

# L'INNOVAZIONE sbarca a GENOVA

MATCHING

Il 28 e 29 settembre prossimi, a Genova, esordisce il nuovo appuntamento "figlio" del Matching che, privilegiando i settori dell'energia, dei trasporti, dell'Ict e dei nuovi materiali, intende favorire le relazioni di business tra imprenditori tramite appuntamenti mirati. Sponsor generale della manifestazione è Finmeccanica



A fianco, Enrico Biscaglia, direttore generale di Compagnia delle Opere, promotore, insieme al Gruppo Finmeccanica, di un nuovo evento finalizzato alla creazione di relazioni imprenditoriali che puntino all'innovazione e allo sviluppo; in basso, un'immagine della scorsa edizione del Matching

## Com'è venuta l'idea di dedicare un Matching all'innovazione?

«Il Matching Innovazione è "figlio" del Matching. L'idea della manifestazione è nata dalla presenza di Finmeccanica al Matching che si è rivelata di anno in anno sempre più interessante per il Gruppo, per la Cdo, per tutte le imprese partecipanti. Tale successo ci ha convinto dell'utilità e dell'efficacia del rapporto del Matching con le grandi aziende e quindi della possibilità di fare incontrare proficuamente grandi e piccole aziende (le seconde rappresentano per le prime possibili fornitori e partner) in vista di percorsi nuovi che mai un'azienda riesce a costruire da sola. Insieme al Gruppo Finmeccanica abbiamo così pensato a realizzare una manifestazione che approfondisse il

tema dell'innovazione focalizzandosi su segmenti specifici: energia, trasporti, automazione, Ict, nuovi materiali. Le aziende che fanno parte del Gruppo Finmeccanica, infatti, sono leader mondiali nel settore aerospaziale, nei trasporti ad alta velocità, nella gestione di aeroporti, di sistemi di sicurezza. Insieme abbiamo lavorato per identificare le aree nelle quali si sarebbero potute creare interessanti relazioni imprenditoriali che puntassero all'innovazione e allo sviluppo».

## Perché è stata scelta Genova come sede della manifestazione?

«Genova è una piazza molto importante per i temi legati all'innovazione. Hanno sede in quella città alcune imprese del Gruppo Finmeccanica (Agusta Westland, Alenia Aeronautica, Ansaldo Energia, Ansaldo STS, Eltag Datamat, Otomelara, Selex Communications, Selex Galileo, Selex Sema, Selex Sistemi Integrati, Telespazio e Wass). Quello di Genova è un territorio che, per sua natura, ha dovuto affrontare problemi complessi: l'intermodalità, il sistema portuale, la situazione dei trasporti complicata dalla limitatezza degli spazi. Nella città ligure, quindi, sono nate opere eccellenti e si sono addensate competenze e professionalità che possono far da guida in un appuntamento di questo genere».

## Quello di Genova sarà un Matching differente rispetto a quello che si svolge a Milano?

«La manifestazione di Genova da un certo punto di vista è molto diversa dal Matching milanese. Pur mantenendo lo stesso format (incontri b2b tra imprese), infatti, la partecipazione è molto più selezionata e più segmentata il tema della stessa. Insieme a Finmeccanica abbiamo definito nel dettaglio i settori per i quali c'è una domanda di relazione, di ricerca di imprese che abbiano soluzioni innovative, esperienze e capacità produttive interessanti. Tale lavoro *taylor made* (altamente personalizzato, ndr) che si sta facendo per la manifestazione di Genova è una novità rispetto a quello sempre svolto per il Matching. Non è una novità, invece, il fatto che ciò che "fa" il Matching, come dice il titolo della manifestazione di quest'anno "Conoscere per crescere - To know to growth", è uno scambio di conoscenze, che è anche il focus dell'evento di Genova».



