

Poli tecnologici. Alla terza fase il piano di recupero dell'ex industria del tabacco

Manifattura fa leva sul green

Interessate a insediarsi anche aziende di settore non provinciali

ROVERETO (TN)

Alessandra Saletti

Entra nel vivo la terza fase del Progetto Manifattura per la costituzione a Rovereto (Tn) di un polo di innovazione industriale nei settori dell'edilizia sostenibile, dell'energia rinnovabile e delle tecnologie per l'ambiente.

Dopo l'avvio nel 2009 e il risanamento dei primi 3 mila metri quadrati dello storico insediamento industriale di Manifattura Tabacchi, il progetto inizia ora a richiamare l'attenzione delle aziende anche fuori dei confini provinciali. Le imprese che finora si sono insediate nella Greenhouse sono sette, a cui si aggiungono il Cosbi, il distretto tecnologico Habitech, il Green Building Council e la società Manifattura Domani, che gestisce il progetto.

Ad attirare l'interesse degli addetti ai lavori soprattutto la scelta - controcorrente rispetto agli altri parchi tecnologici - di adottare criteri di forte selezione e pertinenza rispetto ai temi della sostenibilità e dello sviluppo green, nella scelta degli insediamenti da accogliere.

Entro l'estate del 2012 si prevede di mettere a disposizio-

Progetto da 110 milioni



Restyling. Interni degli edifici già risanati dell'ex Manifattura Tabacchi

30mila

Metri quadrati. Le superfici risanate dal 2009. Entro il 2012 saranno disponibili altri 2 mila

metri quadrati per nuove imprese ad alto tasso di innovazione in questi settori. Già partito, invece, il progetto di ristrutturazione dell'edificio principale, assegnato da poco con gara europea. È atteso, inoltre, per la fine di quest'anno il progetto preliminare per altri 30 dei 60 mila metri quadrati di nuovi moduli produttivi, affidato all'archistar Kengo Kuma: una operazione da 40 milioni che rientra nel piano di finanziamento totale

7

Aziende. Già insediate nel polo di Rovereto. Alla fine dei lavori ci sarà spazio per 60 imprese

da 110 milioni dell'intero progetto fino al 2019.

«Non abbiamo fretta di crescere - chiarisce Gianluca Salvatori, amministratore delegato e anima del Progetto Manifattura - piuttosto ci interessa puntare su una riqualificazione architettonica come passaggio funzionale per un rilancio produttivo ben definito e coerente. La crisi economica e il cambiamento dei consumi ci impongono una nuova filosofia del costruire, quella del-

la sostenibilità e dell'attenzione a chi abiterà i nuovi edifici. Significa rispettare l'ambiente, risparmiare e ottimizzare le risorse. Un atteggiamento che i trentini si sono esercitati a fare da sempre, come del resto tutte le popolazioni geograficamente ai margini. Il futuro del settore delle costruzioni, che anche da noi copre il 15% del pil, si gioca in questa direzione».

A regime, i due terzi della superficie saranno destinati a circa 60 imprese per uffici, spazi produttivi per manifattura leggera, a laboratori di ricerca (già insediato il Centro Cosbi in sinergia tra Microsoft e Università di Trento) e ad attività di prototipazione e incubazione di aziende. Tutto con un comune denominatore: la sostenibilità ambientale. Negli spazi della Greenhouse, ad esempio, hanno da poco trovato posto Oros S.C. specializzata nella progettazione di edifici ad alta efficienza energetica, Green Prefab Italia srl attiva nello sviluppo software per la progettazione di prefabbricati per l'edilizia green e Caretta Technology srl con le tecnologie per il recupero del polverino di gomma.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Credito. Da 5 a 2 per via legislativa

Alto Adige pronto a ridurre i Confidi

BOLZANO

Mirco Marchioli

Il disegno di legge della Provincia di Bolzano sulla riduzione dei Confidi dagli attuali cinque a due è pronto: il Ddl 113/11 è stato infatti depositato dalla giunta e già assegnato alla commissione competente. L'obiettivo dei due proponenti - l'assessore alle Finanze, Roberto Bizzo, e quello all'Economia, Thomas Widmann - è quello di razionalizzare un settore che attualmente vede divise tutte le categorie economiche con Confidi specifici per industria, artigianato (due), terziario e settore sociale.

La novità legislativa arriva in un momento in cui l'attività dei Confidi - complici la crisi e la stretta creditizia - è esplosa: a fine 2010 il volume dei prestiti alle imprese altoatesine era pari a 15,3 miliardi, di cui 5,9 a favore di piccole o micro-imprese ed i finanziamenti garantiti dai Confidi erano pari a 230 milioni (per un importo garantito complessivo di 80). Si prevede che i prestiti da garantire aumenteranno ancora e allora serve un Confido forte: «L'odierna frammentazione - spiega l'assessore

Bizzo - non offre però condizioni adeguate affinché i Confidi siano interlocutori forti dell'economia e in particolare del settore bancario».

