



CONFINDUSTRIA

Marche | Ancona | Ascoli Piceno | Fermo | Macerata | Pesaro Urbino

Rassegna stampa

Rassegna stampa UIF

22/03/2017

La Selezione Stampa che state consultando e' una estrapolazione delle informazioni presenti nel Servizio "Press Release" del Sistema Infodata (<http://www.sistemainfodata.it>).

Per ogni necessita' potete inviare una e-mail a: staff@sistemainfodata.it

Grazie per aver scelto Infodata.

Realizzato da

INFODATA
the content providing company

MARCHE

2017/03/22

(Corriere Adriatico) Bichisecchi una manager scomoda per la Regione (pag.1)

(Corriere Adriatico) Ecco le nuove linee Imesa per vincere la sfida globale (pag.2)

FERMO

2017/03/22

(Corriere Adriatico) «Garanzie per i nostri chalet» (pag.3)

NAZIONALE

2017/03/22

(Il Resto del Carlino) Imesa ha scelto l'autosufficienza «Facciamo tutto in casa. E bene» (pag.4)

(Il Resto del Carlino) In tanti a Mosca per tornare in auge (pag.5)

(Il Sole 24 Ore) I calzaturieri provano a riprendersi la Russia (pag.6)

(Il Sole 24 Ore) Ipotesi di marchio «made in Italy» (pag.7)

Bichisecchi una manager scomoda per la Regione

Paletti sulla sua nomina
da Cna e Confartigianato

IL RETROSCENA

ANCONA Non si è ancora insediata ma il suo nome fa discutere. Su Paola Bichisecchi, già direttrice di Confindustria Marche e prossimo segretario generale nonché capo di gabinetto del presidente Ceriscioli, si starebbero scatenando le proteste delle associazioni artigiane, di Cna e Confartigianato. Nulla di ufficiale. Solo rumors, tra l'altro emersi proprio mentre sarebbero in corso le trattative per definire il compenso alla professionista. Il disagio c'è ed è concreto. E non da oggi. I timori sono legati al ruolo ricoperto sino ad oggi dalla manager ed è noto che tra le parti, piccole e medie imprese e Confindustria, i rapporti non siano mai stati particolarmente idilliaci. Le perplessità degli artigiani sarebbero giunte a tal punto che perfino la senatrice pesarese, Camilla Fabbri, che dalla Cna proviene, avrebbe fatto sentire la propria voce. Solo rumors. Almeno per ora.

fe. bu.



Ecco le nuove linee Imesa per vincere la sfida globale

Una nuova linea automatica per la produzione di quadri elettrici blindati di media tensione. Alla quale se ne aggiungerà una seconda, per un investimento complessivo da 2 milioni di euro. «Per rafforzarci nella competizione mondiale, ampliare offerta e opportunità di business. Il nuovo sistema ci permetterà di mantenere gli alti standard di qualità ottimizzando costi, processi e tempi di realizzazione» dice Sergio Schiavoni, fondatore di Imesa e presidente del Gruppo Schiavoni, al taglio del nastro insieme a Francesco Merloni che porta, alla inaugurazione nello stabilimento di via Di Vittorio, insieme a quella del vescovo di Jesi monsignor Gerardo Rocconi, anche la sua benedizione. Si riparte da qui.

Il futuro secondo Merloni

«Sono ottimista - dice Merloni - il futuro è nelle nostre mani ma noi dobbiamo prepararci». A salutare la novità in casa Imesa c'è anche il presidente della Regione Marche Luca Ceriscioli, per il quale «dopo il duro inverno del terremoto, questo è il modo migliore di aprire la primavera: energia, passione, imprenditori straordinari». Parla di passione anche il sindaco di Jesi, Massimo Bacci. Elementi che ricorda Giampiero Schiavoni, presidente di Imesa: «Dimostriamo di credere nel futuro e di investire per migliorare ancora. Un segnale

importante di fiducia per tutti. L'attaccamento al lavoro e al territorio ci ha sempre contraddistinto, dal 1972». Negli anni in cui, ricorda Sergio Schiavoni, «decisi di fare da solo, di fronte ai ritardi di una azienda di Bergamo nella consegna di nuovi quadri elettrici per la Basilica di Loreto, in occasione della visita di Papa Giovanni XXIII. Mi dicevano che questi prodotti non li potevano fare i marchigiani, erano roba per aziende del nord. Ma sono arrivati i grandi clienti: Merloni e la Sadam, le Cartiere Miliani e la Snam Progetti, l'Eni, la Saipem. Facendo tutto in casa, dalla lamiera al collaudo, fra innovazione e rete commerciale».

Le tecnologie intelligenti

La nuova linea impiega sistemi semi-automatici con tecnologie intelligenti per l'assemblaggio della struttura portante del quadro. Una fase progettuale particolarmente accurata ha consentito di conciliare i processi di automazione con la capacità sartoriale di Imesa di "cucire" il quadro addosso alle esigenze del cliente. Il progetto complessivo include la realizzazione di una seconda linea automatica per la lavorazione di barre in rame, una nuova dotazione di macchinari all'avanguardia e uno studio con utilizzo di modelli informatici per snellire e velocizzare il processo.

Fabrizio Romagnoli

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«Garanzie per i nostri chalet»

I balneari e lo spettro della Bolkestein, summit alla Confcommercio Imprese
I sindacati chiedono un periodo transitorio di almeno 30 anni per chi investe

FERMO Le concessioni balneari e il futuro della categoria sono stati al centro dell'incontro che si è tenuto ieri mattina nella sede della Confcommercio Marche Centrali di Fermo, in via Sacconi. Alla riunione hanno partecipato numerosissimi operatori e rappresentanti degli stabilimenti di Pedaso, Porto San Giorgio e Lido di Fermo, che hanno messo al centro del tavolo la Direttiva Servizi, la cosiddetta Bolkestein. Confcommercio Imprese per l'Italia Marche Centrali sostiene da tempo una linea di tutela delle imprese balneari, nei confronti delle evidenze pubbliche, che passa per il riconoscimento del valore commerciale dell'azienda, del legittimo affidamento e della professionalità della gestione.

L'impegno

Inoltre il sindacato balneari, Sib-Confcommercio, si è impegnato nel richiedere che il periodo transitorio sia di almeno 30 anni, applicando dunque il principio giuridico del legittimo affidamento, anche se rela-

tivo e non assoluto, «che deve essere riconosciuto - si legge in una nota - a chi ha costruito 30mila imprese e ha fatto investimenti creando 100mila posti di lavoro. E' evidente che il settore attende delle misure concrete compensative a tutela dei diritti acquisiti nel momento in cui si avvia una riforma del settore». Confcommercio Marche Centrali sostiene anche la necessità di modificare il calcolo del canone pertinenziale con l'eliminazione dei valori Omi, l'alienazione delle porzioni di demanio marittimo che da tempo hanno perso le caratteristiche della demanialità e della destinazione a uso pubblico come parcheggi, bar, ristoranti e pizzerie, e una definitiva e moderna interpretazione del concetto di facile e difficile rimozione così da evitare le iniziative di incameramento da parte delle varie agenzie del demanio. «Nel corso della riunione - la chiosa - c'è stato un ampio e partecipato dibattito a conclusione del quale è stato costituito un gruppo di lavoro che sa-

rà il punto di riferimento per la base associativa e nei rapporti con gli enti».

Durante l'incontro Confcommercio Marche Centrali ha anche annunciato che presto sarà convocato un incontro specifico con le imprese balneari per la presentazione del servizio di salvataggio che quest'anno sarà ancora più competitivo ed efficiente per l'intero comparto.

Veronica Bucci

2006

«È l'anno in cui è stata approvata la direttiva dell'Unione europea conosciuta come direttiva Bolkestein: è relativa ai servizi nel mercato europeo comune ed era stata presentata dalla Commissione europea nel febbraio 2004. Venne così detta da Frits Bolkestein, commissario europeo per il mercato interno della Commissione Prodi.



Imesa ha scelto l'autosufficienza «Facciamo tutto in casa. E bene»

Inaugurato a Jesi nuovo stabilimento di quadri e sistemi elettrici

Sara Ferreri
JESI (Ancona)

«**FACCIAMO** tutto qui 'in casa', senza subfornitori, ed è questa la nostra marcia vincente. Arriviamo prima rispetto a società più grandi. Questo, unito all'innovazione e all'attenzione ai mercati, ci ha portati fin qui alla terza generazione con un nuovo investimento importante, quello che oggi inauguriamo». Un emozionato Sergio Schiavoni ieri, a Jesi, quartier generale dell'azienda, ha annunciato il taglio del nastro nello stabilimento Imesa, tra i leader in Europa nella realizzazione di quadri e sistemi elettrici di media e bassa tensione, della nuova linea automatica di produzione di quadri elettrici blindati di media tensione.

DUECENTOCINQUANTA dipendenti, di cui ben 175 solo nella sede centrale di Jesi, il resto nello stabilimento in Bulgaria e nelle sedi di Roma, Milano e Dubai. Per un fatturato stimato in 36 milioni, Imesa ora potenzia la capacità produttiva e l'organizzazione del lavoro. La nuova linea, una sorta di catena di montaggio, fa sì che si possa incrementare la produzione del 30 per cento. Realizzato dalla marchigiana 'Omg 77' di Fabriano, l'impianto è solo la prima parte dell'investimento di 2 milioni di

euro, il quale comprenderà una seconda linea automatica per la lavorazione di barre in rame, e nuovi macchinari e modelli informatici. Si punta sullo sviluppo tecnologico per accedere a nuove quote di mercato globale.

«**QUESTA** innovazione – sottolinea il presidente e ad dell'azienda jesina, Giampiero Schiavoni – ci porta già nel futuro. L'azienda ha bisogno di crescere e questo è il nostro più grande investimento degli ultimi anni. Si è reso necessario perché noi competiamo con i migliori. Abbiamo voluto puntare su Jesi, dove siamo nati, perché crediamo nelle nostre radici e siamo orgogliosi di essere italiani». Al taglio del nastro anche il presidente della Regione Marche Luca Ceriscioli: «Siamo in una regione in cui l'inverno del terremoto ha colpito duramente abbiamo bisogno di una nuova stagione di energia e passione, di messaggi positivi. Abbiamo risorse e imprenditori straordinari, nell'innovazione c'è la chiave del loro sviluppo e oggi in questa bella giornata di primavera ne vediamo la dimostrazione».

PRESENTI all'inaugurazione oltre al presidente di Confindustria An-

cona Claudio Schiavoni, anche l'imprenditore ed ex-ministro fabrianese Francesco Merloni e il sindaco di Jesi Massimo Bacci, oltre alle tre generazioni della famiglia Schiavoni, dal fondatore Sergio al presidente Giampiero Schi-



voni, fino ai giovani Camilla, Carolina, Francesco e Filippo. Assieme a loro anche alcuni dipendenti. «Siamo in una Regione che si è fatta da sola – ha detto Francesco Merloni –, tra le più manifatturiere non solo d'Italia ma d'Europa. C'è una forte concorrenza internazionale ma le Marche stanno rinascono e crescendo grazie alle conoscenze e alle nuove tecnologie. C'è poi un grande spirito di collaborazione tra dirigenti e amministratori. Ingredienti vincenti».



TAGLIO DEL NASTRO
Giampiero e Sergio Schiavoni con Francesco Merloni che ha tagliato il nastro della nuova linea produttiva



CALZATURE MARCHIGIANI PROTAGONISTI ALL'OBUV' MIR FINO A VENERDI'
In tanti a Mosca per tornare in auge

Vittorio Bellagamba
* FERMO

LE AZIENDE calzaturiere marchigiane tornano a puntare decisamente sul mercato russo. Dopo Moda Made in Italy, l'evento principale in Germania per il mondo della calzatura italiana in scena a Monaco dal 19 al 21 marzo, l'attività di internazionalizzazione di Assocalzaturifici raggiunge la Russia con Obuv' Mir Koži, mostra internazionale della calzatura e degli articoli di pelletteria, in programma fino al 24 marzo all'Expocentre di Mosca e appuntamento irrinunciabile per le aziende calzaturiere interessate al mercato russo. A Obuv' Mir Koži saranno presenti diverse aziende calzaturiere marchigiane. La manifestazione è la più importante rassegna dedicata alla calzatura di fascia media e medio-alta del mercato russo, che non smette di apprezzare il prodotto calzaturiero Made in Marche. Nonostante le tensioni geopolitiche in Ucraina non siano ancora scemate e le conseguenze della recessione economica a Mosca si fac-

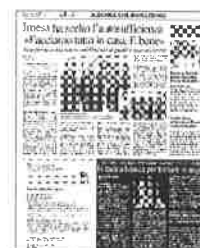


ciano ancora sentire, ci sono concreti segnali di un miglioramento del quadro. Il più importante è stata la presenza di buyer russi a the Micam, la manifestazione internazionale della calzatura andata in scena a Milano, la quale ha registrato un significativo incremento del 20%. Proprio dall'interesse mostrato a Milano gli operatori calzaturieri marchigiani confidano in un'inversione di tendenza dopo le flessioni registrate nei primi 9 mesi del 2016. I dati di Assocalzaturifici riferiti alle esportazioni marchigiane evidenziano vendite nei confronti della Russia pari a

102,08 milioni di euro in flessione del 17,5% rispetto allo stesso periodo precedente quando le vendite verso la Russia sono state pari a 123,80 milioni di euro. La Russia, comunque, rappresenta il quarto mercato per i calzaturieri delle Marche con un'incidenza dell'8,7% sul totale. Si è avuta una timida ripresa degli ordinativi. Certamente non si può parlare di un recupero di quanto perso negli ultimi due anni. «La competitiv-

EXPORT MILIONARIO
Il mercato russo, nonostante la caduta degli ultimi due anni, decisivo per il made in Marche

tà e le strategie delle singole imprese da sole non possono essere sufficienti - ha detto l'imprenditore marchigiano Arturo Venanzi (**nella foto**) del Laboratorio Russia di Assocalzaturifici - e proprio con questa consapevolezza continueremo ad investire in Russia assistendo in modo concreto le nostre aziende e fornendo loro tutto il supporto necessario».



Missioni. Sono 130 le imprese (anche della pelletteria) di fascia medio-alta presenti alla mostra-mercato di Mosca

I calzaturieri provano a riprendersi la Russia

Laura Cavestri
MILANO

«Sino a prima delle sanzioni per noi la Russia era un mercato doppio: si vendeva nel Paese, ma anche a Praga, Marbella, Londra e Parigi, dove i russi andavano in vacanza. Con le sanzioni, loro hanno limitato i viaggi e comprano solo in rublo svalutato. Conseguenza, tra adempimenti doganali aumentati, cambio difficile e regolamentazione fiscale, si è finiti per scaricare le inefficienze sul prezzo finale». A sintetizzare il malessere dei calzaturifici italiani in Russia è Massimo Sarti, direttore commerciale del calzaturificio Baldinini (100 milioni di fatturato, al 50% tra retail e wholesale e 300 dipendenti tra Fermo e Forlì).

Ma non si getta la spugna. Anzi. Sono 130 le aziende italiane delle calzature e della pellette-

IL CROLLO

Nonostante il forte recupero delle vendite a fine 2016, le quote italiane sono ancora meno della metà del 2013 e presenti da ieri e sino a venerdì a Obuv' Mir Kozi, la mostra internazionale di settore che si svolge ogni anno all'Expo-centre di Mosca.

Per Baldinini, solo nella divisione *wholesale* (ingrosso) la Russia vale il 60% del giro d'affari annuo. «Siamo arrivati nel 1994 - aggiunge Sarti -. È stato facile. Ora siamo un marchio forte qui, con anche 100 boutique in *franchising*. Ma 2015 e 2016 sono stati anni molto difficili. A Milano, al Micam di febbraio, abbiamo percepito segnali positivi di ripresa. Ma anche la concorrenza è aumentata e le difficoltà strutturali del Pa-

ese non sono state risolte. A soffrirne è il prezzo».

Secondo i dati Istat, infatti, dopo il crollo dell'ultimo biennio, per la calzatura "Made in Italy" in Russia è iniziata, pur molto lentamente, la fase di risalita: +10,4% in volume le vendite nei primi 10 mesi, con Russia +9,9% e soprattutto Ucraina +44,2% (mentre il Kazakistan segna ancora un -15,6%).

Un recupero assolutamente parziale, visto che i livelli attuali sono - in valore - ancora la metà di quelli del 2013: nei primi 10 mesi del 2016, l'export in valore è rimasto negativo (-5,2%), ottenuto a fronte di un calo del -14,1% dei prezzi medi. Insomma, si torna piano piano a vendere, ma a prezzi più contenuti e con prodotti di fascia meno elevata. E la concorrenza internazionale aumenta.

«All'ultima edizione milanese di The Micam, la presenza russa è cresciuta del 20% - ha precisato

Annarita Pilotti, presidente di Assocalzaturifici -. Qui ad Obuv' si possono concretizzare i segnali positivi già emersi a Milano, anche perché questo evento attira buyer da tutta l'area Csi». Sarebbe un segnale importante, anche perché nell'area russa le vendite restano ancora inferiori del 40% in quantità e del 50% in valore rispetto a 3 anni fa.

«La competitività e le strategie delle singole imprese da sole non possono essere sufficienti - ha sottolineato Arturo Venanzi, coordinatore del Laboratorio Russia e Paesi Csi di Assocalzaturifici -. Per questo continuiamo ad investire in Russia fornendo, alle nostre imprese, tutto il supporto operativo necessario in questa area che per noi resta strategica, in sinergia con l'Ice per mantenere attivi i programmi di finanziamento per la promozione del Made in Italy».

10,4%

Export in quantità

Secondo Assocalzaturifici è l'aumento percentuale, nei primi 10 mesi del 2016 sul 2015, dell'export di calzature per quantità - nell'area "ex Urss", ovvero nell'attuale Comunità di Stati Indipendenti (Csi)

-5,2%

Export in valore

È il calo - in valore - sempre su 10 mesi, dell'export di calzature in Russia e aree limitrofe



Mercati extra-Ue

**Ipotesi
di marchio
«made
in Italy»**

Spunta l'idea di un marchio per il «made in Italy» sui mercati extra Ue. Del progetto si è parlato ieri in una riunione tra il ministro per lo Sviluppo economico Carlo Calenda, il sottosegretario Ivan Scalfarotto, Confindustria e le principali associazioni del mondo produttivo.

Ci saranno ulteriori incontri tecnici nel corso dei prossimi due mesi. Il segno distintivo - che potrebbe essere un'elaborazione del simbolo della Repubblica italiana - varrebbe come contrassegno antifalsificazione sia sui beni alimentari sia su beni di categorie diverse.

Uno dei principali scopi - secondo il ministero - sarebbe aiutare la produzione nazionale industriale e agroalimentare a difendersi dal cosiddetto "Italian sounding". Il nuovo contrassegno verrebbe applicato solo sulle esportazioni al di fuori dell'Unione europea.

Ci sarebbero tuttavia alcuni requisiti di fattibilità tecnica ancora da approfondire, ad esempio per settori specifici come l'olio, il latte ed il vino.

«Si avvierà dunque - specifica il ministero dello Sviluppo - a un'attività di verifica approfondita delle condizioni e dei requisiti di fattibilità tecnica per le aziende all'esito della quale il Mise si riserva di avviare operativamente la fase di sperimentazione». Una delle valutazioni più generali da fare è anche su eventuali impatti, in termini di costi eccessivi, che dovrebbero gravare sulle imprese.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

