

GNUTTI TRANSFER**Elezioni Rsu, alla Fiom 4 delegati**

■ Sono terminate ieri le operazioni di voto alla Gnutti Transfer di Ospitaletto per rinnovare le Rsu. Hanno partecipato al voto 111 lavoratori su un totale di 149 dipendenti. Alla Fiom sono andati 68 voti (61%, 4 delegati) mentre alla Fim 43 e due delegati.

INTEGRATIVO SABAF**Referendum: l'84% approva**

■ Una vittoria dei sì nel referendum sul nuovo contratto integrativo alla Sabaf di Ospitaletto (658 addetti). Dei 558 presenti in azienda hanno votato in 461: di questi in 387 (84%) hanno approvato la proposta, 48 sono state i voti contrari e 25 le schede bianche.

PONTE DI LEGNO**Prima in Italia per il portale Casa.it**

■ Secondo il portale immobiliare Casa.it, Ponte di Legno è la località montana dove gli italiani vorrebbero comprare casa. L'Alta Valcamonica è sempre tra le prime per quanto riguarda l'affitto dietro Courmayeur. Il prezzo medio al metro quadro è di circa 2.600 euro.

Piccole aziende crescono Il caso della Alma Design

Madre e due figlie tre anni fa decisero di mettersi «a fare sedie». Oggi puntano su giovani designer. E i risultati stanno arrivando

PASSIRANO Se andrà come dovrebbe andare, mamma Alessandra giura che farà una festa alla quale saremo invitati tutti. Preparatevi. Quel «che dovrebbe andare» è un contratto, un contrattone con i giapponesi. Di più Alessandra Marchina non dice, ripetendo che «se andrà come deve andare» la sua Alma Design avrà il classico colpo d'ala.

Grande storia di una piccola azienda. L'avevamo incrociata due anni fa: era sempre d'autunno, i giorni del crac Lehman Brothers, fiducia sotto le scarpe, nebbia fitta all'orizzonte. Ma a Passirano, Alma Marchina con le due figlie Francesca e Lorenza, stavano dando le ultime sistemate al capannone.

Il titolo di allora era piuttosto criptico: «Si chiama Alma Design ed è figlia della supply chain», ovvero della catena della logistica, sintetizzando quel che era - e resta - un assunto della neoazienda: dentro non si produce, il lavoro lo si fa fuori dopo un anno di ricerca di fornitori specializzati.

Le aziende nascono anche così: senza produrre alcunché e di fatto trasformandosi in una sorta di fabbrica senza macchine, di negozio senza vetrine. E però facendo fare e vendendo.

La storia merita una ripresa (senza immaginare di avviare una sorta di reality aziendale) perché in questi giorni al Sia-Guest di Rimini si è aperta e chiusa la fiera di settore e dove si è presentato Nonò, una cosa che non è sedia e non è sgabello ma questa sorta di treppiede che, essenzialmente, serve a stare appoggiati, perfetto - per dire - per l'after hour, dove né si cena né si mangia, di fatto, ma si mangiucchia e si cenicchia.

Il Nonò è la sintesi della generazione nè-nè ed è un prodotto che s'inserisce perfettamente nella filosofia dell'azienda.

Nata alla vigilia del patatrac finanziario più grande mai visto e ultima nata su un mercato già affollato e perdipiù «afamato» come mai di nuovi contratti, Alma Design si affida ai giovani perché, si sa, hanno idee fresche (e costano meno). Un giorno in azienda suona al campanello un designer, fresco della scuola di Mâchina. Mette sul tavolo i disegni del Nonò: sta cercando un'azienda interessata a produrlo. Madre e due figlie si guardano, prendono tempo. Fanno qualche telefonata, approfondiscono i problemi tecnici con chi di dovere e salta fuori che lo stampo costa 150mila euro.

