

Consoli: «Non sono un uomo da Spa»

Veneto Banca verso l'assemblea, voci sull'uscita di scena del direttore generale. Ma per rientrare come consulente

di Eleonora Vallin
MONTEBELLUNA

«Non sono un uomo da Spa» ha detto pochi giorni fa Vincenzo Consoli ai sindacati, presentando il nuovo Piano industriale 2015-2017. Il 'ragioniere di Matera', che dal 2008 ha perfino le chiavi della città di Montebelluna, è prossimo alle dimissioni. E la dichiarazione potrebbe arrivare proprio il 18 aprile in assemblea, guardando in faccia i soci o a latere, secondo vie ufficiali e meno mediate.

Nel primo caso, si andrebbe ad assistere in diretta a un film 'già visto' giorni fa, quando Gianni Zonin da 20 anni ai vertici della Popolare Vicenza, di fronte alla sua platea di azionisti e dipendenti, ha dichiarato che non «sarà lui il presidente della Spa». Ironia della sorte, gli uomini simbolo di due banche popolari amiche-nemiche potrebbero uscire di scena contemporaneamente con il passaggio a Società per azioni. Consoli aveva già rimesso il mandato il 19 febbraio scorso sull'onda dell'inchiesta della Procura, ma allora il Cda gli chiese di restare «fino all'approvazione del bilancio d'esercizio 2015». Dunque fino alla scadenza naturale del primo contratto da direttore



Il dg di Veneto Banca, Vincenzo Consoli, durante l'assemblea dei soci del 2014, accanto all'ex presidente Flavio Trinca e al vice Franco Antiga

Il sindacato chiede chiarezza sul piano strategico. Da definire la presenza nella futura governance dell'istituto

generale, sottoscritto ad aprile 2014 per ventiquattro mesi. Un periodo di transizione, dunque, finché non fosse stato trovato un sostituto che, probabilmente, sarà il suo vice Cristiano Carrus. Cresciuto nel Credito Italiano, Con-

soli è arrivato a Veneto Banca nel 1989 per diventarne dirigente nel 1997 e amministratore delegato nel 2008. A distanza di 26 anni, dunque, arriva l'epilogo; e forse già in questi giorni si stanno definendo i dettagli. Stando alla relazione finanziaria semestrale 2014 si legge che: «in relazione alla cessazione dei componenti il Cda, e nello specifico, alla scadenza di mandato - non rinnovato - dell'amministratore delegato, avvenuta in data 26 aprile 2014, sono stati corrisposti

3,6 milioni di euro, a titolo di pena per la risoluzione». E' il cosiddetto «golden parachutes», paracadute d'oro che Consoli si è «portato a casa» passando da ad a dg: 3,6 milioni oltre «al trattamento di fine mandato previsto contrattualmente» continua la relazione. E' probabile che ora una nuova cifra sarà pattuita, forse è già stata definita nel contratto.

Alcuni rumor sostengono che sia previsto il recepimento della retribuzione fino a fine mandato; altri che sia in

definizione un contratto da consulente. Nell'attesa di capire, si fa sempre più calda l'attesa per sabato 18, giorno dell'assemblea 'blindata' da sicurezza anche senza metal detector. L'advisor Rothschild non si è ancora pronunciato sulle ipotesi di aggregazione. Da Milano, fonti spiegano che al momento «non c'è una strada definita né un rapporto preferenziale»: la situazione è ancora molto interlocutoria. Dal palco, sabato mattina una risposta all'invito «a formare un'unica gran-

de banca veneta» lanciato da Zonin dovrà arrivare. In una nota diffusa ieri, Fiba Cisl è tornata sul nodo sovrapposizioni sottolineando come «il 50% delle filiali delle due banche sono distribuite tra Veneto (35%) e Lombardia (14%)» che «le due direzioni sono a soli 50 chilometri e contano 2mila dipendenti». «Siamo stufi - si legge - si sentire gente che si riempie la bocca di 'grande banca veneta', 'banca di territorio' quando ne vediamo molto poca». Così la Fiba chiede «chiarezza sul progetto industriale strategico». Ma questa non sarà l'unica domanda: sabato i soci chiederanno conto della svalutazione dell'azione del 23% e di come potrà liquidare. I sindacati avvertono: «Non basterà mettere i lavoratori nelle prime file: i dipendenti non possono essere utilizzati come scudi umani».

Altro il ruolo che devono giocare: il 22 aprile la Uilca nazionale presenterà un gruppo di studio dedicato alla definizione delle forme (coop, associazione, fondazione) per la partecipazione dei dipendenti soci alla governance delle future Spa. «Proposte - si spiega - che andremo a condividere con le altre sigle per la difesa dei diritti dei lavoratori soci».

De' Longhi, l'utile a 126 milioni

Bilancio 2014 approvato. «Il fatturato può aumentare fino al dieci per cento»

TREVISO

L'assemblea degli azionisti ha approvato il bilancio per l'esercizio 2014 di De' Longhi Spa, già licenziato a marzo dal Consiglio di Amministrazione. Crescono ricavi, utile netto, margine industriale e dividendo. Il tutto grazie alle politiche di crescita e investimento del gruppo e all'integrazione definitiva del marchio Braun Household. Un trend in crescita che secondo l'amministratore delegato Fabio De' Longhi verrà rispettato anche nel corso del 2015, in una forbice compresa tra il 5 e il 10%. I ricavi si sono attestati a quota 1.726 milioni, in crescita del 6,8% sul



Fabio De Longhi

2013 e l'utile netto ha raggiunto i 126,5 milioni (+8,2%). In aumento anche margine industriale netto (815,7 milioni, +3,5%), Ebitda (260 milioni, +7,7%) ed Ebit (212,7 milioni, +9,5%).

