

Bella e possibile.

È Trieste

Seduce per le sue bellezze naturali. Ma anche per la capacità di ospitare nuove realtà produttive. Eppure l'Unione Europea l'ha inserita nelle aree di declino industriale. Riuscirà a risalire la china? Imprenditori e manager triestini giurano di sì. Sindaco in testa **Laura Galdabini**

Si sta forse svegliando la Bella addormentata dal torpore dei fasti passati e di un retaggio storico che la fa sentire ancora la 'figlia diletta' di un impero asburgico che fu? I presupposti, quelli geopolitici ed economici ci sono. Come pure le leggi e le agevolazioni che rendono gli investimenti altamente competitivi. Il Porto Franco, che non solo è il più vicino all'Europa centro orientale ma anche l'unico del Mediterraneo. E non mancano i vantaggi derivanti dal turismo: Trieste ha il mare, ha il Carso e molte ricchezze culturali. Cosa manca al risveglio completo allora, quello che le può permettere di fare il grande salto? Mancano gli imprenditori, manca la volontà da parte dei più di trasferire 'baracca e burattini' proprio lì, alle pendici del Carso, nella patria di Svevo e Saba tanto cara a Joyce. E, se è vero che i capitali, che rimangono immobilizzati nelle banche, hanno permesso a Trieste di balzare in testa alle classifiche tra le città più ricche e con un alto tenore di vita, è altrettanto vero che la città fa fatica a decollare. Il 47% della popolazione è formato da vecchi. I giovani scappano. La città si svuota. Da tempo la consistenza numerica della popolazione è in progressiva contrazione. Anzi. Proprio alla sua provincia va il triste primato di una bassissi-

ma natalità, di un'alta mortalità e di misero contenuto migratorio in entrata.

Defaillance a parte, dopo l'andamento fortemente negativo degli anni '92/94, dal '95 in poi si sono avvertiti i segnali di una lenta ripresa. Alla disoccupazione divenuta ormai cronica — il 12% della popolazione è senza lavoro, i più colpiti sono soprattutto gli ultratrentenni (+1.486 unità nel '95 rispetto al '94) — fa da contraltare il saldo positivo tra le nuove iscrizioni e le cancellazioni delle imprese, che nel '95 è a +13 società rispetto alla contrazione netta di

ben 220 unità registrata nel '94. E va bene pure la bilancia commerciale estera che mostra un saldo di +136 miliardi nel '95 contro i +18 dell'anno precedente. Sempre nel '95 sono aumentate del 38,6% le esportazioni e del 20% le importazioni. Un buon dinamismo che ha permesso alla città triestina di contribuire all'export totale regionale per il 14,4 per cento. Insomma le aziende nella città di Massimiliano d'Asburgo non mancano, ma si potrebbe fare molto di più. Trieste è ricca di risorse finanziarie: l'importo medio dei depositi bancari è fra i più alti

La parola al sindaco

All'inizio del suo mandato — siamo nel '94 — si lasciò sfuggire un'affermazione che suonava più come sogno da tener chiuso in un cassetto: «Nel '98 Trieste sarà la Montecarlo dell'Adriatico. Una zona felice, in cui si sfrutta la posizione anche a fini fiscali. La legge delle aree di confine, approvata dal governo italiano con il consenso dell'Unione Europea, mi avrà permesso di istituire un vero centro finanziario off-shore. Tutte le attività finanziarie verso i paesi dell'Est saranno agevolate fiscalmente». Oggi, a tre anni di distanza e a un anno dalla scadenza del suo mandato, **Riccardo Illy** appare soddisfatto, anche se ammette che il bilancio dell'azienda Comune, co-

me lui la chiama, non è aumentato di molto. «Abbiamo avuto spese correnti di 380 miliardi ed entrate di pari valore. Le spese in conto capitale realizzate sono state di 600 miliardi — spiega Riccardo Illy —. Ma i miei obiettivi all'inizio erano altri. Volevo innanzitutto riorganizzare e rilanciare economicamente la mia città. Ho iniziato informatizzando e comprando 500 personal computer. E di risultati ragguardevoli credo di averne raggiunti. Il primo è quello di avere riaperto Trieste al territorio che la circonda; il secondo di aver viaggiato portando alta la bandiera della mia città. Dopo 25 anni sono stato il primo ad andare in visita ufficiale a Lubiana. E poi ho visitato tutti i terri-





