

TRUMP: BOICOTTATELI
Rivolta del baseball
Tutti in ginocchio
contro il presidente



Sempini e Zanca A PAGINA 12

DOPO FRANCOFORTE
Auto, la sfida
fra passione
ed evoluzione

SUPPLEMENTO DI 24 PAGINE CON IL GIORNALE

LE STORIE
Canelli, occhio
sulla folla



Gala Ferraris A PAGINA 26

L'uomo che guida
l'ultima Fiat 500

Fier Francesco Caracciolo A PAGINA 28



LA STAMPA



150
QUOTIDIANO FONDATA NEL 1867

LUNEDÌ 25 SETTEMBRE 2017 • ANNO 151 N. 205 • 1,50 € IN ITALIA (PREZZI PROMOZIONALI ED ESTERO IN ULTIMA SPEDIZIONE ASS. POSTALE - D.L. 95/03 ICONV. IN L. 230/04) ART. 1 COMMA 1, DCE - TO www.lastampa.it

L'onda anti migranti segna il voto in Germania: socialisti al minimo storico. Forse si va verso un'alleanza fra Cdu, liberali e verdi. Il silenzio dei leader a Bruxelles

La destra tedesca spaventa l'Europa

Quasi 100 deputati agli estremisti. Merkel prima, ma perde 8 punti. L'Spd: no alla grande coalizione

TRE ALLARMI CHE ARRIVANO DA BERLINO

DI GIAN ENRICO RUSCONI

Inatteso ma inconsciamente temuto, l'esito delle elezioni tedesche ha mutato drammaticamente il quadro della politica tedesca e indirettamente quello europeo. Tre sono i punti critici. Berlino ha perso la sua stabilità politica, a dispetto della conferma di Angela Merkel. La catastrofica sconfitta della Spd (la peggiore della sua storia) è un segnale d'allarme per l'intera sinistra europea, sotto qualunque denominazione essa si presenti. Segna forse la fine del socialismo democratico nella sua secolare versione classica? Infine il successo di Alternative für Deutschland invita a considerare più da vicino le motivazioni dei cosiddetti populisti, al di là delle loro pulsioni razziste.

Angela Merkel è davanti alla sua prova più difficile. Il suo governo dovrà fare i conti con una doppia opposizione, decisa a farsi sentire. Una anti-europea, anti-immigrazione, latentemente razzista; l'altra pro-europea, tendenzialmente aperta all'integrazione, determinata a correggere omologando gli squilibri sociali interni (socialdemocrazia e Linke).

CONTINUA A PAGINA 24

Adesso via alle trattative
La sfida di un Bundestag inedito sulla strada del nuovo governo

MICHELE VALENSE A PAGINA 24



Le due facce del voto: Alice Weidel, leader dell'estrema destra e la Cancelliera Angela Merkel

Alice, la patriota d'assalto

FRANCESCA STORZA A PAGINA 3



Bottero, Grignetti e Raube DA PAG. 2 A PAG. 7

Angela, la prova più difficile

ALESSANDRO MAIANI A PAGINA 4

RETROSCENA

L'avanzata dei populistici rovina i piani dell'Unione

Lo schiaffo dopo i pericoli sventati in Olanda e Francia. In bilico le riforme su profughi, diritto d'asilo e bilancio comunitario

Marco Bresolin A PAGINA 5

INTERVISTA

Calenda: e ora ripensiamo l'Ue con Macron e la Cancelliera

Parte il vertice G7 di Torino «Vogliamo limiti stringenti per l'intelligenza artificiale, cybersecurity concertata e standard globali aperti»

Marco Zatterin A PAGINA 6

Le idee

La religione del contratto a tempo indeterminato

FABIO PAMBOLLI A PAGINA 24

Prima uscita di Di Maio candidato premier grillino. Fico polemizza: non comanda lui

“Basta soldi alle missioni Nato”

La prima uscita di Luigi Di Maio nei panni di candidato premier grillino ha come obiettivo il leader Usa, Donald Trump: «Gli diremo che l'Italia non è disposta a rifinanziare le missioni della Nato con altri 14 miliar-

di di euro». Il vicepresidente della Camera strizza l'occhio a Mosca: basta sanzioni. Ma il ribelle Roberto Fico polemizza: «Non comanda lui il Movimento Cinque Stelle».

