

Artsana lascia la Cina, la qualità torna "Made in Italy"

L'AD DE CONTO SPIEGA LE STRATEGIE DEL GRUPPO COMASCO. PROSSIMO PASSO RILOCALIZZARE IN LOMBARDIA PASSEGGINE FASCIATOI. UNA ACADEMY PER FORMARE ADDETTI E MANAGER. IL FATTURATO È ARRIVATO A 1,2 MILIARDI L'EXPORT A QUOTA 50%

Gloria Riva

Grandate (Como)

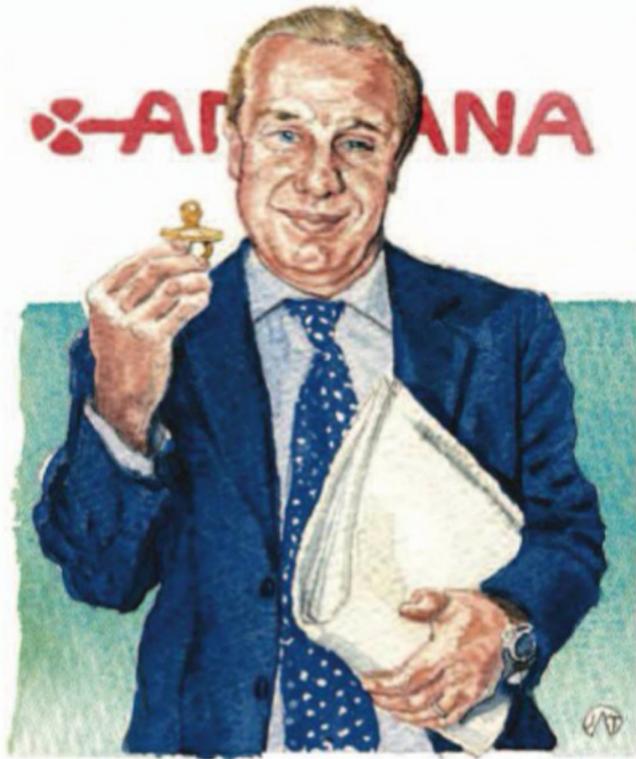
Per lasciarsi definitivamente alle spalle la crisi, Artsana, colosso comasco da 1,2 miliardi di euro che controlla Chicco, Prenatal, Pic, Lycia e Control, sceglie la qualità del made in Italy ed è pronta a riportare in patria le produzioni che erano state spostate in Oriente. A luglio il nuovo amministratore delegato di Artsana, Claudio De Conto, manager con alle spalle 22 anni di esperienza in Pirelli e all'apice di comando della società da metà 2013, ha presentato al consiglio di amministrazione e ai rappresentanti dei lavoratori le prime strategie che ha intenzione di mettere in atto per rafforzare il gruppo. E si parte proprio dalla rilocalizzazione in Italia, sviluppando lo stabilimento bresciano di Verolanuova, dove verrà concentrata la produzione di puericultura leggera, cioè biberon, ciucci, ma anche piattini, forchette e tutti i piccoli oggetti per il neonato.

«Stiamo muovendo ora i primi passi in questa direzione - conferma De Conto - L'obiettivo è estendere la produzione nel bresciano a scapito di quella in Cina. Vogliamo creare un polo efficiente, che sappia garantire rapidi tempi di risposta alla clientela, un servizio di assistenza, maggiore produttività e quindi costi competitivi. Il primo reparto che troverà una nuova casa a Brescia è quello della puericultura leggera, ma stanno per partire analoghi progetti per la puericultura pesante». Quindi anche la produzione di passeggini, fasciatoi e seggioloni è destinata a tornare in Lombardia.

Il progetto intende rimettere al centro dell'attenzione mercati come l'Italia, l'Europa e soprattutto gli Stati Uniti, che stanno dando molte soddisfazioni ai comaschi di Artsana. Attualmente metà dei prodotti del gruppo viene venduta in Italia, un terzo in Europa e il resto soprattutto negli Stati Uniti, che sono diventati il secondo paese più importante per il gruppo.

«Il piano di rilocalizzazione è cominciato non appena sono stato nominato amministratore delegato della società, per poter meglio controllare tutto il ciclo produttivo di Chicco ed essere più competitivi sul mercato - aggiunge il manager - Sarà una sfida riuscire in questa impresa, soprattutto perché l'Italia resta un paese poco flessibile dal punto di vista del lavoro e della burocrazia». Non solo saranno effettuati nuovi investimenti sugli impianti, ma anche dal punto di vista della formazione interna l'Artsana sta spingendo sull'acceleratore con una Training School, che ha riportato sui banchi 200 dipendenti, con Artsana Academy, per formare manager di livello, e con il Campus interno all'azienda, dedicato ai giovani neolaureati inseriti nel gruppo.

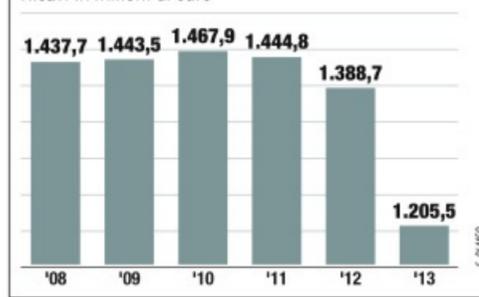
De Conto ha trascorso il pri-



Nel disegno, Claudio De Conto ad di Artsana visto da Massimo Jatosti Il manager, dopo oltre vent'anni in Pirelli, è alla guida del gruppo comasco da metà 2013

GRUPPO ARTSANA

Ricavi in milioni di euro



mo anno di lavoro, quello a cavallo fra il 2013 e il 2014, a raddrizzare i conti della società, che già aveva cominciato a conoscere nel 2012 quando i fratelli Michele (attuale presidente del gruppo), Enrico e Francesca Catelli, figli del fondatore Pietro, l'avevano nominato membro del cda, e successiva-

mente capo azienda per garantire una direzione manageriale a una società divenuta leader mondiale non solo nei prodotti dei bambini, con i marchi Chicco e Prenatal, il primo specializzato nella produzione di prodotti non-food per l'infanzia, il secondo forte di una catena di negozi mono-

marca per mamme e bimbi, ma anche in quello sanitario, dell'igiene e della prevenzione.

«La situazione finanziaria del 2013 è lo specchio del risultato operativo e infatti l'ebitda è passato dai 56 milioni del 2012 agli oltre 79 del 2013», mentre il risultato netto, che

era di meno 38 milioni nel 2012, è stato di meno 2,5 milioni lo scorso anno, ma punta a tornare al segno più già nel 2014. Una boccata di ossigeno è venuta dalla cessione per 100 milioni di euro ai belgi di Ontex della Serenity, la controllata di Chieti che si occupa di prodotti per l'incontinenza. Un busi-

ness, quest'ultimo che è in crescita per via dell'invecchiamento della popolazione italiana, ma che soffre i consistenti ritardi nei pagamenti da parte dei maggiori clienti, cioè gli ospedali pubblici.

La società ha 6.588 dipendenti in circa 40 sedi nel mondo, e in Italia gli addetti sono 700, molti dei quali occupati nella sede amministrativa di Grandate (in provincia di Como), ma anche negli stabilimenti produttivi che si trovano fra Como e il bresciano e nei negozi Chicco e Prenatal. Quest'ultimo marchio è quello che più ha sofferto la crisi, ma secondo il manager, grazie a una strategia di contenimento dei costi, presto potrà tornare a crescere.

Chi invece non ha mai sofferto i morsi della crisi è la Pic, famosa per aver brevettato le punture indolori che vengono realizzate tutte nel comasco. La Pic, che fattura 110 milioni di euro, è cresciuta del 3,4 nel corso del 2013, soprattutto grazie al mercato straniero. Stabile il mercato della cura della persona, controllato da Lycia, mentre i preservativi Control, che valgono poco più di 26 milioni di euro, soffrono la recessione che si è abbattuta in Spagna e in Portogallo, due fra i più importanti mercati di riferimento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

TRIBUNALE DI GORIZIA

AVVISO DI TERZA VENDITA SENZA INCANTO CON RIBASSO ESECUZIONE MOBILIARE R.G.N. 705/11/13

Bene mobile esecutato:

LOTTO UNICO: Quota di 1/1 della proprietà di n. 110.727 azioni della società KB 1909 S.P.A. con sede legale in Gorizia, Via Malta n.2, codice fiscale n. 00064860315, iscritta al Registro delle imprese di Gorizia al n. 00064860315 e nel registro REA con il n. 641, prezzo di stima euro 359.862,75.

Si rende noto che il giorno **07 novembre 2014** ad ore **12.00** in Gorizia, Piazza Vittoria n.46, primo piano, avanti al dott. Oscar Grassi, dottore commercialista delegato, avrà luogo la vendita senza incanto della quota di 1/1 del bene mobile sopra descritto in lotto unico costituito da n.110.727 azioni della società KB 1909 S.P.A. con sede legale in Gorizia, Via Malta n.2, codice fiscale n. 00064860315, iscritta al Registro delle imprese di Gorizia al n. 00064860315 e nel registro REA con il n. 641.

La vendita verrà effettuata a corpo e non a misura nello stato di fatto e di diritto in cui i beni si trovano al prezzo ribassato complessivo di **euro 230.312,16**. Le offerte devono essere fatte personalmente o a mezzo di mandatario munito di procura speciale e gli avvocati possono fare offerte per persone da nominare; L'offerente dovrà presentare, presso lo studio del professionista delegato, inderogabilmente entro le ore **13.00** del giorno feriale antecedente quello di svolgimento della gara senza incanto, una busta chiusa, priva di qualsiasi indicazione esterna, contenente: a) Dichiarazione (in bollo da euro 16,00) di partecipazione alla gara sottoscritta dall'offerente, con indicazione delle complete generalità dello stesso, del suo stato civile (e, se coniugato, del regime suo patrimoniale, con indicazione dei dati del coniuge se in regime di comunione dei beni), del suo codice fiscale, e specificante ed il lotto o i lotti interessati (ove questi siano più d'uno) e la somma proposta per l'acquisto di ciascuno di essi, che non potrà essere inferiore a quella indicata nell'avviso d'asta; b) Copia del documento di identità e, in caso di società, una visura camerale aggiornata a non oltre tre mesi; c) Per ciascuno dei lotti interessati, un assegno circolare per cauzione di importo non inferiore ad **euro 23.031,00** emesso all'ordine del professionista delegato con la seguente dicitura "Dottor Oscar Grassi es mob 705/11" con clausola "non trasferibile". Tale assegno verrà restituito ai non aggiudicatari immediatamente dopo la conclusione della gara, ed incamerato per cauzione quello dell'aggiudicatario. In fase di gara, ove l'offerta sia unica, si darà corso all'aggiudicazione del bene, salvo che questa non superi di almeno un quinto la somma minima sopra indicata e vi sia stato preventivo o contestuale dissenso del creditore precedente; qualora invece le offerte siano più di una, immediatamente dopo l'apertura delle buste si procederà alla gara per rilanci verbali, da effettuarsi entro **3** minuti dal precedente rilancio e con offerte minime in aumento di **euro 5.000,00** rispetto al prezzo più alto sino ad allora offerto; al termine della gara, si darà corso all'aggiudicazione a favore dell'offerta più alta, salvo che questa non superi di almeno un quinto la somma minima sopra indicata, e vi sia stato il preventivo o contestuale dissenso del creditore precedente. Non verranno in ogni caso prese in considerazione offerte pervenute dopo la conclusione della gara, qualunque sia il prezzo offerto. Disposizioni comuni salva la partecipazione per persona da nominare, consentita nei soli casi di legge, in caso di aggiudicazione il bene verrà trasferito esclusivamente a favore del sottoscrittore della dichiarazione di partecipazione alla gara.

Il saldo del prezzo dovrà avvenire mediante assegno circolare da intestarsi al professionista delegato (salva sua diversa indicazione) e da consegnarsi entro **60** giorni (termine improrogabile) dalla data di aggiudicazione presso lo studio del professionista delegato. Il mancato rispetto del termine di pagamento del saldo determinerà, a carico dell'aggiudicatario, la perdita della cauzione versata e l'ulteriore responsabilità di cui all'art.587/2° C.p.c.. Contestualmente al saldo del prezzo, dovranno essere depositate dall'aggiudicatario le somme necessarie al pagamento delle spese a suo carico (relative alla formalità di trascrizione del decreto di trasferimento, ed alle imposte e tasse direttamente conseguenti al trasferimento del bene) nell'importo che verrà liquidato e comunicato direttamente dal professionista delegato dopo l'aggiudicazione. Si evidenzia che tutte le attività che, a norma degli articoli 570 e seguenti c.p.c., debbono essere compiute in Cancelleria del tribunale o davanti al Giudice Istruttore, o dal cancelliere o dal Giudice Istruttore, sono effettuate dal professionista delegato presso il suo Studio. Ulteriori informazioni possono essere richieste al delegato dott. Oscar Grassi, Piazza Vittoria n.46 - 34170 Gorizia (GO) tel. 0481/33505 - fax 0481/545956, indirizzo di posta elettronica: grassi.dotcom@gmail.com e indirizzo di posta elettronica certificata: oscargrassi@odcecco.legalmail.it.

Gorizia, 09/09/2014

IL PROFESSIONISTA DELEGATO Dottor Oscar Grassi

[L'ACCORDO]

L'alleanza dei pannolini joint venture Nord-Sud

LA BERGAMASCA CAM SPECIALIZZATA IN PUERICULTURA PESANTE ENTRA NEL MERCATO DEI PANNOLINI E LI FARÀ PRODURRE DALLA BARESE FAS, UN TERZISTA CHE LAVORA PER LE PRIVATE LABEL E CHE HA APPENA INVESTITO 2 MILIONI IN NUOVI IMPIANTI CHE HANNO AUMENTATO LA PRODUTTIVITÀ DELL'80%



Qui sopra, Francesco Squeo presidente della Fas

Bergamo
Nasce una nuova alleanza fra Bergamo e Bari, per conquistare il business dei pannolini per neonati. La bergamasca Cam, una spa da 50 milioni di fatturato, leader nella produzione di prodotti per la puericultura pesante, cioè seggioloni per auto, passeggini e fasciatoi, ha deciso di aprirsi al mercato dell'igiene quotidiana - sempre dedicata ai bambini - affidando alla pugliese Fas la realizzazione di due nuovi prodotti: salviettine umidificate e pannolini. La nuova collaborazione permetterà a Fas, una piccola società di Corato (Bari) che fa 10 milioni di ricavi e ha 30 dipendenti, di crescere: «Per noi l'accordo con Cam rappresenta un momento di svolta nel processo di crescita - spiega Francesco Squeo, presidente della Fas - Questo è anche un positivo momento di unione economica tra Sud e Nord Italia, tra due società sostenitrici del made in Italy, che hanno deciso di valorizzare quanto c'è di nuovo nel nostro paese, anziché portare all'estero progetti partoriti in Italia». Recentemente l'azienda pugliese ha messo a punto un piano di investimento da 2 milioni di euro per modernizzare gli impianti e formare il personale. Grazie all'iniezione di sofisticate tecnologie sulle linee di produzione, la Fas ha aumentato dell'80% la produttività su base oraria. Un risultato che ha convinto Cam a firmare l'intesa con Fas, che si occuperà della manifattura e della distribuzione della nuova linea di prodotti a marchio Cam nelle farmacie, nei negozi di sanitari e in quelli specializzati nei prodotti per bambini. Mentre i bergamaschi si faranno carico dell'export, portando i pannolini e le salviettine prodotti in Puglia nei 64 paesi in cui Cam è già presente con i suoi negozi. Se per Cam l'obiettivo è imitare il percorso di crescita di Artsana, aprendosi a nuovi settori per l'infanzia e puntando sull'internazionalizzazione, Fas intende invece aumentare la produzione conto terzi. Già oggi rifornisce le Coop di Puglia, Basilicata e Sicilia, ma ha in mente di conquistare altri brand. (g.r.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA