

Il Sole 24 ORE

Fondato nel 1865
Quotidiano Politico Economico Finanziario Normativo

Cassazione

Aumenti di capitale
con compensazione:
l'operazione
paga il Registro



Angelo Busani
— a pag. 31

Investimenti

L'agricoltura
diventa target
delle operazioni
finanziarie

Gianni Allegretti
— a pag. 29

Futuro in corso.



FTSE MIB **52177,47** **-0,10%** | SPREAD BUND 10Y **81,47** **-1,35** | SOLE24ESG MORN. **1666,36** **+0,12%** | SOLE40 MORN. **1912,83** **+0,02%** **Indici & Numeri → p. 35 a 39**

ISRAELE CHIUDE IL CONSOLATO BRITANNICO

Uk e 11 Paesi: embargo ai coloni in Cisgiordania «È pulizia etnica»

Nicol Degli Innocenti — a pag. 12



Israele. il premier Benjamin Netanyahu

IL PREMIER NEGA: MENZOGNA TOTALE

«Netanyahu avvisato dagli Emirati pochi giorni prima del 7 ottobre»

Rosalba Reggio — a pag. 12

Cedole globali, corsa da 2.230 miliardi

Mercati

Per il 2026 Capital Group
prevede un rialzo del 6%
dei dividendi guidato dall'AI

Va bene anche l'Italia
con un secondo trimestre
da primato a 23,7 miliardi

Il boom dell'intelligenza artificiale contagia i dividendi. Dopo aver favorito la corsa delle valutazioni azionarie, il fenomeno AI fa crescere anche le cedole. Il 2026 sarà infatti quasi certamente un nuovo anno da record per i dividendi che le aziende quotate nel mondo pagheranno ai propri soci: ben 2.230 miliardi di dollari secondo le ultime proiezioni di Capital Group, 30 miliardi oltre la stima passata e il 6% in più rispetto al 2025. Bene anche l'Italia, con un secondo trimestre record a quota 23,7 miliardi di dollari.

Maximilian Cellino — a pag. 3

BANCHE E REGOLE

UniCredit incassa
il via libera Bce
sulle partecipazioni
assicurative:
rafforzato
il patrimonio

Luca Davi — a pag. 24

DAI PARIOLI A BRERA

Case ed eredità, a Roma e Milano 500 miliardi in mano agli over 70

Paola Dezza
— a pag. 8



Ricchezza ereditaria. Roma (nella foto una vista dall'alto con il Pantheon) e Milano guidano la classifica del patrimonio immobiliare degli over 70

Accise, un'altra proroga dei tagli Aiuti mirati al via da ottobre

Conti pubblici

Giorgetti rilancia la flat tax
per gli aumenti
di stipendio ai giovani

In arrivo l'ennesima proroga del taglio alle accise sul gasolio. L'idea è quella di un percorso in due tappe, che passa da una nuova proroga di una decina di giorni dello sconto attuale sul gasolio da 17 centesimi al litro in scadenza domani a mezzanotte per sfociare poi in un nuovo meccanismo di aiuti selettivi trimestrale, per coprire ottobre, novembre e dicembre. Intanto Giorgetti rilancia la proposta della flat tax sugli aumenti salariali ai giovani.

Gagliardi, Pace, Trovati
— alle pagine 8-11



A Buenos Aires. L'incontro alla Casa Rosada, da sinistra: Emanuele Orsini, Giuseppe Valditara, Javier Milei, Antonio Tajani, Pablo Quiroa e Fabrizio Nicoletti

LA MISSIONE IN ARGENTINA E BRASILE

Orsini: il mondo è cambiato, all'industria servono nuove alleanze

Nicoletta Picchio — a pag. 6

5,4 milioni

LE SOGLIE

Regime europeo per gli appalti sopra 5,4 milioni per i lavori e sopra 216mila euro per servizi e forniture; regime italiano per gli appalti sotto soglia (affidamento diretto per lavori fino a 150mila euro)

NUOVE REGOLE UE

Svolta appalti:
meno spazio
per le imprese
extra europee

Landolfi e Latour — a pag. 2

orodei24
ORO IL LUSSO DELLA SICUREZZA.
IN UN MONDO CHE CAMBIA L'ORO RESTA.
PERCHÉ L'ORO NON È SOLO RICCHEZZA. È SICUREZZA CHE DURA.
DOVE IL VALORE PRENDE FORMA.
800 173057
www.orodei24.com

