

## COMUNICATO STAMPA

### LE MEDIE IMPRESE, UN QUARTO CAPITALISMO FATTO ALLA VENETA

*Treviso e Vicenza le province con la più alta concentrazione, 320 mila gli addetti in tutta la regione  
Sono queste le aziende che si candidato a “motore” della ripresa economica del territorio  
Alla Came dibattito tra 200 imprenditori riuniti per “Rimettere le Scarpe ai Sogni”*

Dosson di Casier (Tv), 12 marzo 2015 – Le **medie imprese**, ovvero le aziende con un numero di addetti tra 50 e 499 unità, si candidano al ruolo di “**motore**” della **ripresa economica** nel Veneto. Pur essendo in valore assoluto superiore il numero delle piccole aziende, il Veneto si rivela una regione ad “**elevata intensità**” di medie imprese che, questo l’elemento più interessante, hanno sviluppato caratteristiche e strategie particolari. Di queste si è discusso in occasione del quarto appuntamento di “**Rimettere le Scarpe ai Sogni**”, il ciclo di incontri tra imprenditori e operatori economici promosso da **Salone d’Impresa**. Il meeting, dal titolo “**L’Italia delle Medie Imprese. Esempi e modi per crescere nel mondo**”, è stato promosso in collaborazione con **Cisco** e **VEM Sistemi**. L’incontro, a cui hanno partecipato circa duecento imprenditori, si è svolto a **Dosson di Casier**, nel trevigiano, nello stabilimento di **Came S.p.A.**, un esempio di media impresa in forte espansione.

Durante l’incontro è stato illustrato un focus sulle aziende di medie dimensioni che Salone d’Impresa ha realizzato, partendo dalla rielaborazione dei dati della sezione statistica della Regione Veneto. “Parafrasando la felice espressione dell’economista Andrea Colli, queste imprese rappresentano *un quarto Capitalismo fatto alla veneta*, vivo, forte e in grande sviluppo”, ha spiegato **Ferdinando Azzariti**, presidente di Salone d’Impresa, “Queste imprese hanno sviluppato caratteristiche e strategie particolari, che possiamo sintetizzare in 5 i : **internazionalizzazione, innovazione, imprenditorialità, integrazione e investimenti**. Il Veneto si conferma una regione ad elevata intensità di medie imprese. Nel nostro focus emergono le province di Vicenza, Treviso, Padova e Verona come le migliori della classe per questa tipologia di capitalismo che rappresenta sicuramente la via all’uscita dalla crisi, come dimostra il numero di addetti impiegati”. Scendendo nel dettaglio emerge che, con un dato che oscilla intorno alle seicento medie imprese, **Vicenza** e **Treviso** si contendono testa a testa il ruolo di provincia in cui si concentra il maggior numero di aziende di questa tipologia. Quanto al numero di **addetti**, in Veneto le medie imprese danno lavoro a circa **320 mila** persone, con oltre 70 mila occupati a Vicenza e circa 64 mila a Treviso e Padova. La maggior parte delle medie aziende venete sviluppa un fatturato fino a **20 milioni di euro**.

Nel corso dell’incontro, sono state presentate cinque testimonianze imprenditoriali, che ben rappresentano le strategie che le medie imprese stanno attuando in questi mesi per tornare a crescere. E’ il caso della stessa **Came S.p.A.** che ha ospitato l’incontro. “Came, tra i leader riconosciuti in Italia e nel mondo nel settore della *home & building automation*, è una realtà fortemente legata alle proprie radici italiane che realizza il 70% del proprio business sui mercati internazionali.”, ha raccontato **Elisa Menuzzo**, vice president di Came, “Un successo nato dall’idea imprenditoriale di sviluppare la prima automazione per cancelli e costruito in quarant’anni d’esperienza, attraverso l’attenta progettazione e produzione di soluzioni innovative e tecnologicamente all’avanguardia che rappresentano l’essenza del *Made in Italy* nel mondo. La crescita progressiva del Gruppo, legata all’innovazione di prodotto e alla qualità del servizio, ha consentito a Came di spingere l’acceleratore sull’internazionalizzazione esportando il modello italiano in 118 Paesi dove oggi è presente con 480 tra filiali e distributori. L’espressione di questa struttura internazionale fortemente orientata al servizio è il polo logistico, uno dei primi impianti robotizzati presenti in Italia, realizzato per migliorare l’efficienza logistica, ridurre la possibilità di errore e garantire consegne puntuali e affidabili. La strategia di sviluppo ha il suo perno anche nell’acquisizione di aziende con business complementari, un consolidato *know-how* e una solida reputazione internazionale, che consentono a Came di offrire un’ampia gamma di soluzioni integrate di automazione e sicurezza per la gestione delle abitudini di vita in casa, ma anche degli accessi e della sicurezza nei grandi spazi collettivi. Oggi, per continuare a essere competitivi la vera sfida è intercettare i bisogni del mercato, proprio come abbiamo fatto con la tecnologia Came Connect, che permette al consumatore di gestire i sistemi

