

ALITALIA

Spunta ancora Lufthansa Ma ora la vera emergenza è la liquidità



■ Risputa l'ipotesi Lufthansa per il rilancio di Alitalia. Ma la vera urgenza è ridare al più presto ossigeno alle casse della compagnia in amministrazione straordinaria. Perché con quelli che sono rimasti, in attesa che l'Ue autorizzi le ultime tranches dei ristori Covid, non è solo a rischio il pagamento degli stipendi di febbraio, ma anche l'operatività aziendale a partire da marzo. Cresce quindi la preoccupazione dei sindacati, che si preparano ad incontrare il nuovo governo: il Mise ha annunciato informalmente un incontro per prossimi giorni, visto l'impatto in cui è finito il dossier dopo quasi otto mesi dalla

soluzione trovata dal precedente governo, ovvero una nuova società pubblica con una dotazione di 3 miliardi. Intanto risputa l'ipotesi Lufthansa. Dietro alla compagnia tedesca, un «progetto di rilancio» che sarebbe già «al vaglio dei tecnici dei ministeri interessati». A rendere però difficile l'arrivo dei tedeschi è il fatto che l'Ue, autorizzando i 6 miliardi di aiuti di Berlino alla compagnia, ha vietato di acquistare una quota superiore al 10% in un concorrente prima di aver restituito almeno il 75% del prestito. La vera emergenza è la cassa. I soldi si stanno esaurendo e i ristori Covid rischiano di non bastare.

Progetto HDG in prima linea alla «scoperta del cliente»

L'azienda di Sissa Trecasali è tra le cinque che hanno partecipato al percorso di Art-Er

PATRIZIA GINEPRI

■ Il focus sulla soluzione e sulla tecnologia molte volte è percepito come centrale in nuovi prodotti o servizi, a discapito della imprescindibile fase di customer discovery. In sostanza potremmo dire: la potenza di un atteggiamento «esplorativo» e di ascolto. La fase è fondamentale poiché permette di acquisire una conoscenza approfondita dei bisogni dei futuri clienti, riducendo così al minimo il rischio di errore ancor prima della creazione di un prototipo o dell'arrivo sul mercato. Partendo da questo presupposto è nato il percorso per pmi realizzato da Art-Er con il supporto di The Doers, con l'obiettivo di supportare l'esplorazione e la validazione di idee innovative nelle piccole e medie imprese regionali. Significa, infatti, trasferire alle imprese partecipanti le

competenze per validare un problema con strumenti adeguati, tramite l'investigazione di bisogni e problemi del mercato attraverso un framework di analisi funzionale ed emozionale di bisogni e problemi. Interamente online ha previsto una prima fase di workshop formativi interattivi, sviluppati in diverse sessioni; i partecipanti hanno appreso come esplorare e valutare, attraverso una metodologia sperimentale (Csi -customer scientific investigation), il valore e i potenziali clienti di un prodotto prima che venga lanciato, ottenendo così informazioni utili alle decisioni strategiche per il proprio business. Il percorso ha visto come protagonisti 5 imprese emiliano-romagnole tra cui la HDG Group di Sissa Trecasali, che progetta e realizza soluzioni innovative per il recupero, ritrattamento e la ma-



LA SQUADRA DI HDG. Da sinistra Enrico Bacchini, Irene Dardani, Elena Bacchini e Alberto Bacchini.

nutenzione delle superfici. «Siamo sempre attenti alle innovazioni e quando abbiamo saputo che si era aperta l'opportunità di partecipare ad un percorso formativo orientato all'analisi approfondita dei bisogni dei clienti, non abbiamo esitato a manifestare il nostro interesse» racconta Irene Dardani, responsabile del laboratorio R&S e presidente di HDG Group. «Io e Irene - aggiunge Elena Bacchini, responsabile marketing - abbiamo deciso di coinvolgere sin da subito anche il nostro direttore generale e il nostro responsabile com-

merciale. Abbiamo capito immediatamente, infatti, le potenzialità di quest'approccio scientifico innovativo e l'utilità che ne sarebbe derivata a livello di scelte strategiche aziendali. Abbiamo sempre ascoltato le necessità dei nostri clienti, ma il percorso di customer discovery ci ha portato ad un livello, per così dire, più alto, generando un cambiamento che è prima di tutto mentale. Art-Er ci ha dato la possibilità di metterci in gioco e crescere, anche attraverso il confronto con le altre aziende parteci-

CONFAGRI

AGRITURISMI: IN REGIONE FATTURATI IN CALO DEL 50%

■ Si è chiuso con una contrazione del fatturato superiore 50% il 2020 per le aziende agrituristiche dell'Emilia-Romagna. Emerge dai dati della Confagricoltura regionale secondo cui «il colpo più pesante», con un calo del 90% è registrato dalle strutture che si trovano in zone montane «spesso frequentate da visitatori provenienti da fuori regione o dall'estero» mentre quelle vicine ai centri abitati hanno riportato una flessione del 35% beneficate dai viaggi per affari, seppure limitati. «Le strutture - osserva in una nota Gianpietro Bisagni, presidente regionale di Agriturismi, gli agriturismi associati a Confagricoltura - hanno perso mediamente 70.000 euro di fatturato annuo. E non è andata bene neppure nei primi mesi del 2021. Gli agriturismi che somministrano pasti in regione, circa 860 aziende su un totale di 1200, lavorano soprattutto la sera e dunque chiusi in zona gialla.

Digitale Matteo Mille, da Parma ai vertici di Microsoft



MICROSOFT Matteo Mille.

■ Matteo Mille è stato nominato nuovo chief marketing and operations officer di Microsoft Italia a diretto riporto dell'amministratore delegato Silvia Candiani. All'interno del leadership team di Microsoft Italia e in collaborazione con il team marketing & operations, Mille, che vive da anni a Parma, «avrà la responsabilità di contribuire alla crescita della filiale italiana - fanno sapere dal gruppo - definendo piani di business e strategie volti a sostenere il percorso di trasformazione digitale dei clienti e dei partner italiani».

Parmigiano Reggiano Un format per entrare in diretta nei caseifici

In attesa di riproporre le tradizionali visite il Consorzio lancia sette momenti social

■ In tutti questi mesi di pandemia il Parmigiano Reggiano non si è mai fermato. C'è però un'attività che è stato indispensabile sospendere per legge: le visite in caseificio. Ogni anno, oltre 168 mila visitatori prenotano una visita in caseificio, anche tramite la pagina web. Per questo il Consorzio di tutela lancia il format «In Diretta dal Caseificio». Sette dirette Facebook, a partire da



CASEIFICI 168mila visite.

venerdì 26 febbraio, per assistere dal vivo a tutti i passaggi che caratterizzano la produzione: dall'arrivo del latte alla cottura della cagliata, dalla salagione fino alla stagionatura per terminare in negozio, con l'apertura della forma. Le dirette, della durata di circa 20 minuti, consentiranno agli appassionati di scoprire come nasce il Parmigiano Reggiano ma anche di interagire con il casaro e gli esperti del Consorzio, fare domande e immergersi nell'antichissima tecnica di produzione,

rimasta pressoché invariata da mille anni. Un'opportunità unica per scoprire i segreti del formaggio italiano più imitato al mondo. I collegamenti si terranno tra il mese di febbraio e quello di maggio. Gli appuntamenti saranno annunciati di volta in volta tramite i canali social del Consorzio e sarà possibile ricevere una notifica per non mancare gli eventi. Ogni episodio sarà poi pubblicato e rimarrà a disposizione di tutti su social poco dopo la chiusura del collegamento.

CISL

CORSO ONLINE PER IL CONCORSO INFERMIERI

■ La Cisl Funzione Pubblica organizza un corso online di preparazione al concorso per infermieri bandito da Ausl e Azienda Ospedaliero-Universitaria. Totalmente gratuito per gli iscritti, vedrà la presenza di docenti esperti del Servizio Sanitario, simulazioni con quiz condotte dai docenti, video lezioni sulle principali tematiche e fruibili in qualsiasi momento e da qualsiasi postazione, la predisposizione di materiale didattico e la possibilità di usufruire della convenzione Cisl per l'acquisto a prezzi agevolati di libri di testo.

Lamborghini Accordo per l'alternanza generazionale

■ Sottoscritto tra la Lamborghini e i sindacati Fiom-Cgil e Fim-Cisl un accordo per l'alternanza generazionale. L'iniziativa è rivolta ai dipendenti che, vicini alla maturazione dei requisiti pensionistici, richiedano volontariamente di aderire al piano di uscita: l'accordo garantisce il mantenimento per due anni di tutti gli elementi retributivi percepiti in azienda, inclusa la conservazione della polizza sanitaria integrativa mentre sul fronte delle assunzioni, Lamborghini effettuerà nuovi ingressi con contratto a tempo indeterminato pari alle uscite.

Regione-Unioncamere Export: un milione di euro per le pmi

Dal bando varato contributi a fondo perduto per rafforzare la presenza all'estero

■ Un sostegno per ricorrere a servizi per avviare o rafforzare la presenza all'estero delle micro, piccole e medie imprese dell'Emilia-Romagna attraverso l'analisi, la progettazione, la gestione e la realizzazione di iniziative sui mercati internazionali. Incrementare la consapevolezza e l'utilizzo delle soluzioni e

strumenti offerti dal digitale nell'export, ma anche favorire la continuità operativa delle attività commerciali all'estero nella fase della ripartenza post pandemia Covid-19. Sono gli obiettivi principali del bando "Digital Export - anno 2021", varato dalla Regione Emilia-Romagna e dal sistema Camerale emilia-

no-romagnolo che confermano così anche per il 2021 le azioni a sostegno di percorsi di internazionalizzazione per le imprese del territorio regionale - Il bando stanziato contributi a fondo perduto per le imprese (micro, piccole e medie) dell'Emilia-Romagna di oltre 1 milione. Le richieste potranno essere inviate dal 1 al 22 marzo e dovranno riguardare la realizzazione di progetti tra il 1 gennaio scorso e il prossimo 31 dicembre.

CEIP INFORMA		ANDAMENTO QUOTAZIONI		
	Media periodo dal 12/02 al 18/02	Media periodo dal 05/02 al 11/02	Var. % sett. precedente	Var. % mese precedente
ELETTRICITÀ (€/MWH)				
Prezzi Spot	59,16	56,02	4,48	-2,55
Prezzi a termine 2022	58,25	59,01	-1,28	4,06
Prezzi a termine 2023	56,24	56,94	-1,23	3,59
GAS NATURALE (€/M³)				
Prezzi Spot	18,15	19,54	-7,13	-16,07
Prezzi a termine 2022	18,80	19,18	-2,02	2,76
Prezzi a termine 2023	17,93	18,21	-1,53	2,00
BRENT (DOLLARO/BARILE)	63,47	60,72	4,53	14,73

LEGO HUB

FONTE: Elaborazione Ceip su dati di mercato