

MODA Prosegue la crescita dell'azienda di Cornedo che punta a 100 milioni di fatturato 2023

Peserico fa "shopping" e investe sui negozi

Acquisito un maglificio a Carpi e un laboratorio a Tezze sul Brenta «Filiera verticale: dall'ideazione del capo fino alla vendita in boutique»

CORNEDO VICENTINO

●● Peserico continua ad investire sul retail e fa shopping, proiettandosi ai 100 milioni di ricavi nel 2023. L'azienda di alta moda con quartier generale a Cornedo Vicentino amplia la produzione acquisendo un maglificio a Carpi e un nuovo laboratorio a Tezze sul Brenta, investendo in alcuni nuovi macchinari di ultima generazione. Ma punta anche a sviluppare il network di negozi attraverso nuove aperture in Europa ad iniziare da Sylt in Frisia, considerata la "Capri" tedesca dove ha inaugurato un monomarca a fianco dei più noti brand della moda mondiale.

Retail Nei Paesi più lontani si affiderà invece a delle partnership, da Baku in Arzebaigian, Astana in Kazakistan e Tashkent in Uzbekistan. Anche negli Stati Uniti Peserico

Ha oltre 1.300 multimarca e 50 monomarca (di cui 8 in Italia), in Usa balzo del 46% e nuove aperture

sarà presente in nuovi spazi a Chicago, Washington, Phoenix e New York. Quella di ampliare la rete di negozi si è rivelata una strategia vincente: sono oltre 1300 multimarca e oltre 50 monomarca, di cui 8 in Italia, anche con le nuove vetrine in via della Spiga a Milano. «La scelta di investire ancora nel retail - spiega il ceo Riccardo Peruffo - sta a significare che crediamo molto in questo canale di vendita che ha contribuito non poco alla crescita del fatturato. Negli Usa abbiamo registrato un balzo in avanti del 46% toccando, in quell'area, i 22 milioni di euro di fatturato. Siamo cresciuti in diverse zone non ultima l'Italia con +43%. Posso annunciare che entro l'anno daremo vita anche al nostro store nel nostro Paese in una zona ad altissimo tasso turistico internazionale dopo le aperture di Roma, Milano, Firenze, Torino, Venezia, Verona, Santa Margherita Ligure e Forte dei Marmi».

Filiera verticale I 100 milioni di fatturato consolidato da raggiungere entro l'anno per Riccardo Peruffo sono ormai a portata di mano, così come «importantissima» è definita anche la scelta di investire in tecnologia sempre più avanzata. «È la volontà -



Peserico Uno scorcio dell'azienda con sede a Cornedo Vicentino ARCHIVIO

spiega - di affiancarla alla valorizzazione della confezione dei capi, creando un ambiente di lavoro positivo e all'avanguardia, in grado di essere uno stimolo alle nuove generazioni che si affacciano al mondo dell'industria della moda. Vogliamo perseguire una visione e reintrodurre il giovani verso il lavoro manuale - prosegue - trasmettendo la tradizione acquisita e sviluppando le abilità sartoriali, combinando la tecnologia e l'innovazione. L'alta qualità dei nostri capi

nasce dall'abilità delle maestranze del territorio, competenze che continuiamo a sviluppare e promuovere in un'ottica sempre più innovativa attraverso le risorse formate in ambito moda». Filiera verticalizzata: «Dall'ideazione di un capo fino alla sua confezione e alla vendita in boutique. Ogni step del processo concorre a creare valore, offrendo capi di qualità sempre più apprezzati dal mercato italiano e internazionale».

●● RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CONVEGNO Oggi a Palazzo Bonin Longare

Finanza d'impresa Come orientarsi tra le opportunità

L'Unione giovani commercialisti con i Giovani di Confindustria

●● Un convegno per dare a giovani imprenditori e professionisti un approfondimento operativo su come orientarsi in materia di finanza d'impresa, tra le opportunità, le varie modalità di finanziamento, la ricerca dei partner, gli strumenti di comunicazione finanziaria ed il business plan nel rapporto con le banche, tra i principali strumenti di comunicazione finanziaria per presentarsi al meglio agli stakeholder.

È quanto propone per oggi, a Palazzo Bonin Longare con inizio alle 14.30, l'Unione dei giovani dottori commercialisti ed esperti contabili di Vicenza insieme ai Giovani imprenditori di Confindustria Vicenza. «Una corretta gestione delle dinamiche finanziarie, la scelta di partner strategici e il monitoraggio costante dei risultati - sottolinea Camilla Cielo, presidente del Gruppo Giovani di Confindustria Vicenza - sono elementi cruciali per garantire lo sviluppo, la competitività e la continuità delle nostre imprese. Siamo quindi felici di poter ancora una volta collaborare con l'Unione dei giovani dottori commercialisti per un appuntamento formativo che riunisce imprenditori e professionisti su un tema che ci vede fianco a fianco».

«Per favorire lo sviluppo, la competitività e la continuità delle nostre imprese - affer-



La sede Palazzo Bonin Longare

ma Monica Marana, vicepresidente dei Giovani commercialisti - è fondamentale gestire correttamente le dinamiche finanziarie, scegliere partner strategici e monitorare costantemente i risultati conseguiti. Abbiamo organizzato questo evento perché anche noi commercialisti siamo chiamati a supportare i nostri clienti nell'individuare e scegliere gli strumenti finanziari più adeguati al loro modello di business». L'iniziativa vedrà la presenza di relatori specializzati, quali Manuela Marino, head of R&D, training, consulenza strategica Credit data research, Chiara Bisognin, commercialista e revisore legale, Paolo Durastante, commercialista e revisore legale. L'evento è gratuito per gli iscritti alle due associazioni e per gli iscritti all'Ordine dei commercialisti e degli esperti contabili. ●● I.Ber.

VENETO CENTRALE

Al via domani il ciclo "Bvc" di webinar sull'export

●● Inizia domani il nuovo ciclo di tre incontri online di Bvc Banca del Veneto Centrale, nell'ambito dell'Academy dedicata all'export. Il primo appuntamento (dalle 15 alle 17) sarà dedicato al tema "Export control e Procedure in materia di controllo: cosa e come fare".

L'Istituto di credito cooperativo (gruppo Cassa centrale), guidato dal presidente Gaetano Marangoni e dal dg Claudio Bertollo, dopo il successo della scorsa edizione, «propone un nuovo ciclo di webinar gratuiti rivolti ad aziende e imprese - non solo clienti della banca - per sostenerle e aiutarle nella crescita internazionale, mettendole nelle condizioni di sfruttare al meglio ogni opportunità e di agganciare la ripresa».

Domani l'obiettivo con gli esperti Antonio Di Meo e Mattia Carbognani è «tracciare alcune linee guida e punti da seguire in fase di avvio di una trattativa commerciale con l'estero, esortare le aziende ad accertarsi che le proprie operazioni commerciali e finanziarie non violino la normativa, aiutarle nella predisposizione di Pic, Programmi interni di conformità e di Export control».

Si proseguirà giovedì 28 settembre con il webinar "India e Stati Uniti, focus Paese e le opportunità di business" (con Roberto Corciulo, Monica Taborelli, Massimiliano Altabella, Antonio Di Meo). Chiusura giovedì 23 novembre quando si parlerà di "Doing business in Arabia Saudita e Paesi del Golfo". Info sul sito della banca. ●

GRUPPO24ORE

TRENTINO

IL FUTURO DEL FUTURO.

Le sfide di un mondo nuovo

festival
ECONOMIA
trento

25-28 maggio

XVIII EDIZIONE

festivaleconomia.it