

Valente (Kiki Lab) a Singapore su Rinascimento & Commercio

BRESCIA L'associazione dei commercianti di Singapore ha invitato Fabrizio Valente, partner fondatore di Kiki Lab, come relatore d'apertura al proprio Congresso, quest'anno dedicato al tema «Il Rinascimento nel Commercio: Produttività e Innovazione» presente il Ministro del Commercio, Industria e Istruzione di Singapore. La città-Stato chiuderà il 2010 con un aumento del Pil del 13-15% ed ha triplicato in 2 anni le superfici dedicate ai negozi.

Fabrizio Valente ha sottolineato la capacità di Singapore di integrare tradizione e modernità approfondendo i

trend globali del Retail, illustrati con i casi della recente ricerca internazionale Retail Innovations 6. Il focus delle nuove opportunità che si presentano anche per gli operatori di Singapore ha suscitato interesse nel pubblico e anche nel Ministro, che si è fermato ad approfondire alcuni aspetti e a discutere le modalità di una consulenza di Kiki Lab. A latere del Congresso Valente ha visitato numerosi negozi innovativi e di successo in un tour organizzato da AS Louken, partner di Kiki Lab con sedi a Singapore e in Cina, raccogliendo numerose idee e spunti utili anche per gli operatori del settore in Italia.

Regalini premia il miglior progetto sull'area Pavoni

La società di costruzioni ha aperto un bando per lo sviluppo di un complesso residenziale di prestigio

BRESCIA La Regalini Costruzioni ha bandito un concorso per promuovere la progettazione di un complesso direzionale-residenziale in via Mantova, a fianco della storica proprietà della Fondazione Pio Istituto Pavoni. «Il concorso - come viene ampiamente spiegato nel bando disponibile sul sito della società bresciana - mira ad ottenere un masterplan del compendio, da porre a base di una progettazione definitiva. La proposta dovrà affrontare in chiave integrata il tema della tutela, della trasformazione e del riuso degli spazi, per la promozione di un nuovo organismo abitativo e direzionale di attrattività del patrimonio ambientale del territorio». Stiamo parlando di un intervento edilizio di circa dieci milioni di euro che la Regalini intende portare avanti con la costruzione di almeno 40 appartamenti

di prestigio. Un'opportunità dunque per tutti quei professionisti che entro il 15 ottobre provvederanno ad iscriversi al concorso. La consegna degli elaborati dovrà invece avvenire entro il 30 novembre, mentre la graduatoria di assegnazione del premio finale verrà stabilita a fine anno. Al primo classificato verrà intestato un assegno del valore di 10mila euro (da dedurre dall'onorario in caso di successivo affidamento dell'incarico di progettazione preliminare). Per il secondo classificato, la vincita è di 5mila euro, mentre per il terzo la ricompensa stabilita sarà pari a 3mila euro. **e. bis.**



Uno scorcio dell'area di via Mantova nella zona est della città



PROTAGONISTI

Valentina, Giovanni e Paolo. Ai tre fratelli Calabria fa capo l'azienda di Cazzago San Martino che realizza 10 milioni di ricavi (80% all'export) producendo impianti per la «raccolta» dei polli in allevamento. La Ciemme Calabria si trasferirà nei primi mesi del prossimo anno nel nuovo stabilimento realizzato sempre a Cazzago: 10mila metri quadri per un investimento di 6 milioni di euro

I Calabria, gli «acchiapp'affari»

Tre fratelli hanno fatto della Ciemme il leader mondiale nelle macchine per «afferrare» polli. Ma il business si è allargato. Adesso investono 6 milioni in una nuova fabbrica da 10mila mq

CAZZAGO SAN MARTINO Classicissima storia di «re delle nicchie», ovvero di quelle aziende per le quali non conta tanto (o non solo) il volume d'affari in assoluto, quanto il ritagliarsi e difendere e semmai accrescere la propria quota d'affari in un mercato, anche se piccolo. Il mercato in questione è decisamente di nicchia: macchine per acchiappare-polli, mercato nel quale la Ciemme di Cazzago San Martino è riuscita a diventare numero uno al mondo con un fatturato di 10 milioni, un numero in assoluto contenuto (la Ciemme non arriverebbe ad entrare nelle prime mille imprese bresciane per volume d'affari) ma che, con tutta evidenza, ti consente la leadership se quel mercato di riferimento a livello mondiale vale - chissà - una ottantina di milioni.

Papà Franco l'ha fondata nel '72

Ma la nicchia, con tutta evidenza, deve andare un po' stretta ai tre fratelli Calabria. I titolari dell'azienda sono loro: Valentina, la più giovane, quindi Giovanni e Paolo. La fabbrica l'hanno ereditata dal padre Franco, scomparso qualche anno fa. L'intuizione fu sua. Un antesignano a suo modo. Nel 1972 fonda l'azienda dopo un breve passato nell'import di macchine agricole con l'allora patron Cremonesi che, sempre al tempo, fondò l'Agricar che oggi ha mantenuto invariata la ragione sociale ma vende Mercedes. Erano gli anni del boom del pollo. Brescia, per chi non ricorda, al tempo era una sorta di capitale europea con la Cip Zoo regnante del mercato. L'input venne da lì e dalla vicina Cibus di Cazzago, altro allevatore di polli. L'intuizione:

anziché prendere pollo per pollo nei capannoni e metterli sui nastri trasportatori che poi li portavano sul camion, si realizza una macchina che «raduna» i polli e poi li accompagna sul nastro e quindi sul camion. Piano piano si cresce. In fabbrica tengono esposto un ritaglio del nostro giornale del 1977 che «attesta» che a Cazzago hanno inventato la macchina acchiappa-polli. In fabbrica entrano gradualmente i figli. Si va avanti, senza tonfi né slanci particolari, fino al Duemila o giù di lì.

Per fortuna ci fu... l'avviaria

Quell'anno si affacciò sul mondo lo spettro dell'avviaria. Ricordate? Avrebbe dovuto essere una sorta di pandemia. Allarmi e allerte. In realtà grandi danni (all'uomo) non ne fece. Gli allevamenti, soprattutto quelli italiani (e quindi la Ciemme) ne furono invece stretti. Ma qui - racconta Giovanni Calabria - «fummo bravi a trasformare un handicap in una opportunità». Fino ad allora la Ciemme vendeva quasi tutto in Italia. La lezione la si imparò in fretta: andare per il mondo, diversificare mercati e clienti. «Un esempio: fino ad allora - racconta sempre Giovanni Calabria - in azienda nessuno sapeva l'inglese». Si partì da lì. Tutti a scuola. Le nuove assunzioni dovevano sapere le lingue. E andò all'estero e si scoprì la vastità del mondo e l'apprezzamento per la tecnologia dell'azienda di Cazzago. Da allora i tassi di crescita sono stati del 20-30% l'anno, anche l'anno scorso e così sarà anche quest'anno e così ancora sarà - si lanciano in una previsione che ai più apparirebbe un azzardo - anche nel 2011.

Polli & pacchi

Da dove viene tanta sicurezza? Intendiamoci: i Calabria non son gente che grida. Dicono così: cresceremo del 30% quasi sussurrando, semplicemente perché hanno la convinzione - questa si forte - di sapere quel che il mercato vuole. «È la prima lezione che ho imparato» dice Valentina: «ascoltare i clienti». Una lezione che si abbina al fatto di stare con la testa dentro la fabbrica: visto che Ciemme lavora avendo come base il nastro trasportatore, si è trasferita questa tecnologia anche fuori dagli allevamenti di polli e tacchini. La Ups, per fare un esempio, all'aeroporto di Orio ha installato sistemi della Ciemme per trasportare e smistare pacchi. Così hanno fatto la Valsir di Vestone o la Ristora di Montichiari, per fare due esempi.

E per sostenere la crescita futura i tre Calabria hanno fatto una scelta in netta controtendenza di questi tempi: hanno costruito una nuova sede, a trecento metri dalla vecchia, nella quale andranno da inizio 2011: sono 10mila metri quadri coperti, con impianto fotovoltaico da 600 Kw, per un investimento di 6 milioni di euro. «Porteremo dentro tutte le lavorazioni e ne faremo di aggiuntive», dice Paolo Calabria. Anche l'occupazione, oggi sono 35 addetti, avrà qualche beneficio. «L'obiettivo è quello di riuscire a fornire ai clienti impianti personalizzati. E un investimento importante, ma abbiamo l'età giusta per fare debiti. E poi siamo fiduciosi: per la Ciemme Calabria - conclude - il bello deve ancora venire».

Gianni Bonfadini

g.bonfadini@giornaledibrescia.it

diario economico

BEDIZZOLE I soci della Bcc oltre quota 2.000

Con la delibera di ammissione del consiglio di amministrazione di qualche tempo fa, la Banca di Bedizzole Turano Valvestino ha toccato i 2mila soci. Il raggiungimento di questa quota è stato possibile grazie all'ammissione (negli ultimi 3 mesi) di 103 soci under-30. In crescita anche la presenza femminile con 70 nuove socie da inizio d'anno.

KEYCODE Sbarca in Svizzera Accordo con Digital Beans

La software house bresciana Keycode ha siglato un accordo con il distributore Digital Beans di Berna, che si occuperà di creare la rete di agenzie di comunicazione in Svizzera per la commercializzazione del sistema di scrittura su internet WebHat (utilizzato da 1.400 aziende italiane).

BORSA La Vita (no profit) chiede la quotazione

È da oltre 15 anni voce autorevole del no profit e ora getta la sfida al tempio del capitalismo, la Borsa. Società Editoriale Vita, il gruppo del settimanale di riferimento del Terzo settore Vita e del portale Vita.it, ha presentato ieri la comunicazione di pre-ammissione alle negoziazioni sul mercato Aim della Borsa di Milano. Si tratterà della «prima quotazione di una società che per statuto non distribuisce dividendi».

CONCORDATI Quadro Italy mette in vendita i beni

Il Tribunale di Brescia ha ammesso alla procedura di concordato preventivo la ditta individuale Quadro Italy con sede in Mornico al Serio (Bergamo). La proposta concordataria prevede il pagamento integrale dei creditori muniti di privilegio fatta eccezione per un creditore ipotecario di secondo grado, degradato per intero al chirografario, attesa l'incapienza del bene immobile oggetto dalla garanzia reale.

MODA Haute debutta alla kermesse milanese

Forme scolpite, effetti tridimensionali, linee plasmate sul corpo, è questo il principio che ha dato vita alla prima collezione di Haute disegnata dai due nuovi stilisti. Si tratta di Marcus Constable e Catherine Brickhill, inglesi, diplomati alla Central St. Martin College of Art e Design, specialisti nella ricerca. Il loro debutto ieri a Milano con la nuova azienda con sede a Brescia che entra a far parte del Gruppo Moschillo (di cui già fa parte Richmond).

Saglia: «Al prossimo Cipe la scelta delle tecnologie per il nucleare»

ROMA «La scelta sulle tecnologie nucleari per la costruzione delle nuove centrali credo, ragionevolmente, di poterlo portare alla prossima riunione del Cipe. Questo «è il prossimo atto che assumeremo sul nucleare». Lo ha detto il sottosegretario allo sviluppo economico, Stefano Saglia. A proposito di alcune anticipazioni stampa sull'individuazione dei 52 siti per lo stoccaggio delle scorie nucleari, Saglia ha spiegato: «La Sogin ha fatto un buon lavoro, cercando di rispettare il termine del 23 settembre sulla scelta dei luoghi ma il lavoro ora deve essere valutato dall'Agenzia del nucleare. È un ottimo lavoro, è una base di partenza per una decisione che dobbiamo prendere, ma non oggi». Le aree di stoccaggio saranno «depositi di scorie a media e alta intensità e avranno accanto un parco tecnologico. Saranno un luogo vivo non un cimitero delle scorie».

Cotonificio Ferrari: nei prossimi giorni il marchio passa a Penna

ADRO In seguito al pre-accordo di lunedì scorso, ieri è stato firmato il verbale di accordo sindacale per il passaggio di 72 dipendenti del gruppo Lineapiù alla Hsg srl (facente capo all'imprenditore bresciano Giambattista Penna) la nuova società che porterà avanti il marchio Cotonificio Roberto Ferrari.

Per i dipendenti non compresi nel passaggio saranno richiesti tutti gli ammortizzatori sociali previsti. Inoltre una trentina di persone verranno accompagnate all'età pensionabile. «Nell'accordo - rileva una nota del commissario straordinario di Lineapiù Giovanni Grazzini - grande attenzione è stata riservata proprio ai dipendenti che non transiteranno nella nuova azienda, inserendo strumenti atti alla possibile nuova collocazione degli stessi».

Nei prossimi giorni sarà redatto l'atto di cessione del ramo bresciano di Lineapiù. Grazzini ha ringraziato rsu e sindacati firmatari per il senso di responsabilità dimostrato.



LA GIORNATA

La giornata di approfondimento dedicata alle fluttuazioni dei prezzi delle materie prime è iniziata intorno alle nove del mattino ed è terminata nel tardo pomeriggio. Tra i principali temi discussi anche quello del Fisco

Materie prime, se il prezzo non è più un problema

Ieri a Villa Fenaroli il workshop organizzato da Metal on Market e Wings sulla gestione dei rischi

REZZATO Scordatevi quegli interminabili convegni passati ad ascoltare relatori con il vizio di essere troppo teorici e poco pratici. L'intera giornata di approfondimento organizzata ieri da Metal on Market e Wings Partners e dedicata alla gestione dei rischi legati alle oscillazioni dei prezzi delle materie prime, è stata tutt'altra cosa. Non una tediosa lezione imbottita di formule e grafici, bensì una coinvolgente analisi a trecentosessanta gradi sul sistema delle commodities. Senza cadere in banalità, ma con l'intelligenza di dare gli input necessari per gestire al meglio i rischi correlati a quest'ambito economico.

Dall'università alle associazioni d'impresa

Con questo intento, Metal on Market (portale dei servizi per il mercato dei metalli) e Wings Partners (società di consulenza attiva nel risk management delle materie prime e delle valute) hanno messo in campo una squadra di esperti del settore. Ad aprire la giornata di studio a Villa Fenaroli è infatti intervenuto il professor Andrea Beretta Zanoni dell'Università degli studi di Verona che ha tracciato i contorni e le caratteristiche dell'attuale scenario economico delle materie prime. Dopo di lui è invece stata la volta di Virgilio Bugatti, titolare dell'Icar di Lumezzane, e di Alessandro Durante, direttore marketing di Anima, federazione delle associazioni nazionali dell'industria meccanica che in seno a Confindustria riunisce e rappresenta le principali aziende di un settore che occupa 200mila addetti per un fatturato di oltre 41 miliardi di euro ed

una quota export/fatturato del 51 per cento. E in merito ai flussi commerciali verso l'estero, Durante ha messo in luce i risultati delle analisi svolte dalla sua associazione a metà anno.

Un aiuto anche dal sistema fiscale

«La ripresa globale inizia a delinearsi partendo da est - ha detto l'esperto di comunicazione, riportando per certi versi le parole già espresse dal presidente di Anima, Sandro Bonomi - L'industria italiana sta risalendo la china grazie alle esportazioni e sembra poter agganciare prima di altri settori la crescita in atto nel commercio mondiale. Il settore manifatturiero e la meccanica in particolare stanno guadagnando spazi di manovra verso i Paesi emergenti, soprattutto Est Europa, Africa settentrionale e Asia. In questo nuovo scenario, per poter rimanere competitivi, è necessario mettere in atto nuove strategie di cooperazione con l'intera filiera produttiva, sia a livello nazionale che europeo. Per questo chiediamo una forte spinta alla definizione di una politica industriale europea che si basi su proposte condivise a partire da Federacciai e Assofond, ad esempio - ha concluso - per una miglior affermazione del Made in Italy della meccanica all'interno di un'Europa che si muova, finalmente, in modo coordinato e con strategie comuni a tutti gli stati membri». E negli ingredienti di questa ricetta per proteggersi dalle oscillazioni dei prezzi delle materie prime e delle valute, bisogna sicuramente tenere conto anche dell'aspetto fiscale. Un ambito che è stato ieri ampia-

mente discusso insieme al commercialista milanese Michele Ferrari che ha principalmente puntato l'attenzione sui principi contabili e fiscali e sull'operatività di copertura finanziaria delle materie prime.

Una strategia per ridurre le perdite

E successivamente all'aspetto fiscale non poteva mancare quello finanziario. A Villa Fenaroli, Michael Palatiello (consulente della Wings Partners) ha provato a spiegare come proteggersi dalle variazioni dei prezzi delle commodities e delle valute con il hedging, ovvero attraverso una strategia d'investimento disegnata per ridurre il profilo di rischio di un investimento mediante l'utilizzo di strumenti derivati quali opzioni put e call, vendite allo scoperto e contratti future e forward. L'utilizzo di tali strumenti finanziari consente di ridurre la volatilità di un portafoglio riducendo di conseguenza la possibilità di perdite. Una strategia di hedging può inoltre permettere di assicurarsi una performance predeterminata (profit lock-in) anche in presenza di movimenti di mercato opposti a quelli previsti. Intorno alle 17, infine, a chiusura del workshop di Rezzato, è stato organizzato un talk show dove il prof. Beretta Zanoni ha ampliato la sua discussione insieme a Palatiello, Bugatti, Durante, Ferrari e David Rawlinson della Adm Ltd. A moderare quest'ultimo approfondimento sul tema del risk management delle commodities e delle valute è intervenuto Gianluigi Ramondi, analista finanziario del quotidiano Borsa e Finanza.