PANORAMA

IL TAVOLO SULLA CRISI

Ex Ilva, sospesi i licenziamenti Il Governo apre a quota pubblica

Il governo, nell'incontro con le associazioni datoriali sull'ex Ilva, ha chiesto di sospendere i licenziamenti fino alla decisione della Corte d'Appello di Milano. I rappresentanti delle aziende hanno accolto l'appello sospendendo le procedure. Tensioni con i sindacati al tavolo. Il governo apre a una quota pubblica nell'azienda.

— a pagina 19

SALE ANCHE L'IMPORT

L'export cinese vola ad agosto al traino del tech

Ad agosto le esportazioni cinesi sono cresciute più del previsto (+25%), trainate da hi-tech e intelligenza artificiale. Volano anche l'import (+28,2%).

— a pagina 5

ALLEANZE BALLERINE

MELONI, VANNACCI E IL TANGO ELETTORALE

di Roberto D'Alimonte
— a pagina 18

TELEFONATA CON TRUMP

Putin: «Nessun piano di attacco all'Europa»

La Russia «non ha alcun piano aggressivo contro l'Europa». Così Vladimir Putin in una telefonata con Donald Trump, ma il presidente russo non cede sulla guerra.

— a pagina 14

HIGH TECH

Lutech, alleanza con IonQ nel quantum computing

Accordo fra Lutech (azienda italiana leader nelle tecnologie digitali) e IonQ Italia, controllata della società Usa IonQ, leader globale nelle tecnologie quantistiche.

— a pagina 20



Padre
Paolo
Benanti.
Docente
Luiss

ETICA DI FRONTIERA

SE IL VOTO SUI COMPITI NON ANTICIPA PIÙ L'ESAME

di Paolo Benanti — a pagina 16

ABBONATI AL SOLE 24 ORE

Scopri le offerte
[ilsole24ore.com/abbonamento](#)
Servizio Clienti 02.30.300.600

Imprese & Territori

FOTOVOLTAICO: GREENIT AVVIA DUE NUOVI IMPIANTI IN ITALIA
GreenIT, joint venture partecipata da Plenitude (51%) e Cdp Equity (49%), ha annunciato ieri l'avvio

della produzione di due parchi fotovoltaici costruiti e messi in esercizio dalle società in Italia, situati in Piemonte, nelle province di Vercelli e Alessandria.



VISMARA E FEDERLEGNOARREDO
Il consiglio generale di Fla ha designato Elia Vismara alla presidenza della Federazione per il 2026-2030. A fine ottobre l'elezione in assemblea.

Lutech, alleanza con IonQ per il quantum nelle aziende

High Tech

Accordo di 24 mesi: il gruppo come cerniera tra tecnologie del big Usa e imprese e Pa

Dalla cybersecurity ai sensori: obiettivo trasformare i test in applicazioni su larga scala

Andrea Biondi

Accelerare l'adozione industriale del quantum computing, della sicurezza quantistica, del quantum networking e del quantum sensing in Italia e nei principali mercati europei. È mirando a questi obiettivi che nasce l'accordo fra Lutech – azienda italiana che è fra i leader nelle tecnologie digitali e nell'intelligenza artificiale – e IonQ Italia, la controllata italiana della multinazionale statunitense IonQ, quotata al Nyse e leader globale nelle tecnologie quantistiche.

Il gruppo italiano del digitale guidato dal ceo Giuseppe Di Franco, con 6mila professionisti e un miliardo di euro di volume d'affari, ha siglato con la controllata italiana della multinazionale americana un accordo di 24 mesi.

La parola chiave è integrazione. IonQ porta le tecnologie di frontiera, Lutech il pezzo che spesso decide se un'innovazione resta nei laboratori o diventa investimento industriale: conoscenza dei settori, system integration, cybersecurity, cloud, intelligenza artificiale, high performance computing. L'obiettivo è accompagnare imprese e Pubbliche amministrazioni dalla "quantum readiness" alla scelta dei casi d'uso; dai proof of concept ai progetti pilota, fino a soluzioni scalabili.

