbisogni di Open Innovation in termini di processi interni e valorizzazione del talento. L'azienda partecipante sarà supportata da una società esperta e da Art-Er nella definizione della propria challenge innovativa. La challenge verrà presentata ai dottorandi della Regione che avvieranno una co-progettazione per l'ideazione di soluzioni concrete da proporre all'impresa. Il percorso si svolgerà in modalità online e sarà articolato in 2 fasi: Ottobre, definizione e presentazione della sfida aziendale a un gruppo di dottorandi; Novembre, co-progettazione di soluzioni innovative in risposta alla sfida. Le imprese interessate possono candidare uno o più referenti. La scadenza per presentare le candidature al percorso è il 23 settembre 2020 alle 13.

# Custom Espansione e diversificazione in tempo di Covid: una strategia premiata da Deloitte

Stradi: «Le soluzioni digitali hanno subito un'accelerazione». Acquisito il 70% di Amtek

Mai come in tempo di emergenza Covid la capacità organizzativa ha assunto un ruolo ancora più strategico nelle imprese. «Tutte le soluzioni digitali hanno subito un'accelerazione importante - sottolinea Carlo Stradi, presidente e ceo del Gruppo Custom - una view di mercato molto chiara, qualcosa di non pianificato causato dalla pandemia. In soli sei mesi sono diventate l'elemento chiave per dare una continuità alle



CUSTOM Il presidente e ceo del gruppo Carlo Stradi

attività o addirittura la motivazione di un upgrade tecnologico». Ed è proprio in questo contesto che Custom è risultata tra le vincitrici della 3ª edizione del «Best Managed Companies», iniziativa promossa da Deloitte per supportare e premiare le aziende italiane eccellenti per capacità organizzativa, strategia e performance.

## ACQUISIZIONE

«A luglio abbiamo acquisito il 70% di Amtek, azienda specializzata nella produzione e distribuzione di soluzioni self-service per l'automazio-

ne dei servizi al pubblico in ambito retail, gdo e healthcare - spiega Stradi - soluzioni che prevedono applicazioni specifiche a supporto di questo periodo di emergenza sanitaria come: magazzini di distribuzione non presidiati, per gestione code, sistemi per ordinare prodotti e ritirarli, per pagamenti automatici senza operatore. L'attività di M&A rappresenta da sempre la volontà dell'azienda di potenziare le soluzioni tecnologiche; in questo caso rispettando le nuove normative di sicurezza e distanziamento sociale, ma anche le nuove esi-

genze, preferenze e abitudini di spesa». L'emergenza Covid ha ulteriormente spinto l'interesse nei confronti di soluzioni self e soluzioni legate a distributori automatici per l'intero mercato Retail. Distanziamento sociale e massima attenzione all'igiene sono i due aspetti fondamentali alla base del mondo Retail. «Fronteggiare la pandemia ha significato modificare comportamenti, relazioni, equilibri, sottolineando l'importanza della capacità di adattamento. Una sfida a livello produttivo, logistico, manageriale e di gestione delle risorse umane»

sottolinea Alessandro Mastropasqua, corporate marketing & press communication manager del Gruppo. Negli ultimi due anni la multinazionale con sede a Parma ha avviato un processo di espansione commerciale con particolare attenzione a soluzioni tecnologiche integrate, capaci di innovare settori differenti e allo stesso tempo di mettere le basi per una corporate governance in grado di sviluppare ulteriormente il capitale umano del gruppo. Custom, in linea al piano industriale, ha potenziato il management continuando il processo di espansione internazionale, senza fermarsi neanche durante l'ultimo anno fiscale. «Un processo avviato due anni fa secondo il piano industriale 2025, strategia che ha già registrato performance importanti». r.eco.



Scegli oggi il Mutuo che inizi a pagare dopo un anno

SE LAVORI DA CASA E CERCHI UNO SPAZIO PIÙ GRANDE, REALIZZA SUBITO IL TUO PROGETTO. CON MUTUO CRÉDIT AGRICOLE INIZI A PAGARE DOPO UN ANNO. RIPARTIAMO INSIEME CON FIDUCIA.

91%  
LAVORATORI  
L'AVVIAMENTO

QUOTA CAPITALE E INTERESSI SCOPESI NEL 1° ANNO. QUOTA CAPITALE RIMBORSATA DAL 2° ANNO. INTERESSI MATURATI NEL 1° ANNO QUODVIVI E AGGIUNTI ALLE RESTANTI RATE. Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. "Mutuo Crédit Agricole" è un prodotto del Gruppo bancario Crédit Agricole Italia. A garanzia del mutuo viene iscritta ipoteca. Il documento contenente le informazioni generali sul Credito Immobiliare Offerto ai Consumatori è disponibile in filiale e sul sito della Banca del Gruppo. La concessione del credito è soggetta ad approvazione della Banca. "Mutuo Crédit Agricole" è una offerta di credito a tasso fisso abbattuto al Mutuo CA che consente la possibilità di sospendere, in fase di stipula, fino a 12 rate del mutuo con possibilità allungamento del piano di ammortamento. Gli interessi maturati durante il periodo di sospensione vengono ripartiti in quote uguali sulla rata di ammortamento a partire dalla prima rata successiva al periodo di sospensione. Promozione valida per stipula dal 15/06/2020 a richiesta pervenuta entro il 31/12/2020. \*Percentuale di clienti soddisfatti del processo di sottoscrizione mutuo rimborsata attraverso Instant Feedback su clienti maturati nel periodo gennaio - marzo 2020.

f t w i n

CRÉDIT AGRICOLE  
Una grande banca, tutta per te.

NUMERO VERDE 800 77 11 00  
WWW.MUTUI.CREDIT-AGRICOLE.IT