

+15%
EXPORT ALIMENTARE
RISPETTO AL 2019

Positivo il bilancio sulle esportazioni agroalimentari italiane: la crescita in valore è vicina al 15% rispetto al 2019. Lo evidenzia il sesto Forum Agrifood Monitor di Nomisma in collaborazione con Crif. Bene le vendite nel Regno Unito post-Brexit, con una quota di mercato che dal 5,6% è arrivata oggi al 6,3% (+0,7%); svettano Prosecco, Parmigiano Reggiano e Prosciutto di Parma.

Cnh Industrial
Vendite nette
a 20-22 miliardi
al 2024 (+24%)

Una «strategia ordinata di fusioni e acquisizioni», sostenibilità e innovazione spingeranno la crescita di Cnh Industrial. L'ad Scott Wine ha illustrato i dettagli dal palco del Fillmore Theatre di Miami Beach. Al 2024 Cnh stima una crescita delle vendite nette in una forchetta fra i 20 e i 22 miliardi di dollari: +24% rispetto ai 17,8 miliardi del 2021 e ai 13,7 del 2019.

Fontevivo Ora il lancio del software «Keep Up» per retail e Gdo Custom, anno di crescita con innovazione ed estero

Il 2021 è stato ancora segnato dalla pandemia ma negli ultimi mesi il trend è positivo e la Custom di Fontevivo prevede una crescita a due cifre nelle performance economiche. I problemi legati alle materie prime e le incognite energetiche pesano, come per tutte le imprese. Ma l'azienda mostra ottimismo grazie all'innovazione. La novità di giorni è un sistema che permette agli esercenti di gestire in modo veloce e multiplatforma le loro attività.

Per il bilancio della Custom l'anno si chiude il 30 settembre. L'anno scorso (ottobre 2020-settembre 2021) si è chiuso con ricavi a 108 milioni, dai 135 milioni precedenti. L'utile netto è stato superiore a 3 milioni di euro; flusso di cassa operativo a 18 milioni. Lo spiega il cfo Andrea Esposito, che spiega come l'azienda abbia «una buona redditività nonostante l'impatto del Covid» e fornisce altri numeri: Ebitda consolidato oltre i 10 milioni, posizione finanziaria netta positiva per oltre 13 milioni. Nonostante le difficoltà del Covid, le prospettive sono positive. Nel primo quadrimestre i ricavi consolidati sono cresciuti del 20% annuo, a 41 milioni. «La difficoltà che abbiamo quest'anno è l'accesso alla componentistica, che provoca ritardi», continua Esposito. Ma gli ordini acquisiti sono a 50 milioni nel quadrimestre e il trend è positivo. L'attesa è di una crescita del fatturato a 130-140 milioni. Bene anche l'estero: «Utilizziamo Simest per lo sviluppo di mercati esteri, nello specifico il nuovo ufficio di Miami, con l'obiettivo di migliorare la nostra penetrazione sul mercato degli Stati Uniti, per noi il più importante dopo l'Italia. Il secondo caposaldo con Simest è l'ulteriore sviluppo della filiale tedesca. Per ognuno investiremo almeno un milione di euro nei prossimi due anni.

11

Aziende nel gruppo
La Custom è nata come azienda specializzata in soluzioni tecnologiche di stampa e scansione. È presente in 70 Paesi. Sono 11 le società del gruppo, per un business sempre più verticale. Numerose le soluzioni che ha lanciato, in vari campi: dal retail al manifatturiero, dai parcheggi ai settori logistico e bancario.



Manager
Sopra, da sinistra Andrea Esposito, Davide Adorni, Luca Carnietto e Alessandro Pedrazzi. A fianco, gli uffici Custom di Castelfoglio. A sinistra, un «chiosco» per la scelta self service di prodotti: una delle tante applicazioni possibili di Keep Up Suite (nelle versioni Smart e Pro).

Altri investimenti saranno in India e in Brasile, altro mercato per noi strategico.

Sarà l'innovazione a trascinare i risultati, in particolare con soluzioni «modellate» sulle esigenze concrete espresse dal mercato. Lo spiegano i manager della Custom Alessandro Pedrazzi, head of Retail, Davide Adorni e Luca Carnietto (sales & marketing). È di questi giorni il lancio «ufficiale» di Keep Up Suite, un software dedicato a bar, ristoranti, negozi e attività simili. «Semplificherà la gestione di negozi e locali», dicono i manager. È un software più leggero e semplice, con un'architettura moderna, basata sul cloud. È personalizzato sulle esigenze espresse dai clienti. C'è un forte trend nel self ticketing e nel self service. Così il nuovo software può gestire il sistema che permette di prenotare e pagare da soli. «Il nostro cliente ha un unico interlocutore e un punto di

assistenza - continuano i dirigenti Custom -. E i prodotti sono integrati con un linguaggio unico». In un unico negozio lo stesso software fa dialogare ad esempio punto cassa, stampante telematica, chioschi per il self checkout, il controllo automatico dei Green pass (a volte preferito all'app perché meno «invasivo» verso la clientela) e i locker, spazi in cui conservare prodotti già ordinati. Il sistema lavora offline e si aggiorna quando c'è connessione. Se viene a mancare internet, insomma, ci sono ampi margini di autonomia e non si perdono i dati.

