



Innovazione L'iniziativa imprenditoriale finanziata con venture capital

Betoniere addio, malta e calcestruzzo li fa un computer

A febbraio il lancio. Il brevetto è della calabrese Personal factory

DI CONCETTA SCHIARITI

Giungerà da Simbario, uno sperduto paesino in cima alle Serre calabresi, l'idea innovativa che ha il coraggio di sfidare i colossi mondiali dell'edilizia. Un piccolo robot, da presentare a febbraio al Made Expo di Milano, della dimensione di soli 2 metri per 2, che ha l'ardire di produrre malte al posto delle grandi fabbriche. Posizionato nel retrobottega di ogni rivenditore lo farà diventare produttore in proprio. L'idea sembrerebbe di quelle folli. Eppure ha ottenuto il riconoscimento della Commissione europea ed è stato finanziato dalla Vertis Venture e dalla TTVenture, due fondi privati d'investimento riconosciuti dalla Banca d'Italia. Che, dopo averne attestata l'innovazione, hanno deciso, con un milione e 300mila euro, di acquistare il 40% delle azioni per entrare a far parte della neonata Personal Factory, la società calabrese titolare del brevetto.

«Abbiamo realizzato una piccola macchina elettronica — ha spiegato Francesco Tassone, titolare dell'azienda insieme al fratello Luigi — che, collegata al nostro computer centrale, produrrà materiale edile. Si tratta di un intero processo produttivo da trasferire al rivenditore per garantirgli l'autoproduzione vicino casa». In pratica il cliente acquista la macchina, collegata al sistema centrale dell'azienda, e realizza malte come se fosse una specifica fabbrica. Per farlo bastano pochi passaggi, testati su un bimbo di 11 anni. Dopo aver indicato il prodotto desiderato, si inserisce il materiale inerte, trovato in loco. Quindi, si aggiunge il 2% di composto chimico, necessario ad amalgamare il tutto, che è dato in dotazione insieme al robot. Con una capacità di produzione di una fabbrica di medie dimensioni, riesce a sfornare una tonnellata di malta in un'ora. «E' un'invenzione di processo — ha aggiunto Tassone —. Non abbiamo brevettato solo la macchina ma il percorso produttivo che stravolgerà il settore». Naturalmente, alla base di questa rivoluzione vi è la conoscenza profonda di un'attività che in Calabria subisce i limiti di chi, lontano dalle vie di comunicazione, non riesce a raggiungere il mercato.

«Mio padre — ha continuato — ha una fabbrica di produzione edile alla vecchia maniera. Sin da piccolo ho assistito alle difficoltà dei grandi tir di raggiungerci, visto che siamo staccati dalle principali reti di collegamento. In questo settore i mezzi di trasporto sono fondamentali». E dato che non si pote-

1,3
Il capitale (in milioni) investito dalla Vertis e dalla TTVenture nell'azienda vibonese

1
La tonnellata di materiale edile prodotta dalla macchina in solo un'ora di lavoro

3
I brevetti della Personal Factory, la società calabrese impegnata nella ricerca innovativa

vano abbattere le distanze fisiche, che allontanano la Calabria dal resto del mondo, hanno deciso di superarle con un viaggio innovativo nell'universo informatico. E' ovvio che il loro mercato di riferimento è quello che ha le stesse difficoltà del proprio. «Ci rivolgiamo — ha spiegato Tassone — all'Est Europa e al Nord Africa. Sono mercati che hanno molta richiesta e poca offerta. Per loro ricevere grandi tir carichi di materiale edile significa dover affrontare costi esagerati. Noi, invece, vi trasportiamo solo la nostra piccola invenzione. Per renderli produttori di malta con un collegamento al computer centrale che gestiamo in azienda».

Di idee innovative, comunque, in casa Tassone se ne sfornano in continuazione. Basti pensare alla struttura stessa in cui sorge la fabbrica. Un edificio totalmente passivo che non è dotato di



Hi tech
A destra, Francesco Tassone, titolare della calabrese «Personal factory». In basso, il macchinario che produce malte e calcestruzzo. A lato, la sede dell'azienda, una struttura completamente autosufficiente dal punto di vista energetico



