

Le crisi internazionali

Meloni: «Migranti, l'intesa tutela il nostro Paese
Sentirò Trump? Vedremo»

Pagine 2, 3 e 4

Il futuro della Lega

Borghesi: «I ribelli vogliono gestire le liste elettorali
Altri espulsi per meno»

Berlinghieri a pagina 6

La sanità veneta

Calano le vaccinazioni per la difterite. «Un rischio soprattutto per i bambini»

Tomé a pagina 8

Sport

New York senza Sinner
Sui social: «Sono triste, mi serve altro tempo»

Pagina 39

Risiko bancario

Mps: «Offerte non ostili»
Intesa prepara l'esposto alla Consob

Entrare nella top ten delle banche europee attraverso aggregazioni non ostili con Bpm e Banca Generali e valorizzare la contestuale integrazione con Mediobanca per costruire una piattaforma ad alto valore aggiunto nella gestione dei patrimoni. È questo l'obiettivo spiegato dall'amministratore delegato di Mps, Luigi Lovaglio. Ma Intesa prepara l'esposto alla Consob. Dell'Olio a pagina 12

Il commento

Il piano dei leader Ue per blindare il ricambio alla Bce

MARCO ZATTERIN

Certe smentite sono comprensibili, malasciano il tempo che trovano. Le fonti ufficiali della Bce negano garbatamente che Christine Lagarde abbia deciso di lasciare la presidenza prima della fine del mandato, prevista nell'ottobre 2027. In realtà la voce rimbalza. Pagina 4

Benzina, sale il consumo

Le famiglie nella morsa del caro energia
Il costo in provincia è sopra quota due euro
Ecco la mappa dei punti vendita convenienti

Nonostante l'aumento del prezzo alla pompa sono cresciuti i litri di carburante venduti
Risulta invece stabile la domanda di diesel

Aumentano i consumi nonostante la crisi e le tensioni internazionali: a Padova non si è mai venduta così tanta benzina. L'improvvisa fiammata dei listini scattata tra la fine di febbraio e i primi di marzo 2026, innescata dal conflitto in Iran, non ha minimamente frenato la corsa della verde nei distributori della provincia. «L'aumento della benzina è giustificato dal fatto che ci sono sempre più auto ibride che vanno a benzina» sostiene Belluco dell'Ascom. «In agosto stiamo però registrando un forte calo». Bellotto alle pagine 16 e 17

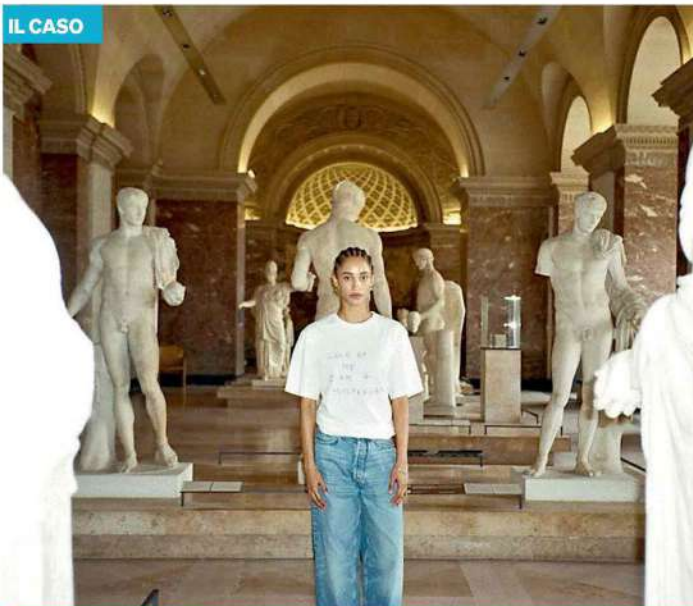
L'inchiesta
Autovelox senza certificato, non perseguibili i dieci Comuni

Bernardini a pagina 15

Padova
Piazza Capitaniato
Crolla un ramo sopra i tavolini di un locale

Malfitano a pagina 21

IL CASO



Mona Who? Una campagna di moda lancia il Louvre e fa sorridere i veneti

La Gioconda e l'involontario doppio senso (foto dal profilo Instagram culture_paris)
Bergamin a pagina 11

ALL'INTERNO

Vigonza

Avvocato sparito
I vicini: «Da luglio nessuna notizia»

Bernardini a pagina 23



Este

L'auto lo travolge
Muore schiacciato contro la serranda

Bellotto a pagina 28

Carmignano

Minacce alla sagra con un coltello
17enne denunciato

Bergamin a pagina 25

Sapori & territori

La diaspora dei gelatieri veneti che insegnarono la convivenza

LUCA FERRUA

Il cibo, qualche volta, mette in viaggio intere comunità. Genera migrazioni specializzate, catene familiari, piccole diaspore costruite attorno a un forno, a un' insegna o a una ricetta. È soprattutto nel mondo dei dolci che il fenomeno ha prodotto epopee straordinarie. E, più di ogni altra, quella

dei gelatieri veneti. Di quell'avventura resta traccia anche dove meno ci si aspetterebbe. Alla Haus der Geschichte di Bonn, il museo della Germania voluto da Helmut Kohl, una gelateria italiana degli anni Cinquanta è tra gli oggetti originali della mostra permanente. Tutto era cominciato nella miseria di metà Ottocento. Pagina 31

