

apindustria confirmiverona

ECONOMIA

veronese



ECONOMIA VERONESE | trimestre n. 4 - Anno 20 - dicembre 2021 - Editore Apiservi S.r.l. - Verona, via Albare 210 - Poste Italiane S.p.A. - Spec. in abb. post. 70% CNS VR - D.L. 357/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. comma 1 DDB VERONA - 0258

profili • Diamant • Studio Ambiente • Adami Teloni • Nova Systems Industria

italgreenpower

Ricarica veloce
per la tua auto?
Scegli Italgreenpower!

Il futuro
sarà sempre
più green!



tel 045 7238056 - info@italgreenpower.it
www.italgreenpower.it

Anno 20 - Numero 4
dicembre 2021

Rivista trimestrale
promossa da



www.apiverona.it

DIRETTORE RESPONSABILE
Beatrice Paglialonga

EDITORE
APISERVIZI S.r.l.
Via Albere, 21/C - 37138 Verona

REDAZIONE
c/o APINDUSTRIA Verona
Via Albere, 21 - 37138 Verona
Tel 0458102001
Fax 0458101988
economieveronese@apiverona.net

GRAFICA
Ilenia Cairo - Verona
www.studiocairo.cloud

STAMPA
Intergrafica Verona Srl - Verona
www.intergraficavr.com

FOTOGRAFIE
Archivio Apindustria

Registrazione Tribunale di Verona
n. 1393 del 22 marzo 2000
Poste italiane SpA
Spedizione in
abbonamento postale
D.L. 353/2003
(con. in L. 27/02/2004 n°46
art. 1, comma 1, DCB Verona)

Pubblicità raccolta in proprio

inserzionisti

Italgreenpower
Banca Valsabbina
Viani Assicurazioni
IG Samsic
Cattolica Assicurazioni
Aircomp
Eximag
Albrigi
Fratelli Tabarelli
Dolomiti Energia
Tommasi Fratelli
Martini
Nova Systems
Fomet
Banco BPM
Eurodiesel
Cassa Padana
A.L.M.A. Service
Sparkasse
Ineco - Maserati

5 editoriale

profili

- 6 Diamant
- 10 Studio Ambiente
- 14 Adami Teloni
- 18 Nova Systems Industria

confimiindustria

- 22 Confimi Meccanica presente al Mecspe 2021

confimiindustria Veneto

- 23 Rilanciare le PMI italiane

apidonne

- 24 Impresa femminile: riscrivere la definizione

apigiovani

- 26 Premio Verona Giovani 2021 ad Anna Fiscale

distretto di Legnago

- 30 Imprenditoria e scuola

settore alimentare

- 32 Italian Food

settore metalmeccanico

- 36 Perché COP 26 non sia soltanto un bla bla bla

settore digitale

- 38 Forum Economico Eurasiatico

settore lapideo

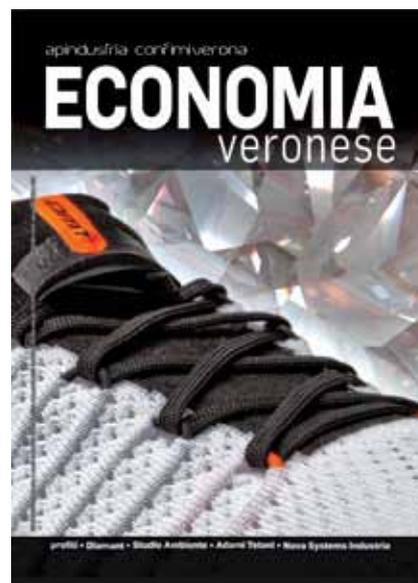
- 40 Verona Stone District - Collattiva Marmomacc 2021

fidinordest

- 46 Fondo di rotazione anticrisi attività produttive

news

- 48 Evoluzione delle dinamiche di penetrazione mafiosa



in copertina: Diamant

ambiente | sicurezza

- 50 RSPP

finanza

- 54 Composizione negoziata della crisi di impresa

focus

- 56 Prosegue il recupero dei distretti industriali italiani

legale

- 58 La fusione per incorporazione delle società

qualità & management

- 61 Il percorso di crescita

previdenza

- 64 L'esonero contributivo per l'occupazione femminile

import | export

- 68 export digitale

Conto Light



**Il Conto leggero per chi ha bisogno
di custodire i risparmi e dare più
valore al proprio tempo.**

Banca Valsabbina





Renato Della Bella

Fare impresa in modo differente, oggi, non solo è possibile ma diventa assolutamente necessario. A fare la differenza è il modo in cui, noi imprenditori, possiamo decidere di agire.

In questo ultimo anno, come Apindustria Confimi Verona, abbiamo continuato ad indirizzare le nostre attività seguendo traiettorie ben precise: l'attenzione alla legalità, la richiesta di infrastrutture sia fisiche che digitali, la formazione dei nostri imprenditori, l'investimento nelle giovani generazioni per il trasferimento di una cultura d'impresa. Infine la sostenibilità. L'importante è però che, per ciascuna area di intervento, si faccia sintesi e si lasci una traccia, in modo che si crei una base di partenza per un percorso virtuoso volto al continuo miglioramento.

La tredicesima edizione del Premio Verona Giovani per questo è stata incentrata sulla tematica fondamentale dell' "Impresa Responsabile", argomento declinato sotto diversi punti di vista. È stato un momento di confronto e di crescita per noi imprenditori, nella fase molto delicata che stiamo vivendo, in cui siamo chiamati a evolvere, sotto tutti gli aspetti. E, insieme, rappresenta il punto di arrivo di un percorso triennale che ci ha permesso di affrontare la tematica della sostenibilità non solamente economica, ma soprattutto sociale. Una riflessione che ci porta oltre la nostra vita quotidiana, che ci impone di fermarci a ragionare su quelle che sono le dinamiche dell'immediato futuro.

Le nostre imprese sono e devono assolutamente continuare ad essere presenti nel territorio in cui operano, per rispettarlo e per creare quel benessere diffuso che abbia poi ricadute sulla società. Tutti noi, non solo a causa della pandemia ma per le spinte velocissime che il mercato globale ci sta imponendo, stiamo vivendo una fase cruciale. Mai come ora, la piccola e media impresa si sente la responsabilità di sostenere l'economia italiana. Le PMI hanno contribuito a far crescere e a sostenere il PIL e l'occupazione, mentre la grande industria sta palesando evidenti segni di difficoltà.

Tuttavia è necessario che anche il mondo che ci circonda ci riconosca questo ruolo. Perché siamo interlocutori nuovi, che portano un metodo nuovo nella gestione delle dinamiche territoriali. La nostra forza è che non disgiungiamo, in alcun modo, il benessere dell'azienda dal benessere e dalla crescita del territorio in cui operiamo. Per questo siamo gli interlocutori più credibili ed affidabili. Da questo punto di vista, come Associazione abbiamo dimostrato la capacità di saper individuare delle tematiche rilevanti, di avere le competenze per approfondire e sviluppare questioni attuali che possono talora essere scomode. Siamo assolutamente pronti, sotto tutti i punti di vista, a fare proposte pratiche, concrete e misurabili a livello sia locale che nazionale. Questo è ciò che sappiamo fare per garantire alle nostre aziende e al nostro territorio il futuro che meritiamo. ■

Il Presidente

DIAMANT

Gruppo Zecchetto

Quando lo sport incontra la tecnologia



3 brand, 6 aree produttive, importanti partnership con marchi internazionali del lusso per la creazione di sneakers, collaborazioni con grandi campioni del ciclismo per lo sviluppo di prodotti e soluzioni ad alta innovazione e una crescita inarrestabile: ecco come questo punto di riferimento mondiale per il comparto delle calzature sportive taglia il traguardo dei 43 anni di successi

“ Il miglior modo per predire il futuro è crearlo”. Il motto scelto come payoff da **Diamant** Srl, impresa del Gruppo Zecchetto specializzata nella produzione di calzature (in proprio e per conto terzi), abbigliamento e accessori sportivi, ben sintetizza la vision aziendale che ha animato fin dai suoi esordi il fondatore, **Federico Zecchetto**: passione, strategia e ricerca sono le direttrici lungo le quali si è sviluppata l'attività di questa realtà che, con 100 milioni di euro di fatturato realizzato per il 90% all'estero e una crescita media annua di oltre il 10% negli ultimi anni, rappresenta attualmente una delle eccellenze del manifatturiero italiano.

