

PRIMO PIANO

Più giovani, più **istruiti** e attenti alla creatività

I nuovi imprenditori preferiscono i servizi e hanno una visione manageriale «californiana», figlia di studi all'estero, del web e del fintech: incoraggiano la libertà espressiva e si fanno guidare dagli individui anziché dalle categorie

32,4

Per cento
La percentuale di imprenditori 15-34 anni con un livello di istruzione avanzato

Più giovani e più istruiti. Con una quota di Under 35 pari al 27,1% se hanno dipendenti, che sale al 38,4% se lavorano in proprio. Eccoli i nuovi imprenditori fotografati dall'ultimo report dell'Istat. È del 2014, ma è quello più recente, non ne sono stati redatti altri, spiegano dall'Istituto. Lo studio riguarda un nutrito campione su scala nazionale, ma che inquadra un trend sotto gli occhi di tutti anche qui in Emilia-Romagna.

In particolare, i nuovi imprenditori preferiscono aprire la pro-

pria attività nel comparto dei Servizi, mentre l'analisi dei gruppi applicata ai soli settori ad alto contenuto tecnologico e di conoscenza ha fatto emergere alcuni profili: il primo profilo (32,4% del totale) ha un'età media tra i 15 e i 34 anni con un livello di istruzione avanzato (il 69,8% possiede almeno una laurea triennale), mentre il secondo identikit riguarda il 24,6% degli imprenditori, uomini di età compresa tra i 35 e i 49 anni (77,5%), prevalentemente Italiani (95,6%) che hanno un'istruzione medio bassa (circa il 66% possie-

69,8

Per cento
Gli imprenditori italiani giovani in possesso di una laurea triennale

de al massimo un diploma.

Cosa significa questo? Che stanno cambiando anche le cosiddette visioni di questi nuovi capitani d'azienda, figli dei nuovi progressi, del fintech e di internet. Che fanno loro «valori che la società industriale aveva messo in secondo piano: l'intellettualizzazione di tutte le nostre attività, la creatività, l'emotività, la soggettività, l'etica, l'estetica, la femminilizzazione, la destrutturazione del tempo e dello spazio», come sostiene il sociologo Domenico De Masi nel suo libro appena pubblicato

«Lavoro 2025» (Marsilio). Le dinamiche della produzione non cambiano solo Oltreoceano o nel Nord Europa (vedi Wordpress che chiude gli uffici di San Francisco perché li usavano in cinque). Stanno cambiando anche qui: startupper e nuovi manager introducono aree relax per i dipendenti, considerano le risorse umane più importanti per gli individui che per le categorie, ripensano l'organizzazione del lavoro in maniera orizzontale e collaborativa, puntano a obiettivi da raggiungere e incoraggiano la

libertà espressiva nei team.

Ma non parliamo solo di startup, parliamo di business angel, seconde generazioni, ragazzi che hanno studiato e lavorato all'estero e che qua hanno importato nuovi modelli su cui hanno innestato il tocco dell'ingegno tipico italiano. Non da ultimo la capacità di disintermediare i canali classici di finanziamento (leggi banche) per sostenere una crescita muscolare e non rendere troppo conto di scelte che la vecchia economia è incapace di comprendere.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Quando la famiglia incontra l'America l'**innovazione** si fa con la tradizione

L'apprendistato in un hedge fund, gli esordi assieme a tre neolaureati, oggi la guida dell'azienda del padre La Illumia di Marco Bernardi trae forza dalle idee dei dipendenti: «La condivisione di sapere non è scontata»

33

Anni
L'età media dei dipendenti di Illumia nella sede di Bologna

60

Per cento
La quantità di donne sul totale dei lavoratori di Illumia

Nel suo ufficio, oltre al quadro del famoso tiro da quattro di Danilovic, tiene anche quello con la storia delle crisi economiche mondiali dal 1820 al giorno d'oggi. «Mi fa vedere il mondo dal punto di vista di chi ha la pistola fumante, ma mostra anche dinamiche, difetti e opportunità: mi piace perché dopo ogni caduta c'è una risalita. Non c'è una sconfitta definitiva».

Proprio il claim «Start Everyday» Marco Bernardi — presidente e ad della holding Tremagi, controllante di Illumia — ha portato in azienda quel po' di America che ha conosciuto nelle sue esperienze in un hedge fund newyorkese. E quel po' di innovazione che connota i 40enni come lui. «Ma tutto quello che facciamo è dentro il solco familiare — si schermisce — noi ci mettiamo freschezza e la nostra esperienza». Mia sorella Giulia ha lavorato a Londra e New York, mio fratello Matteo viene dal real estate, e poi c'è la contaminazione innescata da tutti i nostri collaboratori. È novità dentro la continuità».

Per dire, negli uffici trasparenti della nuova sede di Bologna una dipendente è andata direttamente da Bernardi e gli ha chiesto se si potevano regalare ai terremotati dell'Umbria gli arredi inutilizzati dei vecchi uffici di Illumia. «Era una buona idea, ho apprezzato che si sia proposta. Non li usavamo e li abbiamo spediti a chi ne aveva bisogno». Anche la proposta di abbinare un kit di lampadine al contratto di fornitura elettrica era venuta da un dipendente. Idem per il negozio di merchandise interno — «Se avremo in futuro dei punti vendita, saranno come questo» — con zaini e biciclette il cui acquisto consente di arrivare a una bolletta zero per tutto il periodo di rateizzazione di ac-

quisto del mezzo.

Illumia è un rivenditore di energia elettrica e gas naturale e suggerisce anche soluzioni per il risparmio energetico. I quattro piani del quartier generale a Bologna sono dedicati ciascuno a scienza, sport, musica e letteratura. Al primo piano gli spazi per l'Academy interna e l'auditorium per le convention «Give & Go», dove i dipendenti possono scegliere workshop su argomenti che li interessano «perché la condivisione del sapere non è scontata».

«Siamo Davide contro Golia», sorride Bernardi, eppure la sua fionda non è poi così piccola: duecento collaboratori, età media 33 anni, il 60% donne, è il primo family business italiano nel mercato retail nella classifica stilata dall'Autorità per l'energia. Copre l'1% di quota retail («ma puntiamo al 5%») e serve 250mila clienti («ne vogliamo 500mila

Promemoria

In ufficio ha appeso un quadro con la storia delle crisi dal 1820 al giorno d'oggi

entro il 2020, compatibilmente con il ddl concorrenza», non impossibile se l'energia fornita è cresciuta del 20% e il gas del 35% rispetto al 2015). È presente nei mercati energetici di Germania, Francia, Austria, Spagna, Ungheria, Olanda e Slovenia. Nel 2015 ha realizzato un fatturato di oltre 816 milioni di euro e un Ebitda di 20,6 milioni di euro.

A maggio 2016 Bernardi è succeduto al padre Francesco alla guida della holding. Prima però c'è stato un lungo apprendistato. Laurea nel 2002, poi con il genitore e altri tre neolaureati crea



Al timone
Marco Bernardi, 40 anni, è presidente e amministratore delegato di Illumia, azienda bolognese che eroga luce e gas

Obiettivo Energia: un broker per vendere energia agli associati di Confcommercio Emilia-Romagna. In due anni il portafoglio lievita a 300 milioni di kilowattora. Antonio Gozzi, attuale presidente di Federacciai, nel 2005 crea con Bernardi senior Dufenco Swiss Energy di cui nel 2011 Tremagi rileva il 100% cambiandole il nome tre anni dopo in Illumia.

Nel frattempo Bernardi junior era negli States: stava chiudendo un contratto per andare a lavorare in una società finanziaria quando Lehman Brothers il 15 settembre del 2008 crollò in un colpo solo. «Ero motivato e cercai altre aziende, feci tre colloqui con una banca d'affari, un fondo di private equity e un hedge fund. In uno di questi vidi l'amaraggio sull'Hudson del volo Airways 1549 — ricorda — alla fine scelsi l'hedge fund: era quello più distante da me, un taglio

rispetto al passato». Il primo giorno di lavoro Marco si presentò in giacca e cravatta e il suo capo Ruggero De Rossi, «il genio dei bond» (copyright la rivista Barron's) gli intimò «Se ti presenti così, qui non entri». Alla prima operazione conclusa da un novizio gli tagliavano la cravatta: «Erano tutti casual, li contava la sostanza, non la forma e l'ho capito».

Ma sono tante altre le cose che il giovane bolognese ha compreso e poi trasferito in casa. «Tornato in Italia mi sono reso conto che il mercato dell'energia era agli inizi, per cui aveva poca liquidità e le operazioni trovavano poche controparti: era simile a quello che vedevo quando lavoravo con i Paesi produttori di petrolio, per cui la policy di rischio doveva essere stringente». Bernardi chiama Matteo Carassiti e

Massimiliano Brialdi e per convincerli a lavorare con lui li coinvolge nella compagine societaria. Illumia oggi fa anche analisi meteorologiche: all'ultimo piano del palazzo si studiano i cambi si compra energia, ma pure le previsioni. Una lunga estate di sole porterà a immagazzinarne tanta dal fotovoltaico e dunque a ridurne tantissimo il prezzo. Negli altri piani i collaboratori: un bonus a fine anno per tutti, convenzioni, partnership con Local to You per farsi spedire la spesa a chilometro zero in ufficio, l'area relax, la possibilità di farsi lavare l'auto e usare biciclette, le ore libere per fare volontariato, coordinato da uno stesso team di dipendenti. «Abbiamo allargato l'idea di famiglia a tutti». L'Italia quando sposa l'America prende casa a Bologna.

Andrea Rinaldi
© RIPRODUZIONE RISERVATA