

Gli Eventi del Sole Innovation days



A CURA DI 24 ORE EVENTI
Innovation Days Veneto è organizzato da Il Sole 24 Ore, Confindustria e Confindustria Veneto Est, con il

supporto di 4.Manager e Partner 24 Ore Network e il patrocinio di Associazione GammaDonna. Main partner: Banca Ifis; partner istituzionale:

Cdp; Official partner: Audi, Enel e Manager a Tempo®; Local Partner: Audi Motorclass Venezia, Cortellazzo&Soatto, Generali Italia e Purina.



La giornata. Sul palco, da sin. Andrea Ricci (Cdp), Filomena Greco (Il Sole 24 Ore), Deborah Setola (Partner Arkios Italy M&A) e Claudio De Nadai (Founder BModel)

Veneto, la forza dell'innovazione per difendere la leadership

L'evento. La tappa di Padova degli Innovation days mette a confronto imprese e istituzioni fra economia sostenibile, agricoltura rigenerativa, nuove organizzazioni del lavoro e una logistica sotto pressione

Barbara Ganz

Innovation Days, l'evento organizzato da Il Sole 24 Ore e Confindustria per mettere al centro i temi dell'innovazione, fa tappa a Padova proprio nei giorni nei quali «l'Italia supera il Giappone per un intero anno e si porta stabilmente al quarto posto tra le nazioni esportatrici», ricorda Fabio Tamburini, direttore del quotidiano e di Radio 24.

Merito anche di un territorio come questo: «Il Veneto guida la classifica italiana per propensione agli scambi internazionali e l'export rappresenta il 40% del Pil regionale – dice Paola Carron, presidente di Confindustria Veneto Est, aprendo i lavori –. Siamo la terza regione esportatrice: 80 miliardi di euro, e la seconda per incidenza dell'industria sul Pil, pari al 27%. Siamo anche fra le prime aree per domande di brevetto depositate».

«L'innovazione ha bisogno di energia – spiega Massimo Bitonci, assessore allo Sviluppo economico, Ricerca e Innovazione, Attrazione Investimenti Regione Veneto –. Stiamo mettendo in campo più strumenti, dal Piano di individuazione delle Zone di Accelerazione terrestri che è funzionale al raggiungimento dell'obiettivo, assegnato al Veneto, di 5,828 MW di nuova potenza installata da fonti rinnovabili entro il 2030, alla riflessione sulla gestione dell'idroelettrico, sull'esempio di quanto fanno i territori vicini e in vista della scadenza delle concessioni al 2029».

E Raffaele Boscaini, presidente di



RAFFAELE BOSCAINI
Presidente
Confindustria
Veneto



MASSIMO BITONCI
Assessore Regione
Veneto allo Sviluppo
Economico, Ricerca
e Innovazione,
Attrazione
Investimenti



PAOLA CARRON
Presidente
Confindustria
Veneto Est



FABIO TAMBURINI
Direttore
Il Sole 24 Ore

Confindustria Veneto, guarda anche all'idrogeno, tema della nuova Rir - Rete innovativa regionale che si va costruendo: «Su altri fronti, come quello delle trivellazioni, è però ora di avere una risposta definitiva. È una opportunità o no? Troppi studi sono arrivati a conclusioni diverse».

Nelle aziende come Sdi di Marostica, che progetta spazi di lavoro, innovazione è anche «ripensare, dopo il Covid, a come far stare bene le persone – spiega la ceo Lucia Cuman – e pensare a prodotti come la «sedia da gustare», ecologica, di design e realizzate con materiali sostenibili quali fibra vegetale e plastica riciclata da filiera controllata 100%. Made in Italy. I suoi proventi finanziano una scuola in Nepal». Il settore condizionamento e refrigerazione è fra i più coinvolti, fra transizione energetica e necessità di contenere i consumi: «In Cina e America stanno procedendo con velocità maggiore – osserva Francesco Nalini, amministratore delegato Carel Industries Spa –. Noi cogliamo le idee da ogni parte del mondo, anche dalle start up». Susanna Galesso, dottore commercialista e partner di Cortellazzo&Soatto, sottolinea come «la tecnologia è sempre più accessibile, l'innovazione no. Non basta digitalizzare: serve cambiare il modo in cui si prendono decisioni. La vera sfida è governare i dati e trasformare gli investimenti in valore e crescita sostenibile, attraverso organizzazione e governance».

Fra le aziende chiamate a raccontarsi c'è anche Purina Southern Europe, Nestlé Purina, che con Biosphere ha

messo a punto un metodo di agricoltura rigenerativa per lo stabilimento di Portogruaro, dove cereali e proteine vegetali prodotte con questo sistema finiscono nelle crocchette per animali: «L'agricoltura rigenerativa è per noi una leva concreta per creare valore condiviso e portare valore sul territorio. Lavoriamo con le filiere locali per rigenerare il suolo, sostenere le comunità e costruire un modello sostenibile di lungo periodo», spiega Sara Faravelli, Corporate communication director.