La storia di **Diamant** prende il via nel **1978** quando Zecchetto, forte dell'esperienza maturata come venditore nel settore dell'abbigliamento sportivo, intraprende la sua avventura pionieristica creando un'azienda individuale produttrice di calzature per ciclisti (30 paia al giorno), realizzate in maniera artigianale e con puntiglio sartoriale. **Sono proprio la cura del dettaglio, l'attenzione alla qualità e l'impronta Made in Italy gli elementi** che, a partire da questa prima fase embrionale, non verranno mai meno e che, strutturati con l'integrazione di sistemi di processo industriale, hanno dato vita a quel modello originale di imprese che è il **Gruppo Zecchetto**, in cui innovazione e tradizione sono state coniugate perseguendo l'eccellenza e trasformandola in vantaggio competitivo sui mercati.



profili

Diamant Srl viene costituita nel **1999**, 'pensionando' la ditta individuale, ma già da tempo, con l'introduzione di nuove tecniche produttive e l'impiego di nuovi materiali, le lavorazioni erano state standardizzate ed era stata avviata la produzione in serie.

«Una prima svolta – ricorda il CEO **Philippe Zecchetto**, che, assieme alla sorella **Sophie**, affianca il padre alla guida del Gruppo – risale alla collaborazione con **Diadora** per la produzione di calzature da calcio e da ciclismo: una liaison che ha favorito il passaggio culturale e organizzativo da piccola azienda artigianale a impresa e che ha dato il La allo sviluppo di nuove relazioni commerciali, ad esempio con il produttore di pedali **Look e Time**, di cui siamo divenuti, nel giro di pochi anni, fornitore unico. Seguono, a inizio anni 90, le partnership – fondamentali – con due importanti gruppi del settore sportivo, **Decathlon e Adidas**, funzionali non solo a garantire e sostenere il fatturato, ma anche, e penso in particolare ad Adidas, a farci fare un ulteriore salto di qualità, implementando ricerca e sviluppo per la creazione di modelli di calzatura sempre più innovativi e in grado di garantire all'atleta la miglior performance e il miglior risultato sportivo». Una strategia organizzativa e manageriale vincente, che porta, nel 1997, alla sigla dell'accordo di collaborazione con il gigante **Nike** per cui oggi **Diamant** Srl, unica impresa in Europa scelta per la progettazione e creazione della calzatura sportiva da calcio, produce **750.000** paia di scarpe l'anno. Ricerca & sviluppo – design, selezione dei materiali, manifattura e ingegnerizzazione – e prototipazione avvengono interamente nella sede di Bonferraro di Sorgà e Nike valuta il modello testandolo sui suoi maggiori atleti. **Nel 2008** l'ideazione della scarpa in carbonio valse a **Diamant** un prestigioso riconoscimento da parte della multinazionale statunitense.

«Oltre all'attività conto terzi – prosegue **Philippe Zecchetto** –, che ci vede a fianco non solo di noti brand dello sportswear, ma anche di realtà di tendenza e del lusso come **Louis Vuitton, Dolce & Gabbana, Givenchy, Crocs**, ... per la



creazione di sneakers, produciamo con il nostro marchio DMT (1986) calzature professionali per tutte le specialità del ciclismo: corsa, triathlon, XC/marathon, enduro, gravel e dopo gara. **Per DMT, come amiamo dire, non esistono compromessi: nei nostri stabilimenti concentriamo i nostri sforzi e le nostre conoscenze per superare i limiti delle tecnologie esistenti e sviluppare di nuove perché in ogni modello siano presenti tutte le caratteristiche da sempre ricercate dagli atleti: vestibilità, leggerezza, resistenza e qualità**. Tappe decisive sono, nel **2012**, l'avvio della collaborazione con BOA Fit System, impresa specializzata in sistemi di chiusura che sfruttano rotelle, lacci e guide su misura per chiudere le scarpe in velocità e agilmente, nel **2016** e **2017** l'ideazione dello Skeleton system, la struttura innovativa che prevede il rinforzo della tomaia attraverso l'inserimento di un vero e proprio scheletro realizzato con delle sottili canaline in nylon nelle quali scorre un filo che avvolge alla perfezione la scarpa, garantendo un'aderenza e una chiusura perfetta, e della tomaia in poliuretano e da ultimo, nel **2018**, il primato nella creazione della scarpa da ciclismo 100% full 3D Knit Technology, utilizzando un materiale composto da migliaia di fili che si intrecciano gli uni sugli altri, avvolgendo il piede come un calzino. «L'anno seguente – continua Zecchetto –, con un cospicuo investimento in un nuovo reparto calzificio, sostenuto dopo le

fasi di sperimentazione, anche da Nike, abbiamo esteso l'impiego di questa tecnologia a tutti i modelli della nostra collezione. **Da tempo ci affiancano nella progettazione atleti esigenti e attenti, come Elia Viviani, nostro brand ambassador, che ha portato con sé DMT sui maggiori podi delle competizioni nazionali e internazionali. Più recente l'acquisizione "in squadra" di Tadej Pogacar, lo straordinario campione che ha vinto il Tour de France nel 2020 e nel 2021 indossando le nostre KRSL, nate proprio con la sua collaborazione. Ma non è tutto. Per noi ogni cliente è speciale e abbiamo voluto offrire a ciascuno la possibilità di creare il suo modello unico, proprio come fanno i grandi campioni: da questa idea è nato il progetto**

DMT ID che ci ha visti implementare un tool per la personalizzazione delle scarpe scegliendo combinazione colori ed elementi grafici (logo, bandiera, nome o sigla) da inserire».

I segmenti della filiera a più elevata produzione di valore – studio, innovazione e produzioni di nicchia – sono completati interamente nelle sedi di Bonferraro e Montebelluna (Treviso), in cui sono impiegati 450 addetti, mentre la fase di industrializzazione è delocalizzata in Bosnia Herzegovina, a Kotor Varos, dove il Gruppo Zecchetto è presente dal 2002 con l'azienda Sportek. Mercati di riferimento per DMT restano quelli italiano (450 i punti vendita affiliati) ed europeo, ma non mancano quote di fatturato realizzate negli USA e in Asia. Accanto



alla produzione di calzature, core business dell'azienda, sono state sviluppate con successo anche la produzione di telai bici in carbonio, con il marchio MCipollini (2009), e quella di abbigliamento tecnico da ciclismo, con il marchio Alé (2014), quest'ultimo prodotto nell'azienda APG Srl.

«Dall'incontro di mio padre con la leggenda italiana del ciclismo su strada **Mario Cipollini** – racconta **Philippe Zecchetto** – è nata l'idea di realizzare una bicicletta dalla struttura innovativa,



con un'integrazione perfetta delle ruote alle linee del telaio. I primi modelli realizzati hanno fatto la storia del design in questo settore. **Siamo i pionieri di una tecnologia potente e sofisticata, la True Carbon Monocoque**, che prevede la lavorazione del telaio in carbonio monoscocca (come unico pezzo), senza inserimenti postumi del carro posteriore, a differenza della maggior parte dei telai sul mercato. I telai **MCipollini** sono realizzati tramite uno stampo; nove le fasi di produzione, che impiegano due settimane di lavoro. Con questo brand ci rivolgiamo a una speciale nicchia di mercato di intenditori con un elevato potere di spesa (per una bici completa possiamo arrivare a cifre che si aggirano anche intorno ai 18.000 euro). In un anno produciamo 1.800 telai e 530 bici e nel passato esercizio, complice una pandemia mondiale che ha visto tornare alla ribalta forme alternative di mobilità (come la bicicletta, appunto) e sport individuali da svolgersi all'aperto, abbiamo registrato un incremento di fatturato

del 143%». Per un'azienda che, come **Diamant Srl**, fa dell'impiego della tecnologia e dell'alta innovazione i suoi punti distintivi, gli investimenti in macchinari e dotazioni all'avanguardia e in formazione e aggiornamento del personale sono imprescindibili. «*Innovare e precorrere i tempi sono per noi* – conclude **Zecchetto** – *diktat inappellabili. Il miglioramento continuo è perseguito con forza non solo nelle nostre realizzazioni, ma anche nella gestione aziendale, con l'efficientamento costante dei flussi di processo e di informazione. Siamo sempre curiosi di approcciare nuovi materiali e di sperimentare nuove lavorazioni. Controlliamo e monitoriamo il prodotto e la sua qualità e ci dedichiamo allo sviluppo di un servizio che sia sempre più a 360°, per diventare interlocutori "totali" e riconosciuti dalla nostra clientela. Il consumatore è cambiato negli ultimi anni: è sempre più informato e aggiornato e può scegliere tra centinaia di opzioni con un semplice click. Il nostro impegno sarà rivolto, nel futuro, al mantenimento degli attuali livelli*

sia in termini di giro d'affari che in termini di qualità e novità dell'offerta. Vogliamo che il nostro resti un prodotto accessibile a una fascia qualificata di consumatori e che i marchi Diamant siano sempre più noti e ricercati, come sinonimo di eccellenza nell'abbigliamento e nell'accessoristica sportivi». ■