Capurso e Lombardo ALLE PAGINE 8 E 9

ALLA FESTA DELL'UNITÀ

Renzi, appello ai bersaniani “No a ricatti sulla manovra”

Bertini e Carugati A PAGINA 7

L'Italia che cambia

Il cuscino che riproduce il respiro della mamma

LORENZO PADOVAN VICENZA
Il respiro della mamma e il battito del suo cuore: quanto di più prezioso e intimo ci possa essere per un neonato. L'essenza stessa della trasmissione dell'amore verso un figlio: si stringe il piccolo a sé e lo si coccola teneramente.

CONTINUA A PAGINA 17

La colletta dei colleghi per il baby pastore derubato

NICOLA PINNA POSADIA (NOROCCO)
Le prime 4 pecorelle sono arrivate come regalo di compleanno: «Il giorno che ho compiuto 16 anni, è stata una grandissima emozione. Tre me le ha portate a casa il padrino, l'altra me l'ha donata nonna Raimonda». Ella si è quasi messa a piangere quando si è trovato di fronte a quella sorpresa tanto sperata ma quasi inaspettata.

CONTINUA A PAGINA 17



Residuo fisso in mg/l: 14
Sodio in mg/l: 1,0
Durezza in °F: 0,55



www.lauretana.com

OCCUPAZIONE

La corsa del franchising vale 20 mila nuovi posti

A PAGINA 20



INVESTIMENTI

Il Djf a record ma chi in Italia ci ha puntato è in perdita

A PAGINA 21

AZIENDE

Con Subito.it affari online senza pagare commissioni

A PAGINA 21



TUTTO SOLDI

LUNEDÌ 25 SETTEMBRE 2017
NUMERO 225

A CURA DI:
FRANCESCO BERGAMINI
REDAZIONE:
SILVIA FIORUCCI
FRANCESCO BERGAMINI
FRANCESCO BERGAMINI
FRANCESCO BERGAMINI
www.espressonline.it

tutto SOLDI
LAVORO IN CORSO

Arriva la rivoluzione delle bollette
Come difendersi dalle trappole

A luglio 2019 finisce il Mercato Tutelato e si moltiplicano truffe e raggiri ai consumatori

SANDRA RICCO

Parte l'assalto alle nostre bollette di casa, in vista dell'arrivo del Mercato Libero. Ma c'è già chi, approfittando della confusione sulla materia, si sta facendo avanti con aggressive telefonate di raggio. «Buongiorno, entro la fine dell'anno finirà il Mercato Tutelato e, se non sottoscrive ora il contratto con noi, la sua utenza verrà automaticamente trasferita ad un altro gestore con delle condizioni economiche meno vantaggiose». È una delle formule più utilizzate da chi cerca di mettere mano su luce e gas delle nostre case. Un'altra versione più soft recita: «Buongiorno, come saprà a breve il Mercato Tutelato cesserà di esistere, dunque ci deve confermare la volontà di rimanere col gestore XY e confermare i suoi dati».



Con la fine delle tutele stabilite dalla legge gli utenti di luce e gas saranno del tutto esposti al mercato

telefono) il Mercato Tutelato dell'energia cesserà di esistere. Ci ha accompagnato fino ad ora e sarà rimpiazzato dal Mercato Libero. Vuol dire che i pochi operatori di oggi, che applicano tariffe calmeriate dallo Stato, saranno sostituiti da tante società che proporranno proprie tariffe su cui lo Stato non potrà intervenire. In questo modo ci uniformeremo al mercato europeo. Significa che entro il luglio del 2019, le famiglie dovranno passare al Mercato Libero. Chi sottoscriverà un nuovo contratto non potrà più farlo nel

mercato Tutelato. Stare alle famiglie scegliere tra le tante proposte che arriveranno sul mercato, sia dai vecchi operatori, che già conosciuti, e che si sono già mossi in questa direzione, sia da nuove società. I timori sono molti. Il principale è che il passaggio possa portare a un rincaro delle bollette. E poi c'è il rischio truffe e storture che già sta emergendo. Il tema è complesso. Per finire nelle trappole basta poco. Le associazioni di consumatori registrano già adesso pratiche aggressive e fuori

norma. Al luglio del 2019 manca ancora molto tempo eppure c'è già chi cerca di approfittarne della confusione. Certo è che non bisogna farsi prendere dalla fretta. C'è ancora molto tempo fino a luglio del 2019. Intanto, fino a quella data gli utenti del Mercato Tutelato hanno diverse possibilità. Le indicazioni arrivano da Confconsumatori che spiega che le famiglie possono restare nel Tutelato fino al 1° luglio 2019. Poi dovranno necessariamente sottoscrivere un nuovo contratto nel Libero. Se non vogliono

aspettare, possono passare direttamente a un contratto nel Mercato Libero, ma informandosi preventivamente e scegliendo accuratamente tra le diverse proposte dei vari gestori. Nel Mercato Libero ogni venditore ha più contratti che prevedono condizioni e prezzi differenti e offerte aggiuntive (sconti, assicurazioni, fornitura di lampadine, etc.). La durata e ogni specifica sui fatturazioni, modalità, rateizzazione ecc. sono indicate nel contratto. Per orientarsi in questo nuovo mondo, è molto utile il motore di ricerca online «Trova Offerte» dell'Autorità per l'energia.

Una terza strada è quella di passare oggi a un contratto transitorio di Tutela Simile (solo per la luce). È una forma "intermedia" dei due mercati, creata per favorire il passaggio al mercato libero beneficiando delle condizioni previste dal mercato tutelato. La Tutela Simile prevede: Condizioni economiche analoghe a quelle del servizio di Maggior Tutela. C'è poi l'opzione dell'offerta Placet. Si tratta sempre di un contratto nel Mercato Libero ma a condizioni standardizzate che dal 1° gennaio 2018 ogni venditore ha l'obbligo di inserire tra le proprie offerte di Mercato Libero. In ogni caso meglio non prendere decisioni al telefono e informarsi con calma sulle scelte.



Con Baglietto e Bertrand Gavio fa rotta sugli Stati Uniti

«**L**a ripresa del mercato nautico ha convinto, e sicuramente. Noi, oggi e dopo cinque anni non siamo più considerati una meteora. Ci stiamo ritagliando il nostro segmento di mercato. Comincio a essere contento, quest'anno dovrebbe essere quello del pareggio. Dovremmo anche fare un po' di margine se ci va bene». Beniamino Gavio, cui fa capo l'omonimo gruppo industriale, è al Salone nautico di Genova. Il gruppo Gavio è entrato nel comparto della nautica nel 2011 con l'acquisto della Corri Cantieri Navali, nel 2012 dei cantieri Baglietto di La Spezia e nel 2015 Bertram Yacht, icona della nautica in Usa.

Sono quattro a oggi le imbarcazioni in fase costruzione nel cantiere di Viareggio: un nuovo 55m T-Line di alluminio in acciaio o alluminio, una unità della linea Fast da 43m, il secondo 48m T-Line della linea di sboccate che sarà pronto per la prossima stagione estiva, gemello del precedente venduto a una famiglia messicana e un nuovo progetto di 54m in alluminio per un cliente americano. Per quanto riguarda Bertram, Gavio è ottimista. «L'anno prossimo dovremo cominciare a vedere dei risultati perché abbiamo in produzione il prototipo del 60 piedi che se riusciamo presenteremo al salone di Miami 2018. Nel cantiere americano impieghiamo 60 persone e stiamo lavorando bene con il refitting. L'anno prossimo avremo 14 imbarcazioni di 25 piedi e 4 di 60 piedi. Faremo i saloni di Fort Lauderdale e Miami. Poi stiamo lavorando su un nuovo progetto, un 50 piedi. Nuove acquisizioni? «Ho un sogno, ma non è realizzabile. Per ora».