La posizione finanziaria netta oggi è a 89 milioni di euro in miglioramento di 98 milioni rispetto all'anno precedente. Approvata inoltre la proposta di distribuzione di un dividendo di 0,41 euro per azione, in aumento rispetto agli 0,4 euro assegnati lo scorso anno, con stacco cedola il 20 aprile. Un anno significativo per il gruppo che dopo aver concluso il processo di integrazione di Braun Household ha ottenuto importanti successi commerciali supportati dal rinnovamento del portafoglio prodotti tra cui spinta commerciale deve però ancora esaurirsi. A livello di mercati l'Europa ha registrato un +8,5%. Anche la

Russia ha registrato una crescita in doppia cifra nonostante il forte deprezzamento del Rublo. Crescita del 9% per l'area Meia (Medio Oriente, India, Africa). Infine, guardando alle categorie, crescita sostenuta degli elettrodomestici per la cottura e preparazione dei cibi. In significativo aumento anche le macchine da caffè, trainato da quelle di produzione interna, quelle espresso tradizionali e le macchine a capsule Nespresso. Secondo l'amministratore delegato, Fabio De' Longhi, il gruppo nel 2015 «ha la possibilità di aumentare il fatturato fra il 5% e il 10%».

(s.g.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA RICERCA

Le aziende trevigiane sul web «Migliorare la promozione»

TREVISO

Il terziario veneto è ampiamente promosso per quanto riguarda le aree del "fare", mentre è rimandato a settembre sul fronte del "conoscere" e del "farsi conoscere". È il risultato cui giunge un attento studio sul livello di digitalizzazione settore, uno strumento indispensabile oggi per le imprese italiane sui temi della comunicazione, del digitale, dell'online, dell'Ict e dell'utilizzo consapevole dei social network. Se ne è parlato a una tavola rotonda organizzata nella sede di Ascom Treviso, prima tappa del road show che intende coinvolgere più di 50 mila im-

prese venete. «A Treviso», ha spiegato Valentina Cremona, dirigente Confcommercio Treviso, «sono quasi 200 le piccole imprese che hanno compilato il digitagliando (un questionario) manifestando l'interesse ad accedere al piano formativo previsto dal progetto regionale. In cosa emerge dalla prima fase del progetto: bene i pagamenti, presenza e promozione possono migliorare. La Marca è un po' in ritardo rispetto alla media veneta per la presenza mentre emerge un vero e proprio "amore" per i social network: il numero di imprese presenti sui social è maggiore rispetto a quelle che hanno un sito internet».

CONVEGNO A RONCADE

L'impresa è donna e sa fare rete

La sfida dell'innovazione digitale e l'importanza delle quote rosa

RONCADE

«Fare rete attraverso un processo di contaminazione tra aziende e puntare sull'innovazione, in particolare sull'information technology». Così si esce dal guado della crisi secondo Isabella Chiodi, presidente Aidda Veneto e Trentino Altro Adige (associazione imprenditrici e donne dirigenti d'azienda) e vicepresidente di Ibm Europa. Strategie valide per ogni genere di impresa, emerse però in un contesto particolare: quello dell'incontro tra la delegazione del Veneto-Trentino Altro

Adige Aidda e quella del Friuli, ospitato nel castello di Roncade, di cui è proprietaria Flavia Ilaria Franchin Ciani Bassetti, socia dell'associazione. Aidda conta un migliaio di associate in Italia, un centinaio tra Veneto e Trentino. Ieri questo primo incontro è stato organizzato per consentire alle socie di raccontare le proprie realtà aziendali e sulla base di una conoscenza più approfondita sviluppare sinergie imprenditoriali. «Oggi è importante fare rete, ma se non ci si conosce è impossibile», spiega Chiodi, «inoltre, e questo vale per tutte

le imprese, bisogna puntare sull'innovazione. In particolare sull'innovazione digitale, argomento su cui l'associazione sta puntando molto. Oggi l'analfabetismo informatico deve essere superato: conoscere la tecnologia digitale può consentire a un imprenditore di modificare il proprio modello di business. Siamo dinanzi a una tecnologia abilitante, in particolare per il commercio. Potenzialmente può consentire ad un'azienda di internazionalizzarsi senza muoversi».

Ieri al convegno erano presenti oltre una settantina di



Flavia Ilaria Franchin Ciani Bassetti

donne, molte imprenditrici, tra il pubblico anche il direttore della "tribuna di Treviso" e delle altre tre testate venete del gruppo Espresso, Pierangela Fiorani. Tanti gli esempi di donne che sono riuscite ad affermarsi grazie alle loro idee originali e alla loro tenacia.



Isabella Chiodi

Come Carla Delfino, vicepresidente nazionale Aidda fondatrice di Imperial Europe e ideatrice di un'ingegnosa soluzione per scacciare i topi senza rischi per la salute di animali o persone. O Flavia Ilaria Franchin Ciani Bassetti che nella meravigliosa cornice del

castello di Roncade accoglie turisti provenienti da tutto il mondo. «Noi donne siamo così, fantasiose, facili all'adattamento, dinamiche. Affidatevi a noi, anche per il rilancio turistico di questo territorio straordinario». «Il tema dell'imprenditoria femminile», conclude Chiodi, «è oramai trito e ritrito ma c'è ancora molto da fare. Facciamo in modo che si punti sulla meritocrazia. E accettiamo le quote rosa nei cda tappandoci il naso. Lo testimoniano i paesi nordici: è importante che vi siano donne nelle grandi aziende e istituzioni affinché possano influire sull'agenda politica. L'unico modo perché vi sia una gestione più attenta delle risorse rivolte alla famiglia e quindi al ruolo della donna nella società». (s.g.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA