

DOLCIARIO. Sforinati ieri i primi pandori e panettoni degli oltre 1,5 milioni previsti per Natale

Melegatti riparte e apre lo spaccio aziendale

Al via la distribuzione sugli scaffali dei supermercati. I vertici hanno incontrato i sindacati: a giorni in arrivo gli anticipi sugli stipendi

Valeria Zanetti

Soddisfatti e orgogliosi, nonostante la tensione delle ore trascorse in attesa del via libera alla produzione, arrivati martedì pomeriggio. I dipendenti di Melegatti hanno sfornato ieri mattina i primi pandori e panettoni della mini campagna natalizia 2017. I dolci, una volta confezionati, sono pronti ad essere spediti nei supermercati di tutta Italia. Da sabato, inoltre chi vorrà acquistarli potrà fare tappa allo spaccio aziendale di San Giovanni Lupatoto, che verrà riaperto.

Il lieve ritardo nella partenza delle linee - circa 36 ore, servite per adempiere a tutte le formalità previste dalle disposizioni del Tribunale di Verona, dove è depositata l'istanza di ristrutturazione del debito dell'impresa scialgera - non dovrebbe influire sulla tabella di marcia con la quale saranno preparati ed immessi in commercio il milione e 575 mila pezzi tra pandori e panettoni classici, che saranno impastati da qui al

10 dicembre, data fissata per la chiusura della produzione natalizia. Ma il condizionale è d'obbligo. Perché i consumatori stanno rispondendo con entusiasmo alla campagna promossa sui social #Noi-SiamoMelegatti, per l'acquisto dei dolci da ricorrenza del marchio della storica azienda scialgera, salvata dalla debacle dall'intervento del fondo Abalone con la guida direzionale di Luca Quagini, chairman e Ceo di Sdg Group.

«Avvertiamo l'attaccamento dei veronesi alla Melegatti - commenta il dg - che ci incoraggia e inorgolisce». Per questo - aggiunge - «vista anche l'eccezionalità del momento, abbiamo contattato i nostri clienti invitandoli a incrementare i propri ordini oltre i piani previsti. La nostra speranza è di poter prorogare la produzione anche oltre il 10 dicembre, aggiungendo quindi ulteriori giorni di lavoro».

Ieri non è stata solo la giornata in cui hanno visto la luce i primi dolci. Nel pomeriggio Quagini ha incontrato i



Scatto al primo pandoro sfornato ieri alla Melegatti

sindacati. Sul tavolo la questione degli anticipi degli stipendi di novembre e dicembre, come concordato a margine dell'assemblea con i lavoratori dell'8 di questo mese, dove è stato votato il rientro in fabbrica. Anticipi necessari dal momento che i lavoratori sono in arretrato di tre mensilità, mai versate da Melegatti e che l'istanza depositata in Tribunale ha congelato. Ai sindacati sono state fornite assicurazioni sui versa-

menti in tempi brevi degli stipendi di novembre e dicembre, secondo una progressione di accenti. Nessuna ipotesi, invece, in questi giorni è stata formulata sul possibile utilizzo dello stabilimento di San Martino Buon Albergo, che rimane chiuso. Anche la campagna pasquale, per la quale si prevede un investimento del fondo maltese Abalone da 10 milioni, sarà concentrata a San Giovanni. ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ENERGIA. Da dicembre lo sportello di consulenza in corso Porta Nuova

Global Power investe anche sui clienti privati

Per ora soprattutto pmi ed enti pubblici il mercato

Andrea Lugoboni

Global Power spa, l'impresa veronese che vende energia elettrica e gas sul territorio dal 2004, ha deciso di aprire all'inizio di dicembre, in Corso Porta Nuova, l'Energy store, per dare informazioni a potenziali clienti privati. Dal 1° luglio 2019 verrà infatti eliminato il mercato tutelato dell'energia elettrica. Nel 2008 la liberalizzazione del settore è stata completata, ma finora è rimasta la possibilità di usufruire delle tariffe stabilite dall'Aeegsi, Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico. Il momento di transizione terminerà nel 2019: da allora in poi chiunque sarà costretto a cercare un fornitore privato.

