

PICCOLE IMPRESE. Commessa prestigiosa per l'azienda vicentina guidata da Giuliano Bertoldo e Jimi Pellattiero

Jimi Pellattiero e Giuliano Bertoldo, titolari della Cabel System, posano orgogliosi davanti al quadro di bassa tensione destinato allo stadio Meazza di Milano.

E la Cabel di Bolzano accese le luci a San Siro

Lo stadio Meazza di Milano sarà regolato da un quadro di bassa tensione lungo 14 metri. A giorni il collaudo

Marino Smiderle
BOLZANO VICENTINO

Quando in autunno vi metterete davanti alla tv per guardare le partite di Champions League che Inter e Milan giocheranno nella magica cornice dello stadio Meazza, sappiate che le luci a San Siro le accenderà una microbica (e sia detto col massimo rispetto) azienda di Bolzano Vicentino. La Cabel System, per la precisione, sistemata in un piccolo stabilimento dove ogni pezzettino del prodotto finito viene lavorato in maniera artigianale con risultati, a giudicare dalla qualità della clientela, sorprendenti.

Il segreto, se così si può chiamare, della Cabel System si chiama quadro elettrico di bassa tensione. O meglio, il segreto è custodito nei brevetti che l'azienda di Bolzano, guidata da Giuliano Bertoldo e Jimi Pellattiero, ha ottenuto in materia di resistenza al corto circuito e di resistenza ad arco interno. Al di là delle spiegazioni tecniche, basti dire che la fama che si è guadagnata questa ditta artigiana, fondata nell'89, le

è valsa l'incarico più delicato in una nazione fondata sul calcio: accendere le luci a San Siro. Costo del quadro: 250 mila euro.

«Si è trattato di una commessa particolare - rivela Pellattiero - che ha richiesto un mese intero di lavoro. Con orgoglio possiamo dire di avere consegnato il quadro elettrico una settimana prima del termine stabilito. E adesso passeremo al collaudo, prima che cominci la stagione sportiva».

Ma cos'è un quadro elettrico di bassa tensione? Senza entrare in termini tecnici, si potrebbe banalizzare spiegando che ci sono due passaggi: dalla rete ad alta tensione alla cabina, e dalla cabina alla distribuzione interna all'azienda. Ecco il quadro elettrico della Cabel System è l'ultima catena di questi passaggi, quello che deve essere in grado di trasformare la corrente e di resistere alla scarica che si provoca all'interno di questo quadro che, come si può capire, deve essere costruito a regola d'arte.

«Noi abbiamo brevettato dei sistemi particolari - rivela Bertoldo - e siamo andati a testarli



Luci accese a San Siro grazie a un brevetto che rende competitiva l'azienda di Bolzano Vicentino.

al Cesi, il Centro elettrotecnico sperimentale italiano. È stato un biglietto da visita che ci ha consentito di produrre dei quadri di bassa tensione a un costo competitivo e a una resistenza molto elevata. Un mix che ci ha garantito una buona penetrazione nel mercato».

Basta dare un occhio alla clientela di Cabel System per capire che questi quadri elettrici sono in grado di gestire la distribuzione di energia in realtà importanti e completamente diverse tra di loro: Valbruna, Forgitel e Triveneta cavi, nel campo delle fonderie e industrie pesanti del Vicentino; oppure istituti di credito come Popolare di Vicenza, Bnl e Intesa Sanpaolo, o ancora ospedali

(Parma, Bambin Gesù di Roma, Rovigo, Ferrara) e decine di altri grandi player internazionali in varie branche dell'economia.

Il tutto in uno stabilimento in cui l'ultimo quadro destinato al Meazza neanche ci stava. «Beh, non è facile farci stare 14 metri di quadro a bassa tensione - spiegano sorridendo Bertoldo e Pellattiero - e infatti abbiamo intenzione di allargarci al più presto. Cerchiamo un nuovo stabilimento da queste parti, l'intenzione è quella di investire per il futuro».

Ricerca e piccola, anzi piccolissima, azienda possono dunque convivere. Non occorrono grandi laboratori interni, basta sfruttare le strutture che ci

sono. «Noi abbiamo fatto i test al Cesi - spiegano i titolari della Cabel System - e abbiamo ottenuto i certificati da un ente terzo, la migliore garanzia per i nostri clienti».

Clienti, vale la pena di specificarlo, che sono gli installatori di impianti che negli anni hanno messo la Cabel System in cima alla lista. «La nostra è una nicchia particolare - dicono - sono pochi i nostri concorrenti. Il problema è formare i collaboratori: i giovani che escono dagli istituti tecnici vengono qui e, col tempo acquisiscono una preparazione specifica».