co-imprenditore

tori cosiddetti limitrofi come Croazia, Austria, Ungheria, o città come Fiume, Pola, Budapest, Zagabria. In un'Europa che si allarga verso Est, Trieste si trova in una posizione geopolitica centrale. Per questo deve sviluppare le sue attività commerciali, finanziarie, assicurative e i traffici portuali verso questo bacino. E' la città ideale per i traffici marittimi, per le attività assicurative e finanziarie come per quelle scientifico-tecnologiche, che vedono impiegate oltre 3 mila persone nella ricerca scientifica. Senza contare l'università triestina che conta 25 mila iscritti e 10 facoltà e il Collegio del Mondo Unito a Duino, dove convergono studenti greci, arabi, sloveni, croati, che offre addirittura tre master. «Ho cercato e cerco di attirare imprese, manager, imprenditori, giovani —continua il sindaco—. Esempio ne è la Pitway Tecnologica, sorta negli anni 90 per la

messa a punto di rilevatori di fumo, che oggi ha raddoppiato gli stabilimenti». Un grande impegno quello del quarantunenne sindaco, che tra l'altro è rimasto vice presidente della società di famiglia. E che ha un vezzo seguito da molti in città: non porta la cravatta. Mai. Grazie a lui è stato riavviato il piano di completamento dell'autostrada che collega il porto con lo stadio Nereo Rocco. Grazie a lui poco prima di Natale è stato firmato un Memorandum d'intesa con Ucraina, Slovenia, Slovacchia e Ungheria per la costruzione del corridoio ferroviario e autostradale n. 5. «Per 50 anni siamo rimasti ai bordi dell'Europa. Ma riusciremo a costruire una realtà imprenditoriale al pari dei grandi centri dell'Italia del nord. Certo i tempi per attuare questo progetto sono lunghi, molto più del mio mandato quadriennale, che scade nel '98» conclude il sindaco.

Dopo l'andamento negativo degli anni '92-94, dal 1995 l'economia di Trieste ha registrato segnali di ripresa. Alla disoccupazione divenuta ormai cronica —il 12% della popolazione è senza lavoro— fa da contraltare il saldo positivo tra le nuove iscrizioni e le cancellazioni delle imprese, che nel '95 è a +13 società rispetto alla contrazione netta di ben 220 unità registrata nel '94.



Il palazzo storico che ospita il comune di Trieste.

d'Italia, ha sportelli di tutte le banche e istituti finanziari, strumenti per finanziamenti agevolati. La Cassa di Risparmio di Trieste, guidata da Roberto Verginella, si sta focalizzando sugli

investimenti nei paesi dell'Est. Grazie a una rete capillare di sportelli che comprende 14 agenzie in città e 5 dipendenze nel circondario provinciale, è il massimo istituto di credito loca-

le con una competenza operativa in tutto il territorio nazionale. Ed è anche istituto gestore del F.R.I.E. (fondo di rotazione per iniziative economiche). In base a particolari convenzioni stipulate con l'Associazione degli industriali, la Cassa concede alle industrie alcune facilitazioni creditizie per il finanziamento di progetti di ricerca applicata.

E ricerca significa anche fare indagini di mercato come quelle messe a punto dal gruppo privato Swg. E veniamo al campo assicurativo. Anche qui non mancano i nomi di spicco come le Generali e il Lloyd Adriatico. Trieste gode, inoltre, di particolari agevolazioni come il F.R.I.E. che, istituito con la legge n. 908/55, concede mutui

Per mettersi in proprio

Ha lo scopo di dare impulso alla creazione di nuove piccole imprese fornendo le strutture logistiche e l'assistenza tecnica, organizzativa e finanziaria necessaria. E' il **Bic Trieste**, realizzato in Italia dalla Spi, finanziaria dell'Iri che ha l'obiettivo di promuovere nuove iniziative imprenditoriali. Con le sue 37 imprese, il

agevolati per investimenti in iniziative economiche. Con conseguenti agevolazioni fiscali come l'esenzione dall'imposta di bollo, registro, ipotecaria e sostitutiva nonché una riduzione di tre

