

**intuizione.** L'impresa vicentina ha introdotto un concetto molto simile a quello che da anni spopola per i telefonini

# Caminetti Montegrappa crea la **cover da stufa**

La riorganizzazione interna ha generato un significativo incremento del giro d'affari, al ritmo del 20% l'anno dal 2009

ANTONINO PADOVESE

**C**amini e stufe vestiti su misura, quieta l'intuizione vincente di Caminetti Montegrappa. Immaginate le cover dei telefonini che facevano impazzire i ragazzini una decina di anni fa. L'apparecchio restava lo stesso ma era possibile dare un tocco di novità a un oggetto fashion come il cellulare cambiando il colore della cover. Alcune ragazze lo abbinavano alla mise da indossare a una festa, altri giovani scambiavano i "vestiti" colorati del telefonino con quelli degli amici. L'esempio delle cover è quello che meglio spiega l'idea che ha dato una marcia in più alla Caminetti Montegrappa, l'azienda vicentina leader nella produzione di caminetti, inserti, stufe, caldaie e barbecue.

**FATTURATO IN AUMENTO**

I numeri parlano chiaro: il 2012 si è chiuso con un fatturato di 28 milioni di euro e con un trend di crescita del 20 per cento l'anno dal 2009. La chiave del successo sta nella collaborazione della Ganesin, Canepary e Partner (GC&P), la società trevigiana (ha sede nella Fornace dell'innova-

zione ad Asolo) che lavora con le Piccole e medie imprese per dotarle di uno "standing internazionale che si basa sul modello efficiente (Lean), dell'attenzione all'ambiente (Green), della mentalità aperta (Cross cultural), di un sistema etico (Csr)".

**IL SISTEMA**

Grazie alla società trevigiana, la Caminetti Montegrappa (fondata da sei soci nel 1976 e controllata dal 2007 dal fondo di private equity Alto Partners) ha avviato un percorso di crescita che ha portato l'azienda a passare da una dimensione quasi artigianale per la produzione di stufe e camini di alta qualità a quella di un protagonista industriale del mercato del comfort domestico. "Oggi siamo l'unico produttore di stufe a pellet sul mercato italiano - spiega con orgoglio l'amministratore delegato Paolo Gai - ad adottare un modello di business così evoluto in cui l'approccio manageriale si integra a un know-how tradizionale di prodotto".

**INNOVAZIONE PRODUTTIVA**

L'azienda, che oggi conta 100 addetti, ha applicato concetti e strumenti che la Toyota ha insegnato a tutto il mondo. La rivolu-



La controllata dal fondo di private equity Alto Partners dà lavoro oggi a 100 addetti l'impianto funziona seguendo i dettami del sistema lean "insegnato" da Toyota

zione ha portato ad uno sviluppo dell'outsourcing per i componenti in carpenteria e in verniciatura; i fornitori sono stati scelti in un raggio di 40 chilometri al massimo per procedere con lotti ridotti. La produzione è passata da una logica di reparto a una logica di flusso: così le linee si adeg-

guano alla capacità del mercato per venire incontro alle esigenze dei clienti portando al minimo lo stoccaggio ed eliminando i costi del magazzino. Il cliente finale riceve due colli separati per la stufa, uno con il corpo riscaldante e uno con il "vestito su misura" che ha scelto e che può essere cam-

biato per adeguarlo a un nuovo arredamento.

**OBIETTIVI DI MERCATO**

Due saranno le direzioni dell'azienda per i prossimi anni. "Amplieremo la gamma dei prodotti con l'introduzione delle caldaie a pellet - anticipa l'ammi-

nistratore Gai - e svilupperemo nuovi mercati attraverso la creazione di un nuovo brand destinato all'export. Si chiamerà Cmg e si rivolgerà soprattutto a Francia, Belgio, Danimarca, Paesi dove la capacità di spesa è più alta che in Italia e la passione per il design è molto forte".

**PELLET, BUSINESS DA SCOPRIRE**

Nel 2012 il consumo di pellet in Italia ha raggiunto da calcoli ancora provvisori 1,9 milioni di tonnellate. I consumi crescono ad un ritmo di 400.000 tonnellate l'anno. Ma la produzione nello Stivale è scarsa: da un picco produttivo di 750.000 tonnellate nel 2007, l'Italia produce oggi circa 550.000 tonnellate annue, il 29% del consumo registrato nel 2011. Le importazioni sono aumentate da 472.000 tonnellate nel 2009 a 1,2 milioni di tonnellate nel 2011. L'Italia è anche il più grande mercato di stufe a pellet nel mondo: nel 2011 sono state vendute 188.000 stufe e 20.000 caldaie a pellet. Nel resto d'Europa le vendite sono più bilanciate, divise al 50% per le circa 300.000 unità vendute l'anno. L'Italia compra quasi i due terzi delle stufe vendute in tutt'Europa.

**208MILA**

**tracollo green**

**Termoelettrico abbatta i consumi di Gas dimezzati dal 2003**

In maggio l'Italia ha consumato 3.644,5 mln di mc di gas, oltre 600 mln mc in meno rispetto a maggio 2012 (-14,3%) e il 22,1% in meno dello stesso mese del 2011. Il settore civile ha richiesto 1.287,4 mln mc, in aumento sia sul 2012 (+3,1%) sia sul 2011 (+5,4%). I consumi industriali sono invariati sul 2012 a 1.139,9 (+1,6% sul 2011). A provocare il crollo le centrali elettriche, colpite dalla crisi della domanda elettrica e dalla concorrenza di rinnovabili e carbone: in tutto 1.074,3 mln mc consumati, in calo del 37,5% sul 2012 e del 51,3% sul 2011. Volume dimezzato rispetto a maggio 2003 (2.020 mln mc).



**Ste Energy.** La costola di Sorgent.e ha appena inaugurato una centrale per la produzione di energia in Albania

# LA PADOVANA CHE **FA LUCE IN TUTTO IL MONDO**

In America Latina sono stati aperti cantieri per 200 milioni di dollari. Quattro continenti e 25 Paesi serviti

**L**energia elettrica albanese sarà veicolata da una nuova centrale realizzata chiavi in mano da un'azienda padovana. L'infrastruttura, fondamentale per lo sviluppo economico del piccolo Paese balcanico, è stata costruita da Ste Energy, società controllata dalla holding della green economy Sorgent.e, che ha sede nella città del Santo, vicino all'aeroporto Allegri.

**MERCATO MONDIALE**

La commessa prevedeva la costruzione delle opere elettriche e di automazione necessarie ai distretti industriali locali. All'inaugurazione, il mese scorso, ha partecipato anche il premier Sali Berisha, che ha sottolineato l'importanza strategica del nuovo impianto. Il lavoro in Albania rappresenta l'ultimo dei molti progetti che Sorgent.e e le aziende controllate stanno portando avanti in quattro continenti e in più di 25 Paesi, dal Ca-

nada al Sudamerica, Egitto ed Etiopia nel continente africano, la Turchia e il Sudest Asiatico e, in Europa, oltre all'Italia, anche Francia, Spagna e Finlandia. Duecento i progetti realizzati in quasi vent'anni di storia.

**LA CONQUISTA DELL'AMERICA**

"Il fronte che ci vede impegnati - ha detto il Ceo Daniele Boscolo Meneguolo - è quello dell'America Latina. Contiamo di realizzare tra Colombia, Costa Rica e Cile impianti per un valore di 200 milioni di dollari". L'espansione del continente americano, dove la capogruppo ha già avuto commesse importanti in Canada, si spiega con la presenza, in America Latina, di giacimenti idrici ancora vergini che soddisferebbero il fabbisogno energetico di decine di milioni di persone. "Vogliamo essere un partner affidabile per creare sviluppo sostenibile e stabilità per le popolazioni coinvolte", ha aggiunto.



Realizzato in Cile un impianto da 58 milioni di kw-ora, che da dicembre soddisfa il fabbisogno di 25mila famiglie

**I LAVORI IN CORSO**

Nel progetto della holding padovana c'è il lavoro di ristrutturazione e la costruzione di un nuovo impianto nel distretto di Tacares, in Costa Rica. La portata del fiume azionerà

due turbine che potranno generare 3.450 kw. Il lavoro, cominciato in aprile dovrebbe terminare in luglio e permetterà alla capitale San José, che conta poco meno di 400mila abitanti, una indipendenza energe-

tica. In Colombia la controllata Ste Energy ha raggiunto l'accordo con l'utility locale per una joint venture che costruirà una serie di centrali idroelettriche sotto i 30 megawatt. A dicembre aveva completato in Cile la costruzione di un impianto che oggi è in grado di produrre 58 milioni di kwora e fornisce l'energia a più di 25mila famiglie. L'azienda padovana, attenta dalla sua fondazione ai valori della qualità e della sicurezza dell'ambiente, è nata nel 1995 grazie all'esperienza di alcuni manager che avevano lavorato in una multinazionale francese specializzata nella costruzione di centrali elettriche. Si è distinta già nei primi anni nella realizzazione di impianti chiavi in mano, ampliando l'area del proprio intervento dal Nordest a tutto il Nord Italia. Poi, sei anni fa sono arrivate le prime commesse in Europa e nel continente americano.