



**Al bivio**

«Qui in Calabria non ci sono banche né Stato. La domanda che ci stiamo facendo adesso è una sola: cresciamo o restiamo in Calabria?»  
**Francesco Tassone (32 anni), imprenditore**

# CALABRIA

## Imprese e finanziamenti

# Innovativi e alle prese con il nodo delle risorse

Senza fondi i box contro i danni da sisma, l'azienda di Rizziconi guarda a Nord. Pensa alla fuga anche l'ingegnere che ha ideato un robot per l'edilizia

di **Vincio Leonetti**

**U**n vigile urbano di Mormanno lo scopre su internet e va subito a comprare il box per mitigare i danni da sisma per montarlo a casa sua. Era settembre. Un mese dopo, il 26 ottobre, annunciata da uno sciame sismico di due anni sul Pollino arriva la scossa forte, ma il vigile non si scompone e fa dormire i suoi figli nella nuova cella d'acciaio mentre gli altri passano le notti in auto e nelle palestre. Non c'è una soluzione definitiva davanti a un terremoto devastante, ma questo nuovo prodotto dà una mano a salvarsi.

La scatola d'acciaio si chiama "safety cell" e non la producono in Giappone ma a Rizziconi, 8 mila anime nella Piana di Gioia Tauro. La versione base costa 2.250 euro, quella con airbag e altri optional qualcosa in più. La DeMTEch lancia il suo progetto innovativo e in pochi mesi arrivano apprezzamenti e attestazioni di favore da Ca' Foscari di Venezia e Saie di Bologna. L'idea è buona, il business plan anche, ma a Nino De Masi, 53 anni, patron del gruppo industriale di Rizziconi, le banche rispondono picche negandogli anche solo 15 mila euro di prestito per partire. «Non butto la spugna, sto provando a scappare nel Nord Est», annuncia De Masi con amarezza nella sua azienda che da sessant'anni produce macchine agricole. A fiaccarlo non c'è riuscita la 'ndrangheta che ce l'ha nel mirino da decenni, né le grandi banche con cui ha aperto un contenzioso concluso pochi mesi fa in Cassazione con il riconoscimento dei loro tassi usurari. Ma il progetto innovativo dell'imprenditore non può attendere i tempi del risarcimento danni in sede civile.

Le "safety cell" potrebbero innescare a re-

gime un fatturato da 14 milioni, prevede De Masi. Che non ha cominciato a produrre in serie perché ha bisogno di 200 mila euro, l'equivalente di quattro Suv. E se le banche chiudono i rubinetti, l'imprenditore non pensa nemmeno agli incentivi pubblici: «Non m'interessano, quando potrò ottenerli la mia innovazione sarà decotta». Ecco perché tra qualche settimana a Rizziconi arriveranno i manager di due grandi gruppi industriali del Nord per trattare con lui, con soldi freschi.

Pensa alla fuga anche Francesco Tassone.

### SVILUPPO BLOCCATO

La realizzazione di «safety cell» a regime potrebbe portare a un fatturato di 14 milioni ma la produzione in serie non è iniziata perché servono 200 mila euro

L'ingegnere di 32 anni ha trovato il modo di fabbricare materiali anche sofisticati per l'edilizia con un robot di 6 metri quadrati. Gli è venuto in mente mentre il padre Giuseppe produceva calcestruzzo nel suo stabilimento di Simbario, sulle Serre vibonesi, meno di mille residenti. Il suo exploit arriva all'Expo di Shanghai due anni fa dove ha dimostrato che con la sua macchina computerizzata si possono fabbricare in pochi minuti intonaci, collanti, pavimentazioni autolivellanti, isolanti termici, rivestimenti impermeabilizzanti. Basta acquistare il robot e attivare la connessione remota col quartier generale di Simbario, una fabbrica completamente "green" in cui non si butta niente ed è energeticamente autonoma grazie a una centralina fotovoltaica. Dove anche gli scarti indu-

striali vengono riciclati.

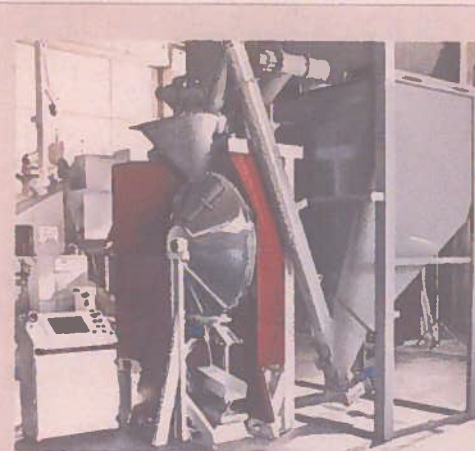
«Riusciamo a crescere nonostante la crisi globale», spiega soddisfatto Tassone, che è riuscito a ottenere tre anni fa 1,3 milioni dal Fondo high tech del ministero dell'Innovazione. A investire sono stati Vertis Venture, fondo di venture capital di Vertis Sgr, e TrVenture gestito da Fondamenta Sgr, ciascuno impegnato con 650 mila euro nel capitale di Personal Factory, la società di Simbario che vuole rivoluzionare il ricco mercato dell'edilizia. «Il nostro ambito è quello dei rivenditori di materiali edili, che possono produrre da soli intonaci e collanti facendoli pagare la metà di quelli pubblicizzati, ma con un migliore rendimento perché ogni prodotto può essere creato su misura per il cliente finale».

Il progetto è piaciuto alla Adher di San Paolo del Brasile e alla Ak Chemical di Mosca, che hanno preso i robot calabresi. Così come la Mat Service di Torino o la tunisina Gluecolor. «Le multinazionali ci corteggiano, vogliono le nostre macchine e ci fanno anche delle offerte allettanti», dice il giovane ingegnere, «e noi siamo anche pronti a fare il salto di qualità». In che modo e con quali capitali?

Tassone racconta che subito dopo aver vinto il premio "Best practices" di Confindustria a Salerno, ha presentato un progetto per il finanziamento del Pon ricerca e sviluppo. «La cosa risale a tre anni fa, non abbiamo ottenuto nemmeno un euro, ma così l'innovazione va a farsi friggere. Avevamo chiesto 1,6 milioni a fondo perduto, ma era solo un sogno», dice l'ingegnere. E continua: «Qui in Calabria non ci sono banche né Stato. La domanda che ci stiamo facendo adesso è una sola: cresciamo o restiamo in Calabria?»

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### Made in Calabria



**La macchina.** Il robot della Personal Factory per produrre intonaci, collanti, pavimentazioni autolivellanti, isolanti termici, rivestimenti impermeabilizzanti. Il quartier generale di Personal Factory è nel piccolo centro di Simbario

### «Safety cell»

Nella foto l'imprenditore Nino De Masi, 53 anni, all'interno del box che mitiga i danni da sisma. La struttura è costruita in acciaio e viene prodotta dall'azienda di De Masi, la DeMTEch di Rizziconi