I cellulari made in Italy

In Italia c'è solo lui. Lavora 12-14 ore al giorno. Ha solo 45 anni ma rappresenta l'esempio ideale dell'imprenditore che si è fatto da sé. **Massimo Zanzi**, dieci lustri fa, vedeva nella comunicazione mobile il mercato del futuro. Vedeva giusto, non c'è che dire. Tanto che nell'86 ha creato la **Telital**, l'unica società italiana oggi produttrice di telefoni cellulari. E' partito da solo come unico azionista con 6 milioni. Oggi la Telital ha un indotto di 400 persone, di cui 120 nei reparti di ricerca e sviluppo, 2 siti produttivi, uno a Motta di Livenza e l'altro a Ronchi dei Legionari (che una volta ultimato darà lavoro a 1.000 persone). Con un fatturato di 140 miliardi e previsioni di arrivare a 207 a fine '97, con un trend di crescita del 30-40%, l'azienda triestina è in continua espansione. Nel frattempo si è anche allargato il numero degli azionisti con l'entrata al 60% dell'industriale Pilade Riello. Una scelta ragionata che ha permesso a Zanzi di produrre, nel '96, 350 mila cellulari Etacs destinati al mercato italiano ed estero. Telefoni che vengono venduti in Oem, cioè 'firmati' con il marchio di chi li rivende —ma dal dicembre '96 i telefoni, Etacs e Gsm, si vendono anche con il marchio Telital—. «Abbiamo ottimi rapporti con Tim e Omnitel. Ma l'uscita di Timmy (l'ultimo nato in casa Telecom con la scheda prepagata ndr) ci ha spiazzato —esordisce Massimo Zanzi—. Il mercato si è fermato di colpo, completamente azzerato dalle nuove offerte. E' molto difficile per noi lavorare in un clima da far west come questo. Abbiamo informato il Ministero delle poste circa le attuali condizioni di mercato. Ma la sa una cosa? Nessuno ci ha mai risposto. Credo, invece, che una realtà industriale abbia bi-

La sede di Telital a Trieste



sogno di certezze per andare avanti e continuare a crescere. E' indispensabile che le autorità capiscano, ma tutto tace». Insomma l'imprenditore triestino, ha più di un rammarico. «Per noi è tutto difficile, perché dobbiamo lavorare in un contesto molto duro, in cui si fa fatica a programmare investimenti sul lungo periodo, proprio perché il mercato italiano, così eterogeneo, non ce lo consente. Ecco perché ci stiamo espandendo su quello estero». Ma c'è di più. «Il Ministero delle poste non si è ancora dotato della capacità di misura e controllo sui cellulari —incalza Zanzi—. E qui si arriva al paradosso, perché noi, per omologare un terminale, dobbiamo andare in Inghilterra o in Germania. Cosa significa?

Che per poter vendere un nostro prodotto in Italia, dobbiamo farlo approvare all'estero, dove portiamo cultura e risorse che potrebbero rimanere in Italia. Senza contare che tutto questo costa. E non poco. Quest'anno abbiamo speso circa un miliardo. Se avessi potuto fare le operazioni di omologazione nel nostro Paese avrei potuto fatturare almeno 50 miliardi in più». Stando così le cose, diventa difficile incrementare il mercato. Qual è allora il segreto del successo di Telital, che nonostante

tutto continua a crescere? «I nostri punti di forza sono la facilità di dialogo e la capacità di progettazione e ingegnerizzazione —Massimo Zanzi—. Abbiamo un programma di sviluppo tecnologico molto impegnativo che punta all'automazione di tutte le fasi.



Bic Trieste è il secondo in Italia dopo Bic Liguria. Si avvale di due moderni strumenti finanziari: un fondo rotativo di venture capital (di 20 miliardi di lire), finalizzato all'assunzione di partecipazioni di minoranza al capitale delle imprese collegate, e un fondo rischi che rilascia garanzie alle banche a favore delle imprese richiedenti. Tanto che può attivare finanziamenti per 500 miliardi di lire.

I prestiti facili di Kreditna

Ha chiuso i battenti. E pure in malo modo. Nemmeno per il Banco Ambrosiano si era arrivati a tanto, commentano a Trieste. Ma fino all'ultimo ha cercato di rimanere a galla. Poi lo scorso novembre è intervenuta la Banca d'Italia ed è stata liquidazione amministrativa coatta. Niente da fare per la Banca di Credito di Trieste, meglio nota come *Kreditna*. Con solo 5 sportelli e attiva da 40 anni, la banca riusciva a raccogliere più di 500 miliardi. Ma arrivava a impiegare quasi 1.000 finanziandosi attraverso il canale bancario. Ma i conti in rosso, le perdite —c'è chi parla di 200, addirittura 300 miliardi— e da ultimo pure l'arresto dei due direttori generali, Vito Svetina e Adriano Semmen, non hanno lasciato più dubbi sull'illusione di continuare l'avventura. E la vicenda non finisce qui. Ai conti ufficiali si somma una lunga serie di appostazioni fuori bilancio, fidejussioni, finanziamenti all'estero, operazioni di acquisto di crediti. Alcuni l'hanno persino definita la piccola Mediobanca al servizio della minoranza slovena. Ma sia quel sia, la Kreditna è stata definitivamente liquidata.

All'ombra del Lloyd

Come parlare di Trieste e tralasciare un gruppo storico che affonda le radici del suo passato nell'ex città asburgica, dove proprio nel '96 ha spento le 60 candeline? E pensare che ai suoi esordi, nel '36, *Lloyd Adriatico* esercitava solo l'assicurazione contro i danni derivanti dalla rottura di vetri e cristalli. Da allora di passi ne ha fatti. E pure da gigante. Tanto che nel '95 è entrato a far parte della galassia Allianz, uno tra i più importanti assicuratori europei. Oggi il Lloyd Adriatico si piazza tra le prime imprese assicuratrici a livello nazionale con soluzioni assicurative a 360 gradi, una raccolta premi nel '95 di 2.074 miliardi e con 1.528 dipendenti. A guidarlo è un romano d'origine e veneto d'azione, come lui stesso ama definirsi. Sandro Salvati, che del Lloyd (ottava compagnia italiana di assicurazioni) è presidente, amministratore delegato e direttore generale, ha lavorato in Sai, nel gruppo Zurigo nonché ai vertici di Ras e Allianz Pace. E' vice presidente dell'ASA (l'Associazione studi assicurativi) e ricopre incarichi in diversi consigli, come quello della Banca Antoniana Popolare Veneta, dell'Ania, della Camera di Commercio italo-tedesca. «Gli anni '95-96 hanno visto un profondo reengineering della compagnia e un notevole miglioramento dei risultati globali, con riduzione di costi e organici e un considerevole aumento dell'efficienza e del servizio alla clientela —spiega Sandro Salvati—. Con questo non possiamo e non dobbiamo sentirci appagati. Non a caso la strategia del Lloyd Adriatico si basa sul concetto della 'crescita profittevole'. Che significa creare valore per assicurati e azionisti. Sono obiettivi decisamente ambiziosi se si guarda allo scenario sempre più complesso e con pressioni fortissime sui risultati d'impresa». Senza contare che sul settore sono calate molte ombre e solo poche luci: da un lato certi indicatori tecnici sono migliorati. Dall'altro la R.C. Auto, che per dimensione condiziona tutto il comparto, ha ancora un andamento negativo. Non solo. «E' in aumento la concorrenza anche perché i consumatori sono sempre più sensibili al rapporto qualità/prezzo —spiega Salvati—. A ciò si aggiunge la discesa dei tassi d'interesse, che riduce notevolmente i risultati finanziari degli investitori istituzionali, tra cui le compagnie di assicurazione. Non nego che il '97 sarà un anno difficile e molto impegnativo. Gran parte del nostro impegno va al miglioramento del servizio di liquidazione dei



La direzione della compagnia assicurativa Lloyd Adriatico.