DMT

RAGIONE SOCIALE
DIAMANT S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Viale del Lavoro, 8
37060 Z.I. Bonferraro (Verona)
Tel. +39 045 6655044
Fax +39 045 6656875

ANNO DI FONDAZIONE
1978

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Creazione, innovazione e produzione di calzature sportive

TITOLARE
Federico Zecchetto

MEMBRI DIRETTIVI
Philippe Zecchetto
Sophie Zecchetto

RESPONSABILE PRODUZIONE
Mirko Bianconi

FATTURATO 2020
70 milioni di euro

RISORSE UMANE
Totale addetti: 450
Addetti alla produzione: 300
Impiegati: 150

SITO INTERNET / E-MAIL
www.dmtcycling.com
dmt@dmtcycling.com

STUDIO AMBIENTE

Un laboratorio di idee e innovazione



Era il 1993 quando la storica della scienza Margaret W. Rossiter teorizzò l'“Effetto Matilda”, vale a dire il fenomeno per il quale, in campo scientifico/tecnico, il risultato del lavoro di ricerca compiuto da una donna viene spesso sminuito. Sono trascorsi quasi trent'anni e le cose non sembrano essere molto migliorate: numerosi studi attestano che la strada da percorrere per colmare il gap di genere e vedere le donne protagoniste anche nelle cosiddette discipline STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics) è ancora lunga.

Ma se è vero che resistenze e pregiudizi, sociali e familiari, ostacolano spesso il ruolo femminile nei settori tecnici e scientifici, **non mancano d'altro canto storie di successo che smentiscono gli stereotipi e dimostrano come le donne e la tecnologia siano tutt'altro che incompatibili.** Un esempio? L'affermazione imprenditoriale di **Emanuela Rossignoli, fondatrice, direttore e anima di Studio Ambiente.**

Dopo una laurea in Biologia e una lunga esperienza formativa in un laboratorio di analisi e nel campo dell'assistenza alle imprese produttrici di presidi medico chirurgici per controlli e convalida del processo di sterilizzazione, validazione dei processi di produzione, prove di lavoro sui presidi per l'autorizzazione ministeriale alla produzione, Emanuela Rossignoli decise, nel **1996**, di avviare una propria attività

Tutte le prove analitiche, chimiche, fisiche, microbiologiche hanno come scopo la qualifica di prodotti medicali, nella tipologia di dispositivi medici, cosmetici, presidi medico chirurgici, compresa la validazione degli ambienti di produzione, le convalide dei processi di sterilizzazione, di packaging e di shelf life

– la ditta individuale **Studio Ambiente** – con l'obiettivo di offrire un servizio di consulenza tecnica e regolatoria alle piccole/medie aziende operanti nel settore dei **“Dispositivi Medici”**. Era appena entrata in vigore la nuova Direttiva 93/42/CEE che affidava ai cosiddetti “Organismi Notificati” (ad esempio all'Istituto Superiore di Sanità) la possibilità di marcare CE e, quindi, di autorizzare i fabbricanti all'immissione sul mercato dei prodotti (togliendo,

di fatto, questa funzione ai Ministeri): le aziende produttrici avevano bisogno di analisi per la qualifica dei prodotti, manuali di qualità, procedure generali ed operative e dossier tecnici da sottoporre agli Enti Regolatori per poter ottenere la certificazione.

Nel 1997 l'inaugurazione del laboratorio microbiologico ha permesso di ampliare la gamma dei servizi proposti, andando a includere l'esecuzione di analisi di sterilità



da sinistra: Giulia De Mori, Emanuela Rossignoli



di indicatori biologici e di prodotti sterilizzati, l'effettuazione di test di bioburden per stima della carica microbica e la validazione dei sistemi barriera sterile. Già allora l'azienda effettuava validazioni di ambienti produttivi, validazione dei processi di sterilizzazione e di packaging.

«I primi anni 2000 – ricorda la dottoressa **Rossignoli** – furono anni di grande fermento. Nel **2002** il nostro laboratorio venne certificato come operante in Buona Pratica di Laboratorio (BPL) per l'esecuzione di alcune tipologie di studi non clinici effettuabili sui prodotti. Due anni più tardi, rendendomi conto che la forma societaria di ditta individuale non era più adeguata agli sviluppi che l'attività aveva acquisito, **decisi di trasformare Studio Ambiente in Srl, facendo entrare in società i miei tre figli, Michele, Margherita e Giulia**. Nel 2006, infine, optammo per il cambio sede, trasferendo l'azienda dagli originari ambienti in Borgo Venezia all'attuale sede di Dossobuono di Villafranca, aumentando gli spazi operativi in risposta all'implementazione dell'offerta, acquisendo nuovo personale tecnico e dotando il parco macchine di innovative attrezzature specialistiche».

Nel settembre **2008 Studio Ambiente Srl** ha conseguito le certificazioni ISO 9001 e ISO 13485 per offrire, ai massimi livelli, ai propri clienti: consulenza nel campo biomedicale, servizi di analisi microbiologiche sui prodotti, sviluppo di protocolli di validazione di processo e servizi di analisi specifiche per clean room. La clientela, cresciuta in maniera costante, annovera realtà produttive europee, nord americane ed est europee e, tramite la collaborazione con diversi organismi di certificazione italiani ed esteri, l'esperienza e le competenze aziendali si sono notevolmente arricchite, permettendo allo staff e ai collaboratori di **Studio Ambiente** di maturare un know-how eterogeneo e su diverse tipologie di prodotti, al fine di offrire un'assistenza a tutto campo alle aziende del settore biomedicale.

«Attualmente – prosegue **Emanuela Rossignoli** – il team di **Studio Ambiente** è composto da **25 tra tecnici di laboratorio, biologi, chimici, ingegneri biomedici**, tutti altamente qualificati, e, grazie alle collaborazioni attivate anche con specialisti esterni, abbiamo ampliato l'attività al settore Farmaceutico e a quello dei Prodotti Cosmetici, specializzandoci nella preparazione dei sistemi qualità aziendale, nella stesura di dossier tecnici di prodotto e nelle pratiche necessarie alla commercializzazione dei Dispositivi Medici in diversi mercati mondiali (Europa, USA/FDA, Canada/HEALTH CANADA, Brasile/ANVISA). Siamo in grado di fornire assistenza, in loco e da remoto, per certificazioni di prodotto quali la marcatura CE di dispositivi medici, la registrazione di dispositivi medici per il mercato statunitense con preparazione della pratica U.S. FDA 510(K), la registrazione di dispositivi medici per il mercato canadese e, di recente, abbiamo attivato il servizio di supporto per l'ottenimento delle certificazioni MDSAP richieste per mercati extra UE quali USA, Canada, Brasile, Giappone e Australia».

I servizi di **Studio Ambiente** si rivolgono, nello specifico, ad aziende produttrici di dispositivi medici non attivi per "cura o

profili

Romania, Slovenia, Spagna, Croazia e Ucraina in primis, che hanno imparato a conoscere la professionalità e ad affidarsi all'esperienza di questa realtà veronese. ■



RAGIONE SOCIALE
STUDIO AMBIENTE Srl

SEDE AMMINISTRATIVA
Via Monte Baldo, 4 – Airport Center
37062 Dossobuono di Villafranca (Verona)
Tel. +39 045 987304
Fax +39 045 8618049

ANNO DI FONDAZIONE
1996

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Consulenza biomedicale.
Analisi microbiologiche.
Sviluppo di protocolli di validazione di processo e servizi di analisi specifiche per clean room

**AMMINISTRATORE UNICO
PRESIDENTE CdA**
Giulia De Mori

TITOLARI (SOCl)
Emanuela Rossignoli
Giulia De Mori
Michele De Mori
Margherita De Mori

DIRETTORE GENERALE
Giulia De Mori

**RESPONSABILE RICERCA
& SVILUPPO**
Emanuela Rossignoli

RESPONSABILE COMMERCIALE
Giulia De Mori

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Giulia De Mori

**RESPONSABILE QUALITÀ/
LOGISTICA**
Jessica Braga

FATTURATO 2020
2 milioni di euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 850 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 25
Addetti alla produzione: 22
Impiegati: 3

SITO INTERNET / E-MAIL
www.studioambiente.biz
info@studioambiente.biz



trattamento delle ferite”, per “iniezione, infusione, trasfusione e dialisi”, per “disinfezione di dispositivi medici”, per “irrigazione e lavaggio”, per “ingestione”, “oftalmici”, “impiantabili per medicina estetica e ortopedia”, “impiantabili”, “materiali per sutura”, “sostanze medicinali”, che “utilizzano tessuti di origine animale”, per “cardiologia”, per “neurochirurgia” e alle aziende produttrici di dispositivi medici attivi “chirurgici” e che “incorporano software”.