Con il superamento delle restrizioni anti-Covid, ora il mercato offre opportunità. Dopo i primi mesi di test con 300 partner, ora per Keep Up Suite si apre un mercato potenziale di 350-400 mila attività clienti, da raggiungere in 24-36 mesi.

Andrea Vioili
© RIPRODUZIONE RISERVATA

in breve

Iren Rusciano
nuovo direttore
Personale e
organizzazione

Nuovo ingresso nel management del Gruppo Iren. Dal 3 marzo Alessandro Rusciano ricoprirà la carica di Direttore Personale e organizzazione e sarà incluso tra i dirigenti con responsabilità strategiche della multiutility. Dopo la laurea Giurisprudenza, nel curriculum di Alessandro Rusciano figurano esperienze in Fiat Auto, Indesit, Terna, Anas. Nel 2020 ha assunto la posizione di HR Director di Acciai Speciali Terni. «Il Gruppo Iren - dice una nota - ringrazia Antonio Andreotti per il contributo fornito nel suo lungo percorso professionale e l'attenzione sempre dimostrata alle esigenze dell'azienda».

Carige Rating
verso il rialzo
dopo l'entrata
nel gruppo Bper

L'agenzia di rating Dbrs Morningstar ha posto i rating di Banca Carige sotto esame con implicazioni positive, alla luce dell'atteso ingresso nel gruppo Bper. Lo ha detto ieri Carige con una nota.

Coldiretti
Il caro-energia
pesa anche sulle
imprese agricole

Con il rincaro dei costi energetici che si trasferisce sui costi di produzione nella filiera agroalimentare, come quello per gli imballaggi, si paga più la bottiglia che il pomodoro contenuto. Lo dice la Coldiretti, che evidenzia un aumento del 4,8%, con un balzo del 38,6% per l'energia.

Cisita Parma
Il nuovo
catalogo
sicurezza
2022

Sviluppo risorse per l'azienda
CISITA
PARMA

La sicurezza sul lavoro, la prevenzione degli infortuni e delle malattie professionali sono temi sempre più all'attenzione dell'opinione pubblica e del mondo del lavoro, poiché la tutela della salute e sicurezza rappresenta un diritto inalienabile dell'uomo e della collettività. Cisita Parma, impegnata fin dal 1995 nella formazione e nella sensibilizzazione dei lavoratori e degli imprenditori verso i temi della sicurezza e della salute in azienda, presenta il nuovo Catalogo Sicurezza 2022, con una ricca proposta formativa dedicata alla formazione di lavoratori, preposti, dirigenti, addetti all'utilizzo delle attrezzature di lavoro e datori di lavoro che svolgono i compiti del Servizio di Prevenzione e Protezione (Rspg). Obiettivo di tutti i corsi è far prendere coscienza alle singole persone delle responsabilità che ognuna di loro si assume nel ricoprire un determinato ruolo all'interno dell'organizzazione aziendale, valorizzandone anche la professionalità. Il catalogo si divide in sezioni specializzate: dalla formazione degli addetti alle emergenze e degli RSPG per arrivare i corsi dedicati alla formazione dei lavoratori e l'utilizzo di attrezzature particolari. Novità di quest'anno è l'introduzione del «Design Thinking» dedicato ai formatori per la valorizzazione e l'accrescimento delle skill manageriali. Non mancano i corsi sicurezza in Lingua dei segni italiana (Lis) e in inglese. Per informazioni: Chiara Ferri (ferri@cisita.parma.it) o Maria Carparelli (carparelli@cisita.parma.it).

Con Crédit Agricole investire è alla portata di tutti

- Puoi partire anche con 100 euro
- Sempre con la competenza dei nostri Consulenti

CA CRÉDIT AGRICOLE

Missaggio pubblicitario con finalità promozionale. Si raccomanda di leggere attentamente la documentazione fornita per una scelta di investimento consapevole del rischio, anche di perdita, che lo stesso può comportare. La banca provvederà a verificare l'adeguatezza e l'appropriatezza dell'investimento rispetto al profilo finanziario del cliente. Per operare è necessario essere titolari di un conto corrente presso le banche del Gruppo bancario Crédit Agricole Italia. I dati informativi sono disponibili sul sito www.credit-agricole.it

www.credit-agricole.it