



Verso le elezioni

NASCE LA LISTA "PADOVA DI TUTTI"

Il "terzo incomodo" sarà il medico Salim «La città pensi anche a poveri e migranti»

«Mi batterò per ottenere una città più equa, giusta e solidale». Con queste parole Salim El Mauoed, medico palestinese nato a Nazareth, cresciuto in Libano e arrivato a Padova nel 1982, ha presentato ieri la sua candidatura a sindaco. «Ho deciso di candidarmi in una lista civica ed indipendente perché partiti e movimenti continuano ad ignorare le sofferenze delle famiglie povere», ha proseguito.

Nasce così la lista "Padova di tutti", *new entry* della contesa elettorale in programma tra fine maggio e inizio giugno per la conquista di Palazzo Moroni. È stata presentata ieri mattina al Parco Fistomba davanti ad una trentina di persone tra cui il bengalese Hossain Muhammad Nahid della commissione stranieri e l'avvocato Michele Scala. «La lista delle cose che vorremmo fare è lunga - ha detto Salim - Innanzitutto un reddito di sopravvivenza di 100 euro al mese agli indigenti. Poi tram e bus gratuiti per gli under25 e faremo circolare i bus anche di notte per non tenere isolati i quartie-



Il medico Salim El Mauoed, al centro con il simbolo della lista, assieme ad alcuni candidati

ri. La sanità attuale è allo sbando: è necessario aprire piccoli presidi sanitari in ogni circoscrizione. Istituiremo una "Carta fragile" per venire incontro ai bisogni primari dei più deboli. Ma il programma completo sarà reso noto nelle prossime settimane. Una cosa è certa: i programmi di Sergio Giordani e di Francesco Peghin non ci piacciono. Tanti ci chiedono cosa faremo se i due potenziali sindaci andranno al ballottaggio. Personalmente no lo so ancora. Lo deciderò

assieme a tutta la mia squadra. So solo che corro per vincere, non per arrivare dietro agli altri».

Dopo Salim El Mauoed hanno preso la parola alcuni dei futuri candidati, tra cui il capoluogo Alessandro Dianin (studente universitario ex Pd), poi il segretario del sindacato Sls Vittorio Rosa e la giovanissima Sidra Kazan, originaria della Siria, che lavora con il padre ambulante.

«Ho deciso di scendere in campo a fianco di Salim per-

ché la nostra è una lista alternativa fuori dal coro, basata sulla solidarietà e sulla giustizia sociale», ha affermato Rosa. «Metteremo in campo politiche sociali per una reale integrazione degli immigrati - ha aggiunto Dianin - Oggi gli asili nido comunali sono 18, troppi pochi. Ne costruiremo altri 5. Se il caro bollette continuerà, aiuteremo i più deboli, soprattutto gli anziani, con misure concrete». —

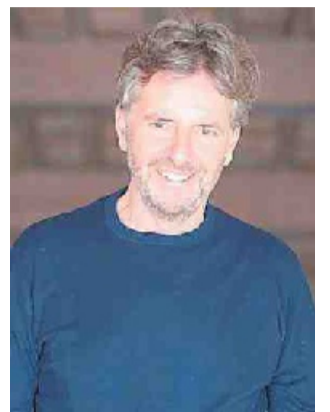
FELICE PADUANO

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SEDE DI CENTRODESTRA IN VIA OBERDAN

Francesco Peghin apre il suo punto elettorale nell'ex negozio daPrette

Si trova al posto dell'ex negozio di panzerotti "daPrette", sotto i portici di via Oberdan, la sede elettorale di Francesco Peghin. L'imprenditore, candidato sindaco del centrodestra, ha scelto un luogo giusto a fianco a Palazzo Moroni come centro nevralgico della sua campagna elettorale. Da lì lancerà sabato il suo giro di ascolto nei quartieri, che prevede incontri in tutti i rioni per confrontarsi direttamente con i padovani sui problemi della città.



Francesco Peghin

Uno dei più sentiti in questo momento è sicuramente quello del caro-bollette, con Peghin che ha già lanciato una sua proposta: «Presentiamo un accordo tra l'amministrazione, i commercianti e la grande distribuzione della nostra città, per applicare a un paniere di beni di prima necessità, un calmierato che consenta di tenere i prezzi a livello pre-inflazione».

Ieri infine, attraverso i suoi profili social, il candidato del centrodestra (sostenuto anche da Lega e Fratelli d'Ita-

lia) ha preso una posizione netta contro la guerra: «Centinaia di migliaia di civili in Ucraina, tra cui donne, anziani e bambini, in questo momento sono in pericolo di vita. Scene drammatiche e sconvolgenti alle quali speravamo di non dover più assistere. La comunità internazionale e l'Europa facciano il possibile per fermare questa guerra assurda, prima che sia troppo tardi. La guerra non è mai la soluzione ma sempre il problema». —

CRESCITA AZIENDALE

AVVISO A PAGAMENTO

Comunicazione pubblicitaria

Telmotor tende all'innovazione

NATA A BERGAMO NEL 1973, LA REALTÀ STA CONFERMANDO UNA VOLTA DI PIÙ IL PROPRIO ASSET DISTINTIVO

Con Telmotor il futuro è già presente. Non è uno slogan, è la storia di un'azienda nata a Bergamo nel 1973 per occuparsi di forniture elettriche e distribuzione di prodotti e marchi di qualità per l'automazione industriale e che oggi conta dieci filiali, ha 320 dipendenti ed un volume d'affari di 177 milioni di euro. In quasi cinquant'anni di storia aziendale la costante attenzione al cambiamento e all'evoluzione del mercato hanno portato Telmotor ad ampliare progressivamente le proprie competenze al settore della distribuzione di energia, all'illuminazione, alla building & home technology e alle energie rinnovabili, gestendo soluzioni integrate ad ampio raggio per il mondo dell'industria, delle infrastrutture e del terziario. «I nostri tratti distintivi sono sempre stati servizio tecnico, soluzioni integrate, innovazione - afferma Bruno Sottocornola, consigliere delegato di Telmotor - è in questo modo che siamo riusciti a crescere nel tempo, dando risposta puntuale alle richieste dei clienti. In Telmotor il 30% del personale è rappresentato da tecnici, una peculiarità di cui andiamo fieri. In tale contesto, alimentato da sistematica formazione e messa al centro delle competenze, la proposta di soluzioni integrate e capacità di innovare vanno a braccetto».

I PUNTI DI FORZA

Oggi, forte di questo modo di stare sul mercato, Telmotor fa un passo in più: a maggio 2021 ha creato Diginnova, un network di PMI innovative per proporre soluzioni digitali e avanzate nell'ambito Reti e Cyber security, Building Automation, Robotica, Virtual Commissioning, Intelligenza artificiale. «L'evoluzione digitale è un passo fondamentale per la capacità di competere e di crescere delle PMI italiane - sottolinea Sottocornola -, è su questo piano che si gio-



Bruno Sottocornola Consigliere delegato di Telmotor

30%

■ In Telmotor, il 30% del personale è rappresentato da tecnici specializzati

ca la tenuta e la crescita dell'intero sistema Paese. Un'evoluzione che ha però bisogno di essere sostenuta da competenze adeguate, specialistiche e trasversali allo stesso tempo, ed è per questo che, come Telmotor, abbiamo deciso di creare delle partnership con aziende a noi complementari».

LE SINERGIE

Dall'idea alla realizzazione, Diginnova è oggi una realtà in evoluzione. La partnership con la bresciana ITCore, società specializzata nell'ICT, ha l'obiettivo di offrire al mercato servizi integrati per la digitalizzazione e la sicurezza dei sistemi dell'Operational Technology. Le due società hanno creato un rapporto siner-

I focus

Reti e Cyber security, Building Automation, Robotica, AI e Virtual Commissioning

gico, in grado di produrre risultati superiori alla semplice sommatoria. Con la veronese Redi la collaborazione riguarda la Building Automation ma la logica è la stessa: creare relazioni e partnership in grado di ampliare competenze e servizi da mettere a disposizione del cliente sempre più alla ricerca di soluzioni integrate. Analogo è il percorso che a breve

La mission

Telmotor è aperta a partnership mirate con chi condivide valori e ambizioni

porterà alla creazione di ulteriori partnership per ambiti quali la Robotica, il Virtual commissioning e l'Intelligenza artificiale. Già oggi Telmotor è in grado di proporre servizi in ambito di automazione industriale, robotica collaborativa, Energy&Lighting Solutions, efficienza energetica. Il network creato ha il fine di accrescere la quantità e la qualità dei servizi. «Un network aperto - sottolinea Sottocornola - Con alcune imprese abbiamo già creato partnership, con altre abbiamo contatti in via di definizione ma siamo aperti a proposte di collaborazione e a nuove sinergie. L'importante è che valori e visione siano i medesimi». Valore aggiunto di questo network sono le competenze e le relazioni che i nodi della rete già hanno nei territori in cui sono presenti. Solo Telmotor può vantare una rete interna di 120 tecnici specializzati, 55 commerciali e una rete esterna di oltre 10.000 clienti. Le sinergie amplieranno orizzonti e prospettive ma la storia non verrà dimenticata. «Continueremo con tenacia e determinazione - aggiunge Sottocornola - a dare forza alla nostra identità, al nostro tratto distintivo, al nostro core business, ma abbiamo il dovere di cogliere le nuove sfide e perseguire con visione le evoluzioni e le novità che caratterizzano il nostro mercato. Da queste radici solide si è sviluppato un fusto forte, sono cresciuti i rami sul territorio, si è sempre guardato al cielo come a un orizzonte da cui trarre energia. Con Telmotor, il futuro è già presente. Da cinquant'anni a questa parte».



177

■ Il volume di affari in milioni di euro raggiunto da Telmotor



320

■ Gli attuali dipendenti di Telmotor, una realtà in costante evoluzione