«È evidente come il nostro lavoro, come è tipico di tutte le attività scientifico-tecniche – conclude la dottoressa **Rossignoli** –, debba necessariamente essere un lavoro in team. L'interdisciplinarietà e la sinergia di diverse specializzazioni sono la chiave del successo di quello che facciamo: permettono di eseguire un'analisi dei prodotti a 360° e, di conseguenza, di identificare la strategia regolatoria più idonea. Come intuibile, la squadra di lavoro, per lo sviluppo delle competenze, necessita di un continuo aggiornamento. La formazione costante è un asset fondamentale per **Studio Ambiente** e si affianca al periodico adeguamento delle nostre apparecchiature di laboratorio, fondamentale per garantire alla clientela, attuale e potenziale, gli



standard di efficienza e professionalità che hanno sempre contraddistinto la nostra realtà. Per contenere gli oneri dovuti all'elevato consumo di energia elettrica richiesto dall'attività, stiamo analizzando di dotarci del più affidabile sistema per produrre, in proprio, con pannelli fotovoltaici, l'elettricità necessaria».

È avvenuta quest'anno l'ultima acquisizione di nuovi spazi per la razionalizzazione dei laboratori e della sede direzionale dell'azienda che ora occupa circa 850 mq.

I cinque lustri di attività e la storia di successi di **Studio Ambiente**, lungi dall'essere un punto di arrivo, sono da stimolo per il gruppo – giovane, qualificato e motivato nel lavoro e nella ricerca – per affrontare nuove sfide e consolidare la presenza su quei mercati esteri, Germania, Francia, Bulgaria,



Santa Lucia, Babbo Natale
e Noi...

ci siamo sempre



VAVIANI
ASSICURAZIONI

Via Albere, 10 - 37138 Verona - tel. +39 0458103331 - fax +39 0458101822 - e-mail: info@vianiassicura.it

www.vianiassicura.it  



ADAMI TELONI

Il valore delle origini

La nascita di **Adami Teloni**, espressione di quelle aziende centenarie ritenute l'*Oro d'Italia*, si può far risalire agli inizi del 900. E precisamente al **1910** quando **Luigi Adami** si appassiona e si dedica al mestiere di sellaio e avvia, a Parona, con il figlio **Gabriele** una piccola realtà artigianale dedita inizialmente alla lavorazione di selle, finimenti per cavalli e coperture per carri, in seguito, terminata la guerra, alla confezione di teloni per autocarri (lo storico Dodge e non solo).

Passano gli anni, l'attività cresce, si specializza, si diversifica e si arricchisce dello spirito imprenditoriale del figlio di Gabriele **Rinaldo** che avvia un processo di trasformazione dando all'impresa familiare un imprinting moderno e industriale: il processo di evoluzione trasforma l'azienda in dimensione, organizzazione, struttura. Il prodotto acquisisce prestigio crescente fino a ritagliarsi un ruolo alquanto significativo nella fascia più alta del mercato con la produzione di teloni, da quelli per automezzi a quelli confezionati di piccole e grandi dimensioni, di coperture e strutture fisse e mobili, di pergolati, gazebo ad uso civile, residenziale, industriale, logistico, agricolo...

In questa storica impresa, dove si coniugano perfettamente passato, presente e futuro, la linfa vitale è la qualità: qualità che significa non solo soddisfare le necessità del committente, ma superarne le aspettative continuando a innovarsi e a proporre una produzione versatile per soluzioni, forma, materiali ed estetica

Adami Teloni ha saputo adeguarsi e rispondere prontamente alle numerose trasformazioni che si sono succedute in questo specifico settore – i manufatti sono diventati sempre più elementi d'arredamento ed espressione di un nuovo gusto estetico – ampliando la gamma dei suoi prodotti e declinandoli in proposte diverse per stili e forme. «*Grazie alla flessibilità di tutto lo staff – racconta **Rinaldo Adami** – abbiamo pensato di dedicarci non solo alla progettazione, realizzazione, installazione, assistenza di nostre strutture, ma di proporci anche in veste di sviluppatori e costruttori su disegni che ci vengono sottoposti direttamente dai clienti, scelta che ci ha consentito*



alla base del suo modus operandi per fornire un prodotto in linea con gli elevati standard qualitativi richiesti da una clientela sempre più esigente.

La struttura organizzativa, composta da una squadra che si avvale di 17 esperti professionisti, è in grado di effettuare tutto il ciclo produttivo all'interno della sede operativa di Verona, in Lungadige Attiraglio, sito che si estende su 10.000 mq complessivi e che comprende, oltre agli uffici direzionali, all'officina per le lavorazioni meccaniche, ai laboratori per il confezionamento, un ampio show room e un'esposizione esterna immersa nel verde che fa da cornice ideale a una produzione

di diventare anche consulenti e partner a tutto tondo per chi ci contatta e si rivolge a noi per il nostro modo di operare; un nuovo servizio che sicuramente ha contribuito alla realizzazione del nostro bilancio che ha toccato un milione e 800 mila euro».

Ma perché scegliere Adami Teloni?

Perché conosce dall'interno tutte le problematiche del settore. Sono proprio la flessibilità e la competenza a fare la differenza: l'attenzione posta in ogni fase della lavorazione, la qualità del materiale e dei componenti utilizzati, le costanti verifiche e i test effettuati in tutto l'iter produttivo sono



alquanto versatile per stile, forme e dimensioni studiata per valorizzare appieno gli spazi all'aperto.

«**Come lavoriamo?** Grazie alla pluriennale competenza, alla formazione continua dei nostri collaboratori, alle innovazioni tecnologiche e ai macchinari di cui ci siamo dotati – risponde l'amministratore **Rinaldo Adami** – garantiamo una consulenza e un servizio completi, individuando le migliori soluzioni adatte al contesto ambientale



e alla locazione. Effettuato il sopralluogo, valutiamo e presentiamo i progetti che riteniamo più adeguati sotto il profilo funzionale, estetico, economico e, approvato il preventivo, i tecnici che operano con programmi CAD 3D sviluppano il disegno della struttura scelta dal cliente. Nel reparto carpenteria gli addetti, tutti in possesso di patentino, effettuano le varie operazioni di saldatura, assemblaggio. I prodotti, realizzati con acciai e materiali di prima scelta, **marcati CE UNI EN 1090-1: 2012, certificazione obbligatoria per le strutture in acciaio e alluminio, sono sottoposti al sistema di controllo FPC (Processo di Produzione di Fabbrica) e per tutte le strutture vengono effettuate verifiche statiche e dinamiche. Nostri collaboratori o squadre da noi formate eseguono l'installazione e assicurano l'assistenza post vendita nel Nord e Centro Italia dove contiamo una consolidata presenza di rivenditori locali e dove stiamo implementando i nostri contatti. Il nostro servizio post vendita è in grado di intervenire rapidamente e in maniera efficace per assicurare che le necessità e le richieste dei clienti siano soddisfatte e così garantisce il prezioso contributo dei**

clienti stessi anche nella promozione del nostro brand Made in Italy».

Un altro tratto distintivo di **Adami Teloni** è riscontrabile nell'elevata qualità del PVC e dei **tessuti** (disponibili in varie colorazioni) scelti **per la confezione dei teli**, tutti realizzati e **termosaldati o cuciti con precisione sartoriale** nel laboratorio interno da personale altamente qualificato che **sa interpretare e continuare la tradizione di questa storica realtà.**

L'azienda è un patrimonio dinamico sempre in evoluzione e per continuare a crescere è importante saper organizzare le risorse umane, istituzionalizzare ruoli precisi, saper delegare, fidandosi dei collaboratori e valorizzarne i punti di forza. Questo è anche il pensiero e l'intuizione di **Rinaldo Adami** e della figlia **Roberta** che, infatti, hanno 'coinvolto' come soci tre collaboratori, **Enrico Volpi, Fabrizio Bustaggi e Marco Patuzzo**, per non disperdere le competenze, per dare continuità all'azione dell'impresa ed evitare che un modello strategico di business invecchi e non sia conforme con le dinamiche attuali e future di mercato.■

ADAMI

RAGIONE SOCIALE
ADAMI TELONI S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Lungadige Attiraglio, 68
37124 Verona
Tel. +39 045 941188
Fax +39 045 941340

ANNO DI FONDAZIONE
1910

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Sviluppo e produzione sistemi di copertura su misura per automezzi. Box, verande, pergolati, pareti scorrevoli

TITOLARE
Rinaldo Adami

RESPONSABILE PRODUZIONE
Enrico Volpi

RESPONSABILE COMMERCIALE
Marco Patuzzo

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Roberta Adami

RESPONSABILE QUALITÀ/LOGISTICA
Fabrizio Bustaggi

FATTURATO 2020
1 milione e 800mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 10.000 mq
Coperta: 3.070 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 17
Addetti alla produzione: 12
Impiegati: 5

SITO INTERNET / E-MAIL
www.adamiteloni.it
info@adamiteloni.it

SEMPRE PIÙ VICINI_

Per noi di IG Samsic HR
vicinanza vuol dire **conoscenza del
territorio**, delle aziende e delle
competenze di cui necessitano.

