

Oliver Friedrich Hill e Renzo Travanut

Strategia di crescita con il partner tedesco

Il colosso tedesco dell'energia Vng, partecipato dal gruppo russo Gazprom e con un fatturato che sfiora i cinque miliardi di euro, sta valutando la possibilità di ampliare la sua partecipazione al gruppo Bluenergy, multiutility del gas e dell'energia elettrica che ha sede a Campofornido. Lo ha annunciato il direttore di Vng Italia, Oliver Friedrich Hill, all'incontro svoltosi nella sede dell'azienda friulana con il presidente Renzo Travanut, l'amministratore delegato Gianfranco Curti e il direttore Claudio Peresan. Il pacchetto di maggioranza di Bluenergy, con il 77%, fa riferimento a Bluefin, in cui il 75% è della famiglia Curti e il 25% del partner tedesco. Il resto del capitale sociale dell'utility è, invece, in mano ai comuni di Cervignano, Aquileia, Terzo, Fiumicello e Azzano Decimo. Nell'ultimo triennio la società ha incrementato del 40% il volume del gas fornito alle utenze. Grazie alla partnership con la Vng, si stanno cercando formule di approvvigionamento a minor prezzo direttamente dal Nord Europa.

"L'acquisto di altre quote è una prospettiva possibile - ha dichiarato Hill - e con Curti ne stiamo già discutendo".

Vng potrebbe aumentare la sua partecipazione fino al 40-50% o acquisire la maggioranza. Bluenergy, che ha superato i 100 milioni di euro di fatturato punta entro il 2013 a raggiungere un bilancio di 450-500 milioni. Il nuovo piano industriale, infatti, prevede uno spostamento commerciale dal Nordest a tutto il territorio nazionale, dove comunque il marchio è già presente con dodici società, di cui sei controllate, tre partecipate e tre in partnership, operanti nel complesso in sedici regioni. Bluenergy, inoltre, è in trattativa per fare entrare nell'alleanza anche Isogas, la società isontina del gas controllata dalla multiutility Iris di Gorizia.

"Con la liberalizzazione nel 2003 si sono create moltissime società, circa 500 - ha commentato Curti -. Anche noi ci siamo adeguati a tale evoluzione del mercato, dando vita a Bluenergy, che negli anni si è rafforzata inglobando altre piccole realtà locali. Oggi il numero degli operatori è notevolmente ridotto, circa 170 l'anno scorso. Ecco perché, grazie anche a Vng, sono convinto che Bluenergy diventerà una delle società di riferimento del mercato energetico a livello nazionale".

Giuseppe Pavan guida la Confcommercio regionale, categoria al centro delle tensioni economiche

Il timone a un uomo di mercato

Persona capace, imprenditore di successo, già impegnato in diverse società di servizio e, in più, coerente con l'attuale dirigenza. Queste qualità hanno consentito a Giuseppe Pavan il salto dalla seconda fila direttamente al palco della categoria in veste di presidente regionale di Confcommercio. Trevisano di nascita, ma friulano d'adozione da più di venticin-

que anni, è da sempre impegnato professionalmente nell'ingrosso ortofrutticolo. È titolare, infatti, della Belfrutta, che con 8,7 milioni di euro di fatturato è una delle maggiori aziende operanti nel mercato di Udine. Struttura di cui è stato amministratore delegato e oggi consigliere, conservando anche la presidenza del Consorzio degli operatori Comau.

La scelta fatta dai diversi vertici provinciali è caduta, così, su una figura di equilibrio tra logiche territoriali, passando da una persona espressione di Pordenone, come l'uscente Alberto Marchiori, a una di Udine. Pavan, inoltre, è anche in sintonia con l'uomo forte della categoria, quale il presidente provinciale Giovanni Da Pozzo, alla guida anche della Camera di Commercio. Ente nel cui consiglio sarà

presto chiamato anche Pavan.

Altri incarichi del neopresidente regionale riguardano il vertice di Ascom Servizi, la società strumentale dell'associazione udinese. Pavan è anche vicepresidente di Publicoop, una società impegnata nel marketing e nell'editoria, partecipata tra gli altri anche dalla finanziaria della famiglia Bardelli, dalle cooperative Idealservice ed Edilcoop, dalla Cna.

Il momento per guidare la categoria del commercio, del terziario e dei servizi non è certamente dei più semplici. Spesso le imprese si ritrovano tra l'incudine dell'esplosione dei prezzi e il martello del crollo dei consumi. In chiave locale, poi, rimangono aperte le querelle sulla realizzazione di nuovi centri commerciali e sulla loro apertura festiva.

"In Confcommercio regionale abbiamo già creato un tavolo di lavoro per affrontare tutte queste tematiche - commenta il neopresidente Pavan - diamo tempo alla nuova giunta di concludere l'insediamento, anche se con il presidente Renzo Tondo e l'assessore Luca Ciriani i contatti sono già in corso. Tra i primi argomenti del confronto, la rivisitazione di alcuni punti della legge sul commercio".



Giuseppe Pavan

GRUPPO INTERNA

L'hotel più innovativo parla anche friulano

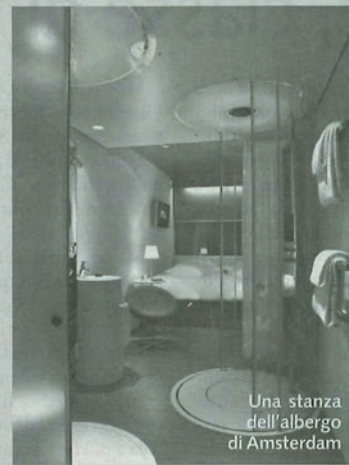
Nell'hotel più innovativo d'Europa c'è un pezzo di Friuli. I moderni "citizen mobile", ovvero i globetrotter per lavoro e per piacere, sulle cui esigenze è stato concepito il nuovo modello di albergo, dormiranno e si laveranno grazie agli arredi studiati e realizzati dal gruppo Interna di Tavagnacco. Ad Amsterdam è stata, così, inaugurata la nuova struttura "CitizenM", la prima di una catena a capitale olandese che ha tutte le intenzioni di conquistare il mondo. La sua capacità innovativa è su due livelli. Il primo è quello costruttivo. Infatti, l'hotel è realizzato con moduli prefabbricati, delle dimensioni di un container (anche per facilità di trasporto) e già arredati con le componenti fornite dall'azienda friulana guidata da Derna Del Stabile e Diego Travan. Tutto questo consente la realizzazione di una struttura in appena cinque mesi.

La seconda innovazione riguarda l'offerta commerciale. Tutto è studiato su un preciso target di clientela: l'uomo d'affari che si trasferisce costantemente da una capitale all'altra per contattare clienti o per firmare accordi. Il CitizenM, quindi, ha eliminato i servizi accessori che solitamente un ospite del genere non riesce a godere e ha potenziato, invece, quelli per lui più gratificanti. Le stanze monolocale hanno una superficie ridotta, poco più di 15 metri quadrati, ma hanno un letto di dimensioni maggiorate (un quadrato di 2,2 metri di lato), una doccia enorme e un televisore con tutti i servizi interattivi. Il servizio ristorazione, poi, è garantito da un self service aperto 24 ore su 24, che propone cibi leggeri e globalizzati, di ispirazione soprattutto orientale. Al piano terra, inoltre, sono numerose le salette con arredamento di design, ideali per incontri e riunioni. Il personale è ridotto all'osso, così da contenere le spese, tanto che il check-in e il check-out vengono fatti direttamente dal cliente grazie a un terminale informatico. C'è tutto quanto serve, cioè, arrivando la sera e ripartendo la mattina. Il prezzo è molto "aggressivo", partendo da 69 euro a notte.

La strategia della proprietà olandese, che ha anche brevettato la formula costruttiva, è appunto quella di replicare il modello nelle capitali economiche d'Europa e del mondo. Prossimamente apriranno nuovi CitizenM sempre in Olanda e in Inghilterra, ma per il prossimo anno è previsto lo sbarco anche a Milano.

Un hotel simile, attorno alle 200 stanze, richiede un investimento di 15 milioni di euro, dei quali la componente di Interna pesa per circa 1,7 milioni. L'azienda friulana, che ha progettato su misura gli arredi e li ha fatti realizzare dalla propria rete di contoterzisti sparsi tra Friuli e Veneto (si calcola in un migliaio i lavoratori coinvolti nelle piccole e micro aziende), ha un contratto di esclusiva mondiale per i prossimi cinque anni, durante i quali è in programma l'apertura di venti nuovi alberghi.

Si tratta, così, di una garanzia di fatturato che potrebbe andare ben oltre al periodo già contrattualizzato. È un settore, comunque, collaterale rispetto al core business di Interna, specializzata negli alberghi di lusso, sul cui fronte potrebbe entro breve maturare una nuova e prestigiosa commessa, ancora top secret.



Una stanza dell'albergo di Amsterdam