



NORDEST FINANZA



FORNO D'ASOLO La società trevigiana punta a raggiungere quest'anno un fatturato di 70 milioni. Il contratto per Dubai si aggiunge così a quello con Lufthansa e Klm

Colazioni in volo

di Federico Nicoletti

Compie 25 anni, ma è come se avesse appena iniziato la sua corsa Forno d'Asolo, l'industria alimentare trevigiana seconda realtà italiana nella produzione e vendita di croissanterie e prodotti surgelati. Con 58 milioni di euro di fatturato raggiunti nel 2009, e oltre 300 tra dipendenti, agenti e collaboratori, Forno d'Asolo ha messo a segno un aumento del 10% nel fatturato dei primi otto mesi 2010, rispetto allo stesso periodo 2009, che diventa un +20% se ci si riferisce al solo mese di agosto. Un trend che lascia prevedere un giro d'affari di 70 milioni di euro a fine anno.

«Aumenti dovuti all'apertura di forniture su nuovi mercati esteri e all'inizio di quelle su navi ed aerei», spiega il presidente dell'azienda, Fabio Gallina. «Abbiamo iniziato ad avvicinare compagnie di crociera, cui consegniamo vari porti europei e stiamo valutando un accordo per fornire 30 navi da crociera a Dubai. La commessa vale circa un milione di euro. Nell'aeroporto abbiamo da poco iniziato le forniture a Lufthansa e Klm, tornata da noi a due anni dalle prime consegne, perché non soddisfatta da chi ci aveva sostituito. Stiamo programmando forniture di snack per 6 milioni di pezzi il prossimo anno».

Iniziativa che si aggiungono a quello che resta il cuore centrale dell'attività di Forno d'Asolo, la croissanterie, le torte, i dessert e gli snack sia dolci che salati surgelati per pasticcerie, bar, ristoranti e hotel, prodotti a Forno d'Asolo e distribuiti, buona parte in Italia, con un'organizzazione dotata di otto piattaforme logistiche e 50 magazzini di distribuzione.

«È qui che vogliamo continuare a concentrarci, con un servizio a 360 gradi e un'attenzione continua, e questo è fondamentale, ai gusti particolari dei clienti nelle varie aree in cui siamo presenti», afferma Gallina. «Tra i vari pasti fuori casa, la colazione è quello più economico, anche da offrire. Per questo vediamo ancora spazi di crescita».

Crescita da realizzare sia in Italia, con l'estensione a tutto il territorio nazionale della rete distributiva, ora concentrata tra Lombardia, Veneto, Friuli ed Emilia, ma anche con ulteriori iniziative sui mercati esteri. Presente in 13 Paesi tra Nord Europa, Nord America, ma anche Guinea Equatoriale e Dubai, l'export vale ora il 5% del giro complessivo d'affari di Forno d'Asolo. Una quota da incrementare con iniziative anche sui mercati a prima vista opposti. Così l'azienda sta incrementando il lavoro in Albania. «Il tandem cappuccino-brioche li funziona molto bene ed è alla portata di tutte le tasche», dice il presidente di Forno d'Asolo. «Abbiamo appena formato un gruppo di persone che dovrà garantire la distribuzione in loco. Uno sviluppo con cui contiamo entro breve di portare il nostro fatturato nel Paese a 30 mila euro al mese».

Dall'altro lato, oltre all'apertura di una piattaforma per iniziare la distribuzione a Barcellona, l'altra forte scommessa Forno d'Asolo la sta facendo su Stati Uniti e Canada. «Abbiamo iniziato il nostro lavoro lì un anno e mezzo fa e stiamo chiudendo altre trattative

importanti» sostiene il presidente. «Attualmente siamo a un giro d'affari di 30-40mila euro al mese, ma su un mercato così grande l'acquisizione di un cliente significa la conquista di mille punti vendita. In prospettiva il mercato nordamericano potrebbe addirittura giustificare l'apertura di uno stabilimento. Certo, le dimensioni minime del giro d'affari per farlo dovrebbero essere dieci volte l'attuale. Ma sono sviluppi non impossibili. Si tratterà di considerare attentamente la crescita del nostro lavoro: decideremo nell'arco di tre anni».