Sinistri. Il nostro obiettivo è quello di coniugare tecnologie informatiche, competenza dei nostri liquidatori e snellezza amministrativa per pagare il giusto risarcimento presto e con cortesia. A livello più generale abbiamo lanciato un grande progetto strategico per migliorare l'efficienza delle nostre agenzie aumentando la loro capacità di fornire consulenza ai clienti. Insomma, vogliamo rivolgerci alla nostra clientela con una comunicazione chiara, con prodotti moderni a prezzi adeguati. Per questo abbiamo puntato sulla formazione della nostra front-line e su una forte spinta all'information technology». Ma non basta. La compagnia punta molto su tre nuovi prodotti: Vita my life, una polizza molto flessibile e a caricamenti contenuti; Multiadria che copre tutte le necessità di individui e famiglie e da ultimo la Nuova 4R che vuole rinnovare i successi della mitica 4R. «Il nostro è un approccio che muove dal prodotto verso un sistema più orientato ai bisogni e ai servizi —chiarisce il manager—. Un cliente consapevole sa di avere problemi. Noi gli offriamo soluzioni assicurative, 'su misura' come dice il nostro marchio, e puntiamo su servizio e consulenza». Insomma programmi sempre più mirati, personalizzati sulle esigenze di ciascun cliente per il Lloyd. «Se è vero che il '97 sarà un anno difficile, è altrettanto vero che noi come Lloyd Adriatico dovremo essere ancora più bravi nella gestione tecnica, più attenti all'equilibrio rischi-tariffe e molto rigorosi e determinati nel ridurre ulteriormente i costi e aumentare la produttività —conclude Salvati—. Abbiamo progetti e risorse umane per affrontare queste sfide. Oltre alla determinazione necessaria per raggiungere l'obiettivo della 'crescita profittevole', che ci permette di creare valore per assicurati e azionisti».



Sandro Salvati

Un cliente consapevole sa di avere problemi. Noi gli offriamo soluzioni assicurative, 'su misura' come dice il nostro marchio, e puntiamo su servizio e consulenza». Insomma programmi sempre più mirati, personalizzati sulle esigenze di ciascun cliente per il Lloyd. «Se è vero che il '97 sarà un anno difficile, è altrettanto vero che noi come Lloyd Adriatico dovremo essere ancora più bravi nella gestione tecnica, più attenti all'equilibrio rischi-tariffe e molto rigorosi e determinati nel ridurre ulteriormente i costi e aumentare la produttività —conclude Salvati—. Abbiamo progetti e risorse umane per affrontare queste sfide. Oltre alla determinazione necessaria per raggiungere l'obiettivo della 'crescita profittevole', che ci permette di creare valore per assicurati e azionisti».

A Vele spiegate



Corrado Antonini

Tiene alto il made in Italy nel mondo. Dai suoi stabilimenti sono uscite più di 7 mila navi. Nata nel '59 come finanziaria di settore, trasformata nell'84 in società operativa, la *Fincantieri* oggi rappresenta il più importante e diversificato complesso cantieristico del Mediterraneo. Undicimila dipendenti per un valore della

produzione di 3 mila 312,6 miliardi, utili pari a 25,2 miliardi, una quota di mercato del 47% in termini di tonnellate di stazza lorda, commesse fino al Duemila, un portafoglio ordini che ha raggiunto gli 8 mila 500 miliardi. Questi i numeri della società. Che progetta e commercializza ogni tipo di nave mercantile, dalle portacontainer alle petroliere ecologiche, dai traghetti veloci, alle navi da crociera, fino alle navi militari, sommergibili compresi. Chi non ricorda la lunga serie di superpetroliere da 250 mila tonnellate degli anni 70 o la Micoperi 7000, ovvero la più grande piattaforma sommergibile del mondo? «Con la consegna della *Carnival Destiny*, la prima nave passeggeri a superare le 100 mila tonnellate, capace di ospitare 3 mila 400 crocieristi e 1.000 uomini di equipaggio, abbiamo confermato la nostra posizione leader tra i pochi cantieri al mondo capaci di costruire grandi unità da crociera —spiega **Corrado Antonini**, presidente della *Fincantieri*—. Il grande successo delle navi da crociera di nuova generazione —sotto il duplice profilo del gradimento del pubblico e del ritorno economico per l'armatore— è diventato un fatto acquisito e rappresenta ormai un punto di riferimento per tutto il settore. Aver progettato per *Carnival* (il più importante armatore del settore ndr) una nave come la *Destiny*, che è anche la più grande unità passeggeri del mondo e di tutti i tempi, fa arrivare a una conclusione sia dal punto di vista finanziario —perché una nave molto grande rappresenta un investimento straordinariamente concentrato con tutti i rischi che ne conse-



In alto da sinistra la sala teatro della *Ryndam*, una delle navi da crociera firmate da *Fincantieri*. Il varo di una nave porta-container. La *Ryndam* in mare.

guono—, sia da quello gestionale: i problemi da risolvere per ottenere adeguati coefficienti di riempimento aumentano in modo esponenziale. Per dirlo in una parola: finanziare, costruire, gestire una super-cruise ship è come mettere molte uova in un paniere. Noi ce l'abbiamo fatta». Insomma da parte della *Fincantieri* il futuro della cantieristica europea e soprattutto di quella italiana si mostra roseo: è pronta ad affiancare gli armatori nello sviluppo dei nuovi mercati offrendo il proprio contributo di creatività ed esperienza per realizzare prodotti mirati e innovativi.



Trieste: Baia Sistiana.

quarti sugli onorari notarili. Tutti i settori che ne possono beneficiare: edilizio, industriale, turistico, ricerca scientifica e tecnologica, produzione e trasporti. O ancora il Fondo Trieste a cui la legge n. 26/1986 ha affidato, oltre alla tradizionale funzione di finanziamento delle opere pubbliche, anche nuovi obiettivi che riguardano il sovvenzionamento delle imprese private. Per nuove iniziative la concessione di contributi in conto capitale arriva al 25% dell'investimento effettuato fino a un miliardo. Per le piccole e

medie imprese il sovvenzionamento arriva al 30 per cento. Una vera manna, insomma, che fa comprendere le possibilità potenziali e gli spazi che si aprono a favore di iniziative imprenditoriali interne ed esterne. E che dire della legge 19 del '91, altrimenti conosciuta come *off shore*? Se potesse essere applicata senza alcun limite darebbe un grosso impulso all'apparato economico triestino, perché prevede l'esenzione da Irpeg e dalla metà Ilor. In realtà stenta a decollare, perché 'boicottata' proprio dall'Unione Eu-

ropea. E la lista di leggi e incentivi già da tempo esistenti a favore della promozione industriale potrebbe essere ancora lunga. Ci fermiamo qui per spostare l'attenzione a un'altra entità strutturale ormai consolidata che fa parte della storia economica di Trieste. Quella legata alle attività scientifiche. A Trieste ha sede infatti il Laboratorio di



Luce Sincrotrone diretto dal Nobel Carlo Rubbia. A cosa serve il sincrotrone, di cui esiste l'unico gemello a Berkeley, in California? A fare ricerca scientifica per i prodotti farmaceutici, per materiali per le marmitte catalitiche, per fare qualche esempio. E non basta. Esiste il Centro Internazionale

Il buon sapore del caffè

Trieste è la patria del caffè. Hanno un bel dire gli esperti che il settore non se la passa bene. I consumi calano, il consumo al bar è in discesa, Andrea Illy parla addirittura di 'encefalogramma piatto'. Sarà. Ma una cosa è certa: la *Illycaffé*, portavoce del caffè made in Italy con targa triestina, continua la sua scalata. Che si traduce in un trend di crescita del 7-7,5% in Italia con valori che sfiorano il 25-30% all'estero. Gli utili, pari al 2,1% sul consolidato, avrebbero potuto lievitare ulteriormente se l'annata non fosse stata rovinata dalla gelata del caffè. Con 200 miliardi di fatturato consolidato '96 di cui 170 a livello Italia, *Illycaffé* è al primo posto nel segmento Horeca (hotel, ristoranti, bar) con oltre il 6% di quota di mercato, ma è seconda nel consumo di espresso a casa con una quota del 19,5 per cento. Comunque sia la *Illy*, di certo, un primato ce l'ha. Quello di avere i prezzi al dettaglio più elevati. Nel '95 ha addirittura aumentato i prezzi del 30% per stare al passo con la crisi. Obbligatorio quindi puntare tutto sulla qualità del prodotto, in linea con la mission aziendale: "deliziare i consumatori di espresso di tutto il mondo con una tazzina eccellente e con tutto ciò che può aumentarne l'eccellenza". Tanto per non dimenticare che, quando 15 anni fa gli *Illy* sbarcarono negli Stati Uniti, furono i primi a far conoscere il caffè espresso agli americani. «Il nostro obiettivo numero uno è di allargare il mercato, che potrebbe essere addirittura di 5 volte maggiore rispetto a quello attuale —dice **Andrea Illy**, 32 anni, una laurea in chimica, dal '94 amministratore delegato dell'azienda di famiglia che è arrivata alla sua terza generazione. Lui è il più giovane—. Puntiamo anche al rafforzamento delle nostre posizioni sui mercati dove siamo già presenti. La nostra è una strategia della globalizzazione. Ecco perché l'export va molto forte con un +38% nel '95 che rappresenta più di un terzo delle vendite. Siamo presenti da tempo nel mercato nord e sud americano ed europeo (negli States siamo arrivati addirittura a 8 mila clienti). Di recente abbiamo siglato un accordo, che spero si trasformi presto in joint venture, con la giapponese *Suntory*, una multinazionale che ha un fatturato di circa 20 mila miliardi e interessi diversificati nell'industria alimentare, farmaceutica e nell'editoria». L'accordo, di fatto, formalizza l'ingresso del

caffè italiano nel ricco mercato orientale che fa gola a molte aziende made in Italy. «Il nostro secondo obiettivo è quello non solo di portare l'espresso in tutto il mondo con le stesse modalità, ma anche di mettere in condizione i neofiti di prepararsi un buon caffè» conclude *Illy*.

Più di cento anni al servizio del caffè legano *Hausbrandt* a Trieste. La storica azienda (60 miliardi di fatturato nel '96), fondata da Hermann Hausbrandt come 'prima tostatura triestina di caffè', guidata oggi da Martino Zanetti, ha più di un progetto. Quello di spicco prevede il recupero delle caffetterie mitteleuropee, intese come ritrovi di cultura e mondanità. Si tratta di un rilancio in grande stile di alcuni tra i più famosi caffè storici delle capitali toccate dall'Orient Express come Vienna, Praga, Trieste. E le ambizioni non si fermano qui. Un occhio di riguardo l'azienda triestina lo riserva ai 'vicini di casa' con il consolidamento delle proprie posizioni in Croazia, Slovenia, nel Montenegro. In dirittura d'arrivo c'è pure la creazione di una linea di spumanti e prosecco Zanetti, prodotti con uve dei colli trevigiani, che si affiancherà ai prodotti della caffetteria.



In alto foto di gruppo del management della *Illy* caffè. A destra **Andrea Illy**, amministratore delegato della società triestina.



Un principe negli affari

Detiene la leadership di mercato per il prosciutto San Daniele con una crescita del 6,1 per cento. Registra aumenti di produzione del cotto pari al 60 per cento. Ha raddoppiato il fatturato e la quantità del prosciutto di Praga. E le previsioni di fatturato

sono di superare la boa dei 250 miliardi entro il '98. Il tutto 'architettato' sempre dalla stessa famiglia, i Dukcevic, che hanno fondato la *Principe* oltre 50 anni fa (il capostipite, Stefano, era di origini croate). La strategia che ha permesso all'impresa

triestina di arrivare al successo? Sta nella differenziazione dell'offerta studiata sulla base dei consumatori che hanno esigenze e abitudini alimentari diverse. A cui, aggiungono in azienda, fa da sfondo un ampliamento costante delle tecnologie utilizzate e un dialogo continuo con la distribuzione.

I signori del brandy

Sull'etichetta porta impressa la data di nascita del suo prodotto storico: Brandy Stock 84. Ma attenzione, l'anno è il 1884, tanto che i suoi primi estimatori furono i funzionari dell'amministrazione austro-ungarica. Dopo cento anni *Stock*, leader ancor oggi nel segmento del brandy con una quota di mercato del 20% e un fatturato di prodotto che rappresenta il 30% sul totale, ha saputo diversificarsi. Guidata da Carlo Emilio Sigliano, ha esteso il proprio raggio d'azione ad altri tipi di superalcolici (oltre i 21 gradi) come whisky, rum, vodka, gin, spumante, porto. Ultimamente, in linea con le attuali tendenze del mercato, *Stock* ha incominciato a sfornare anche prodotti a più bassa gradazione alcolica. La svolta arriva dopo un secolo,