L'innovazione è anche organizzata: ne è un esempio il temporary management descritto da Marco Zampieri, Founder & ceo di Manager a Tempo®: «Si tratta di una leva strategica per le imprese. I temporary manager sono in grado di guidare il cambiamento, ottimizzando processi e risorse, portando esperienza e volte la visione di altri settori». La logistica sta vivendo un cambiamento epocale: «Ormai la sola idea di piani pluriennali fa sorridere le aziende», constata Silvia Moretto, ad di DB Group e delegata Confindustria Veneto Est a farei internazionali: «Alle crescenti tensioni la risposta è diversificare i mercati e aggiungere servizi a prodotti già di qualità». Anche il settore assicurativo è in evoluzione: «L'innovazione nel mondo dei sinistri – spiega Massimiliano Fort, chief claims officer di Generali Italia – è una leva strategica: unisce tecnologie e competenze delle nostre persone per evolvere il servizio, rafforzare la fiducia e generare valore concreto per i clienti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tra i partecipanti

La tappa in Veneto
A Padova ieri la seconda tappa dell'ottava edizione degli Innovation Days, roadshow del Sole 24 Ore e Confindustria



RICCARDO DI STEFANO
Vicepresidente
per l'Education
e l'Open Innovation
Confindustria



MARGHERITA CERA
Assessore con
delega
all'Innovazione e
Transizione Digitale,
Comune Padova



MASSIMILIANO FORT
Chief Claims
Officer
Generali
Italia



MARCO AGOSTO
Chief
Marketing &
Business Strategy
Officer
Banca Ifis



ANDREA RICCI
Responsabile
Finanza Strutturata
Alimentare, Moda,
Turismo e Servizi
Gestione Ordinaria
CDP



MARCO ZAMPIERI
Founder
& CEO
Manager a Tempo®



SUSANNA GALESSO
Partner
Cortellazzo&Soatto



SARA FARAVELLI
Corporate
Communication
Director, Purina
Southern Europe,
Nestlé Purina



LUCIA CUMAN
Ceo
STL Design
& Tecnologia
e Ambassador
GammaDonna



FRANCESCO NALINI
Amministratore
Delegato
Carel Industries

Export e finanza straordinaria le leve per lo sviluppo futuro

La ricerca Banca Ifis

Filomena Greco

Contribuisce con una quota del 13% all'export nazionale e del 14% della manifattura mentre il Pil contribuisce con una quota del 9%. Il Veneto resta una delle grandi regioni manifatturiere ed esportatrici del Nord Italia nonostante un momento non facile e un gap sul fronte degli investimenti. È quanto rivela il Market Watch di Banca Ifis, presentato in occasione degli Innovation days del Gruppo Il Sole 24 Ore a Padova. Dal report emerge che il 22% delle imprese si dice pronto ad aprirsi a nuovi mercati nonostante le tensioni geo-

politiche mentre resta sotto la media nazionale la quota di investimenti in tecnologia. «Il Veneto ha un tessuto produttivo estremamente sviluppato – analizza Marco Agosto, Chief Marketing & Business Strategy Officer Banca Ifis – con imprese orientate all'export anche in caso di dimensione media o piccola. Si tratta di aziende che, nonostante il contesto economico complesso, mostrano una buona tenuta strutturale».

I dati nel complesso rivelano che nel triennio 2023-25, le imprese venete hanno sofferto più della media

Il 22% delle imprese si dice pronto ad aprirsi a nuovi mercati nonostante le tensioni geopolitiche

nazionale con ricavi in calo del 1,4% e Ebitda in contrazione del 4,4%. Oltre il 58% delle Pmi è attivo sui mercati esteri, con una propensione superiore alla media nazionale di circa 13 punti percentuali e una attenzione crescente a soluzioni per supportare l'internazionalizzazione. Sul fronte finanziario, le imprese venete mostrano una buona tenuta della liquidità, nel 2026 l'84% delle Pmi prevede una situazione stabile o in miglioramento, dato superiore alla media nazionale. Il 71% delle imprese, però, resta cauto sugli investimenti mentre solo l'11% stima di aumentarli (efficiamento energetico tra i driver).

Sul fronte dell'innovazione tecnologica, Agosto parla di «un gap sul fronte degli investimenti in tecnologia e Ai. Questo, unito alla pressione sui costi e alle difficoltà di approvvi-

I numeri

13%

Quota export

Si tratta della quota di esportazioni generate dalle imprese venete sul totale Italia (2025), con il 58% di aziende esportatrici: 13 punti percentuali sopra la media italiana.

11%

Investimenti

Investimenti in aumento sebbene nel 2026 soltanto una azienda su dieci preveda di aumentarli. L'84% delle Pmi programma un investimento in efficientamento energetico entro l'anno, mentre per il 60% del campione ha adottato tecnologie cloud

giornamento energetico, rischia di limitare la competitività di medio periodo sui mercati internazionali». Un indicatore è rappresentato dai livelli di adozione di soluzioni Cloud inferiori rispetto alla media nazionale, nel 63% delle imprese, contro il 75% a livello italiano.

«Notiamo un aumento delle operazioni straordinarie e nei progetti di sviluppo con finanza strutturata, a testimonianza di come gli imprenditori veneti ricerchino percorsi di evoluzione per mantenere alta la competitività» aggiunge Agosto. In prospettiva, quasi un'azienda su due vede nei prossimi mesi una fase di recupero o sviluppo accelerato e sempre una su due sta valutando operazioni straordinarie, mentre il 14% delle operazioni di M&A in Italia nel 2025 ha riguardato imprese venete. Il 58% si dice aperto a soluzioni alternative al credito tradizionale a partire dall'apertura del capitale aziendale. Il 2026 sta delineando uno scenario di crescita selettiva: alla resilienza di comparti come agroalimentare, logistica, chimica e farmaceutica si contrappone una debolezza nei settori più esposti (Real estate, automotive e moda).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il Private equity conquista le Pmi e accelera la crescita

Nuovi capitali Gli investitori

Il contesto è rappresentato da aziende che, in un caso su due, come evidenzia il Market Watch di Banca Ifis presentato durante gli Innovation Days del Veneto, prendono in considerazione la possibilità di aprire il proprio capitale a fondi di Private. E da un mercato finanziario, come spiega Claudio De Nadai, founder e managing partner BModel e membro del Consiglio di Presidenza di Confindustria Veneto Est, «che si sta adattando ai bisogni anche di imprese di medie e piccole dimensioni, in risposta a esigenze legate ad esempio ai passaggi generazionali e allo sviluppo di una crescita dimensionale».

Il mondo del private equity, riassume, «si è diversificato, fino ad arrivare ai club deal, per operazione di più piccole dimensioni, e ai search fund che catalizzano l'interesse di manager con comprovate esperienze in settori e che cercano target specifici da acquisire, con il sostegno di fondi, magari in situazioni senza ricambi generazionali e con potenzialità di crescita». La finanza straordinaria diventa uno strumento strategico anche per acce-

Un'azienda su due valuta ingressi nel capitale Cresce il ruolo di fondi e club deal

lerare l'innovazione in azienda e per generare modelli di business più sostenibili, è l'analisi di Deborah Setola, Partner Arkios Italy M&A, che considera invece i percorsi di quotazione in Borsa come una opzione per aziende più strutturate, «mentre il Private è adatto alle società di dimensioni più limitate ma attenzione al fatto che le mid cup hanno comunque bisogno di advisor flessibili, in grado di adattare le soluzioni finanziarie ai singoli casi». Il tema dunque non sono i settori più o meno attrattivi, aggiunge, ma la capacità di valorizzare anche competenze industriali molto verticali; «il punto è scegliere il socio adatto al tipo di operazione strategica che si intende portare avanti, in un'ottica tailor made. In questo contesto il fondo di private equity può essere un acceleratore di crescita in diversi settori, dall'occhialeria ai trattamenti termici dei metalli fino alle presse meccaniche, senza dimenticare Life Sciences e Meccanica».

In campo c'è anche la rete di hub di Cdp che negli ultimi anni – dalla pandemia da Covid in poi – ha non solo introdotto una serie di strumenti destinati alle imprese ma ha visto il canale corporate superare i business storico legato alla Pubblica amministrazione. «La finanza a medio e lungo termine destinata alle imprese rappresenta i due terzi dei fondi gestiti da Cdp con l'obiettivo di supportare progetti strategici, per incrementare innovazione e competitività sui mercati internazionali, con un target a partire dai 25 milioni di fatturato», spiega Andrea Ricci, Responsabile Finanza Strutturata Alimentare, Moda, Turismo e Servizi, Cdp. Sul fronte delle filiere, aggiunge Ricci, «abbiamo in campo strumenti per rafforzare le catene produttive come partecipazioni a pool di acquisition financing con soluzioni su misura. Inoltre operiamo con strumenti di finanza alternativa come i minibond o i basket bond emessi da aziende piccole e medie».

—F.Gre.

© RIPRODUZIONE RISERVATA