Al Salone genovese Baglietto presenta due modelli: il primo esemplare di MV19 Riscop ispirato ai Mss della Prima e della Seconda Guerra Mondiale, un prototipo lungo 19,5 metri tutto in alluminio che porta la firma dello studio Francesco Paszkowski, e «Andiamo», il nuovo 48m in acciaio e alluminio varato quest'estate. **pa**

L'intervista
“Dagli Usa a Gedda Mattioli esporta l'80% del suo oro”

LA NUMERO UNO LICIA

«In quattro anni siamo cresciuti da 20 a 150 addetti. Abbiamo fatto acquisizioni e il fatturato alla fine del 2017 punta a 38 milioni»

MAURIZIO TROPEANO
A PAGINA 22

LA STRATEGIA

«Vendiamo gioielli con il nostro logo e ne produciamo per tutti i più grandi marchi del mondo. Firmiamo anche pezzi unici, per clienti ed eventi speciali»



Licia Mattioli, comproprietaria e amministratrice delegata della Mattioli spa

made
in
Italy**Fino a mercoledì la fiera VicenzaOro**

Fino a dopodomani Vicenza torna a essere la capitale mondiale dell'oro con il salone VicenzaOro September 2017, fiera internazionale del gioiello organizzata da Italian Exhibition Group. La manifestazione ospiterà 1300 marchi provenienti da 36 Paesi di tutti i continenti. Grazie al supporto dell'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, saranno

ospitati compratori di tutti i mercati di riferimento: tra questi una delegazione di 150 «retailers italiani curata dalla Federazione nazionale delle imprese orafe, gioielliere, argenterie e orologiaie. Sono attesi più di 800 acquirenti, selezionati fra i maggiori del mercato europeo e internazionale, che usufruiranno di servizi esclusivi a loro dedicati. Confindustria sarà rappresentata dalla vicepresidente per l'internazionalizzazione, Lucia Mattioli, e dalla presidente di Federorafi, Ivana Ciabatti.

L'intervista

**Le due vite della società**

L'azienda ha origine nel 1960 con l'Antica Ditta Marchisio, titolare del primo punzone rilasciato dalla città di Torino: lo storico «1 TO». Nel 1995 viene acquisita da Luciano Mattioli. Nel 2013 l'Antica Ditta è ceduta alla svizzera Richemont. Mattioli spa riparte come piccola azienda e risale in fretta a 38 milioni di fatturato

**1300**

marchi
Sono presenti all'edizione 2017 dell'incontro di settore VicenzaOro

36**Paesi**

Partecipano a VicenzaOro (che è cominciata sabato e si conclude dopodomani)

OREFICERIA

L'azienda in cifre

MATTIOLI

38
milioni di euro
Fatturato consolidato nel 2017

30
paesi
Presenza all'estero

2
Stabilimenti

150
Dipendenti

Export 80%
del fatturato

CANTIERI - LA STAMPA

“Mattioli rinata come la fenice ora esporta in tutti i continenti”

Lad Licia: “Nel 2013 abbiamo venduto l'Antica Ditta alla Richemont. Uno spin-off ci ha permesso di ripartire e ricominciare a crescere”

MAURIZIO TROFANO
TORINO

«C'è un filo rosso che lega tutta la mia storia imprenditoriale ed è quello che ha permesso di tenere insieme l'artigianalità italiana con i processi produttivi tipici delle grandi aziende. In tutti questi anni ha funzionato. In passato siamo riusciti a reggere l'impatto della crisi e adesso abbiamo fatto un altro passo avanti acquisendo la maggioranza di una ditta orafa di Valenza». Licia Mattioli, proprietaria, insieme a suo padre, e amministratrice delegata della Mattioli spa sintetizza così una storia iniziata nel 1995.

Parliamo di numeri: posti di lavoro, fatturato, mercato.

«In quattro anni questa start up è passata da venti a 150 addetti complessivi con un fatturato che a fine 2017, conglomerato con la nuova azienda di Valenza, punta ai 38 milioni, di cui l'80% dall'export. Un risultato ottenuto sia dalla vendita dei gioielli con il nostro marchio sia dalla produzione per tutti i più grandi marchi del mondo. Ma se siamo arrivati qui è perché, di fatto, questa azienda ha vissuto due volte».

Così?

