

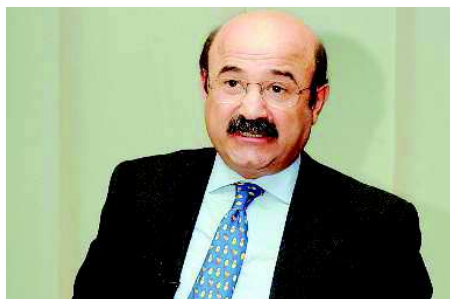


Ristrutturazione del debito: convegno Ibs-Acf

BRESCIA Come reperire nuova finanza e ristrutturare il debito per le Pmi, questo il tema che verrà affrontato venerdì 8 febbraio, presso la Sala Sant'Agostino di Palazzo Broletto (piazza Paolo VI) all'incontro «Crisi d'impresa e risanamento. Il Decreto sviluppo e gli interventi a sostegno delle imprese in difficoltà», promosso da Acf spa e Ibs Consulting, in collaborazio-

ne con l'Assessorato alle Attività Produttive della Provincia di Brescia. «Nel 2012 in Italia hanno chiuso i battenti mille imprese al giorno - spiega Alberto Bertolotti, ad di Acf spa - I dati raccolti da Unioncamere descrivono un quadro economico critico, gli imprenditori ogni giorno devono confrontarsi con le problematiche legate al reperimento di nuova finanza». Duran-

te l'incontro Bertolotti illustrerà le novità nel campo delle procedure di risanamento del debito d'impresa, introdotte dal Decreto sviluppo. Interverranno l'assessore provinciale Giorgio Bontempi, Cino Ripani (Progetto regionale Raid), Marco Cavazzutti (Unicredit) e Tommaso Senni (Boero Galli & Partners). Per informazioni: 030-3666601.



Arte & affari

La sede di Telemarket a Roncadelle. L'emittente fu fondata nell'82 da Giorgio Corbelli (qui sopra): fu il primo caso in Italia di una tv che vendeva quadri, gioielli, tappeti



Telemarket, fine delle trasmissioni Corbelli: Italia addio, vado in Cina

Il fondatore: «Svendiamo tutto finché sono in tempo. Prima la crisi del 2008, poi il governo tecnico e ora il redditometro: un disastro»

BRESCIA Fine delle trasmissioni. Esordio un po' duro per un epilogo amaro. Telemarket ha annunciato che cesserà le attività. E lo ha fatto direttamente dallo schermo: «Svendiamo tutto: quadri, sculture, tappeti, gioielli». L'operazione di vendita è partita nelle scorse settimane, adesso c'è anche l'annuncio ufficiale della cessazione dell'attività. «Così non potevamo andare avanti», dice Giorgio Corbelli, fondatore nel 1982 della società e della televisione: la prima in Italia che come unica attività aveva quella di acquistare e quindi vendere - tramite televisione - quadri, gioielli, tappeti e mobili con le offerte di vendita ed acquisto diretta. «Chiudo finché posso», continua Corbelli «e svendiamo tutto sperando di tirar fuori le

risorse necessarie per pagare tutti», i fornitori e il centinaio di dipendenti. Un altro anno con vendite come il 2012 e ci sarebbero mancate le risorse. Il calo del fatturato, dunque, è il fattore scatenante. Lo scorso anno le vendite sono precipitate a 32 milioni, meno della metà dei 70 milioni del 2008 (anno d'avvio della crisi mondiale) e meno di un terzo delle vendite registrate nel 2005, annata da incorniciare per Telemarket. «Il problema - dice Corbelli - è l'aria che ormai si respira in Italia contro chi acquista gioielli, opere d'arte o barche. Il redditometro del governo dei

tecnici è stato la botta finale ed ha allontanato i due terzi dei nostri clienti. In questa situazione, ripeto, non si poteva andare avanti. E così ho deciso: si chiude finché si può». Ma quello di Corbelli non pare essere un addio definitivo al mondo dell'arte e delle tv. L'idea è di esportare in Cina il modello Telemarket: «E' una possibilità concreta. In Cina ho già fatto cinque viaggi, ho incontrato dei potenziali soci interessati ad impiantare laggiù una struttura simile a Telemarket. Non c'è niente di definitivo: ci sto pensando». Gli ultimi bilanci segnano i

difficili anni trascorsi. Nel 2009, con 65 milioni di fatturato, la perdita fu superiore ai 12 milioni; l'anno dopo il fatturato scese a 62,2 milioni e la perdita salì a 13,2 milioni; nel 2011 - ultimi dati ufficiali - con vendite per 52 milioni la perdita si ridusse a 6,4 milioni. «E' evidente che così non si poteva continuare. Oggi abbiamo in magazzino 100 mila pezzi fra tappeti, quadri, mobili, gioielli e l'attivo patrimoniale continua ad essere superiore al passivo per oltre 40 milioni grazie anche - ricorda Corbelli - alla cessione a Telecom, qualche anno fa, di reti e frequenze che ci fruttò 115 milioni». Ma il "tesoretto" anno dopo anno si assottiglia. Da qui l'annuncio della svendita e - per Telemarket - la fine delle trasmissioni.

A ROMA Nasce l'Associazione Soci Ubi Centro-Sud

È nata a Roma l'Associazione Soci Ubi Centro-Sud, che intende promuovere ogni iniziativa utile al fecondo rinnovamento della classe dirigente di Ubi. L'Associazione (presidente Luigi Mascolo) si affianca alle proposte di Associazione Azionisti Ubi Banca di Bergamo (presidente Giorgio Jannone), Associazione Tradizione in Ubi Banca di Cuneo (presidente Dario Allero) e Associazione Futuro Ubi di Milano (presidente Gian Mario Gastoldi).