Ok, pronti via, un collaudo e le luci a San Siro potranno accendersi grazie a Bolzano. ♦

marino.smiderle@ilgiornaledivicenza.it

brevi

BANCOMAT GRATIS UNICREDIT-CAPITALIA FUSIONE VANTAGGIOSA

Primo concreto vantaggio per la clientela dall'integrazione tra UniCredit e Capitalia. Da oggi i clienti vicentini del nuovo gruppo bancario avranno a disposizione 185 sportelli sui quali effettuare prelievi gratuiti con la carta bancomat. Un'iniziativa che anticipa di qualche mese gli effetti della fusione e gli altri benefici che ne deriveranno per i consumatori. La possibilità di prelevare gratuitamente con carta bancomat, è infatti prevista per tutti i clienti italiani.

INTESA SULLO SVILUPPO CONFINDUSTRIA FIRMA PATTO CON LA REGIONE



È stato siglato ieri a Venezia un protocollo d'intesa sullo sviluppo economico tra Confindustria Veneto, Regione Veneto e le associazioni di categoria. «Con questo accordo - commenta il direttore generale di Confindustria Veneto, Francesco Borghese (nella foto) - l'assessore alle attività produttive, Fabio Gava ha rafforzato la concertazione con il sistema produttivo e ridefinito un quadro di programmazione delle risorse finanziarie».

UNIRSI CONVIENE CONTRIBUTI CAMERALI PER CHI FA SQUADRA

La Camera di Commercio di Vicenza ha deliberato di destinare 24 mila euro allo sviluppo e al sostegno dell'associazionismo economico tra imprese artigiane. Sono finanziabili i consorzi, le società consortili e le società cooperative, iscritti all'Albo Imprese Artigiane e costituiti da un numero di imprese non inferiore a cinque. Il contributo è erogabile solamente per spese documentate di valore superiore a mille euro.

FINANZA. Multa choc

Fisco vs Hopa E la fusione con Palladio è a rischio

MILANO

Un accertamento fiscale da due miliardi di euro nei confronti di Bell, la società della galassia Hopa che cedette a Marco Tronchetti Provera e alla famiglia Benetton il 23% di Olivetti, cui faceva capo Telecom, rischia di rendere accidentata la strada che dovrebbe portare alla fusione tra la bresciana Fingruppo (che controlla Hopa) di Gnutti e Lonati, e la vicentina Palladio Finanziaria, guidata da Giorgio Drago e Roberto Meneguzzo.

La società lussemburghese Bell ricavò una plusvalenza di circa 1,5 miliardi di euro allorché nel 2002, fu fatta l'operazione. Secondo l'accusa, ci sarebbe stata una colossale evasione fiscale che ha portato l'Agenzia delle entrate a presentare a Hopa una maxi multa. «È francamente un'iniziativa sconcertante, che ovviamente si concluderà con il riconoscimento della totale insussistenza del fatto - ha dichiarato Massimo Dinoia, legale di Hopa - Sembra un provvedimento balneare, a distanza di tanti anni e senza che sia intervenuto alcun fatto nuovo, improvvisamente alla fine di questo luglio torrido, l'Agenzia delle entrate ha notificato un accertamento la cui fondatezza è stata sempre motivatamente esclusa da tutti. Basta pensare che la smentita dell'attuale provvedimento trova conforto addirittura nelle argomentazioni e nelle conclusioni che la stessa Agenzia delle Entrate aveva in più occasioni rappresentato. A quelle stesse conclusioni erano inoltre pervenute anche tre diverse consulenze tecniche disposte dalla Procura della Repubblica di Milano». Al di là degli auspici difensivi, la notizia dell'accertamento fiscale sulla scalata a Telecom giunge a sorpresa mentre è in corso la due diligence di Palladio finanziaria sulle attività di Fingruppo, socio di controllo di Hopa e promessa sposa della finanziaria berica. L'accordo siglato fra le due società nel giugno scorso, che sancì il fallimento dei tentativi di alleanza fra Hopa e Mittel, prevede la nascita di una newco da 2,5 miliardi di attivo. L'esito della due diligence, già rinviato a fronte della mole di documenti richiesti, si fa più incerto». ♦

L'OSSERVATORIO. Camera di commercio e Ister hanno curato uno studio sui servizi a Vicenza

«In cinque anni commercio ok»

Per Dino Menarin questa resta terra di industria ma il terziario sta correndo a velocità molto sostenuta

VICENZA

«Questa è terra di industria manifatturiera, e non pare ci siano segnali che le cose cambieranno tanto facilmente. Tuttavia è un fatto che, da diversi anni a questa parte, il settore dei servizi e del terziario stanno correndo più velocemente». Dino Menarin, presidente della Camera di commercio di Vicenza, introduce così la ricerca, curata con l'Istituto per il terziario (Ister), relativa all'osservatorio del commercio nella provincia.

«In cinque anni - prosegue Menarin - le imprese dei servizi sono cresciute del 15 per cento, contro il 5 per cento della crescita media dell'economia».

Tutto vero, ma dal sondaggio effettuato dall'Ister su un panel di 300 piccole e medie imprese del commercio, emerge che non sono tutte rose e viole. «Nel criterio di divisione per comparti territoriali e settoriali - osserva Sergio Rebecca, presidente dell'Ascom di Vicenza - si è scelto di prevedere tre comparti: urbano, turistico e montano, perché ognuno ha le proprie peculiarità».

Dall'analisi strutturale emerge che in tutta la provincia il numero di dipendenti per attività è in media di 3,47 unità: 3,09 in ambito turistico, 4,09

in quello urbano e 1,87 nelle zone montane. Dal punto di vista degli investimenti, il 60 per cento delle imprese intervistate dichiara di avere investimenti in vista, un segnale che dovrebbe essere positivo, se non ci fosse l'indicatore di nuovi clienti e fatturato che invece segnala diverse incertezze. Per il 45 per cento degli intervistati il numero dei clienti è considerato stabile, mentre per il 30

per cento è aumentato e per il 25 per cento è in calo.

Secondo Rebecca, che vede il bicchiere mezzo pieno, vuol dire che il settore tiene; se però si spezza il risultato tra i vari comuni più importanti della provincia, si vede che ci sono zone che soffrono, come Schio e Malo, e altre che invece viaggiano a velocità più spedita, come Thiene e Valdagno.

Guardando ai tre ambiti, si può constatare come in montagna e nelle zone a vocazione turistica, dove i piccoli negozi sono più frequenti, è più sentita la concorrenza dei centri commerciali, mentre nei centri urbani le problematiche più sentite riguardano la viabilità, i parcheggi e il degrado dell'arredo urbano.

«Rispetto agli ultimi tre anni - commenta Rebecca - è cresciuta la richiesta di servizio e i clienti sono più attenti al rapporto qualità-prezzo, con una maggiore attenzione o alla qualità o al minor costo. In particolare, nel settore alimentare, la clientela chiede maggiori servizi, come i "pronti a cuocere" (44%) e la "consegna a domicilio" (22%)». ♦

Nel settore alimentare la clientela chiede servizi tipo i "pronti a cuocere"
SERGIO REBECCA
PRESIDENTE ASCOM VICENZA

LA MISSIONE. Nel '99 partiva l'iniziativa "Villaggio impresa"

Due artigiani in Madagascar per insegnare a fare il pane

Marina Nori di Montorso e Luigi Zuccon di Vicenza porteranno le attrezzature necessarie al laboratorio

VICENZA

Nel 1999 prendeva il via l'iniziativa "Villaggio-impresa in Madagascar", che prevedeva la promozione della capacità di "fare impresa" attraverso la formazione di un gruppo di 20 giovani imprenditori malgasci e la costituzione di oltre una quindicina di aziende. Tra le imprese costituite c'era anche un laboratorio di panificazione e pasticceria, realizzato anche grazie alla donazione di attrezzature, materiali e piccole somme di denaro raccolte dai panificatori dell'Assoartigiani di Vicenza e di alcune ditte fornitrici di macchinari e materie prime. Il tutto era sta-

to preceduto dallo stage di un anno di due giovani malgasci nel panificio di Ruggero Garlini a San Zeno di Cassola, che aveva permesso loro di imparare a fare il pane e alcuni prodotti di pasticceria da forno.

Il Villaggio impresa in Madagascar (denominato "Jean Paul II" in onore del Santo Padre che in Vaticano benedì la prima pietra) è un'opera promossa dal Movimento mondiale delle scuole etica ed economia e «realizzata grazie all'impegno di imprenditori, professionisti, docenti universitari e semplici cittadini che hanno a cuore le sorti delle popolazioni più sfortunate», spiega Tullio Chiminazzo, direttore della Fondazione etica ed economia di Roma.

Il Villaggio è oggi un agglomerato di piccole imprese familiari, oltre a una struttura destinata all'assistenza e alla cura delle malattie. Si trova a Mahajanga, località a Nord Ovest dell'

isola del Madagascar.

A distanza di otto anni, due panificatori artigiani, Marina Nori di Montorso e Luigi Zuccon di Vicenza, componenti del consiglio provinciale Assoartigiani del mestiere, si reicheranno in Madagascar in agosto per portare altre attrezzature utili al laboratorio di Mahajanga.

Nori e Zuccon diventeranno per qualche giorno anche dei consulenti su aspetti produttivi e commerciali dell'attività del laboratorio di panificazione e pasticceria. Insieme agli imprenditori locali, poi, i due artigiani vicentini pianificheranno la realizzazione di nuovi prodotti e tecniche di produzione.

Infine parteciparono al IV Forum Mondiale Nord-Sud promosso dal Movimento Mondiale delle scuole di Etica ed Economia che si terrà proprio in Madagascar il 27 e 28 agosto. ♦