

LUNEDÌ PROSSIMO LE ASSEMBLEE DI FUSIONE

Asm-Aem: si sceglie tra 150 idee il nuovo nome

BRESCIA - Siamo ormai alle fasi finali del processo di fusione tra Asm e Aem. Lunedì prossimo, 22 ottobre, le assemblee delle due Società, Aem e Asm, sono convocate per deliberare l'avvio della nuova società, che avrà quindi anche una nuova denominazione.

C'è molta attesa per il nuovo nome e grande è stata la partecipazione anche da parte dei dipendenti che hanno suggerito oltre 150 idee e proposte di nome e marchio.

Toccherà ora alla Società Inarea, incaricata per le operazioni di naming, il difficile compito di stilare una rosa ristretta di nomi tra cui scegliere.

Tutte le altre attività legate allo sviluppo dell'integrazione proseguono pieno ritmo: ci sono una dozzina di «cantieri aperti» per massimizzare tutte le sinergie possibili tra le varie aree operative.

Aem, dal canto suo, per rafforzare la sua struttura interna, ha nominato quale

responsabile di tutta la componente information technology l'ing. Paolo Manzoni e quale responsabile per le operazioni di merger and acquisition il dott. Mauro Miglio.

Questi ultimi andranno a supportare il dott. Renato Ravanelli che, lasciata la Edison, è stato nominato direttore generale del Gruppo Aem.

Le assemblee delle due società si terranno contestualmente a Brescia e a Milano.



Per Asm fusione con Aem in vista

L'AZIENDA DI DELLO PRODUCE FIBRE OTTICHE IN PLASTICA

Dati & sicurezza: Ubi Banca sceglie Luceat

DELO - Il Gruppo Ubi Banca ha messo a capitolato i sistemi di videocontrollo e sicurezza prodotti dalla Luceat spa di Dello. In questo modo gli installatori del Gruppo potranno utilizzare i prodotti per la videosorveglianza di Luceat in tutti gli edifici, sedi e filiali del gruppo al quale fanno capo, come noto, le banche dell'ex gruppo Lombarda e delle Popolari Unite. Si tratta di 1.970 filiali, per oltre metà concentrate in Lombardia. La Luceat, fondata a Bre-

scia nel 2000 da Alessandro Nocivelli in collaborazione con la Metallurgica Bresciana, è la prima azienda europea specializzata nella progettazione e produzione di sistemi per la trasmissione dati tramite un mezzo innovativo quale la fibra ottica plastica. L'adozione presso le sedi Ubi Banca dei sistemi di videosorveglianza di Luceat è un ulteriore riconoscimento - sottolinea una nota dell'azienda di Dello diffusa alla stampa - dell'affidabilità dei prodotti del-

l'azienda». Utilizzata nei sistemi per la videosorveglianza, la fibra plastica offre numerosi vantaggi: garantisce la necessaria ridondanza, prevenendo l'interruzione del segnale e la perdita di sicurezza causati dall'interruzione di una o più tratte. La fibra plastica inoltre assicura un'elevata capacità di trasmissione, assenza di emissioni elettromagnetiche che disturberebbero le immagini e massima resistenza alle sollecitazioni meccaniche.



Alessandro Nocivelli

Le aziende devono formare gli assunti. Ma come? Un rebus che inizia a trovare soluzione

Apprendisti, il catalogo è questo

Presentati i corsi per i settori commercio, terziario e ordini professionali

Marco Sampognaro
BRESCIA

Il «rebus» degli apprendisti. Prima si formavano in «bottega», e tanto bastava (oppure, si faceva bastare).

Poi, con il Pacchetto Treu, 1996, è stato introdotto un obbligo formativo «esterno», di 120 ore; ma farlo rispettare era competenza delle autorità, l'azienda non doveva prendere iniziative.

Con i decreti attuativi della legge Biagi (2003) è l'azienda che deve formare l'apprendista (apprendistato «professionalizzante») in casa o fuori, e se non lo fa «perde i requisiti», e quindi gli sgravi contributivi che rendono appetibile il contratto di apprendistato.

Già, ma come deve essere fatta questa formazione? Questo era appunto il rebus, tanto più intricato quanto più nella soluzione si mescolavano leggi nazionali, leggi regionali, regolamenti attuativi, deleghe alla contrattazione collettiva, ovvero ai patti tra le parti sociali che in qualche caso c'erano e in qualche caso no.