Dalle associazioni dei consumatori è già stato espresso il desiderio di chiarezza e trasparenza nei confronti dei nuovi clienti, soprattutto per quanto riguarda i prezzi. «Oggi solo il 30% degli italiani si è rivolto a un'azienda privata», dichiara Nicola Gasparoni, presidente del consiglio di amministrazione. «Manca perciò una cultura e una conoscenza di questo mercato molto frammentato. Per continuare a crescere vogliamo rendere il cliente consapevole del servizio che offriamo», precisa Gasparoni. «Per que-



Nicola Gasparoni, presidente di Global Power spa

sto, oltre a offerte molto competitive, abbiamo puntato su un luogo fisico come il nostro energy store e sul nostro contact center interno per garantire al cliente trasparenza, chiarezza e una consulenza su misura. Non solo forniamo lo storico delle utenze, sempre disponibile online, ma diamo ragione nel dettaglio dei costi».

L'iniziativa è dunque un tentativo di intercettare la nuova clientela, puntando anche sul rispetto dell'ambiente: «Crediamo molto nell'importanza di sensibilizzare i consumatori al risparmio energetico e a uno stile di vita sostenibile», precisa Gasparoni; «per questo consigliamo buone pratiche ai nostri clienti per ridurre i consumi. Global Power vende ai propri clienti

energia elettrica proveniente da fonti rinnovabili certificate perché, da sempre, il rispetto dell'ambiente è un valore cui la nostra società si ispira».

Per ora il mercato di riferimento è costituito soprattutto da pmi, enti pubblici e alcuni reseller (coloro che acquistano l'energia da altri venditori più grandi per poi rivenderla a loro volta).

Nel 2017 sono raddoppiati i clienti business e privati ed è previsto un fatturato di 190 milioni, leggermente maggiore di quello del 2016 che era a 187.491.445.

In futuro Global Power vuole continuare ad aumentare il numero delle piccole partite iva e dei contratti per utenze residenziali. ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FORMAZIONE. Iniziativa di Unicredit con Confartigianato Vicenza

Pmi e mercati digitali in un corso del Cuo

Il commercio elettronico vale il 6% delle esportazioni

Se l'export italiano, e quello del Nordest in particolare, continua il trend di crescita intrapreso da molti trimestri e se i processi di innovazione legati alle nuove tecnologie rientrano nei piani della maggior parte delle pmi del territorio, l'interazione tra i due fenomeni resta terreno ancora inesplorato.

Di questo tema e di altri fenomeni che costituiscono un quadro economico sempre più complesso, fatto di tendenze difficili da interpretare, di opportunità forse ancora nascoste e anche di potenzialità inesprese, si parlerà alla «Digital & Export Business School - Go International!» organizzata da UniCredit e Confartigianato Vicenza.

L'export digitale italiano, si legge in una nota di Unicredit, corre a ritmi importanti, ma è ancora marginale rispetto al totale delle esportazioni. Moda, food, arredamento e design spingono l'aumento dei volumi di vendita da e-commerce delle aziende italiane, che secondo l'ultimo rapporto dell'Osservatorio Export del Politecnico di Milano ha toccato a fine 2016 7,5 miliardi di euro +24% rispetto all'anno precedente. La performance non riesce



Villa Morosini, sede del Cuo ad Altavilla Vicentina

però a far fare il salto di qualità al commercio elettronico delle imprese italiane attive in Rete, che vale in media il 6% dell'export dei beni di consumo destinato a consumatori finali.

Il percorso formativo, che si articolerà in tre giornate (ieri il primo incontro al Centro Congressi in via Fermi a Vicenza, 29 novembre e 5 dicembre al Cuo ad Altavilla Vicentina), è dedicato agli imprenditori che vogliono intraprendere percorsi di crescita sui mercati virtuali e internazionali e vedrà alternarsi in cattedra esperti di Unicredit, docenti universitari, imprenditori e studi professionali e di consulenza.

Tra le testimonianze e i case

di studio presentati, la nota segnala gli interventi di Cristina Mollis, già fondatrice di Nuvò, azienda di consulenza per la trasformazione digitale, direttrice di H-Farm Industry; di Giuliano Noci, proretore del Politecnico di Milano e di Ruggero Frezza fondatore e Ceo di M31, incubatore di startup manifatturiere.

I temi trattati durante gli incontri andranno dagli strumenti digitali per l'analisi, alla tutela del marchio d'impresa, alle ricadute sull'e-commerce. Nel corso degli incontri saranno approfonditi anche gli argomenti dei pagamenti, della fiscalità e il concetto del trade finance. ● gda

Manager a tempo

Contributi per l'export delle pmi

Casartigiani ricorda che il ministero dello Sviluppo ha disposto contributi a fondo perduto a favore dell'export per aziende che incarichino manager a tempo. La domanda per accedere ai fondi Voucher internazionalizzazione, si legge in una nota, si può presentare a partire dal 21 novembre 2017. I beneficiari sono micro, piccole e medie imprese che nell'ultimo esercizio, abbiano fatturato almeno 500mila euro. Il vincolo non c'è per le startup iscritte nella sezione speciale del Registro Imprese.

Le agevolazioni, sottolinea il comunicato possono essere di due tipi: 10mila euro a fronte di un contratto di servizio pari ad almeno 13mila euro al netto di Iva con durata minima di 6 mesi; di 15mila euro a fronte di un contratto di servizio di 25mila euro al netto di Iva con durata minima di 12 mesi.

I contratti di servizio dovranno essere stipulati con uno dei soggetti iscritti nell'elenco società Tem (Temporary Export Manager) del ministero. È previsto un contributo aggiuntivo di 15mila euro al raggiungimento di determinati volumi di vendita all'estero. Per informazioni e assistenza è possibile telefonare a Casartigiani 0458622286 o scrivere a info@artigianiverona.it.

La celebrazione

Sessant'anni L'omaggio a Zanussi

Ad Altavilla Vicentina è stato celebrato il 60esimo anniversario di Cuo Business School, che ogni anno accoglie circa 10mila persone che partecipano a corsi e seminari e conta 4.500 alunni diplomati Master. Durante la serata, l'omaggio a Lino Zanussi, uno dei padri fondatori della Business school, e il conferimento del Master of Business Administration Honoris causa a Patrizio Bertelli, ad di Prada spa, che ha detto: «Dobbiamo far leva sulla cultura e non scendere a patti con pragmatismi sterili, senza la cultura non si va da nessuna parte».

L'istituzione di alta formazione più longeva in Italia vanta, tra i primati, quello di aver contribuito alla fondazione di Asfor (Associazione italiana per la formazione manageriale). È stata riconosciuta da Confindustria Veneto come la scuola di alta formazione di riferimento per l'imprenditoria del territorio. L'evento, a Villa Valmarana Morosini, è iniziato con i saluti del presidente, Federico Visentin. «Il nostro obiettivo», ha detto, «è sperimentare nuovi metodi, guardare all'innovazione degli strumenti e rendere costruttivo il rapporto con le imprese».

FOOD. Brand del Gruppo Cremonini

Il terzo ristorante Roadhouse aperto a San Giovanni Lupatoto

Nuovo ristorante di Roadhouse Assunte 30 persone

Dopo San Giovanni Lupatoto altre aperture in vista nel Veronese

Il gruppo alimentare Cremonini, tramite la divisione per la ristorazione Chef Express con il marchio Roadhouse si rafforza nel Veronese.

A San Giovanni Lupatoto in via Garofoli 207 ha aperto il terzo locale, dopo quelli di Verona in viale del Lavoro e di Affi, con l'assunzione di 30 persone. Il ristorante ha 170 posti a sedere un'area per bambini, wifi gratis e l'app Roadhouse, che consente di pagare con lo smartphone e di ordinare per il take-away o la consegna a domicilio.

«Siamo molto soddisfatti dell'apertura a San Giovanni

Lupatoto, Sottolinea Nicolas Bigard ad di Rodhouse Restaurant. «Questo è il nostro terzo ristorante nel Veronese e l'undicesimo nel Veneto, a dimostrazione del successo che l'offerta sta riscontrando sia qui sia anche in Emilia Romagna e Lombardia, da dove è partito lo sviluppo di Roadhouse. Ora abbiamo 110 locali in 11 regioni», ricorda Bigard, «e proseguiamo con un programma di aperture in media di 25 locali all'anno. In Veneto, in particolare, abbiamo in programma altre 3 o 4 aperture nel Veronese e nel Padovano». ● c.g.