

Nel giorno in cui il Lingotto sale al 25% di Chrysler ecco altre storie di successo dagli Usa a cominciare dall'ingegnere informatico di Vinadio che ha venduto la sua start up a Riverbed

I piemontesi d'America

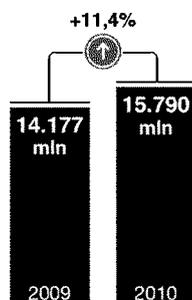
Non solo Fiat: ecco gli altri che ce l'hanno fatta

PAGINA A CURA DI
STEFANO PAROLA

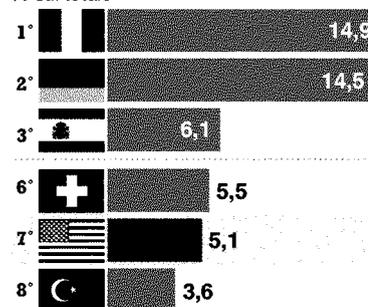
SERGIO Marchionne e Loris Degioanni hanno almeno una cosa che li accomuna: vedono l'America come l'Eldorado. Il primo è l'arcinoto amministratore delegato di Fiat, che ieri ha fatto un altro passo verso la conquista della Chrysler salendo al 25% all'interno del colosso dell'auto a stelle e strisce. Il secondo è un ex dottore del Politecnico emigrato nella californiana Silicon Valley con un'idea che prima è diventata un'azienda e che poi è stata acquistata per 30 milioni di dollari dalla multinazionale americana Riverbed. E che ieri ha raccontato la sua storia agli studenti del Politecnico. Due casi estremi, in mezzo ai quali c'è tutta una schiera di imprenditori piemontesi che hanno scommesso sull'America. E che quasi sempre hanno vinto. «È vero, i casi di successo sono molti», conferma il rappresentante della Camera di commercio americana, Enrico Rosso. Che spiega: «I rapporti tra Piemonte e Stati Uniti sono sempre stati solidi e lo sono ancora di più da quando la Fiat ha

Gli affari con gli States

L'export dal Piemonte agli Usa
Tra Gennaio e settembre



La classifica dell'export piemontese
% sul totale



CONVIMMER/11



PRESIDENTE
Enrico Rosso

iniziato la sua avventura nel Michigan». E se nell'ultimo anno le esportazioni verso gli States sono cresciute a doppia cifra, il merito è anche di questi "avventurieri". Che si occupano di stampati, come la Comec di Alberto Dal Poz, o di macchinari produttivi, come la Prima Industrie di Gianfranco Carbonato. Ma anche di farmaci, come testimonia Gianfranco Merizzi, presidente della Medestea, o di cibo, grazie agli investimenti oltreoceano di Lavazza, Ferrero, Eataly e Grom.



Farmaceutica

Gli integratori di Medestea fanno dimagrire la Florida

SI CHIAMA Medestea ed è un'azienda farmaceutica torinese che è sbarcata sul mercato soltanto nel 2009. E ha già creato una start up negli Usa, in Florida, attraverso la quale sta per lanciare due nuovi prodotti. Come ha fatto a espandersi in così poco tempo? I suoi fondatori sono gli stessi che lanciarono le linee Clinians e Sant'angelica che poi vendettero nel 2004 a due multinazionali europee. Uno di loro è Gianfranco Merizzi, attuale presidente di Medestea, che oggi racconta: «Da allora siamo ripartiti da zero, sviluppando tutta una serie di nuovi prodotti: un vaccino terapeutico per l'aids e un prodotto per la bronchite cronica, entrambi in fase di sperimentazione clinica, ma anche integratori alimentari, prodotti per l'estetica e fertilizzanti ad alta resa». A Torino lavorano 70 persone, per un'azienda che crea in laboratorio i nuovi prodotti, li fa realizzare da società specializzate (acquistando però le materie prime) e poi li commercializza. E che negli States sta sbarcando con uno spray da spruzzare sotto la lingua per far passare la fame e con un prodotto anti-cellulite, entrambi pubblicizzati da star americane. Il tutto da smistare nelle principali catene commerciali e farmaceutiche degli Usa».



Gianfranco Merizzi è il presidente della società Medestea

Tecnologie

La bandiera di Carbonato sventola da vent'anni

«**G**LI Stati Uniti? Li frequento da quando mi sono laureato. Ci sono andato per la prima volta nel 1970». Tra gli imprenditori piemontesi sbarcati negli States, Gianfranco Carbonato è uno dei pionieri. Il presidente dell'Unione industriale di Torino ha messo la sua prima bandierina in Usa nel 1992 e poi non se n'è più andato. Anzi, ora la sua Prima Industrie conta tre punti d'appoggio: un quartier generale a Chicago e due stabilimenti, uno in Massachusetts, specializzato in macchine laser, e l'altro in Minnesota, che lavora per l'aeronautica. Più altri uffici ad Atlanta, nel New Jersey e a Los Angeles, perché, spiega Carbonato «gli Stati Uniti sono come un continente: è impossibile pensare di coprirli con una sola sede». E aggiunge: «Per noi è importante avere non solo delle filiali commerciali ma anche dei siti produttivi: così riusciamo a bilanciare i rapporti di cambio e siamo meno vincolati alle oscillazioni di euro e dollaro». Un buon motivo per sbarcare in Usa? «Rimane ancora oggi - risponde il numero uno di Prima Industrie - il più grande mercato nazionale del mondo, in cui si parla un'unica lingua e in cui le regole sono pressoché omogenee. E poi negli ultimi mesi laggiù la ripresa è arrivata».

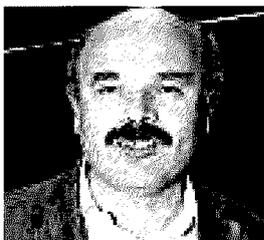


Gianfranco Carbonato è al vertice dell'Unione industriale di Torino

Alimentare

La Grande Mela sedotta dai "cibi alti" di Eataly

L'ULTIMO piemontese a sbarcare nel Paese a stelle e strisce è Oscar Farinetti. La sua Eataly, catena di supermercati alimentari di alta qualità, ha aperto un punto vendita sulla Quinta strada il 31 agosto. Cinquemila metri quadri di scaffali, sei ristoranti tematici e una birreria-vineria per mettere



Oscar Farinetti è l'inventore di Eataly, supermarket di alti cibi

l'agroalimentare "made in Italy" in vetrina, nel bel mezzo della Grande Mela, per un investimento complessivo di 25 milioni di dollari.

E mentre il patron di Eataly programma già le prossime aperture (a Londra nel 2012 e a Berlino e Toronto nel 2014), l'industria del cibo piemontese si dà da fare. Tra chi negli Stati Uniti è ormai un habitué, come Ferrero e Lavazza (che ad agosto ha acquisito il 7% dell'americana Green Mountain Coffee Roasters), e chi è pronto a sbarcare. Come sta facendo per esempio la catena di gelaterie Grom, che hanno appena inaugurato un punto vendita a Malibu, contea di Los Angeles, e sta valutando se fare altrettanto a San Diego o a Santa Monica. O come ha in animo di fare in futuro anche De Filippis, lo storico pastificio di via Lagrange con più di 150 anni di storia alle spalle.

Meccanica

Gli stampati di Alpignano nei motori del Michigan

ALBERTO Dal Poz è sbarcato negli Stati Uniti nel 2007, proprio alla vigilia della grande crisi economica. In quell'anno ha aperto in Michigan, alle porte di Detroit, una piccola "sorella" della sua Comec, azienda di Alpignano che con 70 addetti produce stampati in lamiera di alta qualità. E ora racconta: «Ci abbia-



Alberto Dal Poz, ex presidente dei giovani imprenditori torinesi

mo messo un po' per costruire il team, poi gli Usa sono rimasti letteralmente paralizzati dalla crisi per un anno, a partire dalla metà del 2008. Ora siamo ripartiti: nel 2010 abbiamo avviato le prime produzioni e da sei mesi a questa parte le cose vanno molto bene».

Negli States la Comec ha ottenuto commesse per componenti in lamiera che serviranno per realizzare motori elettrici. In un mercato americano che, spiega Dal Poz, «si sta muovendo tantissimo, molto più del nostro. Ma per un semplice motivo: l'effetto della crisi è stato molto più marcato, soprattutto sulla filiera dell'auto del Michigan. Nell'area il tasso di disoccupazione è salito al 25%». Ora però la macchina è ripartita e le occasioni fioccano. Gli italiani, oggi, hanno un vantaggio: «Dopo l'operazione Fiat-Chrysler - dice l'imprenditore - siamo visti molto meglio di prima».