NUOVI ACCOUNT Agenzia del demanio sui social network

L'Agenzia del demanio approda su Twitter con l'account @agenziademanio. Già presente su YouTube e LinkedIn, oltre che con il proprio sito web www.agenziademanio.it, lancerà a breve anche una pagina ufficiale su Facebook.

IVECO Nuova «solidarietà» e nuove trasferte

Iveco ha comunicato che dal 21 febbraio al primo marzo sarà utilizzato il contratto di solidarietà. Da fine mese e fino ad agosto, inoltre, 55 lavoratori saranno distaccati in trasferta all'Astra di Piacenza.

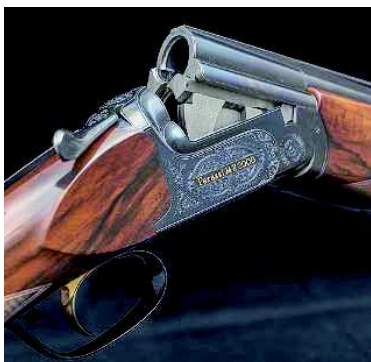
MONTICHIARI Un convegno per pmi che puntano all'export

Domani alle 18 al Centro Fiera del Garda a Montichiari, la Camera di commercio e il Comune di Montichiari organizzano l'incontro «Proposte per l'internazionalizzazione delle imprese bresciane». Verranno anche presentate le opportunità di approccio ai mercati esteri offerte da Pro Brixia, azienda speciale della Camera di commercio.

Manager, accordo Fasi con l'ospedale di Desenzano

DESENZANO Il Fasi, Fondo Assistenza Sanitaria Integrativa per i dirigenti di aziende industriali, ha siglato un accordo di convenzione diretta con l'azienda ospedaliera di Desenzano, che comprende anche gli ospedali di Gavardo, Salò, Manerbio, Leno. Un accordo fortemente voluto da Federmanager Brescia a supporto della categoria per la fruizione diretta dei servizi. Il sistema Fasi, gestito pariteticamente da Confindustria e Federmanager, assiste più di 310mila persone tra dirigenti iscritti e i lavoratori, non dirigenti, iscritti al fondo Fasi Open. Nel corso del 2011 ha erogato più di 575mila prestazioni, investendo risorse per 270 milioni di euro, e prevede l'estensione della assistenza sanitaria al gruppo familiare ed ai dirigenti in pensione.

In Italia la spesa sanitaria pubblica si colloca intorno ai 110 miliardi di euro e quella privata intorno ai 30 miliardi di euro. Di tale spesa privata, circa l'85% è spesa direttamente dai cittadini e utenti, mentre solo il 15% è assorbita dal Fondo, Casse, assicurazioni. Oggi la sanità in azienda è presente in circa il 15% delle imprese manifatturiere italiane, con picchi che superano il 25% in alcune aree del nord. Sono le nuove generazioni che in particolare percepiscono il rischio di una riduzione dei livelli di assistenza sanitaria pubblica e guardano alla opportunità di welfare aziendale con la consapevolezza delle trasformazioni economiche, demografiche e sociali che stanno investendo il paese. L'attenzione alla sanità integrativa è in crescita anche da parte delle strutture sanitarie private e pubbliche. Anche queste ultime vedono nel fondo sanitario la possibilità di individuare un interlocutore innovativo e risorse economiche aggiuntive.



Un fucile sovrapposto da tiro della Perazzi di Botticino

Exa 2013, scalda i motori e sale in pedana

Performance dinamica a Lonato per le novità che vedremo nel salone ad aprile

BRESCIA I fucili da caccia e da tiro bresciani del 2013 rilanciano il mito internazionale della nostra tradizione e puntano a nuove tecnologie ed a finiture esclusive. La tendenza è ormai chiara e definita e la vetrina d'eccezione, dopo lo Shot Show americano e l'Iwa di Norimberga, sarà EXA 2013 dal 13 al 16 aprile: oltre al design tutto italiano, le armi sportive bresciane vantano finiture di altissimo livello e una nuova dimensione dei trattamenti con ampia aperture ai ri-

vestimenti nanostrutturati tecnologici. Lo abbiamo colto nella presentazione realizzata ieri al campo Concaverde di Lonato con la possibilità per i giornalisti di poter testare i nuovi modelli di Beretta, Antonio Zoli, Benelli Armi, Franchi, Rizzini, Fair, Fausti Stefano e Perazzi. Una full immersion tra le novità che caratterizzeranno il tritico di saloni internazionali. Ieri in pedana sono stati diversi i professionisti che hanno apprezzato il nuovo "A400 Xplor

Action" della Beretta, il primo semiautomatico da caccia al mondo a possedere di serie un dispositivo elettronico che tra le funzioni consente di contare i colpi sparati. Medesimo apprezzamento per il "1301 Comp" che entra a pieno titolo nel mondo del tiro dinamico sportivo, offrendo ai tiratori un gioiello di eccezionale velocità, precisione e robustezza. In casa Antonio Zoli si impone il "Kronos" dotato di una costruzione in massello di acciaio e la-

vorazioni raffinate con chiusura tipo boss e gruppo di scatto estraibile. Entusiasmo anche per il Benelli Beccaccia Supreme, semiautomatico ideale per la caccia alla regina del bosco. L'eccellenza giunge poi con il Perazzi MX2000/3 con bindella regolabile e calcio personalizzabile. Il brand Perazzi fa ancora una volta centro e con i prodotti di altri costruttori come Rizzini, Faie e Fausti porta in alto l'immagine dei costruttori italiani. **r.ma.**