Vicinanza vuol dire saper
offrire **risposte concrete** e servizi
mirati.

Da oggi siamo **ancora più vicini**,
per garantire competenza e
professionalità alle imprese del
territorio veronese.

Siamo IG Samsic HR,
Agenzia per il Lavoro
multinazionale che sa pensare
locale.

Filiale di Verona
Corso di Porta Nuova, 3
045 8490988
verona@ig-samsic.eu

Filiale di Legnago
Via Duomo, 25
0442 089907
legnago@ig-samsic.eu



Nova Systems Industria

Soluzioni per il business

L'Information and Communication Technology (ICT), che ha visto, negli ultimi due decenni, uno sviluppo esponenziale, svolge, oggi, un ruolo primario nella vita delle persone e, soprattutto, delle aziende. Internet, il cloud, gli smartphone hanno cambiato radicalmente i modi e i tempi del lavoro e in azienda non vi è unità organizzativa o processo che non faccia uso di risorse ICT. L'ICT è sicuramente una grande opportunità di crescita e di creazione di valore, ma, come tutti gli "strumenti", per contribuire positivamente e vantaggiosamente all'attività aziendale, va tarato sulle specifiche esigenze della stessa.

È di questo che si occupa **Nova Systems Industria** Srl, realtà nata a San Martino Buon Albergo nel 1991 da una costola di Nova Systems Srl, specializzata nello sviluppo di soluzioni software e hardware innovative ed efficaci per semplificare e integrare i processi, le applicazioni e i sistemi delle aziende clienti.

Un team di professionisti, investimenti costanti in ricerca e sviluppo e la determinazione e la professionalità del fondatore – **Luca Foroni**, attuale presidente e amministratore unico – hanno contribuito a fare di Nova Systems Industria un partner affidabile sia per le piccole che per le grandi società industriali, in grado di garantire continuità di servizio, sicurezza e flessibilità in risposta a tutte le esigenze di un mercato in continua evoluzione.

Tre le aree di specializzazione di Nova Systems Industria: Software, Cloud e Hardware.

«L'avvento delle nuove tecnologie di informazione e comunicazione – ricorda **Luca Foroni** – ha determinato un cambiamento senza precedenti nella storia economica: si è affermato un nuovo modello, incentrato sui dati e sulla conoscenza. Con la nostra competenza ci mettiamo al servizio delle imprese clienti alle quali forniamo soluzioni software *taylor-made* per aiutarle nell'impostazione di una gestione più snella e funzionale con conseguenti abbattimento dei costi e ottimizzazione delle risorse. La parte

Mettere a disposizione dei clienti un'efficace innovazione tecnologica occupandosi dello sviluppo di soluzioni software – cloud – hardware personalizzate: questa la mission della realtà sanmartinese che vanta una storia di 30 anni e di scelte vincenti e che ha sempre saputo evolversi precorrendo i tempi



«Cloud» è dedicata alla virtualizzazione degli applicativi aziendali, come ad esempio **Nova Cloud**, interamente sviluppata e ingegnerizzata nella nostra sede di Verona. La massima sicurezza e riservatezza dei dati, protetti nella nostra Server Farm, e un'assistenza professionale 24/7 garantiscono un elevato livello del servizio. Infine, la divisione 'Hardware' offre una ricca serie di dispositivi - computer e periferiche, audio/video, componentistica IoT (industria 4.0), ... - completamente integrati a supporto dei processi aziendali».

A Nova Systems Industria si sono rivolte numerose PMI dei comparti manifatturiero, alimentare, enologico, logistico, sanitario/ortopedico



Luca Foroni

e commerciale che hanno individuato questa impresa come l'interlocutore più affidabile per il loro sviluppo ICT visto il know how acquisito dalla stessa nelle aree finanziaria, contabile, produzione, gestione del magazzino, bollettazione/fatturazione e gestione degli agenti, il tutto interfacciato, secondo una logica di ciclo coordinato delle informazioni, con sistemi di archiviazione, CRM, business intelligence, controllo di gestione, tesoreria e cash flow. Tutto questo modellato alle esigenze di business del cliente.

«In Nova Systems Industria – sottolinea **Luca Fioroni** – crediamo nel valore dell'ascolto delle persone per creare con equilibrio e passione l'innovazione e il miglioramento continuo. Lavoriamo in squadra non solo nell'ambito del team aziendale – che conta, oggi, 15 dipendenti di comprovata professionalità –, ma anche con i clienti. È proprio in risposta alle loro richieste più frequenti di "integrazione dei sistemi", "autonomia nella gestione", "possibilità di utilizzo anche senza staff tecnico dedicato" che, già agli inizi del 2000, abbiamo creduto nel Cloud facendone un tratto distintivo della nostra attività. Fin da subito abbiamo intuito che il Cloud potesse essere il giusto strumento per andare incontro a esigenze di flessibilità e dinamicità operativa, consentendo di contenere, se non abbattere, i costi di Total Cost of Ownership (TCO) legati alla sicurezza, all'integrità dei dati e alla necessità di upgrade continuo dell'hardware e software aziendale, e garantendo la fruibilità delle operazioni gestionali ovunque e in qualsiasi momento».

Sempre nell'ottica della semplificazione e dell'agevolazione dell'utilizzo da parte del cliente va letta la scelta (2019) di diventare partner ufficiale della soluzione **ERP Panthera**: non più un semplice 'magazzino' dei dati, ma un'applicazione evoluta che integra in un unico software tutte le funzioni di business dell'azienda, eliminando i gap di 'dialogo' tra software diversi e che, essendo completamente accessibile da web, consente di operare anche da remoto con un semplice laptop, tablet o smartphone.

«Il cammino sin qui compiuto – prosegue **Foroni** – testimonia l'impegno con cui affrontiamo il futuro e la dinamicità

con cui sappiamo adeguarci, anticipatamente, alle sfide del mercato della domanda. Abbiamo avviato, nel 2017, con l'acquisizione (100%) di **Metline Srl**, un percorso di potenziamento del know-how tecnologico e funzionale interno, proseguito anche lo scorso anno, in pieno lockdown, con l'avvio della partecipazione societaria in **Onmatik Srl**, giovane società che si occupa di comunicazione, marketing e servizi ad alto contenuto innovativo legati alla realtà virtuale e aumentata».

«Grazie a **Luca Foroni** e **Nova Systems Industria** – intervistate **Marco Bettinazzi**, presidente di **Onmatik** – siamo stati in grado di offrire aiuto immediato alle aziende che, a causa dell'emergenza sanitaria, si sono ritrovate improvvisamen-





ro essere pronti a cogliere i vantaggi di questa nuova dimensione. In questo senso sono molto importanti i finanziamenti (50% dell'onere sopportato) previsti dal decreto "impresa 4.0" e speriamo che un numero sempre maggiore di PMI comprenda che la transizione tecnologica è imprescindibile per la competitività; noi, come sempre, saremo al fianco delle imprese per aiutarle in questa trasformazione».



RAGIONE SOCIALE
Nova Systems Industria S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Business Center Vr Est
Viale Del Lavoro, 39/A
370036 San Martino Buon Albergo
(Verona)
Tel. +39 045 8788211 – 045 4936200
Fax +39 045 4936205

ANNO DI FONDAZIONE
1991

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Soluzioni software Hardware & Cloud
Consulenza

AMMINISTRATORE UNICO
Luca Foroni

RESPONSABILI SVILUPPO
Ennio Zambaldo
Massimo Mazzola

RESPONSABILI HELP DESK
Walter Masnaghetti
Daniele Balestrieri

RESPONSABILI TECNICI
Luciano Grego
Luca Giacomazzi

RESPONSABILE COMMERCIALE
Alfredo Cottini

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Simona Toffali

FATTURATO 2020
1 milione 200 mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 360 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 15

SITO INTERNET / E-MAIL
www.novasystemsindustria.eu
www.metline.eu
www.onmatik.eu
info@novasystemsindustria.eu



te a non poter partecipare a fiere di settore. Già durante il primo lockdown abbiamo lanciato virtuaexpo.it per consentire alle imprese di incontrare clienti e potenziali clienti in modalità online, da pc o smartphone, rendendo l'esperienza più immersiva con l'ausilio dei nuovi visori. I risultati hanno eguagliato e talvolta superato quelli degli eventi fisici tradizionali».

«Le competenze di Onmatik – prosegue Luca Foroni – ci permettono di ampliare la gamma dei servizi andando a chiudere un cerchio di competenze. Non siamo solo i consulenti del sistema gestionale, ma accompagniamo il cliente in tutto il suo percorso evolutivo: dalla scelta dell'hardware, a quella dei sistemi operativi e di sicurezza,

fino all'analisi del suo brand, aiutandolo, se necessario, a migliorarne comunicazione e posizionamento social».

Nova Systems Industria ha inoltre sviluppato, negli anni, soluzioni software verticali speciali per diversi comparti: KENKO, per il mondo delle sanitarie e delle ortopedie, ENO Software, per le aziende vitivinicole, GECO Software, per la gestione dei depositi petroliferi. In fase di certificazione ISO 27001, ha realizzato, nello scorso esercizio, un fatturato di 1,2 milioni di euro.

«Traguardi futuri? – conclude Luca Foroni – Sicuramente continuare ad affiancare i nostri clienti, con la massima affidabilità, nel perseguimento dei loro obiettivi di business. La rivoluzione digitale è ormai in atto e tutti dovrebbero

ACTIVE BUSINESS

PROTEGGERSI NON È PIÙ UN'IMPRESA

ACTIVE BUSINESS

è la soluzione per proteggere la tua impresa, preservare il patrimonio e il valore generato dall'attività e tutelarti dai danni verso dipendenti e terzi.

In un unico contratto avrai una protezione a 360° in caso di incendio, attacco informatico, guasto a un macchinario, evento atmosferico, infortunio a un dipendente, con responsabilità del datore di lavoro, e molto altro ancora.

AFFIDATI ALLA NOSTRA ESPERIENZA
E CONSULENZA PER COSTRUIRE
LA SOLUZIONE SU MISURA PER TE.

COMMERCIO
E SERVIZI

MANIFATTURIERO
E ARTIGIANATO

INDUSTRIA

Cattolica Assicurazioni ha una soluzione per tutto ciò che riguarda la tua vita. Perché la vita è fatta per essere vissuta.

PRONTI ALLA VITA. | cattolica.it | scarica l'app



La soluzione
modulare per
proteggere al meglio
il funzionamento
della tua attività



CATTOLICA
ASSICURAZIONI

DAL 1896

Messaggio pubblicitario. Prima della sottoscrizione leggere il set informativo su cattolica.it o in Agenzia.

Società Cattolica di Assicurazione S.p.A. - Sede Legale: lungadige Cangrande, 16 - 37126 Verona - Italia - Pec: cattolica.assicurazioni@pec.gruppocattolica.it - Cap. Soc. Euro 685.043.940,00 i.v. - C.F. P.IVA Reg. Imp. Vr 00320160237 - Iscrizione Albi: Imprese IVASS n. 1.00012, Gruppi Assicurativi IVASS n. 019 - Partita IVA del Gruppo IVA Cattolica Assicurazioni 04596530230.

Confimi Meccanica presente alla rassegna Mecspe 2021

Confimi Meccanica ha partecipato a Mecspe, la fiera di riferimento per l'industria manifatturiera tenutasi a Bologna, con uno stand espositivo-istituzionale. Tra gli espositori molte le aziende aderenti all'associazione di categoria

L'impreditore vicentino **Flavio Lorenzin** è da circa un anno il presidente di Confimi Meccanica, una delle sigle di categoria che fanno capo alla confederazione Confimi Industria. E fra gli intenti del suo mandato c'è quello di imprimere una svolta alle attività associative anche dal punto di vista della comunicazione e delle relazioni con le imprese, estendendo l'offerta dei servizi disponibili. Bologna è il punto di partenza. O, per lo meno, è di fatto un debutto.

«L'idea è che una sigla di categoria debba oggi andare oltre la firma dei contratti e le iniziative di welfare e dimostrarsi utile alle imprese a 360 gradi. Promuovendole come abbiamo fatto in questa occasione, e promuovendo al tempo stesso il sistema del quale sono espressione. **Sintetizzando, vogliamo far conoscere il sistema alle aziende; e viceversa le aziende al sistema. Networking certo ma anche attività divulgative e di ricerca con partner autorevoli e selezionati su temi di "vita vissuta in fabbrica"**».

«**Il tema di più scottante attualità per gli imprenditori è adesso quello della reperibilità e dei prezzi delle materie prime, che interessa trasversalmente tutti i comparti e tutti gli anelli della filiera. Abbiamo collaborato con i buyer di ADACI – l'Associazione italiana acquisti e supply management — a uno studio dedicato, per analizzare il presente e cercare di comprendere quel che potrebbe accadere nei prossimi mesi, fino al prossi-**

mo anno» spiega **Lorenzin**. «*I risultati di questa ricerca hanno un ruolo centrale nel convegno organizzato proprio in fiera lo scorso 24 novembre e l'intento è quello di offrire una visione prospettica sul mercato dei materiali e le sue dinamiche*».

«*Un evento col quale vorremmo fornire valore aggiunto alle nostre imprese, da un lato, e all'associazione dall'altro, guardando alla supply chain nella sua interezza. ADACI è un partner importante, data la numerosa partecipazione ai suoi workshop, e MECSPE è stata la vetrina ideale per illustrare il tipo di formazione, informazione e servizi che vorremmo di qui in avanti veicolare*».

Con uno sguardo oltre la fiera. «*Stiamo riflettendo sulla possibilità di dare vita a filiere complete di produzione partendo dal nostro patrimonio di ter-*

zisti» ha spiegato **Flavio Lorenzin**. «*lo stesso opero come subfornitore dell'industria dei prodotti finiti per la metalmeccanica. E – partendo dall'analisi della mia esperienza personale – vorrei creare aggregazioni di imprese di subfornitura che realizzino prodotti complementari fra loro, così da proporci uniti a potenziali clienti anche geograficamente lontani o all'estero. In nessun altro Paese si ritrova una concentrazione tanto alta di PMI attive conto-terzi e altamente specializzate come in Italia*». Un traguardo è perseguibile attraverso l'aggregazione di varie componenti e competenze della nostra filiera, che permetterebbe di accedere a mercati più vasti con risultati migliori. «*D'altra parte – chiude Lorenzin – la nostra vocazione è la condivisione di idee fra imprenditori per generare soluzioni a valore aggiunto*».■



Rilanciare le PMI italiane

I passi per una perfetta gestione aziendale

Risposte e consigli agli imprenditori per affrontare il post pandemia nel webinar promosso da Confimi Industria Veneto

Quale sarà lo scenario competitivo dell'economia del prossimo quinquennio?

Per dare risposta a questo e ad altri interrogativi emersi nel post pandemia, Confimi Industria Veneto ha organizzato, lo scorso 25 ottobre, la videoconferenza **“Rilanciare le PMI italiane. I passi per una perfetta gestione aziendale”**. Una panoramica delle evoluzioni del mercato, per fornire agli imprenditori delle coordinate da seguire, che ha avuto come relatore Fabio Papa, docente di Economia aziendale all'Università di Macerata e direttore dell'Istituto di ricerca economica applicata (I-Aer).

Punto di partenza sono state le prospettive pandemiche e le ripercussioni che il Covid-19 ha avuto ad esempio sull'aumento delle materie prime, per cui le imprese dovranno fare i conti con ritardi strutturali che freneranno in parte la loro crescita. *«L'uscita dalla pandemia è un percorso ancora lungo, che durerà minimo altri due anni nelle economie avanzate – ha premesso –. In questo periodo storico i dati dicono che siamo in crescita, ma i margini delle aziende stanno calando, l'indebitamento sta aumentando e la liquidità sta scendendo. Anziché pensare solo a crescita e fatturato, gli imprenditori dovrebbero progettare modalità di resistenza e sviluppo organizzativo in linea col decorso dell'emergenza sanitaria»*. Questo in uno scenario comunque positivo, che continuerà nel 2022, con il PIL globale in ripresa. Qui si collocano le PMI italiane che hanno avuto la capacità di fronteggiare la crisi, ma devono procedere con cautela, in particolare con gli investimenti.

Quali sfide attendono gli imprenditori? *«Le imprese italiane restano “nane” perché non hanno un vero scopo su cui lavorare e concentrarsi. Raggiunto*



Fabio Papa

un livello di crescita, si fermano, perché perdono di vista l'obiettivo del fare impresa», ha fatto notare l'esperto di consulenza aziendale. Altre questioni interessano, da una parte, la lentezza nei processi decisionali; dall'altra, la gestione dei talenti, che non si può limitare all'offerta occupazionale ma deve ampliarsi alle richieste che arrivano dalle nuove generazioni di lavoratori che valutano la possibilità di bilanciare vita privata e lavorativa (per gli anglosassoni *work life balance*), di avere programmi di crescita formalizzata e formazione professionalizzante.

Rilancio sì, dunque, ma come? La risposta è in un'analisi effettuata da I-Aer su oltre 2mila 500 PMI. Le imprese devono avere un bilancio solido, basato sul controllo mensile di ricavi e costi oltre che di investimenti e fonti di finanziamento; devono seguire una strategia aziendale, fissando obiettivi chiave da raggiungere. *«Il livello più difficile – ha concluso – è connettere strategia e organizzazione»*. Le imprese iper-performanti, che hanno cioè le prerogative per operare bene, devono essere attente all'innovazione, ai costi e al tempo stesso alla formazione delle persone. ■

Trentin eletto nuovo presidente

Passaggio di testimone alla guida di Confimi Industria Veneto. Dopo Renato Della Bella, è Alessandro Trentin il nuovo presidente dell'associazione nata dalle Apindustria di Verona e Vicenza che a livello regionale



Alessandro Trentin

conta oltre 2.200 aziende iscritte, per lo più piccole e medie imprese, per complessivi 45mila addetti e fatturato aggregato di oltre 15 miliardi di euro l'anno. Vicentino, titolare col fratello Matteo Enea dell'azienda T3 Progetti di Altavilla specializzata nella progettazione e produzione di espositori, assume la presidenza regionale dopo aver ricoperto varie cariche nel sistema associativo di Confimi.

Confimi Industria Veneto ha inoltre rinnovato la giunta con l'elezione a consiglieri regionali dei veronesi **Maria Paola Carlesi** (Ecoricicli Metalli), **Daniele Maccari** (O.M.I. Beraldo) e **Marina Scavini** (Savim Europe). A completare la squadra si aggiungono **Elisa Beniero** (ECA Technology), **Roberto Callegari** (Sidertaglio Lamiere), **Lisa Carraro** (TSL Laser), **Massimiliano Destefanis** (Euro Informatica) e **Giovanni Pizzoli** (Alturas Sistemi).

Impresa femminile riscrivere la definizione per avere maggiori opportunità

Riscrivere la definizione di “impresa femminile” per rispondere alle esigenze dell’economia reale e cogliere le opportunità offerte in particolare dalla Missione 5 del Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR) che prevede finanziamenti in supporto della formazione e dell’incidenza femminile in Italia. Se n’è discusso al convegno “1992-2021. È tempo di riscrivere l’impresa femminile. La nostra proposta di legge” che si è tenuto il 20 novembre alla Gran Guardia ed è stato organizzato da APIDonne Confimi Verona in collaborazione con il Gruppo Donne di Confimi Industria e il Dipartimento di Scienze giuridiche dell’U-

niversità di Verona. L’evento rientrava nell’ambito delle iniziative promosse dall’Assessorato alle Pari opportunità del Comune di Verona in occasione della Giornata Mondiale per l’eliminazione della violenza contro le donne. A precedere l’incontro, moderato dalla giornalista **Simonetta Chesini**, sono stati gli indirizzi di saluto di **Francesca Briani**, assessore alle Pari opportunità del Comune di Verona, di **Federica Mirandola**, presidente di APIDonne, e di **Giovanni Meruzzi**, direttore vicario del Dipartimento di Scienze giuridiche dell’ateneo scaligero. Sono oltre 1 milione e 300 mila le imprese femminili in Italia, circa 1 su 5

(dati Unioncamere), ma potrebbero essere molte di più. A denunciare quanto queste percentuali siano penalizzanti è stato il Gruppo Donne di Confimi Industria, promotore di una Proposta di Legge per favorire le imprenditrici che si occupano attivamente della gestione d’impresa. Sfida al centro del dibattito organizzato da APIDonne. «Aver presentato una Proposta di Legge che ridefinisca i confini di cosa sia “impresa femminile” è di certo un traguardo importante. In pochi mesi, siamo partite a giugno, abbiamo raccolto non solo l’interesse di tutte le forze politiche, ma abbiamo raggiunto l’obiettivo: la PDL è stata depositata con la firma dell’On.



da sinistra: Federica Mirandola, Chiara Faccioli, Chiara Maffioli, Andrea Caprara, Vincenza Frasca

Elena Murelli è presentata alla Camera dei Deputati a settembre», ha spiegato **Vincenza Frasca**, presidente nazionale del Gruppo Donne Imprenditrici Confimi Industria.

«Abbiamo voluto ampliare una definizione ferma al 1992, non più rispondente della struttura economica e produttiva italiana. Un'estensione che valga come riconoscimento per l'impegno che ogni giorno le donne a capo di un'azienda mettono nel far crescere la propria realtà contribuendo alla ricchezza dell'intera comunità sociale e territoriale», ha proseguito. Ma c'è di più: «La proposta ripercorre esattamente le linee guida del Governo che all'interno della scorsa Legge di Bilancio e del PNRR ha reputato necessario inserire risorse destinate all'empowerment femminile, alle imprese cosiddette "rosa", alla formazione continua e scientifica delle donne. Ci piace pensare di contribuire con il nostro lavoro al raggiungimento di obiettivi comuni e perché no comunitari». Nella proposta si interviene in termini di inclusione ed equità, per soddisfare l'obiettivo governativo di oltre 700 nuove aziende femminili entro il 2024 e 2.400 nel 2026.

Secondo la Legge 215/92 è considerata impresa femminile la società cooperativa e la società di persone, costituita in misura non inferiore al 60% da donne, e la società di capitali le cui quote di partecipazione spettano in misura non inferiore ai 2/3 a donne e i cui organi di amministrazione siano costituiti per almeno i 2/3 da donne. «Parametri troppo limitativi rispetto alla realtà dell'attuale panorama imprenditoriale femminile. Cercando di fare degli esempi concreti, erano poche le donne che, alla luce della vecchia disposizione, potevano dirsi effettivamente imprenditrici femminili, mentre la realtà socio-economica rappresentava una fattispecie molto più estesa», ha evidenziato **Andrea Caprara**, professore di Diritto commerciale del Dipartimento di Scienze giuridiche dell'ateneo scaligero. «Per incentivare la nascita di imprese femminili e sostenere quelle già esistenti attraverso una serie di strumenti, previsti nel PDL, era importante ridefinire il concetto di impresa femminile per renderlo più vicino alla realtà socio-economica esistente – ha aggiunto –. In quest'ottica, si è pensato di valorizzare non soltanto l'aspetto proprietario, ma di contestualizzare, alla luce delle modalità di organizzazione delle imprese sia individuali che collettive, la partecipazione effettiva delle donne alla governance».

Se è corretto mantenere il concetto di quota maggioritaria, è opportuno riconoscere imprese femminili le società cooperative e le società di persone, costituite in misura non inferiore al 51% da donne e le società di capitali le cui quote di partecipazione spettano in misura non inferiore al 51% a donne e/o i cui organi di amministrazione siano costituiti per almeno il 51% da donne. Con questo cambiamento, nel manifatturiero le imprese femminili crescerebbero dal 14 al 33%.

«Nessun settore è precluso alle imprenditrici», ha sottolineato **Chiara Faccioli**, funzionario dell'Ufficio Relazioni industriali di Apindustria Confimi Verona, elencando la varietà di ambiti in cui esse declinano l'impegno. «Tutte le esperienze di queste grandi persone hanno come comune denomina-



tore la capacità di portare avanti un'azienda anche da sole, nonostante in alcuni casi vicissitudini purtroppo drammatiche, prendendo decisioni e facendosi carico di tantissime responsabilità, compresa quella di mantenere i livelli occupazionali e quindi altrettante famiglie quando le operazioni più semplici potevano essere altre», ha segnalato. Donne che si sono ritrovate a combattere contro atteggiamenti reticenti nel momento in cui, ad esempio, sono subentrate nella gestione dell'impresa di famiglia: «Dimostrare di essere all'altezza è costato sforzo e duro lavoro quotidiano, senza mai abbassare la guardia. Non dimenticando né perdendo mai di vista l'importanza degli investimenti in formazione, nella continua ricerca, nello sviluppo e aggiornamento dei processi tecnologici uniti alla massima cura e attenzione per ogni singolo processo produttivo, per mantenere sempre alti i parametri di qualità e soddisfazione dei clienti».

Il percorso professionale portato ad esempio è stato quello di **Chiara Maffioli**, imprenditrice veronese: da cinque anni amministratore delegato della società fondata dal padre negli anni Sessanta, lo Scatolificio Maffioli & Turrina, in precedenza avvocato donna che ha esercitato tra Milano e Roma. «Oggi sono una delle rarissime CEO – ha rimarcato –. Meno del 5% degli amministratori delegati è donna e questa percentuale così modesta è il riflesso dell'enorme disequilibrio tra uomini e donne che nel 2021 sussiste nel mondo del lavoro».