Pier Francesco Guarguaglini, presidente di Finmeccanica: «L'innovazione è la chiave del successo sui mercati internazionali»

«Il tema dell'innovazione, come chiave d'accesso per il raggiungimento di un'eccellenza tecnologica attraverso la quale diventare competitivi sui mercati internazionali, è da sempre al centro degli interessi di Finmeccanica. Un'attenzione visibile dal costante impegno che la nostra azienda ha sempre dimostrato sui temi di Ricerca e Sviluppo. Solo nel 2009,

infatti, abbiamo investito 1,982 miliardi di euro in attività di R&S, una cifra pari all'11% dei ricavi, potendo vantare tra le nostre risorse circa 15.600 addetti impegnati in mansioni di progettazione ed *engineering* e 5.200 addetti qualificati coinvolti in attività di Ricerca e Sviluppo. È per questo motivo che abbiamo deciso di partecipare come partner e sponsor a Matching Innovazione, consapevoli che da iniziative come questa possono scaturire interessanti confronti e opportunità di business per le nuove realtà imprenditoriali del Paese. La scelta di Genova come sede di questo evento costituisce per noi un motivo di particolare soddisfazione considerato il forte legame con la città, dove siamo presenti con aziende storiche quali Ansaldo Energia, Ansaldo STS, Selex Communication, Selex Galileo, Alenia SIA, Eltag Datamat, Oto Melara e Wass».

PIER FRANCESCO GUARGUAGLINI

## Nella preparazione dell'evento di Genova la Cdo si è avvalsa della collaborazione di altre strutture?

«Abbiamo messo in campo tutte le forze che abbiamo, innanzitutto le sedi locali Cdo che oggi costituiscono un radar per individuare, in Italia e all'estero, imprese che abbiano soluzioni interessanti dal punto di vista dell'innovazione. Abbiamo anche cercato di coinvolgere le istituzioni locali della Liguria, università e centri di ricerca. Ci siamo avvalsi anche di società di servizi. Know-Net, che ci segue da tempo sul tema dell'innovazione, ha pensato di realizzare a Genova degli *speed da-*



ting, cioè delle presentazioni in cui chi ha realizzato soluzioni innovative sarà messo in relazione con imprenditori interessati a utilizzarle».

**Il Matching dell'innovazione è una delle tante manifestazioni "gemmate" dal Matching. Fa dunque parte della strategia volta a "fare il Matching tutto l'anno"?**

«Il Matching risponde all'esigenza di dare agli imprenditori la possibilità di una relazione che li apra al mercato, all'innovazione, all'internazionalizzazione. Questa esigenza ha trovato nel Matching una risposta efficace. Come sempre succede molti la stanno imitando. Nella nostra realtà si stanno riproponendo, anche a dimensione locale, appuntamenti più semplici nella loro modalità organizzativa, ma analoghi nello scopo che perseguono. Ci sono stati quest'anno una decina di appuntamenti che, pur con diversa denominazione, possiamo considerare Matching locali».

**State pensando di organizzare altri appuntamenti del genere, magari dedicati ad altre filiere?**

«Fino a oggi non siamo andati avanti per programmazione dello sviluppo a tavolino, ma abbiamo sempre cercato di assecondare le esigenze che mano a mano ci capitava di incontrare. Penso che continueremo a seguire questa strada. Tanti ci han-

no proposto di replicare il Matching e spesso ci siamo rifiutati di farlo. Abbiamo accettato di farlo a Genova, ma ben valutando l'opportunità di tale scelta. Un'iniziativa come il Matching ha avuto esito utile perché ha saputo instaurare con gli imprenditori un rapporto realmente capace di andare fino in fondo alle loro esigenze, in un clima di fiducia reciproca, condividendo lo scopo del fare impresa. Solo a queste condizioni possiamo accettare di replicare la formula del Matching».

**Anche il Matching dell'innovazione può essere uno strumento utile per agganciare la ripresa?**

«La crisi costringe gli imprenditori a porsi domande che prima non si ponevano, a mettere in discussione assetti consolidati. In un periodo come quello attuale gli imprenditori cercano con forza l'occasione per condividere tali domande con altri imprenditori che, magari in situazioni diverse, si pongono i medesimi interrogativi. Il Matching è un luogo in cui si può riprendere fiducia, speranza nel futuro, nelle prospettive della propria attività. Lo spirito costruttivo caratterizza l'essere imprenditori, ma oggi c'è bisogno di cambiamenti nel modo di affrontare il mercato, di realizzare il proprio prodotto e accompagnare il cambiamento: è il senso vero del Matching». ■



**DIESSE ELECTRA  
IMPIANTI**

**IMPIANTI  
TECNOLOGICI  
PER TERZIARIO  
INDUSTRIA ED  
EDILIZIA CIVILE**