Agosto d'autore

Note di pianoforte nel cortile dei volti ignoti

FLAMINIA MARINARO

Il Condominio di via dei Melograni aveva 12 scale, due cortili e due guardiole, anche se il portiere era uno solo. Era stato costruito secondo le regole dell'edilizia popolare ma il quartiere, riqualificato, ora era abitato da professionisti e intellettuali. Pagina 32

SKINAMA
AMANSI A PELLE

FANATIK 02
CREMA VISO EFFETTO FILLER
mix di 3 collageni

LA SINERGIA DI 3 COLLAGENI
IN UNA CREMA VISO EFFETTO FILLER

ACQUISTA ORA SU SKINAMA.IT

Economia

Imprese

Schüco Italia, stop incentivi ma la crescita non si ferma

L'azienda leader nei serramenti in alluminio chiude l'anno a +3,7% nonostante il comparto abbia registrato una contrazione dell'1,2%
Brovazzo: «Dopo Covid una crescita costante fino a raddoppiare il fatturato»

EVA FRANCESCHINI
PADOVA

Il bilancio

Con oltre 137 milioni di fatturato, Schüco Italia, consociata italiana del Gruppo Schüco International, consolida la propria leadership nel settore di riferimento, posizionandosi tra i leader mondiali nella realizzazione di sistemi per finestre, porte e facciate in alluminio, dedicati al residenziale e alla grande cantieristica. Il bilancio di chiusura del 2025 registra una crescita del 3,7%, un risultato in controtendenza rispetto all'andamento del mercato dei serramenti in alluminio. Secondo i dati Unicmi (Unione Nazionale delle Industrie delle Costruzioni Metalliche, dell'Involucro e dei serramenti), infatti, il comparto registra una contrazione media



La sede padovana di Schüco Italia

dell'1,2%, dovuta principalmente alla progressiva riduzione degli incentivi che, negli ultimi anni hanno sostenuto la domanda nel comparto residenziale, segmento che per Schüco Italia ha rappresentato circa il 45% del fatturato complessivo. «In un

contesto complessivo di contrazione, noi registriamo una crescita sia nel core business storico per Shuco, sia in quello di 2High Srl, la società acquisita nel 2024, specializza-

ta nella manutenzione degli involucri edilizi complessi, crescita anch'essa, contribuendo alla crescita del 4% rispetto all'anno precedente», dice il direttore generale di Shuco International Italia Srl. «Sia rispetto alle componenti sia rispetto alle manutenzioni, c'è stata una crescita per l'azienda. Dopo i tre anni post Covid-19, si era verificata una contrazione nel mercato generale, mentre noi abbiamo mantenuto una crescita costante fino a raddoppiare il fatturato». Un risultato raggiunto, spiega il direttore, attraverso una presenza costante nei confronti dei partner, «ai quali abbiamo fornito assistenza a partire dalla prescrizione: i nostri tecnici supportano architetti e ingegneri nel definire le soluzioni più idonee per raggiungere le prestazioni che il progettista vuole rag-

giungere in termini di tenuta acustica, di temperatura, di estetica, di funzionalità. Nascono così dei capitolati di progetto che poi devono essere seguiti. Ma il supporto avviene anche nella fase di post vendita», prosegue Brovazzo. «Attraverso 2High Srl, esprimiamo vicinanza al cliente e assicuriamo la nostra presenza nella cantieristica e nel settore residenziale, nel quale abbiamo deciso di lavorare a stretto contatto con i nostri premium partner, che sono le aziende più idonee ad operare nel settore. Insieme a queste aziende, abbiamo aperto dei negozi monomarca nei centri delle città e, entro la fine del 2026, saranno operativi 12 punti vendita totali». Questi punti vendita monomarca esclusivi sono definiti come Casa Schüco, un format realizzato in collaborazione con i serramentisti premium partner locali, pensato come spazio espositivo e di vendita particolarmente accogliente per il cliente. La centralità del cliente trova riscontro anche nelle politiche dedicate ai collaboratori. Schüco Italia ha collegato una parte del premio di risultato agli indicatori di customer satisfaction, con l'obiettivo di rafforzare il legame tra qualità del servizio, coinvolgimento dei dipendenti e performance aziendale: «Siamo una delle pochissime aziende del Triveneto che abbiano fatto un contratto di secondo



Roberto Brovazzo, direttore generale Schüco

IL RAPPORTO CON IL CLIENTE

Ogni anno un'indagine per monitorare la soddisfazione

livello con le rappresentanze sindacali, introducendo la soddisfazione del cliente come indicatore per il premio di risultato. Ogni anno, viene effettuata un'indagine per monitorare la customer satisfaction (punteggio da 1 a 5), uno stimolo molto importante per avere sempre il cliente al centro. Fa parte della nostra cultura aziendale, proiettata verso un modo di lavorare più proattivo. Questo approccio è diventato una consuetudine, una cosa acquisita molto apprezzata dagli stessi lavoratori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA