

I nostri eventi

Sul palco del Teatro Polivalente di Abano le imprese dell'area Terme Colli hanno raccontato come stanno affrontando un momento non facile

Resistenza, tenacia e voglia di crescere Le Best Performer guardano in alto

EVA FRANCESCHINI

Tenacia, passione e capacità di gestire il ricambio generazionale: sono queste le parole chiave protagoniste del primo evento del ciclo Best Performer dedicato alle città distrette e organizzato dal gruppo Nord Est Multimedia, che pubblica il Mattino di Padova e altri cinque quotidiani del Nord Est, e da ItalyPost.

L'appuntamento con le eccellenze imprenditoriali dell'area delle Terme Euganee e dei Colli si è svolto al Teatro Polivalente di Abano e si è aperto con la presentazione della ricerca condotta da ItalyPost sulle aziende di un'area di undici comuni limitrofi della provincia di Padova, e cioè Abano, Cervarese Santa Croce, Mestrino, Montegrotto, Rovolon, Rubano, Saccolongo, Selvazzano, Teolo, Torreglia e Veggiano.

L'indagine ha riguardato 1.402 imprese che, nel 2024, hanno dovuto confrontarsi con una situazione generale complessa, in particolare per ciò che riguarda il settore moda, che ha subito un calo dell'80% negli ordini da parte dei grandi brand e alcune difficoltà dell'automotive, unitamente all'aumento dei costi dell'energia che mette in crisi non poco l'industria.

Ad inaugurare i lavori assieme a Flavio Stecca, vicepresidente di BVR Banca Veneto Centrale, partner dell'evento, è stato il vicesindaco di Abano Terme, Francesco Pozza: «Questo evento è l'esempio di come la sinergia tra imprese e territorio continui a generare nuove opportunità. Il nostro territorio ha una vocazione turistica che ha dato possibilità di svilup-

po e raggiungimento di risultati entusiasmanti anche ai settori correlati. È un territorio resiliente e lungimirante».

TRIVENETA: UNA CRESCITA ESPONENZIALE

Tra gli imprenditori che sono entrati nella classifica, elaborata tenendo conto non solo dei ricavi ma anche di alcuni parametri patrimoniali e di redditività (tra i quali il vincolo di aver chiuso in utile il 2023, l'anno considerato), anche aziende di medie dimensioni, quando non medio-piccole. Ha raccontato Pietro Calegari, titolare Argenteria Calegari 1921: «Siamo un'azienda centenaria. Abbiamo avuto uno spirito di resilienza spiccato e la capacità di cambiare: siamo passati da un mercato riferito per il 40% all'Italia ad un 90% riferito all'estero, in dieci anni. L'oscillazione del costo delle materie prime è un trend in continua crescita e il fatto che non si sia fermato dimostra che l'investimento in materie prime è sicuro. Le oscillazioni non ci hanno creato problemi, la sfida del 2025 è quella di raggiungere il risultato del 2024, in linea con quello del 2023».

La capacità di adattamento è stata un driver importante anche per Cami Service, specializzata nella riparazione e nella vendita di pompe e motori oleodinamici: «L'azienda è in crescita, anche in termini di personale. Attualmente contiamo 41 dipendenti, 7 dei quali sono entrati nell'ultimo anno. Il fatturato si attesta a 14,5 milioni riferito al Gruppo, mentre per ciò che riguarda Cami Service siamo arrivati a 11,5 milioni», ha spiegato il direttore finanziario Luca Sifo nel suo intervento.

Luigi Schiavo, amministra-

tore delegato del Gruppo Triveneta, specializzato nella realizzazione di massetti e sottofondi, punto di riferimento nell'edilizia del territorio, ha raccontato: «Il nostro valore distintivo è quello legato alla tipologia di prodotto e alla qualità. È un momento molto importante per noi, il fatturato e la performance sono in una fase di consolidamento. Nei prossimi anni prevediamo una crescita esponenziale: siamo pronti ad affrontare l'industrializzazione dell'edilizia e le nuove normative che stanno nascendo nel merito».