Nasce da qui l'esigenza di un Confido unico che abbia una dimensione adeguata per fronteggiare le nuove esigenze delle imprese. Ma le resistenze delle singole categorie (in particolare gli artigiani dell'Apa) hanno bloccato a lungo il progetto, ora partito grazie ad un compromesso: il

230 milioni

Finanziamenti. Quelli garantiti dai Confidi nel 2010. Prevista una loro ulteriore crescita

Confido unico - almeno nella fase iniziale - sarà sdoppiato con due piattaforme: una per le garanzie d'importo minore e una per quelle d'importo maggiore. Il limite sarà fissato attraverso un regolamento attuativo della legge, mantenendo la costituzione di un unico consorzio di garanzia permetterà alla provincia di assegnare fondi straordinari, che per il 2012 dovrebbero essere nell'ordine dei 5 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Meeting Market per BCC e Imprese

Acquistare e vendere: la nuova frontiera del MEETING MARKET passa per CESVE

Da 25 anni è a fianco delle Banche di Credito Cooperativo e Casse Rurali ed Artigiane del Veneto in tutti i processi connessi al sistema informativo gestionale (Sib 2000 di Phoenix Informatica bancaria).

Ma CESVE, nata su iniziativa della Federazione Veneta delle Banche di Credito Cooperativo e Casse Rurali, con sede a Padova, oggi rappresenta molto di più.

Ha mantenuto nell'assistenza e nella consulenza bancaria il proprio core business, interpretando tempestivamente l'evoluzione del mercato e cogliendo le nuove esigenze delle BCC socie.

E alla fine si è ritagliata una nuova mission, investendo nell'innovazione, scommettendo sulla qualità delle prestazioni e realizzando un servizio innovativo per le Banche di Credito Cooperativo.

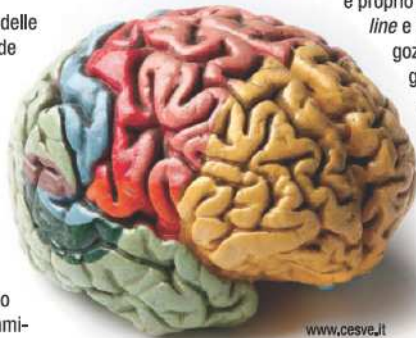
L'idea di base e l'applicazione del procedimento hanno destato un interesse tale da indurre il Consiglio di amministrazione di CESVE a esportarle all'esterno.

In questo modo le opportunità inizialmente offerte alle Banche di Credito Cooperativo e Casse Rurali sono state messe a disposizione anche di imprese socie e clienti delle stesse Banche: ecco come si fa rete locale, si sviluppano relazioni a livello nazionale ed internazionale, si diventa squadra e si amplificano le opportunità per tutti.

Un volano di efficienza e di propositività che porta lavoro, commissioni, vantaggi.

Il nuovo MEETING MARKET messo in campo da CESVE è uno strumento concreto e validissimo, realizzato proprio per conoscere e per sfruttare al meglio le opportunità del mercato, per ricercare le offerte e i prezzi più vantaggiosi senza trascurare la qualità dei prodotti, dei beni e dei servizi.

lascia che
cesve
pensi ai tuoi costi



www.cesve.it

MEETING MARKET BCC. Il servizio, utilizzando una piattaforma informatica, gestisce processi di acquisto di beni e servizi da parte della banca. Si sviluppa attraverso un'accurata descrizione del bene, un vero e proprio capitolato, prosegue con la fase negoziale attraverso *aste on line* e si conclude con la fase contrattuale. I beni oggetto della negoziazione possono essere specifici per la singola banca, oppure generici per gruppi di acquisto fra banche. Il servizio mette a fattore comune le necessità di fornitura per avere quelle condizioni che singolarmente non si potrebbero ottenere.

Dal 2008 al 2010 CESVE ha concluso negoziazioni per un valore complessivo di 22 milioni di euro, assicurando al complesso delle BCC/CRA utenti un risparmio di 4,2 milioni di euro, pari al 20% delle spese.

Le negoziazioni concluse hanno riguardato l'energia elettrica, la telefonia fissa e mobile, gli ATM bancari, i Ticket per buoni pasto, la carta per fotocopiatore e tante altre opportunità.

MEETING MARKET IMPRESE. L'innovazione, pensata originariamente a vantaggio delle Banche di Credito Cooperativo, è stata trasferita come opportunità ad imprese socie o clienti delle stesse banche attraverso il servizio Meeting Market Imprese. La procedura è la stessa. In questo caso CESVE supporta la singola impresa o i gruppi acquisto di imprese, creando opportunità e valore aggiunto. Il valore delle negoziazioni concluse per l'acquisto di beni specifici a favore di imprese e soggetti singoli fino a dicembre 2010 è stato di 7 milioni di euro con un risparmio totale pari a 1,5 milioni di euro. Recentemente CESVE con *Energy Sharing* ha dato avvio alla costituzione di gruppi di acquisto tra imprese per l'approvvigionamento cumulativo di energia elettrica.

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA