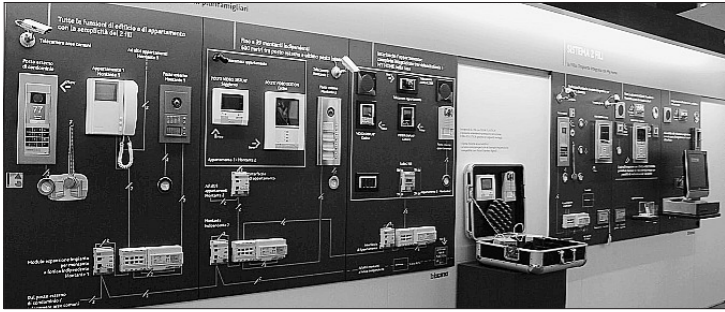


HIGH TECHNOLOGIES

LA CASA DEL FUTURO VIAGGIA SU FIBRA PLASTICA GRAZIE AD UNA NUOVA TECNOLOGIA



DELLO - BTicino, azienda leader nel settore degli apparecchi elettrici, ha dato vita ad una partnership con Luceat, guidata da Alessandro Nocivelli,

prima azienda europea specializzata nella produzione e progettazione di sistemi di trasmissione dati su fibra plastica, destinati ad

Domotica, partnership tra Luceat e BTicino

applicazioni nell'ambito della domotica.

L'utilizzo di fibra plastica come mezzo di trasmissione alternativo ai tradizionali cavi in rame o alla fibra ottica in silicio offre vantaggi dovuti alle caratteristiche della Pof (Fibra Ottica Plastica). I tentativi di connessione con cavo in rame, infatti, dimostrano i limiti di questo mezzo, che non può superare i 10 metri di lunghezza di collegamento quando si opera a velocità coerenti con le

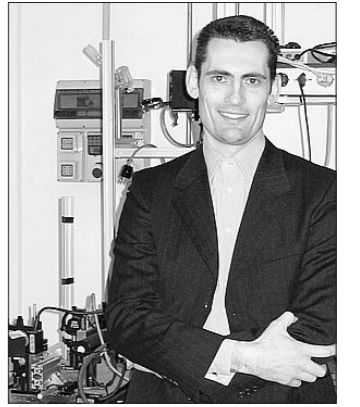
applicazioni necessarie (circa 400 Mbps per un protocollo di tipo FireWire). Se anche le comuni fibre ottiche in silicio sono inutilizzabili in ambito domestico, perché l'installazione e la manutenzione richiedono tecnici altamente specializzati, la fibra plastica consente invece una riduzione del cavo installato ed una sua installazione e manutenzione semplificate garantendo un'elevata capacità di trasmissione.

La partnership tra Luceat e

BTicino sarà funzionale alla realizzazione su Pof di My home di BTicino, un sistema di cablaggio multimediale per le abitazioni private, una moderna concezione dell'impianto elettrico domestico che consente comfort, sicurezza, risparmio, comunicazione e controllo, per il quale Luceat ha sviluppato un convertitore in grado di far funzionare l'impianto anche su fibra plastica, aumentandone le prestazioni in termini di distanza massima e consentendone

l'installazione nelle canaline elettriche ed in presenza di disturbi elettromagnetici.

Luceat è anche impegnata nella diffusione dell'utilizzo della domotica su fibra plastica a porzioni di pubblico sempre più ampie ed eterogenee. Obiettivo dell'azienda, infatti, è proprio raggiungere differenti tipi di target, caratterizzati da differenti stili di vita, poiché la domotica è sì un'applicazione al servizio di tutti ma soprattutto è in grado di migliorare la qualità della vita di anziani, disabili e bambini.



L'ingegner Alessandro Nocivelli

Fondata a Passirano nel 1968, occupa oggi 127 addetti operativi in 24mila metri quadrati a Dello. Oltre 10 milioni di euro gli investimenti

Metallurgica, azienda di fibra forte

Il fatturato 2006 ha raggiunto i 27,8 milioni e l'utile netto è stato di 1,9 milioni



Da sinistra Aldo Santus, Piermatteo Ghitti, Antonio Spada e Marco Franzini

Alessandro Cheula
DELLO

Un'impresa di nicchia superspecializzata. Il talento - e i talenti - lasciati da Pierjacomo Ghitti, il fondatore, hanno dato buoni frutti. La Metallurgica Bresciana di Dello - azienda di cavi elettrici speciali e a fibra ottica per alte prestazioni oggi guidata da Piermatteo Ghitti e diretta da Aldo Santus - ha chiuso il bilancio 2006 con brillanti risultati.

«Siamo molto, molto soddisfatti dell'andamento della società - ha

detto Antonio Spada, presidente della Cbi, Compagnia Bresciana Investimenti, la holding di controllo che ha in portafoglio il 100% della Metallurgica Bresciana, illustrando i bilanci delle due società - un trend positivo che continua anche nel 2007 il cui budget si attesta su 30 milioni di euro».

La conferma viene dall'aumento del 30% del fatturato 2006, che ha raggiunto i 27,8 milioni di euro, e da un utile netto di 1,9 milioni di euro, rispetto ai 686mila euro del 2005, dopo imposte per 2,3 milioni e ammortamenti per 1 milione di

euro. Vale a dire un cash flow (utile netto più ammortamenti, ovvero il reale flusso di ricchezza prodotta dall'esercizio) di 2,9 milioni di euro.

Accanto a Spada erano presenti ieri pomeriggio nella sede cittadina di via Callegari, oltre a Ghitti e Santus, anche Marco Spada, consigliere delegato della Cbi. Tecnologia (acceleratore lineare unico in Italia), produttività, redditività e modernità delle relazioni industriali (consenso delle maestranze). Sono i quattro elementi su cui si fonda il successo della Metallurgica.

«Un'azienda di nicchia - ha spiegato Ghitti - con un prodotto esclusivo e certificato, i cavi elettrici irradiati per impieghi e applicazioni speciali, utilizzati non per il trasporto di energia ma per la trasmissione di comandi e comunicazioni».

L'azienda lavora su commessa, non per il magazzino, rivolgendosi al mercato interno la quota principale del proprio fatturato. L'export, aumentato nel 2006 del 36% e diretto in particolare ai Paesi arabi estrattori di petrolio, verrà portato al 30% nei prossimi due anni.

La Metallurgica, fondata a Passi-

rano nel 1968, occupa oggi 127 persone operative su tre turni in 24mila metri quadrati di moderni capannoni. Oltre 10 milioni di euro gli investimenti previsti nel biennio destinati a due nuovi capannoni, uno per la logistica e l'altro per la produzione, che andranno ad affiancare quelli esistenti. La solidità e liquidità aziendali sono rappresentati da due cifre: il patrimonio netto a 12,7 milioni, a copertura quasi totale delle immobilizzazioni e delle rimanenze, e il basso livello di indebitamento bancario che si attesta a 2,2 milioni di euro (i debiti commerciali ammontano a 11,8 milioni di euro, i crediti a 15,5 milioni di euro).

La Metallurgica Bresciana ha sempre applicato, sin dalla nascita, la filosofia del suo fondatore: investimenti tecnologici, il cui trend ascendente è confermato dallo specifico diagramma, e specializzazione nei comparti a più alto valore aggiunto.

La ricerca applicata è perseguita in modo sistematico. Prova ne sia, come ricorda Antonio Spada, il laboratorio di prove e analisi che dispone di attrezzature in grado di effettuare collaudi dei cavi elettrici sulla base dei più innovativi standard internazionali.

I CONTI DELLA HOLDING DI PARTECIPAZIONI DI ANTONIO SPADA

CBI: diecimila ettari coltivati in Brasile

BRESCIA - Patrimonio netto (partecipazioni a bilancio) per 71 milioni di euro e 10mila ettari coltivati in Brasile.

Sono due dei quattro asset della Compagnia Bresciana Investimenti. Gli altri due sono Metallurgica Bresciana e Ubi Banca, quarto istituto di credito italiano scaturito dalla recente fusione tra Banca Lombarda di Brescia e Bpu di Bergamo.

«Sono entrato nel cda del Credito Agrario Bresciano quando aveva 43 sportelli, oggi Ubi Banca ne conta quasi 2.000».

Antonio Spada - presidente della holding di

famiglia nel cui cda siedono la figlia Alessandra e il nipote Marco Franzini, consigliere delegato, oltre a Piermatteo Ghitti e Aldo Santus - accenna con una punta di legittimo orgoglio alla propria biografia professionale.

Ma ciò che gli preme sottolineare, prima di passare all'illustrazione del consuntivo della Cbi, è la «straordinaria operazione» che ha dato vita alla «fusione perfetta» tra Banca Lombarda e Bpu. «Una svolta storica per Brescia e Bergamo, foriera di positivi sviluppi per due grandi province, e una scelta di grande valenza strategica».

Azzeramento dei debiti (l'unico indebitamento è dato da 7 milioni di euro di obbligazioni verso soci) e utile netto di esercizio di 2,6 milioni di euro dopo ammortamenti per 245mila e tasse per 150mila.

La finanziaria Cbi, Compagnia Bresciana Investimenti, detiene immobilizzazioni totali per 77 milioni di euro, di cui 71 milioni di partecipazioni finanziarie in imprese e società controllate o partecipate.

I principali asset patrimoniali sono quattro: Ubi Banca, Metallurgica Bresciana (controllata al 100%), Agropecuaria Lta (grande

«fazenda» brasiliana proprietaria di 10mila ettari coltivati con 5 milioni di eucalipti) e Barone Pizzini, azienda vitivinicola in Franciacorta che ha raggiunto 500mila bottiglie di produzione. Antonio Spada rivendica la scelta brasiliana con giustificata soddisfazione. «Il Brasile, in continua vortice crescita con enormi giacimenti di materie prime, si appresta a diventare una potenza mondiale».

Antonio Spada è consigliere del Banco di Brescia, istituto di cui è presidente Franco Polotti, amministratore delegato di Ori Martin insieme a Elena Magri.

a. ch.

SI VOTA IL BILANCIO E SI RICONFERMA IL CONSIGLIO

Asm, i soci oggi in assemblea

BRESCIA - Assemblea degli azionisti di Asm questa mattina alle 10 nella sede di via Lamarmora: all'ordine del giorno l'approvazione del bilancio 2006 con la relazione degli amministratori, del collegio sindacale e della società di revisione, la nomina del consiglio di amministrazione (per il quale il Comune si è già espresso per la riconferma, mentre l'unica incertezza riguarda i due rappresentanti dei piccoli azionisti per i quali ci sono tre liste di candidati) e del presidente del cda e la pro-



Per Asm questa mattina assemblea degli azionisti

ga dell'incarico alla società di revisione. Scontata quindi anche la riconferma dell'ingegner Renzo Capra alla presidenza del consiglio di

amministrazione dell'ex municipalizzata bresciana.

Intanto, secondo quanto si apprende da fonti finanziarie la fusione - rileva l'An-

sa - tra Aem e Asm potrebbe vedere la luce tra la fine di aprile e l'inizio di maggio, mentre è possibile che l'incontro tra i sindaci di Milano, Letizia Moratti, e Brescia, Paolo Corsini, in agenda per il 18 aprile, possa subire un leggero slittamento. Il calendario degli impegni delle due società è infatti: «Ci sono due tappe importanti - ha infatti ricordato la scorsa settimana ma Giuliano Zuccoli presidente Aem - l'assemblea del 20 aprile a Brescia e quella del 26 a Milano».

IL PIANO DI INVESTIMENTI DELLA COMPAGNIA DI TRASPORTO

«Arriva»: per Brescia 90 nuovi autobus euro4

BERGAMO - «Arriva», il maggiore operatore privato di trasporto pubblico, che nel 1992 ha acquisito Sia Brescia, nel 1995 Saia Bus Brescia e nel 2001 Saia Trasporti Brescia, nel triennio 2006/2008 acquisirà per il trasporto bresciano novanta nuovi automezzi euro 4 (su 250 previsti per l'intera Lombardia) con un investimento che oscillerà tra 18 e 20 milioni di euro di cui otto rivenienti dalle Leggi 194 e 166.

I dati sono emersi ieri a Bergamo dove, ufficializzando la propria presenza al



«Arriva» ha in programma importanti investimenti per Brescia

convegno sulla liberalizzazione del trasporto pubblico locale, Arriva, gruppo che lavora in nove nazioni con oltre 13mila veicoli, 380

treni, oltre 33mila dipendenti (di cui tremila in Italia) ed un miliardo di viaggiatori trasportati ogni anno, ha presentato il proprio piano

di investimenti. Il gruppo inglese - negli ultimi cinque anni - ha detto David Martin, capo dell'esecutivo di Arriva - la società ha investito ben 1800 milioni di euro nel trasporto pubblico europeo, di cui 166 destinati all'Italia» mentre «recentemente le aziende lombarde del gruppo - ha aggiunto l'amministratore delegato Cesare Salerno - hanno svolto congiuntamente la gara per la fornitura di 170 autobus, alla quale se ne aggiungeranno altri 80 che entreranno in servizio nel 2007 e tutti euro 4».

VITE VIRTUALI In Aib incontro su uno dei fenomeni del momento: il nuovo mondo a tre dimensioni in cui si passeggia, ci si diverte e si possono guadagnare quattrini

Second Life, un poco per gioco e un poco per affari

LA SCHEDA

DAL 2003 - Second Life è una comunità virtuale tridimensionale on-line creata nel 2003 dalla società americana Linden Lab. Il sistema fornisce ai suoi utenti (definiti «residenti») gli strumenti per aggiungere al «mondo virtuale» di Second Life nuovi contenuti grafici: oggetti, fondi, fisionomie dei personaggi, contenuti audiovisivi.

IL LINDEN DOLLAR - La peculiarità del mondo di Second Life è quella di lasciare agli utenti la libertà di usufruire dei diritti d'autore sugli oggetti che essi creano, che possono essere venduti e scambiati tra i «residenti» utilizzando una moneta virtuale (il Linden Dollar) che può essere convertito in veri dollari americani.

2000 SERVER Al marzo 2007 il mondo di Second life era basato su più di 2000 server basati su processori Intel o AMD. I server utilizzano come sistema operativo la distribuzione Linux Debian e come database per i dati MySQL. Sempre a marzo 2007 i dati creati dagli utenti ammontavano a 34 Terabyte.

Ilaria Rossi
BRESCIA

Prendi un pizzico Sim City e aggiungi una dose di World of Warcraft, miscela principi di Matrix in quantità, spruzza un aroma di Final Fantasy e, alla fine, condisci il tutto con un ingrediente che rende il piatto ancora più appetitoso: soldi virtuali convertibili in dollaro sonante. E questa la ricetta base di Second Life, la comunità virtuale tridimensionale online creata nel 2003 dalla società americana Linden Lab.

Per cogliere le ragioni di questo

fenomeno in crescita e indagare le reali opportunità di business all'interno di questa comunità virtuale, è stato promosso ieri dall'Associazione Industriali Bresciani un partecipato incontro. Due relatori d'eccezione, quali Mario Gerosa, giornalista ed autore del volume «Second Life» e Marco Cadioli, fotografo e docente di Digital media all'Accademia di Comunicazione e di Milano e di Tecnica di comunicazione multimediale all'Università Cattolica di Brescia, introdotti dal vicepresidente del settore Formazione & Stampa Aib Matteo Meroni, hanno cercato di

fornire agli imprenditori di casa nostra le coordinate basilari per confrontarsi con gli affari virtuali.

Il mondo digitale di Second Life, nato quasi in sordina, si è sviluppato ed è cresciuto a velocità esponenziale trasformandosi in un fenomeno di costume ormai difficile da ignorare. Le principali star del cinema e della musica internazionale hanno creato un avatar (il proprio corpo digitale) in Second Life, promuovendo eventi riservati alla sola comunità virtuale; numerose multinazionali hanno edificato sedi principesche ed organizzato quotidianamente campagne promozionali

mentre le riviste reali dedicano copertine ai nuovi milionari, che hanno costruito un patrimonio aprendo un business nella comunità tridimensionale dove la moneta corrente è il Linden dollar, convertibile in dollari americani (270 Linden corrispondono circa ad 1 Usd, con possibili variazioni a seconda delle oscillazioni del mercato).

Ma cosa si nasconde dietro l'immagine scintillante e patinata, esagerata e a volte confusa di Second Life? Di certo c'è che ad oggi «SL» conta circa 5,5 milioni di residenti, ovvero di utenti, in tutto il globo. Questa cifra conteggia in realtà sia gli utilizzatori abituali, sia le persone che, fatto un primo account per tastare il terreno e dare una prima occhiata al vasto mondo tridimensionale, non hanno più fatto ritorno a fantasylandia. Fatte le debite scremature, la cifra dei residenti effettivi scende a circa 1 milione di utenti fra i quali è possibile operare una ulteriore distinzione.

A «SL» si può infatti accedere attraverso un account gratuito, fornendo solo il proprio indirizzo mail; in alternativa si può fornire a titolo identificativo la propria carta di credito, senza sborsare nessuna cifra. L'ultima opzione prevede un abbonamento detto «Premium» al costo di circa 10 Usd al mese. Vediamo le differenze: nel primo caso l'utente non percepisce nessuno stipendio e non ha la possibilità di acquistare terreni, la seconda opzione dota l'utente di un piccolo patrimonio iniziale con il quale gli è consentito acquistare terreni da privati. Infine, nel terzo



Da Second Life: incontri in piazza

caso, il residente possiede una piccola rendita di denaro virtuale mensile, che può utilizzare per acquistare spazi, case ed oggetti vari, e può guadagnare somme, anche ingenti, da convertire in moneta sonante. In realtà, uno studio effettuato dall'Università Bocconi di Milano ha rivelato che per ora solo 116 residenti si sono arricchiti grazie a «SL». Le statistiche mostrano infatti che nel 53% dei casi gli utenti hanno un guadagno di meno di 10 dollari americani, e nel 79% degli esempi solo di 50. Eppure, negli ultimi mesi, sono sempre più numerosi i grandi e piccoli imprenditori che sono sbarcati in Second Life.

Dall'incontro di ieri è emerso che, per ora, le aziende ed i grandi brand utilizzano Second Life quasi esclusivamente per farsi pubblicità gratuita o quasi attraverso edifi-

ci rappresentativi all'interno della comunità virtuale. Altri guadagnano qualche manciata di dollari con lavori di diverso genere: organizzazione di eventi, servizio hostess, impiego fisso in negozi o uffici e via dicendo. I più capaci vendono gli oggetti creati in «SL», e sui quali hanno un copyright, per le cifre più svariate. Si tratta di vestiti, macchine, gioielli, case da sogno, astronavi, animali domestici e chi più ne ha più ne metta. Per ad esempio la Gabetti immobiliare lottizza e vende terreni nel mondo virtuale ed allo stesso tempo propone agli acquirenti la visita di ville tridimensionali che sono copie esatte di case acquistabili nel mondo reale. E proprio in questo modo si fanno molti affari: alcuni stilisti propongono ai residenti l'acquisto contemporaneamente dello stesso oggetto in web e nella realtà.

FOCUS



MERONI: APRIRE LA STRADA

Matteo Meroni: «Vogliamo che gli industriali bresciani di Confindustria prendano confidenza con questa realtà affinché capiscano di che cosa si tratta e, se interessa il loro business, possano cogliere l'occasione per tempo, non con il solito ritardo tipicamente italiano su queste questioni».



CADIOLI: MONDO MERAVIGLIOSO

Marco Cadioli: «È un mondo meraviglioso, ancora in costruzione, dove tutte le opportunità sono aperte e nulla è scontato».



GEROSA: REALTÀ DIFFICILE

Mario Gerosa: «Non è facile districarsi in questa realtà. Bisogna avere innanzitutto una mentalità artistica o imprenditoriale per cogliere al meglio tutte le opportunità offerte da Second Life. Non è un processo facile, non ci sono missioni e compiti precostituiti. Ognuno può realizzare ciò in cui crede».