Serravalle, riapre l'Outlet "A Natale calo dell'80%"

IL CASO

LUCA LOVELLI
SERRAVALLE SCRIVIA

Riapre regolarmente oggi l'Outlet di Serravalle Scrivia (Alessandria) dopo la chiusura imprevista di ieri decisa dall'azienda in seguito alla forte nevicata. La cittadella dello shopping più grande d'Europa, con i suoi oltre 230 negozi e circa 2000 dipendenti al seguito, ha vissuto un periodo prenatalizio di alti e bassi, condizionato dalle restrizioni sanitarie e dalle chiusure forzate nei weekend.

«La scorsa settimana abbiamo lavorato solo lunedì, martedì e mercoledì, registrando un 80% in meno di entrate rispetto allo stesso periodo del 2019 – spiega Giulia, impiegata in un negozio di abbigliamento e accessori –. Al contrario, la settimana precedente abbiamo fatto un buon incasso. C'è stato un vero pienone, con il pubblico che faceva fatica a trovare parcheggio». Si attende ora con qualche interrogativo l'inizio dei saldi, il 7 gennaio. «Difficile aspettarsi una grande affluenza – prosegue l'impiegata –. Prevediamo un andamento simile rispetto a quelli estivi, con una clientela solo locale e numeri molto diversi rispetto a quelli dell'epoca pre Covid».

Calo di visitatori all'Outlet

Tra i dipendenti continua intanto la rotazione tra lavoro e cassa integrazione. «Abbiamo fatto uno o due giorni di cassa a settimana, che terminerà a fine mese – conclude –. Nonostante la situazione, ci è stato pagato regolarmente lo stipendio per intero e ci è arrivata la tredicesima. Da noi, non ci sono stati licenziamenti e quindi non possiamo lamentarci».

L'azienda prova intanto a guardare al futuro con ottimismo. Dopo la recente apertura di Starbucks, colosso internazionale del caffè, a inizio novembre, c'è attesa per il taglio del nastro dei due playground dedicati a bambini e famiglie, i cui cantieri non si sono mai fermati. Il primo sarà al chiuso e dovrebbe vedere la luce entro la primavera. Per il secondo, quello acquatico, bisognerà attendere qualche mese in più. Uno spazio all'aperto di 2000 metri quadri con piscine basse, scivoli, un punto di ristoro che dovrebbe sorgere in estate. Un'area, situata dietro all'ex store Ferrari, che sarà arricchita da molto verde. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il successo della macchina per sanificare gli ambienti della Dual Trend

Nell'anno più nero c'è chi fatturato cinque volte di più

LA STORIA

GIULIA DI LEO
ALESSANDRIA

Chiudere il 2020 in pari è un traguardo, ma farlo con un fatturato cinque volte superiore a quello del 2019 è una vittoria. E lo è ancora di più evitare di chiedere integrazioni e aiuti economici, autofinanziando i progetti del prossimo anno. «Se dobbiamo fare un bilancio, possiamo dirci soddisfatti di aver vinto questa sfida. Eravamo pronti e siamo stati in grado di reggere il colpo. È stata sicuramente un'esperienza formativa, una grande palestra». Aldo Malaspina è il project manager di Dual-Trend, una piccola azienda di cinque persone avviata nel 2006 a Chieri, in provincia di Torino, insieme alla moglie Barbara Vergnano che è l'amministratore delegato. Malaspina aveva mosso i primi passi nel settore cosmeceutica e benessere e oggi con la moglie apparecchiature elettro-medicali e progettazione di centri benessere.

In un anno in cui a fasi alterne si è dovuto scegliere tra economia e salute, chi come Dual-Trend lavora con la cura e la prevenzione insegna che a fare tutto si riesce, nonostante le difficoltà. «Non abbiamo mai gioito della situazione – dice Malaspina–. È stato comunque un anno difficile, ma siamo stati capaci di cavalcare l'onda».

A settembre 2020 Dual-Trend ha lanciato un macchinario a raggi ultravioletti che permette di sanificare gli ambienti in presenza di persone. Un'idea che ha concretizzato un progetto già in cantiere da due anni. «Siamo partiti prima con la macchina O3 a ozono, gas da sempre utilizzato per la sanificazione in ambito medicale. La contingenza del Covid ci ha trovati preparati per rispondere alle esigenze di mercato. Forse siamo stati lungimiranti, ma sapevamo fosse questa la strada da percorrere». Quest'anno le vendite della macchina a ozono, presentata sul mercato nel 2018, sono cresciute passando dalle decine alle migliaia di unità. A pandemia iniziata, il macchinario era già disponibile ma, come qualsiasi altro protocollo di sanificazione, poteva essere usato solo in assenza di persone. Da qui l'idea: creare una macchina che potesse compensare il lavoro anche ad ambiente occupato. «La UV-C è leggera e maneggevole – spiega Malaspina –. Ha una lastra a raggi Uv di una lunghezza d'onda tale da uccidere batteri e virus. L'aria viene prelevata, purificata e rilasciata nella stanza in circolo continuo».

La macchina a ozono di Dual Trend

ALDO MALASPINA
PROJECT MANAGER
DUAL TREND

> Il nostro prodotto è in grado di sanificare una stanza senza far uscire le persone

Lo sviluppo dei progetti è seguito da ingegneri e medici, tutti i macchinari sono certificati e quello a raggi ultravioletti ha appena ricevuto il bollino di garanzia da uno dei laboratori analisi del gruppo «Accredia» che assicura: abbatte gli elementi patogeni presenti nell'aria per più del 96%. «Il nostro orientamento si è sempre basato su etica e ricerca. Altrimenti in tutti questi anni non avremmo mai potuto lavorare nel settore medicale». Oggi la macchina a raggi uv viene venduta ad amministrazioni comunali, centri sportivi, associazioni, hotel, scuole e palestre. Anche l'andamento delle vendite si è adattato alle contingenze: nella prima ondata, quando tutti dovevano sanificare, ha prevalso la macchina a ozono; con la seconda, quando la vita non si è fermata del tutto, è tornata più utile quella a raggi ultravioletti. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LEADER DEI SOLLEVATORI TELESCOPICI

La Merlo cresce ancora Premio-emergenza e piano da 100 milioni

MATTEO BORGETTO
CERVASCA (CUNEO)

Cinquecento euro di premio «Emergenza Covid-19» sotto forma di welfare aziendale a ciascuno dei 1400 dipendenti con almeno un anno di attività. Un piano industriale da 100 milioni che entro il 2023 porterà all'ennesima «rivoluzione» tecnologica, migliorando il layout del processo produttivo per aggredire il mercato e rafforzarsi sulla scena internazionale. È il doppio regalo di Natale che il cavaliere Amilcare Merlo, 86 anni, fondatore e presidente dell'omonimo gruppo leader mondiale dei sollevatori telescopici, ha fatto a quella che chiama la sua «squadra e famiglia» di operai e impiegati, ma soprattutto all'economia del Cuneese, confermando di credere e voler investire ancora nell'impresa fondata con la sorella Natalina nel 1964 a San Defendente di Cervasca, a pochi chilometri dal capoluogo provinciale.

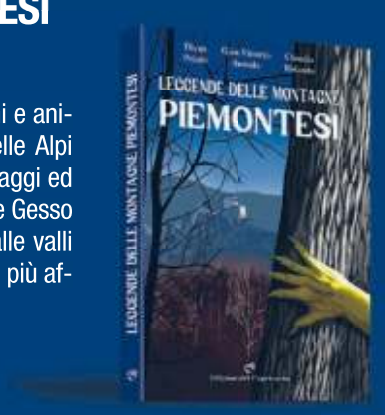
Da allora, una crescita costante. In oltre mezzo secolo Merlo ha prodotto più di 140 mila macchine (negli ultimi lustri, oltre 6.500 telescopici all'anno) e dopo la Ferrero di Alba e la Michelin Cuneo è la terza impresa della Granda con un fatturato che nel 2019 ha superato i 500 milioni. Cifra che dovrebbe essere confermata quest'anno, grazie alla conquista di 3 punti su un mercato internazionale che ne ha invece persi 35. «Siamo arrivati ad un bivio irreversibile – ha detto Amilcare Merlo nel tradizionale discorso di fine anno, in modalità video-messaggio per l'emergenza sanitaria -. O andiamo avanti o andiamo indietro. La posizione di stallo non ci è consentita». E via con i progetti: l'ampliamento della «3M Tecnology», società che realizza trattori e la gamma di attrezzature dei telescopici, in una nuova area collegata da un tunnel al corpo centrale della cittadella-fabbrica, dove sarà realizzata anche una nuova palazzina su tre piani per gli uffici, allargando e migliorando gli ambienti di lavoro. —

Amilcare Merlo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

UN VIAGGIO AFFASCINANTE NELL'IMMAGINARIO TRADIZIONALE DELLE ALPI PIEMONTESI

Masche, servanot, folletti, dèmoni delle foreste, diavoli, laghi e animali misteriosi, rocce e piante miracolose...: il folclore delle Alpi piemontesi offre una straordinaria ricchezza di temi, personaggi ed eventi la cui origine si perde nella notte dei tempi. Dalla valle Gesso alle montagne biellesi, dalla val Maira alla valle di Susa, dalle valli pinerolesi alla Valsesia, questo volume raccoglie molte tra le più affascinanti e significative leggende delle Alpi piemontesi.



DAL 4 DICEMBRE AL 7 GENNAIO
Nelle edicole del Piemonte a 9,90 € in più.
In tutta Italia ordina e ritira la tua copia
in edicola col servizio primaedicola.it/lastampa