Che si fa? Lo si produce, naturalmente. Si investe sul Roberto. È un successo. A Milano, al salone del Mobile, Roberto Soave prende il premio Young&Design per il suo Nonò. E la Alma Design gli va in coda: lo sgabello (pardon!), il Nonò viaggia che è una meraviglia e il bello della cosa è che ogni tanto salta fuori un uso sin qui impensato: va bene per il bar, ma anche per la signora Maria quando stira, ad esempio; i maestri di una orchestra (lo dimostreranno nei prossimi giorni in un concerto al Grande) trovano comodo mettersi lì sopra. E il gioco è aperto: se avete nuove idee magari l'Alma Design vi dà un premio.

D'accordo i premi, ma il fatturato? Le tre donne della Alma Design si dicono soddisfatte. Il lavoro cresce, c'è da correre, ma chi non corre oggi. Va bene: ma il fatturato? Le tre donne della Alma Design si stringono a corte e dicono che è presto per dirlo. Ma se

**Protagoniste**

■ Alessandra Marchina con le due figlie: Lorenza (a sinistra) e Francesca. L'azienda oggi occupa una decina di addetti anche se la produzione è fatta per intero da fornitori esterni



dico che siete sui 2 milioni? «No, molto meno». Chiusa qui. El'export come va? Qui è quasi tutto export: 70-80%. Un risultato che non nasce a caso. Anche se piccola, Alma Design partecipa a fiere importanti (l'Orgatec tedesco, il salone di Milano, la fiera di Rimini). È uno degli investimenti strategici. C'è il Nonò, c'è la sedia

Julie (quella che fa impazzire i giapponesi) che è una sedia che rivisita in polipropilene colorato le vecchie sedie dei bistrot francesi. Una delle sorprese 2010, a proposito di export, è stata l'Africa. Perché dimentichiamo che laggiù sta crescendo una discreta industria turistica.

Gianni Bonfadini

g.bonfadini@gjornaledibrescia.it

UBI BANCA**Il Comitato parti correlate**

■ È stato nominato il Comitato Parti Correlate di Ubi Banca. Ne fanno parte i consiglieri di sorveglianza: Federico Manzoni (presidente), Silvia Fidanza e Sergio Orlandi.

HIG SPA**Aumento di capitale da 3 a 4,7 milioni**

■ Proposta di aumento di capitale per la Hig spa, azienda bresciana presieduta da Andrea Bonetti. L'assemblea è convocata, in seconda convocazione, il prossimo 14 dicembre alle 18, al Novotel. All'ordine del giorno la proposta di aumento di capitale da 3 a 4,7 milioni, previa copertura delle perdite.

RICONOSCIMENTO**Quattro bresciani premiati da Avedisco**

■ Si chiamano Paola Sisto (Eismann), Gerard Perchicot (Euro Style), Salvatore Solarino e Sonia de Simone (Forever Living Products Italy) e sono originari della provincia di Brescia i migliori incaricati alle vendite a domicilio. Lo dice l'Avedisco, associazione vendite dirette.

LGH**I cittadini preferiscono operatori locali**

■ Il modello Lgh - federativo e di appartenenza pubblica ai territori - verifica la percezione pubblica sui servizi erogati. Con uno studio realizzato da Ispomannheimer, è stata indagata la percezione del cittadino circa il rapporto tra l'Amministrazione Pubblica locale e i servizi di fornitura di gas/energia elettrica e rifiuti. Secondo la ricerca i cittadini preferiscono gli operatori locali (45% contro 34% per i nazionali) ma fanno fatica a giudicare l'offerta dei vari operatori.

Bcc del Garda e di Bedizzole incontrano i soci

BRESCIA Le banche di credito cooperativo incontrano i soci. L'appuntamento è duplice e si terrà questa sera per i soci della Bcc di Bedizzole Turano e Valvestino e sabato per quelli della Bcc del Garda. Al Centro Fiera di Montichiari, si terrà proprio sabato la tradizionale Festa che la Bcc del Garda organizza per i soci. Un appuntamento che, lo scorso anno, ha fatto registrare oltre 2.500 presenze. Un evento organizzato anche per fare il punto sulla recente crisi economica e per presentare, con rinnovato ottimismo, le sfide del prossimo futuro. Quest'anno la Bcc del Garda festeggia l'anniversario dei 115 anni dalla Fondazione: una storia lunga e articolata, legata in modo indissolubile alle esigenze del territorio. In 115 anni, la minuscola Cassa Rurale del 1895 ha saputo trovare il proprio spazio per crescere in modo straordinario e conquistare il suo ruolo nella comunità. Il presidente Azzi aprirà la serata ragionando sul senso della nostra storia e delle nostre origini. A seguire, il sociologo Nadio Delai, proporrà una riflessione sul futuro del Credito Cooperativo. Per celebrare il legame profondo con i propri Soci e con il territorio, durante la serata saranno premiati i soci fedeli alla Banca da oltre 40 anni e consegnate anche le borse di studio ai soci e figli di soci.

A Bedizzole prende avvio stasera, 25 novembre, al Teatro don Gorini la sessione di sei incontri sul territorio nei quali la Presidenza e Direzione della Banca di Bedizzole Turano Valvestino incontreranno la compagine sociale Bcc. Seguiranno gli appuntamenti a Turano Valvestino, Gargnano, Calvagese, Nuvoletto e Vobarno. All'ordine del giorno la situazione aziendale, il resoconto delle iniziative sociali 2010 e i progetti in cantiere per il 2011.

Roberto Ragazzi



Maristella Sala e Antonello Bonomi

Sapil, il made in Brescia fa breccia ad Oriente

I rubinetti dell'azienda di Lumezzane conquistano anche la regina Raina di Giordania

LUMEZZANE Non capita a molte aziende di venir contattati in fiera da una personalità di spicco del Qatar per un ordine «molto esclusivo» (con incisioni in oro rosa), o presentare l'ultima collezione di prodotti niente meno che al Re Abdallah e alla Regina Raina. Alla Sapil di Lumezzane è capitato. Questa piccola azienda portabandiera del Made in Italy sembra essere riuscita a fare breccia in Medio Oriente.

Il segreto? Puntare sulla nicchia del super-lusso; sviluppando prodotti unici, praticamente inimitabili; ri-

voluzionando il concetto di rubinetto trasformato in un vero e proprio gioiello. Sono così nati i rubinetti tempestati da mille cristalli Swarovsky, tutti incastonati a mano; o quelli incisi in lavorazione Guilloché, tipica del settore della gioielleria, realizzata da Renzetti di Milano; o verniciati con effetto a specchio dalla Lechler e quelli con applicazione di filigrane.

«La "Collezione Divina" di rubinetti Sapil ha riscosso grande successo in ogni evento di carattere nazionale ed internazionale durante il

quale è stata presentata - ci spiega Maristella Sala e Antonello Bonomi -. Alla recente edizione di Index a Dubai, è stata apprezzata la qualità, la bellezza e lo stile dei nostri rubinetti. Nonostante la fiera sia terminata da poche settimane, sono cominciate le collaborazioni con costruttori locali, interior designer e hotel di lusso, che hanno richiesto la personalizzazione dei prodotti con il loro logo».

L'azienda - fondata da Pierino Sala - fino a sette anni fa operava nel settore della componentistica idraulica,

in particolare sifoni e pilette. Oggi oltre il 60% del fatturato arriva proprio dalla settore rubinetteria. Gli Stati Uniti, Dubai, Mosca, ma soprattutto Giordania: il mercato della Sapil è il mondo. In un momento non certo facile dal punto di vista economico, Sapil ha trovato il coraggio di investire in un progetto innovativo. «Non è stato semplice - spiegano Maristella Sala e Antonello Bonomi - abbiamo capito che raggiungere l'estero era l'unica strada per far crescere l'impresa».

Roberto Ragazzi