«Il quantum sta entrando nella fase in cui la disponibilità tecnologica deve diventare capacità industriale e valore tangibile per le organizzazioni», dice

Giuseppe Di Franco, che aggiunge: «La collaborazione con IonQ Italia consente a Lutech di accompagnare imprese e istituzioni lungo un percorso progressivo, dalla quantum readiness alla sperimentazione fino all'adozione su larga scala, non solo mantenendo in Italia le competenze di integrazione, la responsabilità progettuale e le capacità di esecuzione, ma portando nel Paese anche la creazione e lo sviluppo di applicazioni quantistiche».

È qui che l'intesa assume un significato più largo del classico accordo commerciale. Lutech si candida a fare da piattaforma industriale italiana per tecnologie che hanno ancora bisogno di essere tradotte dal linguaggio della ricerca a quello dei budget, dei sistemi informativi e della continuità operativa. Il punto non è soltanto usare computer quantistici, ma costruire architetture ibride nelle quali quantum, AI e cloud convivano con le infrastrutture esistenti.

I campi di applicazione sono i più vari: finanza e assicurazioni, energia, telecomunicazioni, manifattura, farmaceutica, trasporti, aerospazio e difesa, Pa e infrastrutture critiche. Dall'ottimizzazione dei sistemi logistici alla gestione delle reti energetiche, fino all'analisi avanzata del rischio. La sfida è capire dove il quantum possa davvero offrire un vantaggio e dove il calcolo classico continui a bastare. Una selezione, quest'ultima, che è a sua volta necessaria per evitare che la nuo-

va corsa tecnologica diventi una collezione di progetti dimostrativi.

L'altro fronte è la sicurezza. L'accordo comprende crittografia quantistica, post-quantum cryptography e architetture quantum-safe. Per imprese e istituzioni significa misurare oggi l'esposizione a rischi, pianificando la migrazione di dati e comunicazioni sensibili. Infine sul "quantum sensing", l'ambito quindi dei sensori che sfruttano la quantistica, il raggio d'azione comprende orologi atomici, gravimetri, magnetometri, sistemi di navigazione indipendenti dal Gps e applicazioni medicali non invasive.

Per IonQ la partnership apre un canale verso Italia ed Europa attraverso una partnership con un system integrator radicato nelle imprese e nella Pa. Per Lutech, dal canto suo, l'intesa offre la possibilità di salire un gradino nella catena del valore, passando dall'integrazione delle tecnologie digitali mature alla costruzione di competenze, al massimo livello di innovazione, su una piattaforma. E in fondo è anche il senso della sovranità tecnologica aperta: non autarchia, ma capacità di scegliere, integrare, proteggere e governare tecnologie globali mantenendo in Italia responsabilità e competenze.

Marco Pistoia, ceo di IonQ Italia, alza l'asticella: «La nostra ambizione non è semplicemente portare in Italia tecnologie quantistiche sviluppate negli Stati Uniti, ma costruirle in Italia, insieme alle imprese, ai centri di ricerca e alla Pubblica amministrazione, creando competenze, proprietà intellettuale, applicazioni e valore industriale nel nostro Paese». E aggiunge: «La nostra visione è fare dell'Italia un secondo grande polo di innovazione per IonQ, creando un asse tecnologico italo-americano capace di contribuire allo sviluppo della prossima generazione di soluzioni quantistiche.»

Le attività partiranno da Italia, San Marino, Vaticano, Spagna, Portogallo, Svizzera, Germania, Francia e Regno Unito.



GIUSEPPE DI FRANCO
Ceo Lutech



MARCO PISTOIA
Ceo IonQ Italia

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Ferretti punta sugli asset Tisg e accelera sui mercati dell'Asia»

Nautica

Il ceo Stassi Anastassov ha presentato a Cannes le strategie di rilancio

Raoul de Forcade

«Non c'è un cliente difficile e non c'è un contesto macroeconomico difficile: c'è solo un cattivo venditore o un buon venditore». Stassi Anastassov, ceo del gruppo Ferretti, risponde così, con una battuta, a chi gli chiede come vede il futuro del mercato degli yacht, anche alla luce delle crisi internazionali che stanno modificando la geopolitica globale. Poi aggiunge: «C'è abbastanza business perché il migliore vinca e continui a crescere e a prendere quote di mercato». E non nasconde che Ferretti intende essere il migliore e punta a raggiungere circa il 60%, o più, degli ordini dell'anno nautico in corso, con i saloni tra settembre e novembre.

Tutto questo nonostante i risultati semestrali 2026 dell'azienda abbiano segnato un calo generalizzato e l'azienda abbia aggiornato su base prudenziale la guidance 2026.

Non sono, peraltro, solo le quote di mercato, ma anche gli m&a, a interessare il manager, visto che conferma quanto emerso nei mesi scorsi: «Stiamo valutando con molta attenzione», afferma, l'occasione offerta da una possibile acquisizione di The Italian Sea Group. In merito alla pre-



Nuovi modelli. Anteprime mondiali a Cannes di Ferretti: il Riva 96' Argo Super

sentazione della manifestazione di interesse, Anastassov non si sbottona completamente: «Non posso dire cosa abbiamo presentato o non presentato. Ma credo non sia un segreto, e non ho problemi a dirlo, che stiamo valutando molto seriamente l'opportunità», rappresentata da Tisg.

Quanto al mercato, il ceo ricorda che è appena iniziata «la stagione più importante per le barche, che si concentra tipicamente in settembre, a partire dall'anteprima privata (allestita, nei giorni scorsi, a Montecarlo per i clienti, ndr), seguita dal Cannes yachting festival (appena iniziato, ndr), poi dal boat show di Monaco e,

infine, dal Salone nautico di Genova. E alla kermesse di Cannes, apertasi ieri, Ferretti presenta quattro modelli in anteprima mondiale, per i brand Riva, Costum line e Itama.

Anastassov evidenzia anche che il 3 novembre, dopo aver presenziato al Fort Lauderdale boat show, partirà per Hong Kong, per prendere parte a un evento, in cui presenterà l'azienda, «organizzato - spiega - dai nostri agenti e broker, molti dei quali sono di società indipendenti. Saranno presenti anche broker internazionali che operano in Asia. Prevediamo che, in questa stagione, raggiungeremo circa il 60%, o più, degli ordini (dell'anno nautico 2026-2027, ndr). Ma bisogna ricordare che gli ordini comprendono tutto: dalle consegne dirette, cioè quelle che possono essere immediatamente contabilizzate, fino al riempimento del backlog (il portafoglio con le barche ancora da produrre, ndr)».



STASSI ANASTASSOV
Global chief executive officer di Ferretti group

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dexelance, le acquisizioni trainano i conti del semestre

Design

Rallenta l'area arredo, segnali di recupero nella seconda metà dell'anno

Giovanna Mancini

La prima parte dell'anno ha smontato tutte le previsioni, nel bene e nel male: la guerra in Iran ha di fatto bloccato il mercato del retail in Medio Oriente, l'area da cui Dexelance (uno dei principali gruppi di design di alta gamma) si attendeva la crescita più dinamica e che avrebbe dovuto compensare la debolezza dell'Europa e l'effetto dei dazi sul mercato americano. Proprio dall'Europa e dagli Stati Uniti è arrivata invece qualche buona notizia, con la ripresa di Francia e Regno Unito e il buon andamento degli Usa stessi, che per Dexelance sono il principale mercato estero. Anche la Cina, altro mercato importante per il gruppo, è stabile.

Non è bastato, tuttavia, a compensare le difficoltà di un mercato «severo», come lo definisce Andrea Sasso, ceo del gruppo che comprende 13 aziende e 16 brand – operanti nei settori dell'arredamento, dell'illuminazione, delle cucine e del luxury contract – e che ha chiuso il 2025 con 370 milioni di euro di ricavi.

Nel primo semestre il gruppo ha infatti registrato 182,6 milioni di fatturato, con una crescita del 17,9% rispetto al primo semestre 2025 grazie al consolidamento di Mohd, società acquisita lo scorso autunno, che ha aumentato le vendite del 16% circa. Ma se si considerano i ricavi organici, a parità di perimetro, Dexelance chiude il semestre in calo dell'8,9%, a causa soprattutto della flessione della divisione arredamento, più colpita dal generale calo del retail a livello globale, spiega Sasso, precisando che le aziende del gruppo hanno comunque raggiunto risultati migliori rispetto alle medie di settore.