La soluzione è ancora in divenire: la Legge regionale sulla formazione, approvata in agosto, parla di apprendistato ma rinvia ai regolamenti attuativi, che dovrebbero arrivare a novembre. Intanto però le parti sociali si sono mosse: le aziende non potevano rischiare di trovarsi in casa un'ispezione e di vedersi contestare l'uso improprio di apprendisti: la formazione andava fatta.

Già, ma come? Le aziende sollecitavano i consulenti del lavoro, i consulenti del lavoro premevano sulla Provincia, e sulle rappresentanze sindacali: trovate un modo di fare questi corsi.



Tre capofila: Laser, Ial Cisl e Cfp Zanardelli
formazione totale (555 €) o parziale (115 €),
il resto del costo (45%) lo mette la Provincia

E i corsi sono arrivati. Dopo alcune sperimentazioni, Ieri, all'Istituto Artigianelli, ne sono stati presentati tre «pacchetti» o cataloghi, relativi al Settore del commercio / terziario e degli ordini professionali. Cataloghi organizzati da numerosi enti formativi, coordinati da tre realtà «capofila» (la coop Laser, Ial-Cisl e il Cfp Zanardelli) e cofinanziati dalla Provincia di Brescia, che pagherà il 45% dei costi sostenuti dalle aziende.

L'incontro di ieri ha così portato un po' di chiarezza in una materia complicata, aggrovigliata e tuttavia fondamentale per l'economia bresciana. Basti pensare che a gennaio 2007 nella nostra Provincia risultavano assunti, ai sensi dell'articolo 49 del decreto legislativo 276/03 (quello attuativo della Biagi), oltre 4.500 apprendisti. E che ogni anno in Italia sono assunti circa 100mila apprendisti, di cui solo 16mila regolarmente formati.

«Un divario da colmare assolutamente», ha spiegato Giovanna Luselli della Cisl, che insieme alla consulente del lavoro Marilisa Concas (complimenti a entrambe per la chiarezza) ci hanno aperto gli occhi su questo «rebus» normativo e formativo. «L'apprendista viene quasi sempre riconfermato e diventa un lavoratore dipendente, quindi dal punto di vista delle relazioni sindacali è un buon contratto di lavoro. Ma adesso bisogna giocare una partita di corresponsabilità, per trasformare la formazione da obbligo a opportunità».

Da obbligo a opportunità: è esattamente il tentativo di questi cataloghi di corsi, presentati con orgoglio dall'assessore provinciale Mantelli e illustrati, ciascuno per il suo «pacchetto» di competenza, da Mario Gallo (Laser), Elena Verdina (Ial-Cisl) e Marina De Vito (Cfp Zanardelli).

Le aziende hanno tre possibilità: 1) svolgere tutta la formazione (120 ore annuali per apprendista) presso enti di formazione accreditati (formazione esterna); 2) svolgerla in parte presso enti di formazione accreditati e in parte in azienda (formazione integrata); 3) svolgerla tutta in azienda (formazione interna) se è in possesso di capacità formative (aule adatte ecc). I cataloghi presentati offrono soluzioni per formazione integrata (moduli trasversali, 40 ore, quota a carico dell'azienda 115 euro, il resto a carico della Provincia) e per formazione esterna (moduli trasversali e moduli specialistici, 120 ore, quota a carico dell'azienda 555 euro, il resto a carico della Provincia). Nonché la formazione dei tutor aziendali: 12 ore, interamente pagata dalla Provincia. Il rebus ha un inizio di soluzione.

LA SCHEDA

PERCHÉ

L'introduzione dell'apprendistato professionalizzante ha modificato la formazione obbligatoria dell'apprendista, conferendo alle aziende la responsabilità di garantire almeno 120 ore annue di formazione formale.

COME

La formazione può essere svolta in tre modi: presso enti accreditati (esterna), tutta in azienda (interna) o mista (formazione integrata); La formazione esterna e integrata è cofinanziata dalla Provincia nella misura del 45%. I corsi si dividono in trasversali (40 ore, uguali per tutti gli apprendisti) e tecnico specialistici (ad es. gestione del magazzino, inglese commerciale)

GLI ENTI

Per le aziende del comparto commercio localizzate nella zona Ovest di Brescia il capofila è la coop Laser (tel. 030 2807576 www.laserbs.net) per quelle del commercio zona Est di Brescia è Ial-Cisl (tel. 030 2893813 www.ialbrescia.it) Per il comparto studi professionali e Cnl minori è il Cfp Zanardelli (tel. 030 3848540. www.cfpzanardelli.it). Gli enti accreditati partner sono tutti i Cfp della Provincia, l'Afgo Piamarta, Ok School, Premier srl, Enac Canossa, Scuola Bottega S. Polo, Cast Alimenti, Agenzia formativa don Tedoldi (Lumezzane), Afgo Bonsignori (Remedello), Garda Formazione (Toscolano Maderno), Cfp Vantini (Rezzato), Agm (Provaglio d'Iseo), Elli e Saef srl

GLI UTILI AL 10% DEL FATTURATO

Omsi Trasmissioni: da Roè Volciano export, tecnologia e redditività

ROÈ VOLCIANO - Alta tecnologia uguale alta redditività. Prima lo sbarco in America, prossimamente la Cina e in patria cinque progetti di ricerca particolarmente innovativi nei gruppi di trasmissione meccanica, tutti sostenuti nel corso del 2004. Come dire innovazione più delocalizzazione industriale e commerciale.

È la Omsi Trasmissioni di Roè Volciano, l'azienda guidata da Giovanni Soncina che controlla al 75% una società produttiva negli Stati Uniti - la Omsi Transmission Inc di Twinsburg nello Stato dell'Ohio che ha aumentato il fatturato del 50% rispetto al 2003 - e detiene il 45% della Premi. Le risultanze di esercizio sono all'altezza delle premesse.

La Omsi ha chiuso il 2004 con un utile netto di 2,4 milioni di euro (2 milioni nel 2003) dopo tasse per 1,6 milioni (1,6 anche nel 2003), oneri finanziari netti per 317mila euro (330mila nel 2003), ammortamenti e svalutazioni per 1,7 milioni di euro. Come dire un Mol (margine operativo lordo) di 5 milioni tondi, ossia il 22% del fatturato che nel 2004 è stato di 24,2 milioni rispetto ai 21,8 milioni del 2003, e un cash flow (utile netto più ammortamenti, ossia l'indice di liquidità o autofinanziamento) di 4,1 milioni, pari a un sesto dei ricavi. La conferma della efficienza produttiva della Omsi viene dal margine della gestione caratteristica - la differenza tra valore e costo della produzione - che è stata di 4,4 milioni rispetto ai 4 milioni dell'esercizio precedente. Allo stato patrimoniale 1,3 milioni di partecipazioni finanziarie, 5 milioni di magazzino, crediti verso clienti per 6,4 milioni, titoli in proprietà per 389mila euro, conti correnti postali e bancari (disponibilità liquide)

per 5,7 milioni di euro che vanno a migliorare notevolmente la già bassa posizione finanziaria netta. Al passivo, dopo un patrimonio netto di 12,1 milioni di euro, zero debiti verso banche e 4,1 milioni di debiti verso fornitori. (a. ch.)



Giovanni Soncina e consorte

SAWAM CON I CONTI IN UTILE - Marzia Buccio, amministratore unico della Sawam Trasmissioni spa di Bagolino, firma un bilancio 2006 che ha chiuso con un valore della produzione di 2,2 milioni di euro (1,9 milioni nel 2005) e un utile netto di 687mila euro, a fronte di 70mila euro del 2005, dopo ammortamenti per 108mila euro, proventi finanziari per 311mila euro (nel 2005 il saldo oneri fu negativo per 202mila euro) e proventi straordinari (plusvalenze da alienazioni) per 511mila euro. Tra i costi più significativi quelli per il personale (1,6 milioni di euro) e per servizi (534mila euro). Allo stato patrimoniale le immobilizzazioni finanziarie (partecipazioni in società controllate) ammontano a 7 milioni di euro, pari al valore attribuito in bilancio alla Sapes di Milano, società controllata al 99,92% con un patrimonio netto di 9 milioni. Il patrimonio netto della Sawam ammonta a 5,4 milioni di euro; i debiti a 7,8 milioni di euro, di cui 1,4 milioni a breve e 6,4 milioni a medio termine. (a. ch.)

Era il 16 maggio del 1981, quando Diego, Luca e Stefano Pedrotti, giocando, ebbero una fulminazione. Da grandi avrebbero fatto la più grande, splendida, efficiente industria di packaging.

Sono passati 26 anni e il Gruppo Innova è una grande realtà tutta italiana per presentare, proteggere, esporre i vostri prodotti. Sempre pronta con le soluzioni creative dei suoi pack a rendere il contenuto più seducente che mai.

INNOVA
GROUP

ADVANCED PACKAGING SOLUTIONS

www.innovagroup.it