Sviluppi sui mercati, che ne impongono altri di rilievo da un punto di vista organizzativo. Forno d'Asolo sta portando avanti l'inserimento di una nuova linea produttiva per uno snack che sarà sul mercato il prossimo anno: vale un investimento di 500mila euro, con l'inserimento di altre 25 persone tra produzione, vendita e distribuzione. E ancora, l'azienda sta lavorando sul nuovo magazzino automatico, per 4 milioni di euro di investimento e 7 mila posti pallet in celle frigorifere, che sarà pronto nel maggio 2011. «Ci permetterà», conclude Gallina «non solo di movimentare più rapidamente la merce, ma anche, a parità d'impianti, di razionalizzare la produzione, aumentando i lotti e ridurre così sprechi e tempi morti indotti dai cambi di produzione. Investimenti importanti che richiedono la massima concentrazione». (riproduzione riservata)



Fabio Gallina

ERREBI Chiuderà il 2010 con ricavi per 7,6 milioni di euro

Dal Cadore al Sudamerica

di Stefano Vietina

È un'azienda che tutti portano in tasca. Ma forse pochi sanno che le chiavi per serrature Errebi, con cui apriamo quotidianamente le porte di casa o dell'auto, nascono in un paesino di montagna a poco più di 1.000 metri di quota, Cibiana di Cadore in provincia di Belluno, conosciuto soprattutto per i murales che ornano le sue tipiche casette. Appena 483 anime, quaranta delle quali impegnate a produrre 40 milioni di chiavi all'anno.

Ma perché proprio Cibiana? «È una tradizione che risale al 1750», spiega Luca Mazzucato, rodigino di 50 anni, direttore generale dal 2001. «All'epoca, grazie ad una miniera nella valle, il paese era diventato il luogo privilegiato di produzione di manufatti in ferro per la Serenissima (cannoni, palle da cannone, supporti per le imbarcazioni e quant'altro). Questo aveva lasciato nel tempo una miriade di piccoli artigiani sparsi nella valle ed alcuni di questi nel 1949 hanno dato vita alla Errebi».

Sette milioni di fatturato nel 2009, 7,6 attesi per l'anno in corso, dal 1996 Errebi è parte integrante di un gruppo spagnolo Altuna, terza generazione di produttori baschi molto legati al loro territorio e quindi ancora propensi a rispettare il territorio altrui e di conseguenza la specificità di un'azienda che in montagna paga dazio. «Facciamo di tutto» spiega Mazzucato «per mantenere qui l'azienda ma, mi creda, non è facile. Nel 2009, ad esempio, i costi per lo sgombramento della neve hanno inciso per circa 10 mila euro. Ma anche dal punto di vista logistico siamo inevitabilmente lontani da tutto: per un piccolo pezzo di ricambio per un nostro macchinario dob-

biamo andare fino a Longarone, oltre un'ora di viaggio, perché la crisi dell'occhialeria ha allontanato da questi nostri posti anche i fornitori di materiale. E trovare personale specializzato disposto a trasferirsi qui è un'impresa». Il prodotto comunque tira ancora. «Le nostre chiavi», spiega Mazzucato, «vanno praticamente in tutto il mondo: dal Sudamerica ai paesi baltici, dal Medio Oriente all'Europa dell'Est, oltre ad una massiccia presenza sul territorio nazionale. I processi oggi sono totalmente automatizzati, così pure la chiave ha subito una sua evoluzione». Basti pensare alle chiavi elettroniche delle automobili, dove l'introduzione del microchip ha cambiato completamente il concetto di «apertura». In questo caso la duplicazione avviene con macchine elettroniche altamente sofisticate. Inoltre la chiave è diventata sempre più un articolo soggetto alla moda, da qui l'evoluzione verso il colore e la fantasia, con chiavi firmate Disney, Hello Kitty, Betty Boop. Nell'archivio di Errebi vi sono poi gli stampi ed i relativi meccanismi delle chiavi delle auto (come le varie serie della Fiat 500) o moto (la Vespa) d'epoca, che vengono ancora richieste. Errebi distribuisce anche le macchine duplicatrici (che concorrono ad un 35% del fatturato) prodotte all'interno del Gruppo Altuna, che ha complessivamente sei unità produttive: due in Spagna, ed una in Italia (Errebi appunto), Messico, Argentina e Cina, con un output giornaliero superiore a 2 milioni di chiavi ed un fatturato intorno a 80 milioni di euro. Inoltre si avvale di una serie di filiali commerciali dislocate in Francia, Germania (Errebi Deutschland), Inghilterra, Portogallo, Polonia e Stati Uniti e prossimamente anche India. (riproduzione riservata)

