

# «Ci vuole metodo per innovare: Warrant lo insegna»

Il fondatore Bellelli: «Una rivoluzione industriale in 3-4 anni, siamo in ritardo»

«Steve Jobs non ha inventato niente, tuttavia ha creato Apple, l'azienda più innovativa degli ultimi quarant'anni. Il suo segreto? Aver intuito i bisogni dei consumatori prima che loro stessi se ne rendessero conto e aver integrato le tecnologie esistenti per soddisfarli».

Il ragioniere Fiorenzo Bellelli vorrebbe vedere nella sua terra, l'Emilia-Romagna, centinaia e centinaia di piccole Apple. «Alcuni ingredienti, come l'intraprendenza e il saper fare, ci sono già — aggiunge —. Quello che manca ai nostri piccoli imprenditori è la curiosità di guardare il mondo fuori dai confini dell'azienda. Stanno ancora 14 ore in bottega, mentre fuori tutto cambia sempre più velocemente. Chi perde d'occhio il cambiamento è finito. Però Warrant Group è qui apposta». Warrant Group è la sua creatura. Si potrebbe definire una società di consulenza; ma in realtà è qualcosa di più e di più specifico: è un integratore di strumenti per l'innovazione. Una piccola Apple del terziario. Non tanto piccola, poi. Con 25 milioni di euro di fatturato consolidato previsto per quest'anno, 5.000 clienti, uno staff di 150 professionisti,

## Chi è



● **Fiorenzo Bellelli**, reggiano, ha fondato Warrant group nel 1995

● Prima aveva lavorato alle arti grafiche Venturini come responsabile finanza e contabilità

30 dei quali ingegneri specialisti dell'hi-tech, è una delle maggiori realtà italiane, forse la prima in assoluto se si escludono le branch italiane delle grandi multinazionali della consulenza. Nonostante una sede ostinatamente mantenuta a Correggio, paese d'origine di Bellelli, ha uffici in tutta Italia e si articola in un'unica mezza dozzina di società operative. La fondò nel 1995, uscendo dallo storico gruppo reggiano di arti grafiche Venturini dove era responsabile dell'area finanza e contabilità.

«Mi ero reso conto — racconta — di quante difficoltà avessero le Pmi a rapportarsi con le banche e ad accedere agli strumenti di sostegno agli investimenti. Quasi nessuno, per esempio, immagina che sommando diverse agevolazioni tra loro cumulabili, spesso è possibile coprire anche il 100% dei costi di un'innovazione. Di qui l'idea di offrire un servizio che le aiutasse». In 21 anni di lavoro Warrant ha curato 15.723 progetti di finanza agevolata automatica, regionale, nazionale e comunitaria, per un valore complessivo di 12 miliardi di euro e un beneficio finanziario e fiscale per le aziende clienti di circa 810 milioni di euro. A tutto questo vanno aggiunti i 2.000 pro-

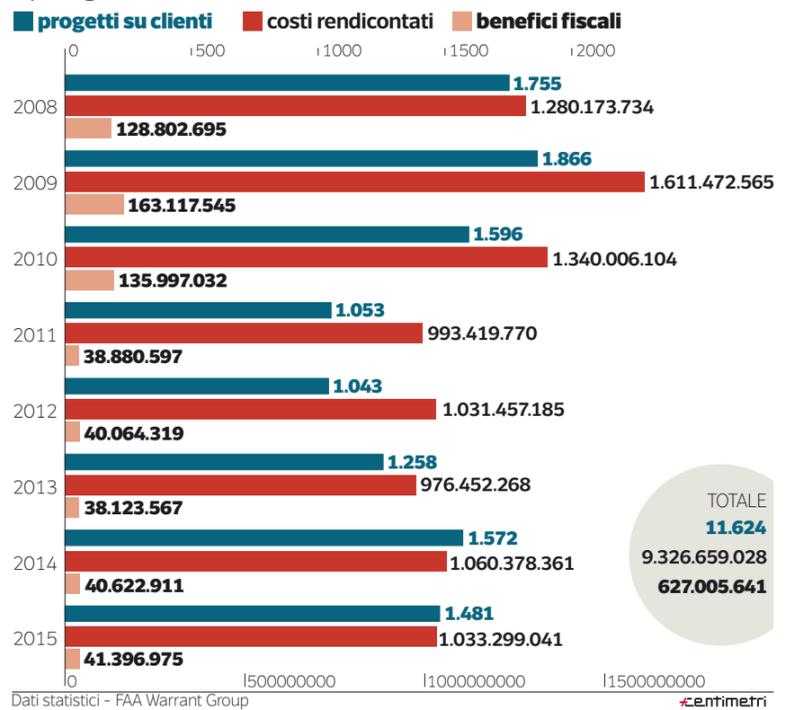
getti attualmente in corso, per un valore di altri 1,3 miliardi e un beneficio atteso di 130 milioni. Molti tra questi sono transnazionali, finanziati all'interno del programma Horizon2020, in qualche modo il fiore all'occhiello di Warrant che ha un track record di 80 progetti approvati e finanziati ogni 100 presentati. Spaziano dai nuovi materiali compositi all'edilizia a consumi zero, dalla sensoristica alla generazione da fonti rinnovabili, dai motori all'idrogeno e ibridi ai nanomateriali, dall'irrigazione a basso consumo alle soluzioni di riciclo dei materiali, fino alla modellazione matematica per le simulazioni computerizzate dei flussi. I clienti sono grandi imprese come Ferrari, Lamborghini, Brembo, Tetrapack, Bonfiglioli e Beghelli, ma anche medie aziende come Modelleria Brambilla, Dallara e Ama; e con loro decine di Pmi della filiera.

«Il dramma dei piccoli — dice Bellelli — è che nemmeno conoscono il loro fabbisogno di innovazione; quando lo capiscono è già tardi. Con l'accorciamento dei cicli di vita dei prodotti, infatti, un'azienda può finire fuori mercato nel giro di uno o due anni, a volte di qualche mese». Così anche Warrant Group ha dovuto pan piano cambiar pelle, diventando essa stessa suggeritore e stimolatore di innovazione. Ha creato un suo laboratorio per la ricerca industriale, Innovation Lab, un centro di formazione, Warrant



**Presa di posizione**  
 Un investimento strategico e non un costo. Le aziende non sanno che gli incentivi coprono fino al 100%

## I progetti finanziati



training, una società per il trasferimento tecnologico, Mox Off, in joint venture con il Politecnico di Milano, e infine Warrant Energy Side per l'efficiamento energetico delle imprese. «L'innovazione richiede una precisa metodologia: deve essere vissuta come investimento strategico anziché come un costo e va pianificata su un orizzonte pluriennale». Warrant parte da una carta d'identità tecnologica di ogni cliente, indica gli obiettivi e le potenzialità dell'innovazione da introdurre, individua le tecnologie esistenti sul mercato e i soggetti che possono fornirle, reperisce i finanziamenti agevolati nella jungla degli incentivi comunitari, nazionali e regionali. «Il sistema delle incentivazioni è farraginoso e lento rispetto ai tempi del

mercato — lamenta —. In Francia ogni domanda ha una risposta in 60 giorni, in Italia, che pure è un'isola felice, mediamente ci vogliono sei mesi».

La velocità oggi è tutto. Secondo Bellelli Internet delle cose, industria 4.0, i sistemi di stampa in 3d rivoluzioneranno la manifattura nel giro di 4-5 anni. «Noi siamo indietro: il sistema della ricerca applicata è ancora polverizzato in tanti piccoli rivoli di campanile, le aziende stanno ancora alla finestra. Eppure c'è ancora una grande gap da colmare in termini di integrazione dei software, potenziamento delle reti, formazione del personale. O ci muoviamo in fretta, o perderemo il treno».

**Massimo Degli Esposti**  
 © RIPRODUZIONE RISERVATA