

IMPRESE/1. Il gruppo di Alte chiude il bilancio 2008 con un utile netto pari al 4,5% del fatturato. Prospettive buone

Ceccato vende impianti di autolavaggio in Libia

Commessa di 70 macchine per Tripoli. Dolcetta e Vinci: «Zero cassa integrazione per un'intesa col sindacato»

Marino Smiderle
MONTECCHIO MAGGIORE

Tra i tanti che si sono stracciati le vesti per l'accoglienza sontuosa riservata dalle istituzioni italiane al leader libico Gheddafi, non ci sono di sicuro Riccardo Dolcetta e Sergio Vinci. Il direttore commerciale (oltre che azionista di riferimento) e il direttore generale della Ceccato hanno da poco raggiunto l'accordo con Tripoli per la fornitura di 70 impianti di lavaggio per tutti i tipi di veicoli, settore in cui l'azienda di Alte è tra i leader mondiali. Business is business, e con i chiari di luna che ci sono di questi tempi nelle imprese vicentine non è certo il caso di mettersi a disquisire di storia e politica.

«Questa è una commessa importante - ammette Riccardo Dolcetta - ma non è certamente l'unica. Da quando la mia famiglia ha acquisito il controllo della società, sono stati fatti passi avanti importanti. Il piano industriale concordato con il direttore Vinci sta andando avanti e non è un caso se il bilancio del 2008 della capogruppo italiana abbia registrato, su un fatturato di 30 milioni, un'ebitda pari all'11,2 per cento e un utile netto pari al 4,5 per cento».

«La crisi? Non si è avvertita la

crisi nel settore degli impianti per il lavaggio? «Ovviamente sì - risponde Dolcetta - ma devo dire che all'ultima fiera Autopromotec abbiamo riscontrato un grande interesse per MiniMax, il nostro ultimo impianto di autolavaggio molto avanzato tecnologicamente, e sono già arrivati alcuni ordini. La nostra idea è che il rilancio passi per l'innovazione. E per questo investiamo il 4,5 per cento del fatturato proprio nella ricerca per migliorare la gamma prodotti».

Da quando, nel giugno 2008, Carlo Dolcetta ha assunto la presidenza del gruppo, la sterzata nella gestione è stata decisa. E per motivare ulteriormente il direttore generale Vinci, si è deciso di farlo entrare con una piccola quota nel capitale sociale. Sarà un caso, ma fino ad oggi, nonostante la buriana continui a imperversare sui mercati internazionali, alla Ceccato non è stata fatta nemmeno un'ora di cassa integrazione.

«Questo anche grazie a un accordo raggiunto con i dipendenti e con i sindacati - spiega Vinci - che ci ha permesso di modificare l'orario di lavoro, adattandolo alla stagionalità che caratterizza il nostro ciclo produttivo. In particolare, poiché nel secondo semestre è richiesta una maggiore presen-



La sede della Ceccato ad Alte di Montebelluna

La cifra

60

MILIONI DI FATTURATO
PREVISTI PER IL 2009

La famiglia Dolcetta ha rilevato la maggioranza assoluta del capitale della Ceccato alla metà del 2008 e ha attuato un piano di rilancio basato sull'innovazione del prodotto. I risultati si sono visti dal momento che il bilancio ha chiuso in utile e i 300 dipendenti non hanno mai fatto un'ora di cassa integrazione grazie a un'intesa con i sindacati sulla flessibilità dell'orario di lavoro tarata sulle esigenze produttive.

za per far fronte agli ordini, ci siamo accordati su un orario più pesante. Nel primo semestre, in compenso, si potrà compensare il tutto. Grazie a questa intesa, non è stato necessario il ricorso alla cassa integrazione».

Obiettivi per l'immediato futuro? «Un fatturato di 50 milioni per la capogruppo di Alte - risponde Dolcetta - e di 60 milioni a livello di consolidato».

Oltre a questo avanzato stabilimento di Alte, dove vengono studiati, sperimentati e prodotti gli impianti di lavaggio, c'è una sede produttiva anche in Brasile, che opera per il mercato dell'America centrale e latina, e ci sono due sedi commerciali in Germania e in Polonia.

Dietro un comune impianto di autolavaggio, c'è in realtà una filosofia. E Ceccato ha l'ambizione, messa nero su

bianco nel piano industriale, di cambiare proprio la filosofia, trasformando quelli che adesso, nei distributori di benzina, sono spesso zone in cui ci si va di malavoglia, in punti di incontro, puliti come uno specchio grazie agli impianti di nuova generazione, e in grado così di catturare nuovi clienti.

In questa scommessa sul cambiamento futuro di diversi punti tradizionali, si inserisce l'accordo fatto con i canadesi di MacNeil Wash, leader nella produzione degli impianti a tunnel, capaci di lavare fino a 150 auto all'ora. Si tratta, per ora, di un accordo di commercializzazione che rappresenta comunque una possibilità di sviluppo importante per questo gruppo vicentino arrivato a impiegare circa 300 dipendenti e deciso a sconfiggere la crisi puntando davvero su innovazione e originalità. ♦