ELMAC: NUOVI INGRESSI DI PERSONALE

Valori in crescita anche per la Elmac, realtà che produce e distribuisce videogames: «Forniamo le sale giochi nelle località turistiche e nei centri frequentati dalle famiglie», ha raccontato il titolare Tiziano Trolese: «Siamo conosciuti a livello nazionale, abbiamo un partner inglese e forniamo Tunisia, Marocco e Polonia. Siamo passati da 4 a 9,5 milioni di fatturato. La forza di Elmac è stata quella di tenere stretti i propri tecnici e in questi ultimi anni siamo diventati punto di riferimento per Msc Crociere».

Tra i relatori anche Karin Contiero Bortoli, HR Director di Ritmo, realtà specializzata nella costruzione di saldatrici per la plastica: «Vogliamo portare avanti la nostra attività nell'ottica di un miglioramento continuo e costante, acquisendo persone che si fermano con noi e desideriamo che ogni persona cresca al massimo del proprio potenziale».

Numeri di rilievo anche per Polo Ristorazione, i cui risultati sono stati presentati dal presidente, Galdino Peruzzo: «Serviamo la ristora-

zione in Italia centro meridionale, dai ristoranti alle case di cura, agli ospedali. Nel 2024 abbiamo registrato 160 milioni di fatturato. Siamo tra le prime cinque aziende a livello nazionale delle 4.500 che si occupano di questa attività».

GBR ROSSETTO: I NUOVI SERVIZI

Antonio Rossetto, titolare di GBR Rossetto: «Nell'epoca della smaterializzazione dei documenti, c'è una difficoltà che ci porta a trovare nuove strade. Si stampa di meno: da 1,2 miliardi di copie perdiamo circa 18 milioni di copie all'anno, ma proponiamo servizi alternativi che ci consentono di essere sempre performanti».

Ad intervenire assieme agli altri imprenditori in classifica anche Alessio Bellin, Ceo di Gibus, realtà leader nella realizzazione di pergole bioclimatiche: «In questo momento c'è una forte attenzione alla strutturazione del gruppo a livello internazionale: due anni e mezzo fa abbiamo realizzato un'acquisizione importante in Germania. Nell'ultimo anno abbiamo lavorato per un'evoluzione manageriale dell'azienda e non siamo più la Gibus tascabile di Saccolongo di un tempo». Tra le aziende storiche del territorio, anche un marchio celebre come Luxardo: «Siamo arrivati alla settima generazione e abbiamo 200 anni di storia - ha raccontato il presidente, Piero Luxardo -. Ma tradizione non significa sclerotizzarsi e chiudersi rispetto all'innovazione. Lavoriamo in oltre 100 mercati diversi, e questo comporta la necessità di realizzare una gamma di prodotti molto ampia in grado di soddisfare una platea di gusti molto differenti».

Sul palco anche Carlo Piz-

zocaro, ad di Fidia Farmaceutici, un altro big in forte espansione: «Oggi siamo leader nelle iniezioni di acido ialuronico e abbiamo una posizione privilegiata e risultati eccellenti. Abbiamo internazionalizzato l'azienda, con 13 filiali a cui se ne aggiungeranno altre due e la redditività è stata impiegata nell'acquisizione di nuove aziende e nuovi prodotti». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Alessio Bellin: non siamo più la Gibus tascabile di Saccolongo di una volta

Piero Luxardo; Tradizione non vuole dire sclerotizzarsi, siamo in cento mercati

Pietro Calegario In dieci anni i ricavi all'estero sono saliti dal 40 al 90%



Con Filiberto Zovico da sinistra Marco Zampieri, Antonio Rossetto, Galdino Peruzzo e Karin Contiero Bortoli



Con Selena Seliziato da sinistra Tiziano Tredese, Luigi Schiavo, Luca Sifo e Pietro Calegario



Con Roberta Paolini da sinistra Walter Ramin, Carlo Pizzocaro, Piero Luxardo, Elvio Bonollo, Alessio Bellin