tecnologici della propria casa anche da remoto, e agli addetti ai lavori di gestire e programmare gli impianti in modo innovativo”.

Con 210 dipendenti e una rete di 50 agenti, il gruppo **Industrie Cotto Possagno S.p.A.** ha registrato nel 2014 un fatturato consolidato di 36 milioni di euro, mentre l'export vale il 18% della produzione. “Nel 1998 le sei più importanti fornaci di Possagno, paese del trevigiano da sempre vocato alla produzione del laterizio, hanno deciso di fondersi in un'unica entità societaria, la Industrie Cotto Possagno SpA, oggi la più grande realtà italiana nella produzione di coperture in cotto, con sei unità produttive al servizio di una rete distributiva capillare che copre anche il mercato estero”, ha detto il vicepresidente **Mario Cunial**, “Coppi e tegole, che possiedono requisiti di impermeabilità, antigelività e resistenza meccanica superiori a quanto richiesto dalle norme UNI-EN, sono proposti con soluzioni di isolamento termico e acustico, sistemi di sicurezza e energie rinnovabili per soluzioni fornite a pacchetto, offrendo al cliente un servizio che va dai semplici consigli tecnici sino alla fornitura del tetto chiavi in mano, posato su sistemi brevettati. L'azienda ha parallelamente rafforzato il proprio impegno per l'ambiente e la qualità, riducendo i consumi e impegnandosi, ove possibile, al recupero e al riciclo. Ha completato il proprio modello gestionale attraverso la validazione delle linee guida UNI-INAIL per la sicurezza e con la certificazione OHSAS 18001 per lo stabilimento ILCA”.

Specializzata nella produzione di stoviglie in plastica e contenitori monouso per alimenti, **Dopla S.p.A.**, che ha sede a Casale sul Sile, è oggi un'azienda leader in Italia nell'industria della trasformazione delle materie plastiche e tra i principali produttori europei con un network di stabilimenti produttivi e piattaforme logistiche. L'azienda ha da poco celebrato il mezzo secolo di vita. Era il 1964 quando Renato Levada, che tuttora ne è il presidente, diede vita a Silplast, il primo nucleo dell'attuale Dopla. Per primo intuì le potenzialità connesse all'utilizzo delle materie plastiche e seppe tradurre i futuri bisogni in prodotti di uso comune, realizzando le prime stoviglie monouso. “In un momento sempre più globale e sempre più esigente, il *saper fare* è oggi un requisito indispensabile per ogni persona che desideri essere pronta per competere”, ha commentato il presidente di Dopla S.p.A., **Renato Levada**, “Altri elementi come propensione al cambiamento e all'innovazione, capacità di governo dei processi aziendali e una visione strategica sono punti fondamentali. Nell'ottica della diversificazione, per quanto ci riguarda, il nostro obiettivo è per una crescita rivolta sia al potenziamento della capacità produttiva che alle acquisizioni di società strategiche”.

“**Azove** è un'organizzazione di produttori che opera in Veneto da oltre 40 anni. Offre tutti i servizi agli allevatori soci dall'approvvigionamento dei giovani bovini da ristallo all'assistenza tecnica, dalla fornitura di alimenti zootecnici alla commercializzazione dei bovini da macello”, ha aggiunto **Giuseppe Borin**, direttore generale della struttura che ha sede a Ospedaletto Euganeo e Loria, “Controlla circa 50 mila bovini allevati da 150 soci presenti in tutte le province del Veneto per un fatturato di circa 130 milioni di euro. Azove ha fatto della qualità il punto di forza per sviluppare nuove attività e penetrare nuovi mercati. Attraverso il concetto di filiera corta e rapporto diretto tra produttore, distributore e consumatore. L'obiettivo di crescita consiste nella volontà di gestire direttamente le fasi di macellazione, lavorazione e commercializzazione delle carni ottenute dai bovini allevati dai soci. E' nata così Azove Carni Srl a socio unico, che nel 2014 ha lavorato circa 22 mila capi bovini sviluppando un fatturato di 45 milioni di euro. I volumi sono in continuo aumento, nonostante i consumi di carne siano in diminuzione ormai da alcuni anni e il mercato interno sia in costante progressiva diminuzione. Questo dimostra che la formula e la qualità sono positive. Prossimo obiettivo è la macellazione di tutta la produzione dei soci e l'avvio di una linea di lavorazione per la preparazione di prodotti porzionati e confezionati pronti a cuocere”.

Particolarmente significativo è stato anche il confronto tra gli imprenditori veneti e una media impresa che ha le sue origini in un'altra regione, la **Giordano Vini** che ha sede a Diano d'Alba, in provincia di Cuneo. “Giordano Vini, produttore di vino fin dal 1900, parte del gruppo International Wine Brands insieme a Provinco, primo gruppo enoico quotato in borsa da gennaio 2015”, ha affermato l'amministratore delegato **Simonpietro Felice**, “Con un fatturato di 101 milioni di euro, 22 milioni di bottiglie prodotte, 200 mila ettolitri di capacità di stoccaggio, 160 etichette di vini provenienti da tutta Italia e un assortimento di prodotti alimentari selezionati, la Giordano Vini è leader nella vendita diretta in Italia, in Europa e negli Stati Uniti, servendo più di 4 milioni di clienti. La qualità del prodotto è sempre stata una ricerca

costante, pur nel rispetto della tradizione, nell'ottica di proporre con orgoglio ai nostri clienti vino di sempre maggiore qualità. L'export e l'e-commerce rappresentano un'importante chiave di crescita e una sfida per il futuro".

Ed è proprio sulle opportunità offerte dalle nuove tecnologie e da internet che si sono soffermati i due relatori di **Cisco** e **VEM Sistemi**.

"Negli ultimi anni sempre più spesso come azienda globale abbiamo collaborato con i nostri clienti e partner per trovare delle soluzioni che rispondano alle domande che ogni azienda manifatturiera nel mondo moderno si pone", ha spiegato **Antonella Fornara**, Global Account Manager FCA and CNHI Cisco, "Come può l'innovazione guidare i profitti? Come posso introdurre prodotti nuovi più velocemente, sfruttando le competenze di progettazione di tutto il mondo preservando la proprietà intellettuale? Come posso gestire una *supply chain* globale in luoghi spesso a rischio e fornitori lontani non allineati ai miei standard qualitativi? Senza tralasciare le questioni legate alla flessibilità, perché la produzione deve poter gestire picchi in crescita e in decrescita in base alle esigenze di mercato in maniera rapida e sostenibile, e alla qualità. Quest'ultima è un fattore chiave sia per la soddisfazione del cliente che per l'eccellenza operativa; meno rilavorazioni, migliore utilizzazione delle linee produttive, minor tempo di produzione, ottimizzazione del prodotto finale. Collaborazione e standardizzazione rendono possibili livelli di efficienza dei *plant* e integrazione con la progettazione; la *supply chain* anche se esternalizzata diventa parte integrante dell'azienda. La tecnologia oggi aiuta a rispondere a queste domande".

"Le medie imprese che raccolgono la sfida dell'internazionalizzazione e della decentralizzazione della produzione incontrano sovente problemi legati al controllo della qualità dei prodotti realizzati, al *time-to-market* e al controllo dei processi della stessa catena produttiva", ha analizzato **Denny Gregianin**, Sales Area Manager VEM Sistemi, "L'*Information Technology*, in questo contesto, rappresenta un fondamentale abilitatore e acceleratore di business in grado di valorizzare le competenze ed *expertise* che contraddistinguono le aziende italiane e di trasformare queste sfide in opportunità".

-

Per informazioni

**Ufficio stampa Studio 42 Comunicazione**

Giovanni Monforte 339-6407770, Alessandra Tugnolo 338-9394630