ALLEANZA VARESINA

L'industria aerospaziale prende quota verso il futuro

Uno studio alla Liuc rivela una costante crescita del comparto con 200 aziende «Noi crediamo nell'innovazione, ma servono anche più corsi universitari»

CASTELLANZA Una nuova ini-ziativa a sostegno del settore ae-rospaziale varesino. Il convegno che si è tenuto ieri all'Università Liuc di Castellenza, organizzato dall'Unione Industriali, ha riumito ancora i protagonisti dell'articolato sistema produttivo con le ali. Questa volta per parlare di innovazione. Ma l'appuntamento di leri non è stata una sempli-

ce riunione, bensl una nuova tappa di un camnii-no iniziato tre masi fa, quando più di 200 aziende si riunirono per con-frontarsi, per conoscersi, per chiedere un progetto comune.

LE INIZIATIVE

Le idee partite in quell'occasione non sono certo

andata a vuoto. «Lanciameno l'i-dea di distretto aerospaziale» ha ricordato Giovanni Brugnoli, vice presidente di Univa che ha introdotto i lavori, «e a partire da quel primo evento abbiamo dato vita a una serie di iniziative per sumentare la visibilità del nostro sistemo». Come la partecipazione al primo salone ita-liano dedicato all'aerospezio, che si è tenuto a Torino. «Abbiamo poi portato l'immagine del sistema varesino alla fiera internazionale di Berlino - ha raccontato ancora Brugnoli - e a settem-bre saremo a Napoli deve porteremo la testimonianza del nostro territorio». Ed un altro risultato tangibile «è la delibera che la Regione Lombardia ha adotiato, a seguito del nostro convegno, per consentire il finanzia-mento di piani di ricerca, inno-vazione e trasferimento tecnolo-

INNOVAZIONE

Cresce a ritmi elevati il settore aerospaziale varesino, come di-mostrano i dati emersi dalla puova ricerca presentata da Alessandro Sinetra e Riccardo De Vita, docenti dell'Università Liuc: «Oltre il 70% delle imprese inlervistala è cresciuto, in termini di fatturato, rispetto al 2003, a ritmo sostemuto - ha spiegato Si-natra - e queste hanno investito in ricerca e sviluppo». Dati che portano ed una considerazione importante, come ha sottolineato De Vita: «Le imprese varesino di questo settore sono fortemente orientate verso l'innovazione». E per farla svolgono attività di ricerca interna, ma anche esterna. Attraverso innumerovoli collaborazioni: «Si tratta di una vera e propria comunità - ha raccontato Sinatra - dove le figure chiave si confrontano, parlano. Ma sempre con il massimo rispetto delle regole di lealtà».

coinvolto le più grandi imprese nazionali del settore, tutte vare-sine. «Noi struttiamo le opportunità del mondo per ottimizzare i risultati» ba spiegato Giuseppe Orsi, amministratore delega-to di Agusta Westland, «la visione globale è il nostro punto di forza. Noi stiamo già pensando all'elicottero che venderemo tra dieci anni. Ma abbiamo bisogno

Il vicepresidente

dell'Unione

- ha subito

raccolto

l'appello:

«La Cattaneo

è a disposizione

per nuovi

cammini»

di un sistema che sappia sorreggare l'industria aerospaziale a partire dalla formazione delle persone: in tutta la Lombardia esiste un solo corso di elicotteristica al Politecnico di Milano». Una carenza giudicata inaccettabile anche da Carmelo Cosentino. ed di Alenia Aer-

macchi: «Servono corsi di laurea studiati însieme alla grande industria». Servono quelle che Adriano De Maio, delegato dalla Regione Lombardia per l'Alta Formazione ha chiamato «le cattedre convenzionate: forma zione accademica finanziata dalle imprese, che mettono i soldi per avere persone qualificate». Una stida subito recolta da Brugnoli: «La Liuc è nata con questa logica eu e nuovi cammini». Silvia Bottelli



[MALPENSA]

Assemblea dell'Ugl

(al. p.) Lavoratori in essem-bleo oggi pomeriggio dallo 15 alle 17 con i Ugl a Malpensa l sindacalisti nella sala mensa del 11 faranno il punto del-la situazione:

[BARASSO]

Api, caccia alla ricerca

Domani nell'aziendo Alesamonti sri di Barasso si incon-treranno i maggiori esperti europei di modellazione e di metrologia nell'ambito del : progetto Sommact: L'iniziati-) va rientra nella serie di incontri promossi da Api Varese per lar conoscere alle piccole è medie imprese la chance di sviluppo del settimo program-ma quadro: L'opportunità è stata raccolta da Alesamonti Srl, azienda specializzata nella costruzione di alesatri ci e fresatrici, che sta studianct e inesante, che sta soutand de un nuovo tipo di macchina denominato Mint (Measuring Machine Tools), in grado di la-vorare pezzi meccunici conplessi, prodotti in piccoli lotti, e di misurarli direttamen: « te in mocchina, क्षेत्रक क्षेत्रकरू

[BANCHE] dell'economia

(a. a.) La Bec di Busto Garolfo a Buguggiate presenta qua: sta sera il libro ul motori dallo nostro economica». Alle 21-nella sede di Busto Garolfo. In via Manzoni.

[GALLARATE]

Negoziare? In rete viene meglio, ecco la community

L'Univa offre sostegno alle piccole e medie imprese con una piattaforma tecnologica ad hoc

ORAFI Varese brilla

anche in Asia

Le aziende varesine protagoniste a Singapore per un settore in cui tradizionalmente brillane: i gicielli. E' uno dei momenproduzione nel progetto "Varese Orafi", osserva la Camera di Commercio in collaborazione con Associazione Artigiani, Acai, Api, Cna e Univa.

Un mese intero, da domani fino al 20 luglio, in cui le imprese del territorio offriranno il meolio ai consumatori e agli operatori commerciali di una delle ciuà con il maggior tasso di cresci-to economico al mondo, «La presenza varesina - sottolinea l'ente camerale - permetterà di dare nuovo velore all'attività di un comparto (240 aziende, di cui quelle produttrici sono 140, con-centrate nel Galleratese), le cui origini risalgono al 1700, come

GALLARATE Debutto ufficiale per la Business Community di Confindustria, un nuovo servizio di negoziazioni on line dedicato alle piccole e medie imprese. Ieri, nella sede gallaratese dell'Univa è stato presentato il portale messo a dispo-sizione delle 126 mila aziende che adariscono al sistema confederale e progettato per offrire opportunità di sviluppo e realizzare acquisti di prodotti e servizi con risparmi economici grazie elle competenze professionali e alla tecnologia messe a disposizione degli iscritti. Alla Community,

visitabile su www.bcc-bs.it, hanno già aderi-to 250 imprese, 33 delle quali della provincia di Varese. E il progetto, realizzato da Confindustria altraverso il Consorzio Rete Industria e in partoership con Bravo Solution - uno dei nomi più importanti al mondo dell'e-procurement, cioè le transazioni tra aziende rea-lizzate su piattaforme elettroniche - sembra interessare alle imprese italiane visto che le registrazioni al portale viaggiano alla velocità di 10-15 al giorno, come emerso nell'incontro aperto da Bruno Palmieri di Univa.

LA GENESI DELLA COMMUNITY

«L'idea - ha spiegato Giuseppe Volpe del Consorzio Rete Industrie - è nata tre anni fa sulla base delle sollecitazioni dei nostri associati che chiedevano di individuare muovi servizi da effiancare a quelli tradizionali. La sperimentazione risale all'estate scorsa, quando abbiamo coinvolto 43 eziande operanti in diverse aree geografiche e merceologiche che hanno effettuato acquisti on line con un risparmio medio per impredologie di acquisto e di vendita proprie dei grandi gruppi in-dustriali o del settore pubblico.

IL BUSINESS IN UN CLIC

Per registrarsi al portale, basta aprire l'home page, cliccare "Registrati in BCC" e inserire il numero di partita Iva dell'a-zienda. Da scegliere poi se inserirsi come fornitori, in modo

da proporsi in una "vetrina" virtuale di tutto rispetto, o come acquirenti. «Il sistema - è intervenuto Marco Chantre di Bravo Solutions - è tagliato su misura per le piccole e medie imprese che, attraverso la trattativa on line, possono trova-ra il formitore più competitivo, comparando le offerte dei formitori "storici" con altre esi-stenti sul marcato. Così si può ridurre il valo-re del volume di acquisti aumentando i mar-

IL BUSINESS ON LINE

La negoziazione on line viene altivata quando l'impresa acquirente predispone un capitolato di fornitura, sceglie i potenziali for-

nitori e chiede loro di avanzare le proposte. Una volta pervenute la offerte, si procede con l'accettazione e si chiude l'ec-quisto oppure si richiedono altre proposte o si indice un'asta. Il tutto sul web e con l'assistenza degli esperti della Commu-nity. L'accesso e la permanenza di chi promuove nella Community i propri bani o servizi è gratuito. Gli acquirenti che decidono di avvalersi del servizio di negoziazione sosterran-no un costo che varia in base al valore della transazione - che