

### BANCHE

## Bpm raddoppia il dividendo

Di Margherita Sperotti  
Prima delle nozze con Bper, i soci della Popolare di Milano festeggiano. E lo fanno con un dividendo più che doppio rispetto all'anno precedente. Il cda della banca guidata da Roberto Mazzotta ha deciso di distribuire un dividendo di 0,35 euro per azione, con un salto del +133%. Esso verrà proposto all'Assemblea convocata per il 20 aprile (seconda convocazione il 21) ed è la conseguenza dei buoni risultati ottenuti dal gruppo a dicembre 2006: utile netto di 398,7 milioni di euro (+53,9% rispetto al 31.12.2005) e risultato della gestione operativa di 695,1 milioni di euro, in crescita del 35,3% grazie in particolare modo ad un'evoluzione positiva dei proventi operativi (+13,7% rispetto alla fine del 2005) che ha più che compensato l'incremento del 3,0% dei costi operativi.



Roberto Mazzotta

### MERLIN CONTRO LA SCELTA DELL'ANAS

## Tariffe: il no di Serenissima

*L'Autostrada Brescia-Padova ricorre al Tar per il blocco degli aumenti tariffari previsti a causa dell'inadempienza negli investimenti*

Di Giorgia Pradolini

Una vera e propria punizione. O almeno così appare la scelta dell'Anas nei confronti delle concessionarie che più sono state ritenute inadempienti sul fronte degli investimenti. Si tratta del blocco per gli adeguamenti tariffari a partire dal 1 gennaio 2007, ma la Brescia-Padova, presieduta da Aleardo Merlin, dice no. O almeno, ci prova. Nei giorni scorsi infatti è stato depositato al tribunale amministrativo regionale il ricorso della concessionaria autostradale, che sperava nell'annullamento degli effetti della lettera con cui l'Anas lo scorso dicembre aveva richiesto, appunto, il blocco dell'adeguamento tariffario. Nella lettera infatti, l'ente nazionale per le strade congelava gli aumenti stabiliti nelle convenzioni del 1999 secondo un aumento costante annuale collegato all'inflazione (detto sistema price cap) in attesa di un'istruttoria da parte del Nars (Nucleo di attuazione e regolazione dei servizi di pubblica utilità) del ministero dell'Economia. No-



Aleardo Merlin

nostante la protesta non parla solo dalla Serenissima ma anche da altre concessionarie, sembra che comunque sia tardi per ribellarsi. La lettera per il ricorso è stata presentata al Tar dopo pochi giorni che quanto richiesto dall'Anas sia divenuto realtà. Lo scorso 10 marzo il ministro per le Infrastrutture Antonio Di Pietro e quello per l'Economia Tommaso Padoa-Schioppa hanno infatti firma-

to i relativi decreti interministeriali, e l'Anas ha così comunicato le nuove tariffe per il 2007. La Brescia-Padova oltretutto è stata inserita dall'ente tra le 10 concessionarie (su 22) per cui non è stato previsto nessun aumento. Forse la Serenissima avrebbe dovuto alzare la voce prima, ma in compenso sta già pensando di ricorrere al Tar anche contro questi nuovi provvedimenti.



SU

### Giordano Veronesi

Il presidente di Veronesi Finanziaria è stato premiato come miglior imprenditore scaligero dell'anno grazie ai brillanti risultati del suo gruppo.

GIU'



### Paolo Cento

Sottosegretario al Ministero dell'Economia guidato da Padoa Schioppa, ha esultato entusiasta all'occupazione da parte di un collettivo comunista del cinema Embassy di Bologna. Bell'esempio.

