

# E' l'immobiliarista Rispoli il "mister x" del Ranuccio

## Mecenatismo e business nell'interesse per i locali comunali

■ Ex Ranuccio: è Gianni Rispoli, titolare dell'immobiliare Morpho e noto anche per il suo impegno nello sport, il "mister x" protagonista della trattativa più accreditata per ottenere dal Comune la gestione degli storici locali che si trovano sotto i portici di piazza Cavalli.

L'imprenditore si chiude dietro il silenzio, in attesa che entri nel vivo la negoziazione privata avviata per ora solo superficialmente con l'amministrazione. A Palazzo Mercanti l'approccio tenuto da Rispoli sarebbe molto piaciuto: essendo un operatore di un settore diverso dalla ristorazione, non avrebbe l'esigenza di badare esclusivamente alle logiche di profitto nella conduzione dell'ex Ranuccio, che sarebbe affidato alle "cure" di persone esperte e navigante nella gestione di un pubblico esercizio.

La premessa da cui partirebbe il titolare della Morpho è semplice: il locale storico di Piacenza deve rappresentare il biglietto da visita di tutta la comunità e quindi merita di essere un posto di alto livello, ben arredato, che metta in vetrina le eccellenze del nostro territorio. La nuova conduzione, ammesso e non concesso che la trattativa vada a buon fine, avrebbe quindi nella qualità della proposta, enogastronomica ma non solo, uno dei suoi punti di forza.

Ma la ragione di Rispoli che piace al Comune sarebbe soprattutto un altro: in questo momento di crisi generale, un locale chiuso da quasi sei mesi non ha più appeal, la clientela se n'è andata tutta,

il suo valore effettivo è praticamente azzerato. Quindi è logico che un imprenditore che voglia "vivere" con gli incassi dell'ex Ranuccio è scoraggiato, perchè i rischi sono troppo elevati. Per chi ha però attività in altri campi, peraltro ben avviate come quelle della Morpho immobiliare, si tratterebbe invece di uno sforzo quasi da "mecenatismo", che possa quindi mettere in preventivo anche un avvio difficile e magari qualche an-

no in perdita, salvo poi assestarsi. Dopo il rodaggio iniziale, però, un locale come quello che si affaccia sul cuore di Piacenza potrebbe dare molte soddisfazioni, anche da punto di vista economico-finanziaria, si tratta solo di poter sopportare un avviamento potenzialmente molto dispendioso. Rispoli sarebbe disposto a farlo, mosso da due fattori. Innanzitutto il dispiacere di vedere un locale così importante per il centro



Giovanni Rispoli, l'imprenditore interessato a rilevare la gestione dell'ex Ranuccio di piazza Cavalli

storico chiuso, abbandonato, ignorato, anzichè essere il fulcro della vita sociale dalla mattina alla notte.

Gestire l'ex Ranuccio può anche fornire un'ottima visi-

bilità e la pubblicità per chi opera in un settore come quello immobiliare è senza dubbio un forte elemento di business. Pochi giorni e la situazione dovrebbe chiarirsi. Fer-

mo restando che l'amministrazione ha avuto qualche abbozzamento con altri soggetti potenzialmente interessati.

Michele Rancati



## Nordmeccanica scelta dai tedeschi

### Siglato contratto di fornitura con un'azienda di Brema. «Leadership consolidata»

■ (mir) Italia batte Germania. Non è un risultato dei mondiali di calcio, ma l'ennesimo colpo messo a segno da Nordmeccanica, l'azienda piacentina leader mondiale nel mercato delle macchine per l'imballaggio flessibile.

Ieri nello stabilimento del Capitolo erano presenti una delegazione tedesca e una israeliana per vedere all'opera le accoppiatrici "made in Piacenza" che vengono esportate in tutto il mondo.

Particolarmente significativo è il contratto di fornitura firmato con la Delo, industria di Lohne (vicino a Brema) specializzata nell'imballaggio alimentare: una realtà da 250 dipendenti e 80 milioni di euro di fatturato che ha scelto la tecnologia Nordmeccanica per allargare il proprio stabilimento. Una notizia di grande rilievo se si pensa che si tratta del primo impianto che la



Una delegazione tedesca dell'azienda Delo di Brema ha fatto visita ieri alla sede di Nordmeccanica in via Portapuglia (foto Lunini)

Delo acquista fuori dai confini della Germania, dove il mercato di settore è ancora molto chiuso e dove sono presenti diversi importanti concorrenti per l'azienda piacentina.

«Sfondare anche lì - ha commentato Alfredo Cerciello, diret-

toro finanziario della società che vede al timone anche il padre Antonio in qualità di presidente e il fratello Vincenzo come direttore tecnico - significa consolidare ulteriormente la nostra leadership: tutti sanno quanto i tedeschi siano "patriottici" e come

non vedano di buon occhio le imprese straniere, avere clienti così importanti come la Delo rappresenta un riconoscimento alla qualità e alla tecnologia non solo di Nordmeccanica, ma di Piacenza e dell'Italia».

Un motivo di grande orgoglio,

che premia gli sforzi effettuati dall'azienda piacentina in tema di ricerca e sviluppo: «Chi prova le nostre macchine - ha aggiunto Cerciello - capisce immediatamente i benefici che ha rispetto a quelle tradizionali: prestazioni migliori e risparmio energetico, quindi benefici ambientali. A fare la differenza, anche in questo momento di crisi generale, sono la qualità e la tecnologia, frutto del costante lavoro dei nostri dipendenti».

Tutto confermato da Peter Shultze, direttore di produzione della Delo e alla guida della delegazione tedesca in visita allo stabilimento del Capitolo: «Negli ultimi anni Nordmeccanica si è affermata come il principale operatore nel settore delle macchine accoppiatrici, abbiamo verificato che si tratta di prodotti che non hanno eguali e per questo abbiamo deciso di dargli fiducia». Nella fabbrica di Lohne è prevista una inaugurazione in grande stile del nuovo reparto produttivo che avrà come cuore pulsante proprio la macchina piacentina, che sarà consegnata nelle prossime settimane.

## Formula **RAGGI&VANTAGGI**: il fotovoltaico facile di Enìa per le imprese piacentine.

### FACILE:

- \* Studio di prefattibilità e sviluppo del progetto
- \* Professionalità dell'installatore garantita
- \* Servizio di manutenzione organizzato per la durata dell'impianto
- \* Pool di banche proposte per il finanziamento

### CONVENIENTE:

- \* Utilizzo diretto dell'energia prodotta e fruizione dell'incentivo Conto Energia per un rientro del 100% dell'investimento
- \* Alta qualità dei pannelli a garanzia di rendimenti e durata elevati

Con tutta l'esperienza e  
la professionalità di Enìa.

Per informazioni

Numero Verde  
**800 882277**

da lunedì a venerdì 8-18  
sabato 8-13

**enìa**

Più grande, più vicina.

[www.eniaspa.it](http://www.eniaspa.it)

Facciamo  
quasi tutto \* noi.

\* a parte i raggi del sole.