

Non solo tradizione

Aziende biomedicali che si preparano a sbarcare negli Stati Uniti. Società di telecomunicazioni che puntano alla clientela d'affari. Così si fanno largo i nuovi imprenditori.

La Regione Campania sta vivendo un periodo di particolare attivismo a livello industriale e commerciale. Piccoli e grandi imprenditori hanno visto le proprie aziende trasformarsi in breve tempo, dando

luogo a fenomeni di grande successo e popolarità e riuscendo a rosicchiare significative nicchie di mercato. Ma se è facile credere che la Campania sia solo sinonimo di pochi e tradizionali prodotti, ci si sbaglia. Le nuove imprese coprono infatti tanti settori, alcuni dei quali estremamente innovativi.

La ricerca sbarca negli Usa. Nel comparto della ricerca e della medicina, ad esempio, tra le nuove realtà vi è la **Microlab Biomedical**. L'impresa è nata nel 2001 e produce apparecchiature estetico-medicali. Svolge attività di ricerca con il ministero dell'Università e ha accordi con il Cnr. Ha avviato le procedure per brevettare una nuova tecnologia che permette di oltrepassare lo strato corneo per veicolare all'interno del corpo farmaci e cosmetici. L'impresa esporta in tutti i paesi europei, in Canada, Corea e Cina e sta avviando rapporti con la Russia. «Il nostro progetto più ambizioso» afferma **Renato Torre**, amministratore della Microlab, «è sbarcare negli Usa. Forse già quest'anno».

Altro settore interessante è quello della telefonia, che in Campania vede in campo la **Klik**. «Siamo nati nel dicembre del 2001, ma ci siamo costi-



La sede della Klik (telecomunicazioni).

tutti come Spa solo nel 2003» ricorda **Charles Herisson**, vicepresidente della società tutta partenopea, con sedi ad Andria e Napoli. «Abbiamo cominciato proponendo uno sconto del 10% sui piani

tariffari di qualunque gestore. La nostra area di riferimento è il Mezzogiorno e abbiamo superato i 4 mila clienti, la maggior parte dei quali appartengono alla categoria business». Con poco più di 50 dipendenti, tutti molto giovani, la Klik ha raddoppiato il fatturato in un anno. «Viaggiamo sui 4 milioni all'anno» dice Herisson.

Grandi progetti anche per un'altra importante start up del Sud Italia, la **Md Discount**, attiva nel campo della grande distribuzione. «Entro la fine dell'anno apriremo altri dieci punti vendita. I prossimi saranno a Isernia, Catanzaro e Taranto», afferma **Angelo Dell'Anna**, direttore generale. Il fatturato 2003 ammonta a circa 250 milioni di euro. «Vendiamo circa 1200 articoli e la nostra missione è il discount: l'80% dei prodotti, infatti, hanno il nostro marchio, Lillo Md». Altrettanto importante è il settore della finanza. La **Finanzio Facile Spa**, impresa nata a ottobre 2003 come società finanziaria, opera nel segmento dei prestiti personali e delle delegazioni di pagamento. Ha un target costituito dai lavoratori dipendenti e l'obiettivo è quello di raggiungere entro il 2006 tra le 8 e le 12 mila richieste di finanziamento.