## A QUESTO PROPOSITO NASCE B2VISION

# Al via il primo polo dell'ottica

*Il progetto si avvarrà della partnership di Banca MPS per la piattaforma di E-Business*

Nasce B2VISION, la prima società in Italia che si pone l'obiettivo di creare un polo di servizi avanzati multicanale, nel settore dell'ottica. La società è controllata da WHYDOTCOM S.p.A. (azienda specializzata nella fornitura di servizi innovativi per le Reti di impresa) e FABIANO S.r.l. (casa editrice specializzata nella fornitura di servizi e prodotti a carattere medico-scientifico e ad alto contenuto tecnologico, e leader nel campo ottico/oftalmologico). Il core business della new.co sarà principalmente quello di fornire informazione, formazione e servizi avanzati nel settore B2B. La nuova media-company risulta essere una realtà assolutamente innovativa nel campo della comunicazione globale grazie soprattutto alla cen-



Alessandro De Biasio di B2VISION

tralità della sua offerta multicanale - che spazierà dalla carta stampata, alla piattaforma multicanale web-sat-mobile, ai servizi innovativi per il Marketing diretto. Il ricorso all'utilizzo di sofisticate piattaforme tecnologiche - reso possibile anche dall'importante contributo di aziende partner quali Banca MPS per la piattaforma di E-Business, Didagroup per l'E-Learning, Postel per il Mktg

diretto - permetterà a B2VISION S.p.A. di erogare servizi innovativi a tutti gli attori della filiera dell'ottica: produttori, ottici indipendenti, retail organizzato, gruppi di acquisto e consumatore finale. Il progetto prevede infatti un'azione sia sul fronte Business che Consumer. L'area Business si articolerà in diversi strumenti di informazione e formazione - la testata B2Eyes magazine, il portale B2Eyes.com e B2Eyes Channel, innovativa soluzione multicanale - che beneficiano del know-how trentennale di Fabiano S.r.l. nel settore, e innovativi servizi B2B con linee di credito dedicate, messi a punto in partnership con Banca MPS, al fine di eliminare i rischi legati alla gestione del credito nella filiera dell'occhiale.

## La conservazione elettronica dei documenti

Assintel, l'Associazione Nazionale delle Imprese ICT, organizza insieme ad ASCOM Padova il convegno "Archiviazione Documentale - la conservazione elettronica dei documenti come nuova frontiera per l'efficienza e il risparmio nella PMI". L'incontro si terrà oggi a Padova dalle ore 9,00 alle ore 13,00 presso l'Hotel Galileo (Via Venezia, 30 - Sala Giove).

## Marketing reloaded

"Marketing Reloaded: slogan o vero cambiamento?" è il tema del convegno organizzato dalla School of Management del Politecnico di Milano - in collaborazione con Nielsen, Nielsen/Net-Ratings, Connexia e con il patrocinio di AISM, Associazione Italiana Marketing - che si terrà a Milano il 30 marzo, a partire dalle ore 9, nell'Aula Rogers del Politecnico (via Ampere 2). La mattinata di approfondimento vuole analizzare un nuovo paradigma di marketing nell'era del Web 2.0, appunto il "Marketing Reloaded", fondato sulla necessità per i marketing manager di co-creare un'esperienza di marca personalizzata con il cliente, governare il fenomeno delle comunità di clienti, gestire una politica di marca sempre più interattiva e multicanale, rivedere il communication mix verso nuovi media controllati e gestiti dagli utenti.

## RIAPRE IL NEGOZIO DI SAN BONIFACIO (VR)

# Dem conquista il Nord Italia

*Una prima apertura al centro commerciale di Lonato (nel Bresciano)*

Di **Giorgia Pradolin**

leri è stato riaperto, completamente ristrutturato, il grande punto vendita Dem nel centro commerciale di San Bonifacio, in via Sorte, a Verona. E' uno dei 18 negozi, tutti a gestione diretta, aperti dall'azienda della De Megni nel Nordest. Negozi che portano ricavi per 28,5 milioni di euro, (il 13% in più rispetto al 2005). Il Gruppo annuncia che dal 10 maggio prossimo i negozi Dem andranno alla conquista dell'Italia set-

tentrionale con una prima apertura al centro commerciale di Lonato (nel Bresciano) in una superficie di 700 mila metri quadrati per poi espandersi anche a Milano, Novara, Torino, Ferrara, forse Rimini oltre che nel Triveneto. Per ora è prevista l'apertura di altri 15 punti vendita, che creeranno nuovi posti di lavoro oltre a nuove sinergie di gruppo e, ovviamente, ulteriori promettenti ricavi. Nel 2009 l'azienda prevede di arrivare a 30 negozi,

tutti a gestioni diretta e tutti di grandi dimensioni, dai 500 ai 1.700 metri quadrati. Per ora però tutta l'attenzione è puntata a San Bonifacio, in questo punto vendita infatti ci saranno 25 dipendenti con all'interno i reparti donna, uomo, bambino e intimo, giocattoli ed arredo casa ed è stato completamente ristrutturato con il nuovo layout Dem, progettato dall'architetto giapponese Hajimé Miyajima con la collaborazione dello studio grafico Newton.

E' LA FIERA MONDIALE DEDICATA AL REAL ESTATE

# Anche Cis al Mipim 2007 di Cannes

*La Compagnia Investimenti Sviluppo annuncia la nascita di due sub-holdings*

Al Palais des Festivals di Cannes è arrivata anche la veronese Cis. La Compagnia Investimenti e Sviluppo, presieduta da Bruno Tosoni, è ospite al 18° Mipim, la fiera mondiale del real estate, dove presenta alcune operazioni per la riqualificazione urbana, in particolare di Verona Sud, e il nuovo assetto societario. Nel 2007, spiega una nota, la "public company del Garda", che vede in Verona il baricentro di una grande area metropolitana, ha dato vita infatti a due sub-holding: Real Estate Cis-Recis, controllata al 100%, attiva nella promozione, nello sviluppo e nella commercializzazione immobiliare, e Infrastrutture Cis-Infracis, controllata al 65% dalla capofila,



Bruno Tosoni

che detiene partecipazioni nelle società di gestione delle autostrade del Nord-est. Al Mipim la Recis si presenta con due progetti per la rivalutazione della città che portano le firme di due maestri dell'archi-

tettura: Mario Bellini e Richard Rogers. Mario Bellini ha progettato il Verona Forum, l'intervento di riqualificazione dell'ex Foro Boario, area adiacente alla Porta Ovest della Fiera di Verona: la

scelta dell'architetto è stata quella di individuare per l'area le destinazioni funzionali, direzionale ed alberghiera, riservando due terzi della superficie a verde e parcheggi pubblici. Porta invece la firma di Richard Rogers, il progetto Adige City, legato al recupero delle ex officine Adige, dove sorgerà il World Trade Center della città. La terza proposta presentata al mipim è il polo logistico Verona Sud, destinato a realizzare uno dei maggiori centri logistici d'Europa, per la movimentazione di merci e per il terziario avanzato. L'area è collocata nel comune di Nogarole Rocca, a 500 metri dall'uscita del casello autostradale dell'A22 e in prossimità dell'aeroporto di Verona.

## CONFINDUSTRIA VERONA

# A Veronesi il premio Imprenditore dell'anno

*E' il presidente di Veronesi Finanziaria, il maggior gruppo industriale scaligero*

"E' un attestato che condivido con chi l'ha veramente meritato, mio padre Apollinare, e con i miei fratelli". Così Giordano Veronesi ha commentato all'Hotel Maxim di Verona il Premio L'imprenditore veronese dell'anno che, alla sua prima edizione, è stato assegnato al presidente di Veronesi Finanziaria, il maggior gruppo industriale scaligero, con 1,7 miliardi di euro di fatturato (in Italia, Europa, ma anche Stati Uniti e Giappone) e quasi 7.000 addetti diretti oltre ad altre migliaia nell'indotto. Il premio consiste in una



La premiazione di Giordano Veronesi

scultura, che sintetizza l'ingegno umano, realizzata dal maestro orafo Alberto Zucchetta. L'hanno consegnato a Veronesi,

in un forte abbinamento tra sport e impresa, l'allenatore del Verona dello scudetto del 1985, Osvaldo Bagnoli, e

l'ex difensore gialloblu Franco Nanni, proprietari della catena alberghiera NBHotels, durante una cerimonia coordinata dall'inviato sportivo Rai Tonino Raffa. Particolarmente significativo è stato l'intervento del presidente di Confindustria Verona, Gian Luca Rana il quale ha messo in rilievo come il vero valore aggiunto di un'azienda stia nella diffusione di lavoro e di benessere nella comunità. E il Gruppo Veronesi distribuisce, appunto, per il lavoro dei collaboratori quasi 600 milioni di euro ogni anno.