nell'85, quando l'azienda fondata dal diciottenne Lionello Stock, passa di mano. Sono i tedeschi della Eckes Ag, società leader nella produzione e distribuzione di alcoolici e succhi di frutta, ad acquisirla interamente. Il prodotto di punta? La vodka Keglevich che, insieme a *Stock 84* rappresenta il 27% del fatturato totale Italia (143 miliardi). Seguono la *Julia/Goccia* con il 12%, e più distanziati lo spumante *Duca d'Alba* (7%) o il whisky *Langs* (4%). Su *Keglevich* l'azienda triestina punta molto, soprattutto sulla sua affermazione nei Paesi del vicino est. Gli obiettivi prevedono la produzione di oltre 3 milioni di bottiglie per il primo anno con una politica molto selettiva dei canali di distribuzione in linea con il posizionamento merceologico del prodotto.

di fisica teorica di Miramare, diretto da un altro premio Nobel per la fisica, Abdus Salam. Esiste, infine, l'Area di Ricerca, che accoglie la sede europea del Centro internazionale di ingegneria genetica e biotecnologia promosso dall'Unido. Al suo interno opera un centro di documentazione collegato con ben 400 banche dati. L'Area, che sorge sul Carso, una volta ultimata sarà in grado di ospitare 800 mila metri cubi di edifici per laboratori e servizi in cui potranno lavorare oltre 4 mila ricercatori. Non per nulla rappresenta il perfetto esempio di come una struttura che si occupa di ricerca scientifica possa diventare il partner ideale in diversi settori dell'industria moderna. Perché la ricerca produce conoscenza che poi si può trasferire ai manager, ai quadri, agli imprenditori dei paesi del centro Europa con attività di formazione e aggiornamento. □

Investire a Trieste. Conviene?

Leggi europee

- Obiettivo n. 2 finanziato dall'Unione Europea

Leggi nazionali

- n. 26 interventi per il rilancio dell'economia nelle province di Trieste e Gorizia
- n. 227 D.P.R. n. 218 riserva del 30% delle forniture e lavorazioni delle amministrazioni pubbliche

Leggi regionali

- n. 25 contributi sugli interessi dei mutui destinati alla costruzione, ampliamento e ammodernamento tecnologico degli stabilimenti industriali
- n. 63 e succ. leasing mobiliare
- n. 47 e succ. provvedimenti a favore dell'industria regionale: ricerca applicata e innovazione tecnologica
- n. 30 interventi straordinari finalizzati alla ripresa economica del territorio della regione
- n. 4 interventi per la promozione e lo sviluppo dei traffici regionali nonché dell'autotrasporto merci in conto terzi

Gli incentivi

- F.R.I.E.
- Fondo Trieste
- Friulia
- Spi - Promozione e sviluppo imprenditoriale
- Scambi commerciali agevolati
- Incentivi a sostegno dell'occupazione

Trieste on the up and up

Trieste is a great place to visit, to be sure, but is it also a good place to do business? Its supporters answer with a resounding yes. Not only is Trieste a gorgeous Italian seaport at the head of the Adriatic Sea, just west of what was until recently Yugoslavia, it is also a wealthy city with good financial resources. The European Union has tagged Trieste an area of industrial decline, but many entrepreneurs and managers, as well as the mayor, say the city is on the up and up. On the negative side, Trieste has an unemployment rate of 12%, a low birth rate and a high mortality rate in the elderly make up 47% of the population. On the other hand, the population is wealthy and lives well. In 1995, exports grew 40% and imports 20%. Many of the ones that are there, ranging from insurance companies to coffee makers, are booming. Telital, for example, the only Italian producer of cellular phones, is located in Trieste. It has 400 employees, 120 of whom are in research and development, annual revenues of 140 billion lira (90 million dollars) and growth of about 35% a year. Trieste has Lloyd Adriatico, which is among the top insurance companies in Italy, with 1,528 employees. Trieste is home to the most important shipyard in the Mediterranean, Fincantieri, with 11,000 workers, as well as to the top coffee company in Italy, Illycaffè. Part of Trieste, its success is due to its exuberant mayor since 1994, Riccardo Illy, who promised to jump start the city's economy. «In a Europe that is opening up to the East, Trieste finds itself in a key geo-political position» he said.