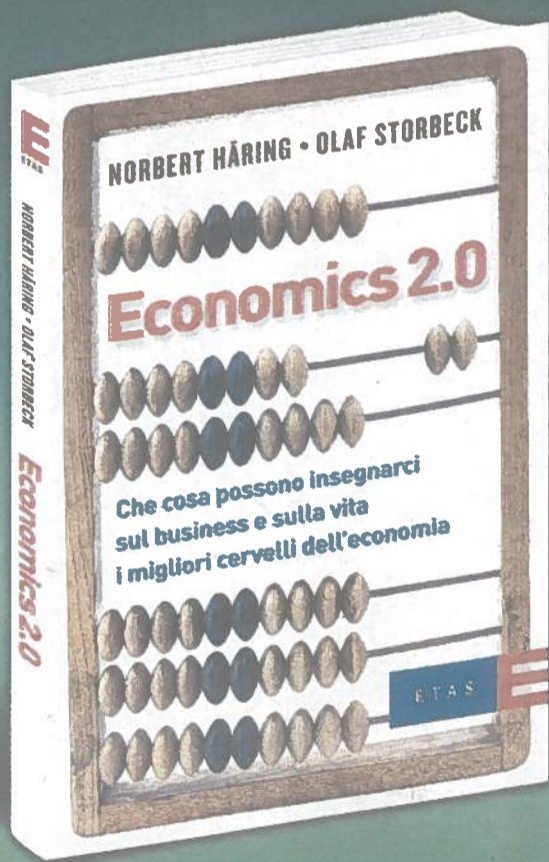
Tassone: i materiali edili possono essere prodotti da qualsiasi rivenditore locale

sistemi di riscaldamento. Le mura sono fatte di polistirolo, che garantisce un ottimo grado di isolamento. Mentre, grazie all'esposizione alla luce solare e ai pannelli fotovoltaici, soddisfano l'intero fabbisogno energetico. Da veri inventori, comunque, non riescono a stare seduti sugli allori. E' in dirittura

ra d'arrivo, infatti, il sistema di riconoscimento del colore. Attraverso una fotografia, magari scattata con il cellulare, il robot è in grado di risalire al colore originale e di trasferirlo all'intonaco in lavorazione, senza bisogno di una base fisica da cui farlo risalire.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

in libreria



L'economia esercita costantemente (e in modo spesso inaspettato) la sua influenza sulla vita reale. Ma come si esercita questa influenza e come ci si può districare tra le teorie spesso incomprensibili degli economisti?

ETAS E
www.etaslab.it

Il caso Intesa per corsi di Laurea e ricerche di mercato

Filo diretto fra Caserta e Mosca: c'è l'accordo fra Sun e Mesi

La Camera di Commercio apre uno store nei Gum moscoviti

Sabato è stato ufficializzato, a conclusione della mostra sui «Tesori del Kremlin», l'accordo fra la Facoltà di Economia della Sun e la Mesi (l'università statale russa dell'economia e dell'informatica) per uno scambio di ricercatori, ma anche per istituire percorsi di dottorato di ricerca comune e, in prospettiva, l'istituzione di un corso di laurea comune alle due università con un titolo di studio valido nei due paesi. Nello scorso mese di dicembre il pro-

le facoltà economiche dell'Università della Calabria. La particolarità dell'accordo è che riguarda essenzialmente l'interscambio economico e la ricerca delle possibilità di import ed export dei prodotti fra l'uno e l'altro paese. Una sinergia che è propedeutica al programma di espansione nei paesi dell'ex Urss dell'ente camerale casertano che ha già messo un punto fermo con la stipula del contratto di locazione di uno shop corner all'interno dei magazzini Gum di Mosca prospicienti la piazza Rossa) punto di ritrovo, incontro e acquisto di milioni di cittadini, non solo dei residenti della regione moscovita, ma dell'intero ex impero sovietico.

L'interscambio fra Russia e Italia ha raggiunto i 33 miliardi di euro nel 2007, e che secondo la previsione nel 2010, nonostante la crisi degli ultimi due anni, arriverà a superare i 40 miliardi di euro. Alcuni prodotti come le sete di San Leucio, grazie alla intraprendenza individuale, di imprenditori casertani, sono apprezzati e conosciuti nelle capitali russe, ma per altri la presenza è trascurabile (a esempio la mozzarella dop, prodotto leader di Terra di Lavoro, è sconosciuto in Russia dove si consumano formaggi a pasta filata francesi o delle multinazionali. Quindi il partenariato con la facoltà di economia ed informati non solo apre prospettive interessanti di penetrazione per il tessile, l'abbigliamento, l'oggettistica, ma anche per gli oggetti del «lusso» nel quale la richiesta di prodotti provenienti dall'Italia supera, spesso, di gran lunga l'offerta.

VITO FAENZI

© RIPRODUZIONE RISERVATA



fessor Alfonso Barbarisi (in rappresentanza del rettore Rossi) con il rettore della Mesi, Vladimir Tikhomirov e il preside della facoltà di Economia della Sun, Vincenzo Maggioni, hanno firmato il preliminare di intesa che è stato poi ufficializzato a Caserta. L'accordo, fortemente voluto dalla Camera di Commercio di Caserta, presieduta da Tommaso De Simone, non è soltanto accademico, ma prevede anche che le due università svolgano ricerche di mercato e di marketing per incrementare l'interscambio fra i prodotti della provincia di Caserta e la federazione Russa. La Mesi instaura così un altro rapporto con una università del Sud dell'Italia dopo quelli con l'ateneo del Salento e con