Il Consiglio di Amministrazione di UniCredit Xelion Banca, la banca del Gruppo UniCredit specializzata negli investimenti, ha nominato

**Carlo Giausa** Responsabile Direzione Rete.



**Carlo Giausa**, attualmente responsabile della Direzione Wealth Advisory di UniCredit Private Banking, risponderà direttamente all'Amministratore Delegato **Vincenzo Bafunno**, completando la nuova struttura di vertice della banca.

Il Consiglio di Amministrazione di UniCredit Private Banking ha deliberato la

costituzione di una nuova Direzione Global

Investments, la cui responsabilità spetterà a **Manuela D'Onofrio**, attualmente a capo della Direzione Investimenti. All'interno della nuova direzione, saranno concentrate, accanto alle attività già svolte dalla Direzione Investimenti, anche quelle di Wealth Advisory, ampliando e potenziando il supporto specialistico ai client manager.

**Carlo Giausa**, 40 anni, dal febbraio 2005 è Responsabile della Direzione Wealth Advisory di UniCredit Private Banking. Dal 2001 al 2005 è Direttore Generale di UniCredit Private Asset Management Sgr mentre nel 2000 è Responsabile della Divisione Promotori Finanziari di Rolo Banca 1473. Dal 1996 al 2000 lavora in Banca del Salento, all'interno della Divisione Commerciale Rete Negozi Finanziari, prima come Responsabile Commerciale Area Puglia Sud, poi dell'Area Lombardia e Piemonte ed infine come Responsabile Marketing. Dal 1994 al 1996 è Team Manager all'interno della Direzione Vendite di Finanza&Futuro SIM. Dal 1991 al 1993 assume la Direzione Marketing e Pianificazione Commerciale di Banca del Salento. **Manuela D'Onofrio**, 45 anni, nell'ottobre del 2003 assume l'incarico di Direttore Investimenti di Unicredit Private Banking. Dal 2001 al 2003 è di Direttore Generale di Bipiemme Private Banking SIM. Dall'agosto 1999 al settembre 2001 è Direttore Investimenti delle Gestioni Individuali di Bipiemme Gestioni SGR. Nello stesso periodo diventa membro del Comitato Investimenti della Bipiemme Gestioni SGR. Dal 1991 al 1999 lavora presso la sede di Milano di JP Morgan entrando nel 2008 a far parte del comitato investimenti per tutti i fondi obbligazionari di JP Morgan Asset Management. Dal 1989 al 1991 lavora in Chase Manhattan Bank come specialista di prodotti derivati nelle sedi di New York, Londra e Milano.

**Federico Bazzoni**, attualmente Amministratore Delegato di BNP Paribas Securities Asia e responsabile per gli Investimenti Istituzionali Europei sui mercati azionari asiatici, è stato nominato Global Head della divisione Asset Management Coverage di BNP Paribas Securities Asia, l'investment bank asiatica del Gruppo BNP Paribas. Nella nuova funzione **Federico Bazzoni** avrà la responsabilità globale di tutti i servizi di intermediazione azionaria sui mercati asiatici (execution, cash e derivati) offerti dalla piattaforma di BNP Paribas Securities Asia alle società di gestione istituzionale (asset managers). **Federico Bazzoni** è stato inoltre nominato membro del Consiglio di Amministrazione, ad Hong Kong, di BNP Paribas Securities Asia. **Federico Bazzoni**, 46 anni, veronese, ha maturato una solida esperienza internazionale nel settore dell'Investment Banking asiatico. E' entrato in BNP Paribas nel 1998 lavorando prima a Londra e poi ad Hong Kong a capo della divisione Equity Asia. In precedenza ha guidato il team di intermediazione mercati azionari asiatici per investitori istituzionali di Credit Agricole (ex W I Carr) a Londra e ricoperto importanti ruoli manageriali nell'Equity Investment Division di Merrill Lynch, a Tokyo e New York.

Inizio d'anno all'insegna dell'innovazione per la cantina Fabiano.

Con l'ingresso nello staff di famiglia di **Ernando Perbellini**, volto noto dell'enologia scaligera, prosegue l'attività di valorizzazione dei vitigni locali per offrire ai mercati internazionali un'offerta che sia il più possibile coerente e rappresentativa delle peculiarità del territorio. "Lavoriamo ormai da oltre una decina d'anni all'insegna della qualità - commenta **Alessandro Fabiano** - Presidente della Vini Fabiano - i nostri vini sono sempre più richiesti in Italia ed all'estero per l'ottimo rapporto tra qualità e prezzo, per cui abbiamo deciso di investire ulteriormente nel nostro organico in una figura, quella dell'enologo, che è determinante per il miglioramento qualitativo della nostra produzione". Alla Fabiano, che ha chiuso il 2006 con vendite a sei milioni di euro, con un incremento del fatturato del 7% rispetto al 2005, giungono ordini da 42 paesi sparsi per il mondo. "Sono ordini da evadere in tempi stretti e prestabiliti - chiosa Fabiano - poiché i clienti non aspettano. I grandi importatori esteri, così come la clientela nazionale e quella locale, per contenere i costi di gestione del magazzino, reintegrano le scorte sempre all'ultimo momento, aspettandosi, giustamente, una pronta risposta da parte delle cantine. Con la nostra organizzazione possiamo far fronte in tempo reale alle numerose richieste che ci pervengono, soprattutto dai mercati emergenti garantendo qualità e rapidità". Perbellini raccoglie il testimone dal precedente e prezioso collaboratore, **Adriano Turri**, cui si deve la crescita del rosso Vajo realizzato con corvina appassita, cabernet sauvignon e merlot e del Lugana Argillaia. Un'Igt che ha sviluppato profumi e complessità tali da meritargli i due bicchieri nella Guida Vini d'Italia 2007 del Gambero Rosso. Dal Soave al Lugana, fino ai rossi della Valpolicella Classica, Perbellini porta 35 anni di esperienza nelle principali cantine dell'area. Cantine dove ha affinato le proprie competenze sulle tecniche tradizionali di vinificazione di bianchi e rossi di pregio, ottenendo nella Guida del Gambero Rosso 2007 un tre bicchieri con un Amarone dell'annata 1999. "Un enologo deve fare in modo che l'azienda migliori la qualità delle uve, prima, e del vino, poi - sottolinea **Perbellini** - nel rispetto della tradizione. Nel vino un punto d'arrivo non c'è mai, per cui chi lo produce deve saper trarre il massimo dall'uva, valorizzando il territorio, promuovendo e applicando tecniche di lavorazione tradizionali, assodate ormai nel corso degli anni". "Qui in Fabiano ho trovato un'azienda attenta alla qualità ed ho condiviso un programma di crescita entusiasmante che ci darà certamente soddisfazioni professionali e di mercato".

Adaptec, fornitore globale di soluzioni storage, ha annunciato la nomina di Katherine Wolstenholme a marketing programme coordinator per l'Europa dello Storage Solutions Group (SSG), l'unità cui fanno capo i sistemi e le soluzioni Snap Server. L'annuncio riflette l'impegno di Adaptec nei confronti della linea

Snap Server che prevede, fra l'altro, il rafforzamento del team ad essa dedicato. La nomina di **Katherine Wolstenholme** fa seguito al recente lancio dei modelli Snap Server 110, 210, 410 e 650, alla nomina di **Stephen Terlizzi** e **Mike Collins**, rispettivamente a General Manager e responsabile Reseller Sales EMEA per la linea Snap Server. Wolstenholme si occuperà in primo luogo di favorire l'adesione al Connect Partner Programme - il programma di Adaptec dedicato ai partner - da parte dei principali rivenditori britannici delle soluzioni Snap Server. Il programma, articolato in tre livelli - Platinum Partners, Advantage Partners e Connect Partners - si indirizza a rivenditori di soluzioni software e hardware, system builder e system integrator che offrono servizi storage e protezione dati agli utenti finali.

