

**L'INIZIATIVA.** Primo bilancio del corso avviato dall'università con i Consigli nazionale e provinciale dei consulenti

## Clinica del Lavoro, «esperienza da confermare»

Regasto: «Va riproposta anche il prossimo anno»  
Pelizzari: «La pratica diventa fondamentale»

Verificare la regolarità di un contratto di appalto, preparare un prospetto sugli incentivi per l'accesso al lavoro dei detenuti sottoposti a misure alternative, stendere una guida sui benefici per i lavoratori in materia di welfare aziendale, redigere un parere legale sulla corretta gestione dei

tiocini retribuiti in una cooperativa sociale del territorio. Sono casi concreti su cui si sono cimentati gli studenti del primo anno di corso di «Clinica del Lavoro» dell'università di Brescia - promosso con i Consigli nazionale e provinciale dell'Ordine dei consulenti del lavoro - il primo in Italia dedicato agli iscritti al corso in Consulenti del lavoro e Giuristi d'impresa.

La proposta «è innovativa sotto molti aspetti», come evidenziato in occasione del pri-

mo bilancio dell'esperienza, al Dipartimento di Giurisprudenza, presenti Saverio Regasto (direttore del Dipartimento di Giurisprudenza), Mariana Calderone (presidente del Consiglio nazionale dell'Ordine dei consulenti del lavoro), Alberto Pelizzari (leader dell'Ordine provinciale dei consulenti del lavoro), Marzia Barbera (ordinario di Diritto del lavoro) e Carla Ghitti, titolare del corso di Clinica del lavoro.

Permette agli studenti di svil-



Una fase dell'incontro per il primo bilancio sulla Clinica del Lavoro

luppare abilità pratiche e confrontarsi con casi concreti; ed ancora, di volgere il percorso di praticantato pre-laurea previsto dalla legge, e poggia sull'esperienza sviluppata a Giurisprudenza con il corso di Clinica legale, il primo promosso in un ateneo italiano.

«Imparare il diritto attraverso lo studio dei casi reali è un'esperienza innovativa, un punto qualificante dell'offerta formativa, da confermare anche per il prossimo anno - sottolinea Regasto -, aspirando ad essere anche i coordinatori nazionali del "metodo clinico" nei Dipartimenti di Giurisprudenza».

Al corso, a numero chiuso, hanno partecipato 10 studenti divisi in 4 gruppi, con la supervisione di 11 docenti, più altri esterni per le lezioni seminari. «Gli studenti necessitano anche di un'esperienza pratica perché la fondamentale preparazione accademica non è sufficiente per affrontare al meglio una professione complessa», ha detto Pelizzari. Una professione «in crescita per il futuro», ha osservato Calderone, «perché i consulenti del lavoro sono un capitale umano sempre più rilevante per l'impresa». • L.I.C.E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**BILANCI 2015.** Un esercizio all'insegna della crescita per il gruppo armiero con quartier generale a Gardone Valtrompia. Il fatturato consolidato a 660,8 mln di euro

## Beretta corre: l'utile netto a 47,3 milioni

Nel 2016 business e redditività in ulteriore miglioramento

Pietro Gussalli: «Proseguiamo con l'internazionalizzazione»

Un 2015 di corsa, culminato con ricavi e profitti consolidati di nuovo in crescita per il gruppo armiero che fa riferimento alla Beretta Holding spa di Gardone Valtrompia, presieduta da Pietro Gussalli Beretta. Lo testimoniano i dati approvati dall'assemblea dei soci.

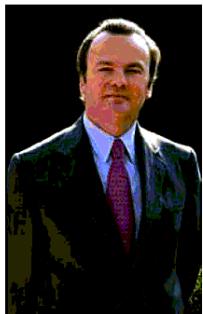
L'ESERCIZIO al 31 dicembre scorso evidenzia un fatturato pari a 660,8 milioni di euro (+6% sul 2014). Il margine operativo lordo si attesta a 102,8 milioni di euro (era di 89,3 mln; +15%), il risultato operativo a 71,4 milioni di euro (+35%); l'utile netto torna a correre a 47,3 milioni di euro e si confronta con i 40 milioni di dodici mesi prima (+15%). «Al conseguimento di questi risultati - spiega una nota - hanno contribuito una discreta espansione delle vendite nel settore civile e sportivo, cui si è aggiunto il beneficio dell'apprezzamento del dollaro americano nei confronti dell'euro: ciò ha consentito di compensare ampiamente il calo delle consegne al settore difesa e ordinamento pubblico, la cui incidenza

sul giro d'affari passa dal 17% all'11%. In progresso il fatturato realizzato oltre confine, che rappresenta circa il 95% del totale; la quota del Nord-America sale al 58%.

Il 2015 è caratterizzato dalla conferma del vigore della domanda proveniente dal mercato civile degli Stati Uniti e dalla buona richiesta registrata nei Paesi del Centro-Nord Europa; l'Italia mostra una nuova regressione (seppur con qualche segnale di inversione di tendenza nel civile e sportivo); in flessione anche le performance nel complesso delle altre aree sbocco, condizionate, tra l'altro, da forte ridimensionamento della domanda in Russia. Per quanto riguarda i prodotti non firearms - valgono circa un quarto del totale -, indicazioni positive sia dalla Divisione ottiche (superati i 95 milioni di euro di ricavi; +6%), sia da quella abbigliamento ed accessori con incassi per 35 milioni di euro (+4%). Ribadita l'importanza del giro d'affari realizzato dal gruppo direttamente nei confronti del consumatore finale, grazie alla rete delle Gal-



Franco Gussalli Beretta



Pietro Gussalli Beretta

leries e al contributo degli affari online e degli outlet gestiti in proprio recentemente arricchiti dal nuovo punto vendita nell'area di Chicago.

RILEVANTE l'impegno sul fronte degli investimenti: 41 milioni di euro (36,1 milioni di euro nel 2014), portando il totale del triennio a superare i 100 milioni di euro. Circa il due terzi dello sforzo concratizzato l'anno scorso riguarda i siti esteri, tra cui spicca il nuovo stabilimento della Beretta Usa in Tennessee inaugurato nell'aprile 2016. Gli investimenti in ricerca e sviluppo ammontano a circa 18,3 milioni di euro (portando il totale complessivo a 59,3 mln), rispetto ai 17,4 milioni

dell'esercizio precedente. Gli addetti mediamente in forza sono in leggera flessione da 3.021 a 2.941. La posizione finanziaria netta è positiva per 116 milioni di euro.

Per il 2016, gli obiettivi prevedono un giro d'affari superiore ai 700 milioni di euro e redditività in ulteriore miglioramento. In merito al settore civile, gli eventi fieristici che iniziano a ribadiscono il crescente apprezzamento della clientela per la vasta gamma di proposte e novità presentate. Negli Usa, nonostante qualche segnale di rallentamento dell'economia, l'anno elettorale è storicamente favorevole per il settore, anche se la domanda pare meno indirizzata verso l'ambito ven-

torio e sportivo, ove la gamma che il gruppo può offrire è più completa. Per il resto, la crisi in Russia è lontana da un'inversione di tendenza, mentre in Europa - nonostante le incognite - la rete distributiva dovrebbe garantire un altro anno di espansione. Nel settore difesa e ordine pubblico il portafoglio ordini e le trattative in essere dovrebbero consentire un recupero almeno parziale delle posizioni perse nel 2015. Sul versante valutario il dollaro, finora, mostra i remunerativi valori medi dello scorso esercizio.

IL GRUPPO nel 2015 ha realizzato risultati di grande rilievo, proseguendo nella crescita del fatturato e mantenendo

do risultati reddituali di eccellenza per l'industria manifatturiera - sottolinea il presidente, affiancato al vertice del fratello Franco Gussalli che, tra l'altro, è leader della Fabbrica d'Armi Pietro Beretta spa -. Proseguiremo nel processo di internazionalizzazione e di investimenti per supportare la crescita di tutte le società del gruppo e per ideare prodotti e soluzioni sempre più innovative e competitive. Abbiamo una solida posizione finanziaria che ci permette di continuare a valutare ipotesi di acquisizioni di aziende che presentino prodotti e una presenza geografica altamente sinergica in tutto il mondo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**PORTE BLINDATE.** La srl di Remedello si rafforza con le attività rilevate a Castelnuovo (Tn); costituita la nuova società

## Seip amplia la sfida con Silvelox Europe

L'anno scorso il business aggregato a 11 mln di euro. Lambert: «Siamo gli unici a soddisfare ogni esigenza»

**Stefano Martinelli**

A un anno dall'acquisto del ramo aziendale relativo alle porte garage e porte blindate di Silvelox spa, impresa trentina con sede a Castelnuovo, la Seip srl di Remedello, Società europea industriale portante, rilancia la sfida.

«Grazie alla costituzione di Silvelox Europe spiamo diventati gli unici al mondo in grado di rispondere a qualsiasi esigenza in questo settore - sottolinea il presidente di Seip, e socio di maggioranza, Silvano Lambert, dal museo Mille Miglia dove, per tre

giorni, è in vetrina la nuova gamma di prodotti a marchio Silvelox "Domina outdoor". L'acquisizione del 100% dell'azienda ci ha permesso di ramificare l'offerta, dai prodotti di lusso in legno di Silvelox a quelli più economici in metallo di Seip».

Con un fatturato aggregato tra Silvelox Europe e Seip vicino agli 11 milioni di euro nel 2015, un utile netto di 50 mila euro e un margine di contribuzione pari a 800 mila euro, la società della Bassa si presenta nel 2016 forte di un budget commerciale di 18 milioni di euro. «L'anno scorso abbiamo venduto 11.500 porte d'ingresso e per garage - precisa Lambert -, inaugurato una filiale a San Paolo del Brasile». Il mercato estero, grazie all'annessione dell'impresa di Castelnuovo-

vo, è ora uno sbocco naturale per la Seip. «Esportiamo in 23 Paesi, prevalentemente prodotti Silvelox e in parte componentistica Seip - spiega Lambert -, soprattutto in Inghilterra, Francia, Olanda, Belgio, Ungheria, Emirati Arabi Uniti, Cina e Libano».

La crisi economica, seppur sentita, non pare aver intaccato l'appello del marchio trentino, tantomeno l'ipotesi Brexit sembra in grado di spaventare. «Il design italiano è sempre molto richiesto, chi può permettersi un prodotto di lusso, come una porta d'ingresso in legno o una del garage blindata, continua ad acquistarlo». Lambert insiste sulla grande rilevanza dell'acquisizione del marchio Silvelox, «nome di primissimo piano nel settore, tanto da essere conosciuti come "i



Silvano Lambert al vertice della società di Remedello

sarti delle porte", e da cinquantacinque anni icona di esperienza, successi e qualità senza pari».

Dal museo Mille Miglia di Brescia dove, nella tre giorni di esposizione che si chiude

oggi, sono transitati, secondo gli organizzatori, più di settecento visitatori tra professionisti e clienti, il nuovo corso avviato con l'acquisizione in Trentino trova riscontro nei prodotti della linea «Domina outdoor».

Porte per garage e d'ingresso, tutte personalizzabili e «in grado di coniugare tecnica e sicurezza, che ampliano ulteriormente la nostra offerta, inserendosi in quel segmento di mercato che si colloca tra il top di gamma e il prodotto di base», evidenzia il leader della Seip.

Silvano Lambert, con i soci Rino Tomasoni, Stefano Renzini, Renzo Giancancelli e Michele Franceschini, non si pone limiti per il futuro, rilanciando la sfida di Seip srl e Silvelox Europe spa nella consapevolezza «che, insieme, formano un gruppo unico al mondo. Il sema piantato un anno fa sta cominciando a dare i suoi primi frutti», conclude il presidente. •

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**QUESTIONE LATTE**  
BARBieri: «LE MISURE SONO POSITIVE MA NE SERVONO ALTRE»

«Le ultime misure sono molto positive, il cambio di passo lo si è percepito chiaramente». È quanto sottolineato da Luigi Barbieri, presidente della Federazione italiana di prodotto Latte di Confagricoltura, all'indomani del decreto del Governo che mette a disposizione dieci milioni di euro per il contenimento delle produzioni e altri dieci milioni sul prodotto trasformato in Uht per gli indigenti. Un giudizio «ok», dunque, «a patto che siano individuate altre misure concrete ed immediate», sottolinea Luigi Barbieri.