

LA NUOVA SFIDA. Uno dei tre marchi della Pro.De di Castenedolo identificherà i nuovi automezzi per lo sminamento

Valsella, nuova missione: salverà le vite umane

Verso il traguardo il passaggio dal settore bellico al civile
Dopo i veicoli Bremach 4x4 ora prepara la nuova «sfida»

Daniele Bonetti

«Noi troveremo una via... o ne costruiremo un'altra». È il motto, copiato da Annibale, della Pro.De, l'azienda guidata da Giovanni Salvi protagonista sul mercato con Bremach, Darmak e Valsella. Un gruppo in crescita, sulle ceneri della «Valsella Meccanotecnica» al centro, negli ultimi sei anni, di una vera e propria conversione nell'area di Castenedolo.

SE in un primo tempo, e il futuro prossimo, la «nuova via» è rappresentata dalla produzione di veicoli 4x4 con il marchio Bremach e dalle progettazioni della Darmak, in una prospettiva forse nemmeno troppo lontano la «nuova strada» potrebbe essere rappresentata dall'utilizzo del marchio Valsella per tornare sul mercato bellico. Un ritorno che, però, non avrebbe nulla a che fare con l'esperienza che, negli anni, ha accompagnato il marchio bresciano anche con ricavi importanti grazie alla vendita di mine antiuomo. «Al momento è un'idea - rivela Giovanni Salvi - se avremo fondi, tempo, ed energie, useremo il marchio Valsella in antitesi rispetto al passato. Un tempo produceva strumenti di morte, ora vorremmo produrre

strumenti di vita. Siamo titolari del marchio Valsella, è una finestra sul mondo che in futuro potrebbe consentirci un'operazione del genere». Uno sforzo importante che l'ingegnere Angelo Adriano, responsabile del settore esportazione, spiega come una volontà di «mettere in commercio mezzi che potrebbero essere usati per lo sminamento dei terreni. Oppure - prosegue -, un'ambulanza da utilizzare in situazioni belliche sfruttando la tecnologia dei nostri 4x4».

PER dare un nuovo futuro anche al marchio Valsella l'azienda guidata da Salvi dovrà completare il processo di riconversione della Valsella: un'operazione già a buon punto e che ha dato risultati importanti considerati che il 2006 si è chiuso con ricavi per 11,9 milioni di euro e che il 2007 dovrebbe chiudersi attorno ai 15 milioni. «È stato un processo sanguinoso - ricorda Salvi - quando ho rilevato l'azienda mi sono accollato tutto quello che la Valsella portava in dote, quasi tutti oneri. Devo dire grazie ai ragazzi che hanno creduto nel progetto - aggiunge -, basti pensare che in Bremach tutti i dipendenti hanno meno di 30 anni». Oltre all'impegno economico un fattore decisivo è risultato anche il cambiamento nel-



Uno degli automezzi di soccorso 4x4 realizzati dalla Bremach di Castenedolo (gruppo Pro.De)

la filosofia aziendale. Dal mercato bellico a quello civile il salto è stato importante.

«DA sei anni siamo protagonisti sul mercato - ricorda Salvi - per due esercizi abbiamo cancellato tutto quello che ci legava alle origini. Dopodiché ci siamo concentrati sui nuovi prodotti, automezzi 4x4 che hanno riscosso successo e che in futuro ci daranno soddisfazioni. Siamo l'unica azienda italiana - sottolinea - che si è convertita dal settore bellico a quello civile. Tutte le altre, finora, non lo hanno fatto. Noi siamo riusciti in un'impresa quasi impossibile». Un'esperienza che si accinge a scrivere un nuovo capitolo. Il prossimo passo sarà riutilizzare in campo bellico il marchio Valsella. Questa volta per salvare vite umane, con una filosofia diversa da quella che ha reso nota l'azienda negli anni '80. ♦

La forza e il business

Nel team 150 addetti Il fatturato su del 23%

La Pro.De - che controlla Bremach e Darmak, e detiene il marchio Valsella - ha sede a Castenedolo: lì lavora buona parte dei 150 dipendenti che, guidati da Giovanni Salvi, hanno riconvertito l'azienda specializzata nel settore bellico in una realtà leader nella produzione dei veicoli 4x4 ad uso civile. «Ragazzi giovani - ricorda Salvi - che hanno creduto nel progetto. Quest'anno ne abbiamo assunti quasi 20, significa che stiamo crescendo, le esigenze di mercato sono sempre maggiori».

LABREMAC ha venduto quest'anno quasi 350 veicoli al prezzo di quasi 40 mila euro: da soli valgono buona parte dei ricavi che, nel 2007, sfioreranno i 15 milioni di euro (+23% sul 2006). Oltre a Castenedolo l'azienda ha una sede a Torino dove è concentrata soprattutto la progettazione. I 4x4 vengono venduti in tutto il mondo. Anche in provincia l'azienda ha un mercato importante: basti pensare che l'Asm, ma anche la Provincia e il Comune di Brescia, hanno recentemente acquistato mezzi che possono lavorare su terreni difficili.

I CONTI DELLE QUOTATE. L'utile giù dell'1,6%

Sabaf, le vendite a 118,5 milioni Prospettive ok

Per il 2007 attesa la crescita del fatturato pari al 16%

Ricavi in crescita del 15,8% rispetto allo stesso periodo del 2006 per Sabaf. Nei primi nove mesi del 2007 la società ha toccato quota 118,5 milioni di euro, con un Ebitda di 30,4 milioni di euro pari al 25,6% del fatturato, in miglioramento del 3,2%. Il risultato netto è stato pari a 11,9 milioni di euro, un risultato in leggera flessione (-1,6%) rispetto ai primi nove mesi del 2006.

Sono questi i dati che emergono dalla relazione trimestrale approvata ieri dal Consiglio di amministrazione della società, di cui Angelo Bettinzoli è amministratore delegato, presieduto da Giuseppe Saleri.

Il terzo trimestre 2007, intanto, ha evidenziato risultati contrastanti: all'ottimo andamento delle vendite, che ha permesso al gruppo di rafforzare la propria posizione di leadership a livello internazionale, si contrappone una redditività più sacrificata.

Nel trimestre i ricavi di vendita sono stati pari a 38,9 milioni di euro, in crescita del 19,5% rispetto ai 32,5 milioni del terzo trimestre 2006. L'incremento è ascrivibile per circa il 12% a maggiori volumi e per circa il 7% all'aumento dei prezzi medi di vendita.

Per l'intero esercizio 2007 gli amministratori si attendono un incremento del fatturato di circa il 16% e una redditività del 18,5% delle vendite. Per il 2008 sono invece previsti un incremento di fatturato compreso tra l'8 e il 10% e una redditività operativa in linea con quella del 2007. ♦



Angelo Bettinzoli

IL GRUPPO BANCARIO

Banco, l'utile su del 25,4% a 695,1 mln

Utile netto contabile a 695,1 milioni (+25,4%), utile netto pro-forma al netto delle componenti non ricorrenti a 537,8 milioni (+8,3%) per il Banco Popolare (nato dalla fusione del Banco Popolare di Verona e Novara e Bpi) nei primi nove mesi 2007. Emerge dai dati approvati ieri dal Consiglio di gestione. Gli impieghi lordi consolidati si sono attestati a 85,6 miliardi (+15,8%), la raccolta diretta consolidata a 90,2 mld (+9,0%). Il gruppo ha speso 142 mln di oneri di integrazione, al netto di imposte, soprattutto per il piano esuberi.

brevi

PAGHERA E FORMAZIONE UN MASTER A MISURA DEI NUOVI PROGETTISTI DI AREE DI SOSTA

L'iniziativa, che sarà definita oggi durante un vertice nella sede dell'azienda di Lonato con i vertici manageriali della divisione Eco-Biotech del Politecnico di Milano, proporrà una parte delle lezioni nelle sedi dell'ateneo milanese e parte sul «campo pratico» offerto da Paghera e dai suoi partner.

FORMAZIONE CON L'UPA ECCO I CORSI PROMOSSI DALL'ORGANIZZAZIONE AGRICOLA DI VIA CRETA

Il corso per il rinnovo del patentino per fitosanitari si terrà dal 28 al 30 novembre; quello per alimentaristi il 19 e il 20/11 a Verolanuova (Ufficio di zona e centro ippico S. Giorgio) e il 28/11 a Brescia. Il corso di primo soccorso nella sede di via Creta a Brescia nei giorni 19, 21, 26 e 29/11. Per informazioni: 030.2436225.

MUTUI E NUOVE SCELTE BRESCIANI INTERESSATI A RINEGOZIARE I LORO PRESTITI

Cresce la «rottamazione» dei mutui. Un'indagine Ing Direct dice che il 52% dei bresciani si è detto disponibile a rinegoziare il proprio prestito. Un dato che conferma la tendenza in atto: il mercato di sostituzione in Italia secondo mutuionline.it è passato dal 5% del 2006 al 15% del 2007.

RISPARMIO ENERGETICO QUESTA SERA A GHEDI IL CONVEGNO PROMOSSO DALLA BCC AGROBRESCIANO

L'iniziativa, organizzata con Bit spa e Consorzio Siab nell'auditorium della banca a partire dalle 20,15, punta l'attenzione sul tema «Risparmio energetico e fiscale in edilizia». Intervento di saluto del presidente della Bcc, Carlo Ruggeri; conclusioni del direttore generale della banca, Giuseppe Fenocchio.

CREVAL IN CRESCITA NEI PRIMI NOVE MESI 2007 L'UTILE A 64 MLN (+25%) BENE LA RACCOLTA

La performance emerge dai dati approvati dal Cda del gruppo che controlla anche la Bai. Dal punto di vista patrimoniale la raccolta si attesta a 25,54 miliardi (+4,5%), i crediti verso clientela a 13 miliardi (+14,4%). Nel 2007 il Consiglio prevede risultati in linea con gli obiettivi del piano 2007-2010.

CATTOLICA, RACCOLTA OK DA GENNAIO A SETTEMBRE UTILE NETTO DI GRUPPO A QUOTA 53 MILIONI

Nei primi nove mesi del 2007 il gruppo ha raggiunto un utile netto consolidato pari a 53 milioni. La raccolta consolidata del lavoro diretto e indiretto è pari a 2.766 milioni (2.718 milioni al terzo trimestre 2006 rideterminato; +1,8%). L'utile netto di pertinenza del gruppo è pari a 43 milioni.

Qui CdC

Call center imprese. La Cdc informa che è variato il tradizionale numero di assistenza del call center del Registro delle Imprese 848 800 409. Dal 19 novembre chiamando il 199 500 111 sarà possibile ricevere informazioni, dal lunedì al venerdì (9-17), su Telemaco, Firma digitale, Fedra, informazioni giuridiche, generiche relative a requisiti richiesti per albi/ruoli/elenchi. La chiamata costa una telefonata in base al contratto stipulato dall'utente col proprio gestore di telefonia. Per informazioni: www.bs.camcom.it.

Istanze di contributo. La Cdc comunica che, per fornire un servizio più efficiente e completo per eseguire l'invio telematico delle istanze di contributo, sono programmati incontri informativi. Quello per le imprese è previsto, a scelta, giovedì 6 o giovedì 13 dicembre, dalle 14 alle 16 nella sede Cdc. Partecipazione è gratuita. La scheda di adesione è scaricabile dal sito www.bs.camcom.it. Informazioni: 0303725306/236/240; promozione@bs.camcom.it.

Premi Unioncamere. Al via le edizioni 2007 dei Premi Unioncamere: «Giovane Impresa Innovativa», «Impresa Longeva e di Successo», «Danilo Longhi per la Responsabilità Sociale d'Impresa». Adesioni gratuite, per informazioni: www.unioncamere.it.

Ogilvy & Mather

Prima di chiederti quanto vale una laurea, chiediti quanto vale il tuo futuro.

Se hai volontà e passione e vuoi che il mondo per te non abbia confini, una laurea in Bocconi darà valore a tutta la tua vita. Puoi scegliere tra i cinque corsi dove l'economia viene declinata in tutti gli ambiti: **Economia aziendale e management; Economia e finanza; Economia e scienze sociali; Economia e management per arte, cultura e comunicazione; Bachelor of International Economics and Management** oppure il percorso quinquennale in **Giurisprudenza**.

Quale che sia la tua scelta, verrai formato da una faculty d'eccellenza. Trascorrerai tre anni in un campus internazionale dove tutto concorre a metterti nelle condizioni migliori per acquisire un sapere riconosciuto in tutti i paesi del mondo. Un sapere etico, libero, capace di confrontarsi con una realtà in continua trasformazione. Forte dei suoi storici legami con le istituzioni e la business community, Bocconi ti aiuterà a conoscere e affrontare il mondo del lavoro. In ogni caso sarai un laureato di talento, libero di scegliere un futuro che non conosce frontiere.

Bocconi. Empowering talent.

Giornate di orientamento

16-17 novembre 2007

Presentazione Lauree Triennali ore 8.30-14.30

Richiedi il kit informativo: www.unibocconi.it/go - call center 848 866 866



Scuola Universitaria

Bocconi