«I mercati non ci stanno aiutando», ammette il ceo, precisando che i risultati sono sotto le attese, come per tutto il comparto industriale dell'arredamento. Tuttavia, si intravedono alcuni segnali incoraggianti: «Nel secondo trimestre abbiamo registrato un miglioramento rispetto al primo, con un calo contenuto dal -11% dei primi tre mesi al -6% del periodo aprile-giugno. E a luglio e agosto c'è stato un una lieve incremento», dice Sasso. L'illuminazione tiene, le cucine crescono e anche le due società del luxury contract (penalizzate nei primi sei mesi da una diversa stagionalità rispetto al 2025) hanno un buon portafoglio di ordini per la seconda metà dell'anno.

Per questo, le previsioni del gruppo sono di tenuta: «Grazie al consolidamento di Mohd, dovremmo chiudere l'anno su livelli stabili rispetto al 2025 – dice il ceo – e la spinta degli ordini potrebbe anche portarci a chiudere con ricavi in crescita, fra i 373 e i 380 milioni di euro». Inoltre l'Ebitda (che nei primi sei mesi è stato di 13,7 milioni di euro, con un'incidenza del 7,5% sui ricavi) dovrebbe tornare a doppia cifra, attorno al 10%.

Quanto alle operazioni finanziarie, nel secondo trimestre 2026 Dexelance ha concluso un aumento di capitale da 50 milioni di euro, in linea con la strategia di crescita e con gli obiettivi perseguiti nella Mid-Term Ambition annunciata a dicembre 2025. Nessuna nuova acquisizione: «Quest'anno la priorità è consolidare le nostre aziende e mantenere la posizione in questo contesto difficile - conclude Sasso -. Ma i contatti continuano sempre e nel 2027 potrebbero arrivare delle novità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Aerospazio, Poggipolini rileva la californiana Saturn Fasteners

M&A

Seconda operazione negli Usa per il gruppo bolognese specializzato in fissaggi

L'obiettivo è ambizioso: creare una piattaforma globale che sia punto di riferimento nella supply chain dell'industria aerospazio e difesa. Non male per un'azienda che, appena 15 anni fa, fatturava 4 milioni di euro e che si prepara a chiudere il 2026 con ricavi per 80 milioni circa, grazie allo sviluppo organico del proprio impianto e grazie a una politica di acquisizioni mirate che, proprio in questi giorni, ha visto aggiungersi una nuova realtà al portafoglio del gruppo.

La bolognese Poggipolini – specializzata nella progettazione e produzione di elementi di fissaggio critici, componenti di precisione e soluzioni avanzate per i settori Aerospace&Difence – ha infatti rilevato la società californiana Saturn Fasteners, con sede a Burbank, nell'area di Los Angeles. Si tratta della seconda operazione negli Stati Uniti dove, nel 2024, Poggipolini aveva acquisito la Houston Precision Fasteners. «Le due società si integrano e completano tra loro, rafforzando l'offerta del gruppo su un mercato strategico come quello americano, che concentra l'80% della domanda nell'Aerospazio», spiega il ceo Michele Poggipolini. «Questa operazione rappresenta un ulteriore passo nel percorso di crescita internazionale di Poggipolini e rafforza la nostra presenza in California, uno dei più importanti ecosistemi aerospaziali al mondo», aggiunge.

Due aspetti in particolare caratterizzano l'acquisizione, annunciata lo scorso 17 luglio e finalizzata lunedì: «Si tratta di un'operazione di natura industriale, ormai

una rarità in un settore in cui ormai i fondi sono protagonisti - spiega il ceo -. Noi portiamo una logica di investimento, con l'obiettivo di aumentare la capacità produttiva di un'azienda storica americana, per rispondere alla domanda elevata del settore».

L'operazione si inserisce nel percorso di sviluppo intrapreso 15 anni fa dall'azienda bolognese, che fino al 2010 concentrava il 90% del proprio business nella Formula 1: «Dopo un periodo di difficoltà, abbiamo deciso di investire per trasferire le nostre competenze nel settore aeronautico – racconta l'imprenditore -. Un settore molto complesso, che richiede, per competere, massa critica, certificazioni e competenze molto specifiche». Da qui l'avvio di una strategia di M&A, iniziata nel 2022 con



Verso gli 80 milioni di euro di ricavi nel 2026
Obiettivo creare una piattaforma globale per la filiera spaziale

l'acquisizione di Aviomec a Mor-nago, grazie alla quale Poggipolini è diventato fornitore di Leonardo Elicotteri, seguita nel 2024 da quella di Houston Precision Fasteners e dall'acquisizione della maggioranza di Aero Fasteners con sede a Rothak, in India. Oggi il gruppo genera circa il 75% dei propri ricavi all'estero e il 25% in Italia.

Ma l'Italia, con il nostro plant di San Lazzaro di Savena, nel Bolognese, rimane strategica nello sviluppo dell'azienda che prevede una crescita organica, guidata proprio dall'impianto di Bologna, e una crescita per acquisizioni, con focus sui mercati europeo e nord americano. «Siamo solo all'inizio», assicura Poggipolini, ribadendo l'obiettivo di dare vita a una piattaforma in grado di fornire ai clienti tutti i «pezzi» della filiera di cui hanno bisogno.

— G.I.M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Opere pubbliche, con l'AI progetti più sostenibili

Servizi di ingegneria

Forum a Courmayeur di Tecnicaer Engineering Inzani: «Serve efficienza»

Il costo di un'opera pubblica non può più essere valutato solo sulla base dell'investimento necessario a realizzarla. Consumi energetici, manutenzione, gestione e capacità di rispondere ai bisogni futuri devono entrare nella progettazione prima dell'apertura del cantiere, attraverso una valutazione estesa all'intero ciclo di vita dell'infrastruttura.

Questi i temi centrali del Forum «Opere pubbliche strategiche. Costruire il futuro del Paese», promosso da Tecnicaer Engineering in collaborazione con Motore Sanità, in programma l'11 settembre 2026 al Pavillon di Skyway Monte Bianco, a Courmayeur.

Al confronto - silegge in una nota - prenderanno parte rappresentanti di Regioni, amministrazioni pubbliche, mondo accademico e principali realtà impegnate nella progettazione e nella gestione delle infrastrutture. Saranno presenti esponenti di Piemonte, Lombardia, Liguria, Valle d'Aosta e Sicilia, insieme a rappresentanti del Politecnico di Milano, Infra.To, Cva, Sive Bdp. Il Forum approfondirà un modello che supera la pianificazione concentrata prevalentemente su costi e tempi di realizzazione, introducendo fin dal-

le prime fasi progettuali la valutazione delle prestazioni future dell'opera. Building information modeling, intelligenza artificiale e sistemi avanzati di simulazione consentono oggi di elaborare scenari di utilizzo, stimare i fabbisogni energetici e gestionali e individuare le criticità prima che le scelte progettuali diventino definitive.

«La qualità di un'opera pubblica non si misura il giorno dell'inaugurazione, ma nella sua capacità di funzionare in modo efficiente per i successivi venti o trent'anni - afferma Fabio Inzani, presidente di Tecnicaer Engineering -. Dobbiamo passare dal costo di costruzione al costo complessivo del ciclo di vita. Oggi abbiamo strumenti che ci permettono di simulare consumi, utilizzo e fabbisogni già nella fase progettuale e di intervenire sulle criticità quando sono ancora modificabili, non quando l'opera è già stata realizzata». Il tema riguarda in particolare ospedali, scuole, caserme e infrastrutture pubbliche complesse, dove le decisioni assunte durante la progettazione producono effetti di lungo periodo su bilanci delle amministrazioni, consumi energetici e organizzazione dei servizi.

L'incontro di Courmayeur metterà quindi a confronto istituzioni, mondo accademico e professionisti sulla necessità di programmare fin dall'origine quanto costeranno le opere, come funzioneranno e quali prestazioni dovranno garantire nel tempo, per rispondere ai bisogni delle comunità.

— R.I.T.

© RIPRODUZIONE RISERVATA