«La prima con l'acquisto iniziato nel 1995 e concluso nel 1999 dell'Antica Ditta Marchisio, una delle più prestigiose aziende orafe piemontesi che vantava lo storico punzone (TO), il primo rilasciato a Torino, simbolo dell'identità e del titolo dell'oggetto venduto. Il laboratorio orafa era specializzato in orologi d'oro fatto a mano. Con l'aiuto di mio padre, ingegnere e manager che all'epoca stava la-



sciando la Pirelli, abbiamo introdotto i processi industriali nella manifattura artigianale. Questo ci ha permesso di restare competitivi e di continuare a produrre in Italia mentre molti nostri concorrenti avevano già iniziato a trasferirsi in Asia».

E la seconda vita?
«Facciamo un passo indietro. Sono arrivata per prima io in azienda, mio padre viaggiava ancora molto per il suo lavoro, ricordo che ci sentivamo da tutto il mondo. A Torino c'era l'ex socio, Yves Viralli, amministratore delegato prima di me per vent'anni. Da lui ho imparato la parte più legata alla componente orafa del mestiere, sono stata a lungo in reparto per apprendere i metodi di fusione e poi della produzione. Mi sono studiata i vecchi archivi per capire la storia della azienda e l'ho co-

nosciuta anima e corpo. È stato un innamoramento totale».

Quando siete rinata?
«Nel 2013 la mia famiglia decise di cedere l'Antica Ditta, che nel frattempo era arrivata ad avere 250 dipendenti, al colosso svizzero del lusso Richemont. Con loro abbiamo stipulato un accordo che superasse il patto di non concorrenza e dallo spin off che ne è derivato è nata la nuova società. Abbiamo ricomprato tutto ex novo: forni, macchine a controllo numerico, stampanti laser e naturalmente anche i banchi orafi. Poi recentemente abbiamo fatto questa acquisizione di un'altra azienda orafa e siamo diventati una piccola holding».

Quali sono i mercati stranieri dove siete più presenti?

«Noi produciamo orficeria classica in oro e orologi con

pietre preziose o dure, anche molti pezzi unici che vendiamo soprattutto nel Nord Europa, Usa, Giappone e Russia. Abbiamo un negozio monomarca a Roma ed abbiamo appena aperto un corner a Gedda, il nostro primo passo in questi mercati, c'è inoltre un altro corner a Sapporo in Giappone».

Siete presenti anche in Cina?

«Sì, ma non abbiamo un distributore o nemmeno agenti, lavoriamo invece su progetti speciali. Abbiamo clienti che comprano giacure importanti disegnate apposta per occasioni particolari, in questo modo è più difficile copiarci, ma il problema è grosso perché la tutela dei disegni non è forte e basta cambiare un particolare dell'oggetto per non incorrere in alcun tipo di sanzione. Ci vorrebbero leggi europee più stringenti».

L'offerta di mercato Mattioli propone tutto, dai pezzi unici a quelli prêt-à-porter come gli orecchini a cui si possono cambiare i colori in funzione dello stato d'animo e dell'abbigliamento

Come vi difendete?
«Cerchiamo di essere sempre «diversi» con gioielli non così classici, o facciamo molta ricerca: ricordo infatti che all'inizio di questa avventura, quindi vent'anni fa, introduciamo le madrepere al posto delle pietre nelle nostre creazioni ed un noto gioielliere torinese mi chiese se ero impazzita a mettere i bottoni nelle collane: oggi tutti i marchi hanno gioielli con la madreperla».

Che cosa intende per ricerca?
«C'è un campo istituzionale: abbiamo una collaborazione stretta con il Politecnico di Torino per lo studio dei nuovi materiali. E c'è anche quella informale, l'arte contemporanea: ho avuto infatti una galleria d'arte contemporanea che è nata per scoprire e lanciare giovani artisti emergenti piemontesi ma è stata, e il mondo dell'arte lo è tuttora, una grande fonte di ispirazione per le mie creazioni. E poi cerchiamo di avere prospettive diverse: accanto ai pezzi unici ci sono quelli prêt-à-porter come gli orecchini a cui si possono cambiare i colori in funzione dello stato d'animo e dell'abbigliamento: 10 pezzi in uno, facili da indossare ma nello stesso tempo un accessorio di valore pensato anche per una donna che lavora e viaggia».

© PIRELLA GÖTTSCHE LOWE