

Economia

L'iniziativa

di Federico Nicoletti

Estero, nicchie e manager Così le Pmi battono la crisi

Zoppelletto, Comem e Vexeva in Elite: «I mercati si possono affrontare»

VENEZIA Dalle lavorazioni della lamiera, alla componentistica per i trasformatori elettrici fino agli arredi per i negozi delle catene del lusso e delle residenze nel Golfo. Maturi o meno i settori d'attività, nei quali i venti di crisi possono spirare più o meno forte, resta che in Veneto si trovano di continuo i casi di Pmi che trovano la via per crescere e dare valore alle capacità accumulate nel tempo, tenendo un occhio fisso sui mercati internazionali come leva decisiva. Lo si vede ad esempio approfondendo la vicenda delle tre aziende venete inserite tra le 13 selezionate da Cassa Centrale Banca per l'ultimo programma Elite di Borsa Italiana, il percorso di formazione alla crescita che guarda in particolare ad estero e apertura alle opportunità finanziarie, prima esperienza della capogruppo di Trento di una delle due metà del credito cooperativo.

Si parte da Officine Zoppelletto, azienda vicentina di Monticello Conte Otto, attiva da oltre settant'anni nella lavorazione della lamiera, terza generazione già in azienda. Settore non facile, la fornitura meccanica, che però Zoppelletto, oltre 11 milioni di euro di fatturato annuo e 35 dipendenti, ha scelto di affrontare specializzandosi nella lavorazione di pezzi unici di grandi dimensioni per trasporti e mobilità, come camion e scocche per motori navali, grandi opere, come parti metalliche degli stadi, tra cui San Siro, o le paratoie del Mose, o molto personalizzate, come le lavorazioni nel mondo delle giostre.

«Vero che il mercato è difficile e le crisi non mancano - dice l'imprenditore, Alessandro Zoppelletto -. Ma serve un ampio ventaglio di settori, operare con flessibilità nei tempi di risposta e specializzati su lavorazioni particolari, ci ha dato riconoscibilità: in questo momento gli impianti sono saturi e siamo in crescita». L'apertura all'estero, poi, significa commesse di grandi



Colosso Alessandro Zoppelletto, al centro, tra i dipendenti davanti alla pressopiegatrice lunga 13 metri e dotata di una potenza di 2.500 tonnellate acquistata lo scorso anno

dimensioni, che possono essere dirette a clienti di Germania, Francia e Benelux, con vendite estere in valore fino al 15% del fatturato. «Siamo esempio di come si possa affrontare ancora il mercato con alta specializzazione tecnica, che diventa vantaggio competitivo, decisione e molta attenzione su numeri e reattività -

55

In milioni di euro, il fatturato atteso a fine anno dalla vicentina Comem

Aeronautica

Superjet, tre progetti per salvare le attività

VENEZIA Sarebbero tre le manifestazioni di interesse di aziende con progetti di collaborazione con Superjet International azienda aeronautica di Tessera (Venezia), attraverso cui rimettere in pista la società. Lo riferisce l'assessore regionale al lavoro, Valeria Mantovan, a conclusione di un tavolo di aggiornamento sul dossier, precisando che «questa volta non si tratta di progetti di cessione da sottoporre al Csf ma di partnership industriali. Nel primo caso riguardano la realizzazione di velivoli della stessa categoria di quelli sinora prodotti, nel secondo le trasformazioni di velivoli da passeggeri a speciali e nel terzo caso servizi integrati di manutenzione». Su questa base la direzione della società è tornata a chiedere un prestito all'Agenzia del Demanio per proseguire nell'attività.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

aggiunge Zoppelletto -. Nel partecipare ad Elite abbiamo coinvolto i nostri collaboratori, per diffondere una cultura operativa orientata al dato, all'analisi, all'autovalutazione, strategica rispetto al mercato che abbiamo davanti».

E poi ci sono casi di aziende «rigenerate» con formule manageriali tutt'altro che consuete in Veneto, come nel caso della Comem di Montebello, sempre nel Vicentino, attiva negli accessori per i trasformatori. Acquisita nel 2009 dal colosso svizzero Abb, è tornata autonoma nel 2020 (a valle dell'acquisizione di Abb da parte dei giapponesi di Hitachi), attraverso un'operazione di riacquisto guidata da un gruppo di manager interni, coinvolgendo Fvs, il fondo d'investimento di Veneto Sviluppo, e come azionisti di riferimento i distributori storici di Singapore, che dopo tre anni hanno acquisito le quote di Fvs.

«Da dirigenti eravamo convinti che l'azienda avrebbe potuto fare meglio in autonomia - dice l'amministratore delegato e azionista, Luca Vivian -. Hitachi è rimasto il nostro miglior cliente, ma nel frattempo siamo cresciuti in tutte le aree del mondo». Crescita passata affiancando nel 2021 allo stabilimento di Montebello, uno in Cina, oggi 60 dipendenti, e poi

uno in Brasile, «mercato in espansione dove ci chiedevano di esserci, non foss'altro per i dazi d'importazione, difficilmente gestibili per un'azienda che parta dall'Europa - aggiunge il manager - oggi produciamo per il mercato sudamericano», e acquisendo poi a Dresda, in Germania, un'azienda specialista nella fibra ottica.

Con questo passo deciso, i ricavi sono cresciuti dai 30 milioni (con 2,6 di utile) del 2023 ai 35 (4,3 di utile) del 2024 e supereranno i 55 a fine 2025. Di fatto rimettendo questa componentistica elettrica al centro di un progetto aziendale specifico. «L'energia è un settore in crescita straordinaria che ci sta trainando e giusta è stata la scelta di presenze dirette in mercati strategici - aggiunge Vivian -. Abbiamo un piano industriale al 2029 chiaro sulla crescita, sia interna che per acquisizioni, con cui miriamo ad allargare la nostra presenza e l'offerta di prodotti e servizi. Con la partecipazione in Elite puntiamo anche ad aumentare relazioni e confronto sull'internazionalizzazione».

Si gioca poi sul fronte internazionale la crescita di Vexeva, Venice Excellence Valley, la holding di Selvazzano (Padova), forte di una rete d'attività di architettura e design, di ricerca su materiali e finiture, e di società di produzione d'interni, scale e serramenti su commessa per i negozi del lusso, hotel, ristoranti e residenze private esclusive, con una sede a Dubai e uno showroom a New York. Il fatturato aggregato 2024 è di 27 milioni di euro. «Ci sono progetti di crescita, il nostro modello trasversale è molto flessibile e puntiamo ad ottenere un riconoscimento internazionale come marchio del lusso che fornisce servizi e prodotti unici - spiega il fondatore di Vexeva, Mirco Gheller -. Nella partecipazione ad Elite vediamo un'occasione di accrescere competenze interne e il networking con altre aziende».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Zoppelletto
Momento difficile, ma con le lavorazioni particolari siamo saturi



Vivian
Convinti che da soli si poteva fare di più. E stiamo crescendo



Gheller
Cerchiamo il riconoscimento come marchio unico



Cassa Centrale Banca lancia la sua prima ELITE Lounge con 13 imprese

L'iniziativa rafforza la vicinanza concreta del Gruppo alle imprese del territorio, offrendo un percorso strutturato di crescita, internazionalizzazione e sostenibilità

Trento, 16.09.2025 – Cassa Centrale Banca – Capogruppo del Gruppo Bancario Cooperativo Cassa Centrale – annuncia il lancio della sua prima **ELITE Lounge, un programma dedicato a supportare una selezione delle imprese clienti in un percorso strutturato di crescita**, con particolare attenzione all'internazionalizzazione, sostenibilità e rafforzamento del modello di business.

Il programma si inserisce all'interno di **ELITE**, ecosistema lanciato da Borsa Italiana nel 2012 e oggi parte del Gruppo Euronext per accelerare la crescita delle piccole e medie imprese supportandone l'accesso ai mercati dei capitali privati e pubblici, attraverso un percorso strutturato di formazione, mentoring e networking.

L'iniziativa rafforza la prossimità istituzionale e operativa del Gruppo Cassa Centrale al territorio, valorizzando aziende rappresentative del tessuto produttivo locale e offrendo loro anche un programma di alta formazione, realizzato in collaborazione con ELITE, con l'obiettivo di consolidare modelli imprenditoriali robusti, attenti alla sostenibilità e pronti ad affrontare mercati globali.

Le 13 imprese, provenienti da diverse regioni, sono state individuate in collaborazione con le BCC, Casse Rurali e Raiffaisenkassen del Gruppo e operano in settori strategici, tra i quali il settore manifatturiero, meccanico, turistico ricettivo, alimentare e terziario. Complessivamente, il loro fatturato aggregato si attesta a circa **830 milioni di euro**, con un organico totale di oltre **5.500 dipendenti**.

“Con la prima ELITE Lounge, il Gruppo Cassa Centrale conferma il suo impegno di essere un partner attivo al fianco delle imprese clienti, con l'obiettivo di favorire percorsi di crescita solidi, sostenibili e attenti all'internazionalizzazione”. Ha dichiarato **Sandro Bolognesi**, Amministratore Delegato di Cassa Centrale Banca, che ha aggiunto: “Questa iniziativa è un modo concreto per accompagnare le nostre imprese in un percorso che unisce presenza sul territorio a visione prospettica, uno strumento per gestire efficacemente le complessità strategiche che caratterizzano l'attuale contesto di mercato. Una strategia che ben riflette i valori dell'agire quotidiano del Gruppo Cassa Centrale: vicinanza, fiducia reciproca e attenzione a uno sviluppo responsabile, capace di valorizzare le eccellenze dei territori in cui operiamo”.

Marta Testi, Amministratore Delegato di ELITE: “Con la prima Lounge insieme a Cassa Centrale Banca facciamo un ulteriore passo nel dimostrare come le imprese possono crescere mantenendo radici forti nei propri territori. È proprio da questa prossimità che nasce la capacità di guardare lontano, aprirsi al cambiamento e cogliere le opportunità di una visione più ampia”.



Bvr accompagna tre Pmi venete nell'Elite Lounge di Cassa Centrale

Su 13 imprese selezionate a livello nazionale, tre sono venete. Si tratta di Officine Zoppelletto (Monticello Conte Otto), Comem (Montebello Vicentino) e Vexeva (Selvazzano Dentro)

La redazione

03 ottobre 2025

2' di lettura



Advertisement

Bvr Banca Veneto Centrale annuncia che tre imprese clienti del proprio territorio – **Officine Zoppelletto** (Monticello Conte Otto, VI), **Comem** (Montebello Vicentino, VI) e **Vexeva** (Selvazzano Dentro, PD) – sono state selezionate per partecipare alla prima **ELITE Lounge** lanciata da **Cassa Centrale Banca**, Capogruppo del Gruppo Bancario Cooperativo Cassa Centrale.

La **ELITE Lounge** è un programma esclusivo dedicato a 13 imprese italiane che, attraverso un percorso di formazione, mentoring e networking, vengono accompagnate verso nuove sfide: internazionalizzazione, sostenibilità e rafforzamento del modello di business.

L'iniziativa nasce all'interno dell'ecosistema ELITE di Borsa Italiana, oggi parte del Gruppo Euronext, con l'obiettivo di accelerare la crescita delle PMI italiane e renderle sempre più pronte ad affrontare i mercati globali.

Le tre aziende venete clienti di **Bvr Banca Veneto Centrale** rappresentano un esempio concreto di come l'imprenditoria locale sappia coniugare tradizione, innovazione e visione internazionale.

Officine Zoppelletto, terza generazione di un'azienda meccanica vicentina specializzata in lavorazioni uniche di grandi dimensioni, ha puntato sull'alta specializzazione tecnica e sull'apertura ai mercati europei.

Comem, leader negli accessori per trasformatori, dopo un'operazione di riacquisto manageriale ha avviato una decisa espansione globale con stabilimenti in Cina e Brasile, puntando sulla crescita del settore energetico.

Vexeva, holding padovana attiva nel design e negli arredi di lusso, già presente a Dubai e New York, sta costruendo un marchio internazionale capace di valorizzare l'eccellenza italiana.

«Con la prima ELITE Lounge, il Gruppo Cassa Centrale conferma il suo impegno ad essere partner attivo al fianco delle imprese clienti, favorendo percorsi di crescita solidi, sostenibili e attenti all'internazionalizzazione» ha dichiarato **Sandro Bolognesi, Amministratore Delegato di Cassa Centrale Banca**.

Per Bvr Banca Veneto Centrale, la presenza di tre imprese clienti all'interno di questo percorso è motivo di grande soddisfazione e testimonia la vicinanza della Banca al tessuto imprenditoriale locale: un legame che si traduce in opportunità concrete di sviluppo e innovazione.

«Le imprese del nostro territorio – ha sottolineato **Maurizio Salomoni Rigon, Presidente di Bvr Banca Veneto Centrale** – dimostrano ogni giorno che anche nei momenti più complessi è possibile crescere se si sanno cogliere le opportunità, innovare e guardare oltre. Vederle protagoniste di questo progetto significa confermare il valore del nostro impegno di banca cooperativa: accompagnare le aziende locali nei percorsi di crescita e sostenerle nel dialogo con i mercati globali».