AZIENDA PUBBLICA DI SERVIZI ALLA PERSONA "MARGHERITA GRAZIOLI"

Via della Resistenza, 63
Fr. Povo - 38100 Trento
Tel.: 0461 810688 - Fax: 0461 811487

AVVISO DI GARA - CIG [0537854B26]

Questo Ente indice gara, mediante procedura aperta con aggiudicazione a favore dell'offerta economicamente più vantaggiosa per l'affidamento del servizio integrato di noleggio, lavaggio e trasporto biancheria piana e confezionata. Durata servizio: tre anni. Importo complessivo appalto: € 450.000,00 + IVA. Termine ricezione offerte: 26.10.2010 ore 12.00. Apertura: 27.10.2010 ore 15.00. Documentazione integrale disponibile su www.upipa.tn.it, www.apspgrazioli.it
IL DIRETTORE (Dott.ssa Mariarosia Dossi)

CENTRO RESIDENZIALE PER ANZIANI

Viale Stazione, 57 - 35013 Cittadella (PD)
Telefono 049/94.81.903 FAX 049/94.81.968

AVVISO DI GARA - CIG [0539172ACC]

Questo ente indice gara, mediante procedura aperta con aggiudicazione a favore dell'offerta economicamente più vantaggiosa per l'acquisizione di prodotti monouso per l'incontinenza e il servizio aggiuntivo di assistenza e consulenza infermieristica e reperibilità post vendita che la ditta aggiudicataria dovrà garantire per tutta la durata della fornitura. Durata: anni 3. Entità totale: € 2.750.000,00 IVA esclusa (per il triennio). Termine ricezione offerte: 25.10.10 ORE 12.30. Apertura: 03.11.10 ORE 9.00. Documentazione integrale disponibile su www.craicittadella.it
IL DIRETTORE
Dott. Giorgio Andrea Prevodello

COMUNE DI FIUME VENETO (PN)

www.comune.fiumeveneto.pn.it

AVVISO DI GARA ESPERTA

La procedura aperta per il servizio di trasporto scolastico per alunni delle Scuole Materne, delle Scuole Primarie e Secondarie di grado del Comune di Fiume Veneto (CIG 051059487C) è stata aggiudicata il 10.09.2010 alla ditta Alibus International Srl con sede in Pordenone (PN) alla Via S. Gregorio Bassa 4/6 per il prezzo di € 972.680,00 + IVA.

IL RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO
dott.ssa Lucia Falcomer

REGIONE VENETO AZIENDA ULSS N.15 "ALTA PADOVANA"

ESTRATTO AVVISO RELATIVO AGLI APPALTI AGGIUDICATI

Si rende noto che l'Azienda Ulss n. 15 "Alta Padovana" ha assegnato la fornitura, a seguito di gara mediante procedura aperta, di "Dentifusori per la somministrazione di prodotti per Nutrizione enterale e relative pompe nutrizionali" (Bando di gara pubblicato nella G.U.I.E. 2010/S 045 - 066523 del 05/03/2010) per l'importo complessivo di E. 1.080.000,00, IVA esclusa. Il testo integrale del presente avviso, che è stato pubblicato in data 20.09.2010 sulla Gazzetta Ufficiale della Comunità Europea e in data 29/09/2010 sulla Gazzetta della Repubblica Italiana, è visionabile sul Sito aziendale www.ulss15.pd.it
Cittadella, il 29.09.2010

IL DIRETTORE GENERALE
(Dott. Francesco Benazzi)



Riproduzione riservata

Questa dizione serve per impedire l'utilizzazione selvaggia degli articoli. Tutti i testi del giornale sono tutelati dal copyright