Quale valore aggiunto può dare la presenza di un'imprenditrice? «Può comprendere e praticare, soprattutto nell'impresa, che non c'è organizzazione e gestione sostenibile senza relazione e valorizzazione di legami. E questo le donne sono naturalmente portate a farlo: sono brave nel dare valore ai legami e nella condivisione dei valori in cui credono». Questione di cultura che deve appartenere a chi si occupa di imprese: «Chi le guida si deve sentire parte responsabile di questo costante processo educativo che guarda al futuro – ha concluso la manager –. Così possono essere un luogo straordinario per sperimentare l'umanità». ■

XIII Premio Verona Giovani

Ad Anna Fiscale il Premio Verona Giovani 2021

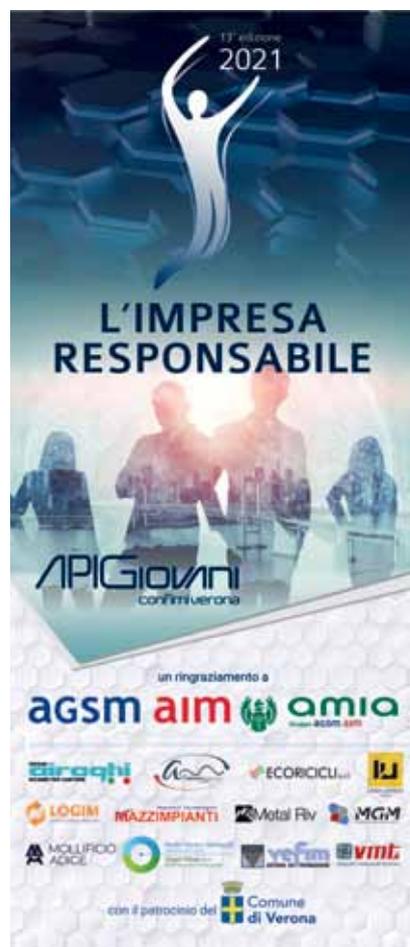
Alla presidente e fondatrice di Quid Impresa Sociale il riconoscimento assegnato dal Gruppo Giovani di Apindustria Confimi Verona. L'imprenditrice veronese è stata scelta come interprete dello spirito di crescita, sfida e ricerca di nuovi orizzonti

È Anna Fiscale, presidente e fondatrice di Quid Impresa Sociale, la vincitrice del Premio Verona Giovani 2021. Il prestigioso riconoscimento, assegnato il 25 novembre dal Gruppo Giovani di Apindustria Confimi Verona, ha premiato l'imprenditrice veronese per essersi contraddistinta nel proprio campo professionale, interpretando al meglio lo spirito di crescita, sfida e ricerca di nuovi orizzonti. «È per me un grande onore ricevere questo riconoscimento, che rafforza il nostro pro-

getto in termini di impatto sociale, ambientale ed economico», commenta Anna Fiscale, che ha ricevuto un'opera realizzata dal maestro del ferro Marco Bonamini. «Il Premio Verona Giovani, e le tematiche di sostenibilità sulle quali ha posto l'accento in questo ultimo triennio, rappresenta per questa città il riconoscimento che le risorse, intese tanto come materie prime quanto di talento delle persone, possono essere gestite in maniera responsabile – prosegue



Michele Ghibellini e Anna Fiscale





Renato Della Bella

l'imprenditrice –: una responsabilità imprenditoriale che promuove un'economia innovativa che valorizza le fragilità, trasformandole in opportunità».

Sono tante le realtà che stanno camminando in questo senso, rileva: «Sono davvero orgogliosa che Quid sia stata premiata. Più che un premio, è la conferma di ciò in cui crediamo. **Crediamo** nelle nuove possibilità, quelle di persone fragili che attraverso il lavoro costruiscono dignità e autonomia. **Crediamo** nel lavoro come occasione di

*riscatto e possibilità di cambiamento. **Crediamo** nelle seconde possibilità, quelle di tessuti avanzati che diventano creazioni belle e uniche. **Crediamo** nella bellezza. Nei gesti di chi disegna, cuce, progetta. **Crediamo** nell'etica, quella di chi ogni giorno ci sceglie e sostiene. **Crediamo** nel talento e nella forza femminile, nelle diversità che ci rendono unici. **Crediamo** sia possibile. Un'altra moda, un altro modo».*
Laureata in Economia e Management a Verona, con specializzazione in Studi

Internazionali alla Bocconi di Milano, ha fondato Quid nel 2013. Da questa impresa sociale ha preso forma il brand di moda etica Progetto Quid, che – da tessuti di fine serie, stock invenduti o eccedenze di prima qualità donate da aziende tessili italiane e noti brand del mondo della moda – realizza collezioni per negozi sia monomarca che multimarca ed e-commerce. Recuperare, creare, costruire: sono i verbi declinati da una realtà Made in Italy che conta oggi 138 dipendenti, soprattutto don-



ne (l'83% della forza lavoro) e persone con trascorsi di fragilità, inserite in percorsi di riscatto sociale. Per l'innovativo modello di business, Quid ha conquistato svariati riconoscimenti, tra cui il Green Carpet Re-

daco di Verona **Federico Sboarina** e del presidente di Apindustria Confimi Verona **Renato Della Bella**. Filo conduttore dell'evento è stata **"L'Impresa Responsabile"**, sulla quale con la vincitrice del Premio Ve-

Debora Santin



Giuseppina Vellone



Lucio Dalla Pozza



Vania Vigolo



Antonio Lucchini



Elisa Sorrentino



sponsible Disruption Fashion Award per l'idea di moda collaborativa e circolare. Nel 2020 il presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, ha nominato Fiscale Cavaliere dell'Ordine al Merito della Repubblica italiana "per lo spirito di iniziativa con cui ha lavorato sulle vulnerabilità e le differenze per trasformarle in valore aggiunto sociale ed economico".

La cerimonia di premiazione si è tenuta al Teatro Stimate ed è stata preceduta dagli indirizzi di saluto da parte del sin-

rona Giovani 2021 si sono confrontati in un dibattito, moderato dal direttore di Telearena **Mario Puliero**; **Debora Santin**, Head of HR Development Diamant DMT; **Giuseppina Vellone**, psichiatra e psicoterapeuta, fondatrice e responsabile scientifica del progetto Famiglie per la Famiglia; **Vania Vigolo**, professore associato di Economia e gestione delle imprese del Dipartimento di Economia Aziendale dell'ateneo scaligero; **Elisa Sorrentino**, fondatrice e Ceo di Moodart School of Fashion Communication; **Antonio Lucchini**, membro di Direzione dell'Associazione Svizzera di Qualità e di Management (SQS); **Lucio Dalla Pozza**, cofondatore dello Spinoff Anteo, esperto di strategie di sostenibilità. ■



«La sostenibilità: unica via di business e di crescita possibile per il nostro mondo»

Il **Premio Verona Giovani 2021** chiude il percorso triennale che, come **Gruppo Giovani di Apindustria Confimi Verona**, abbiamo sostenuto. Ed è l'occasione per parlare di temi "altri", normalmente fuori dalla nostra visione; per dibattere e approfondire valori e visioni che altrimenti non si toccherebbero.

Accade nella Giornata internazionale per l'eliminazione della violenza contro le donne, in un Paese in cui, rivelano i dati, meno del 50% delle donne italiane lavora e per la maggior parte con occupazioni non continuative, poco qualificate, mal retribuite. Su questi aspetti bisogna agire, da subito, se vogliamo parlare di futuro e realizzare innovazione. Accade in un Paese la cui popolazione in età lavorativa è sempre più anziana. Accade in un Paese in cui la carenza di personale qualificato da inserire nelle aziende è ormai cronica.

Cosa possiamo fare per fronteggiare queste situazioni e cambiarne i paradigmi?

Facendo crescere i giovani, coloro che saranno gli imprenditori di domani, con scelte coraggiose e consapevoli. Senza aver paura di opporci alle disuguaglianze sostanziali. Possiamo avere le migliori leggi del mondo ma, se manchiamo nella parte applicativa, la tanto decantata "democrazia" e la "crescita" non le ve-

dremo. Dobbiamo passare dalla potenza all'atto, per dirla in termini aristotelici. Dalla mentalità del "cacciatore di teste" a quella del "costruttore di teste", all'opera edificante dell'impegno educativo, portando la nostra esperienza al servizio dei ragazzi, delle famiglie, delle scuole. **Usciamo allora dalle nostre aziende. Smarchiamoci dal nostro lavoro quotidiano. Alziamo la testa per vedere oltre il momento contingente. Non possiamo avere una soluzione immediata, ma dobbiamo prendere seriamente coscienza che ognuno deve fare la sua parte. Come imprese responsabili e imprenditori responsabili.**

Non dare nulla per scontato è complicato, però permette di aprirsi ad una visione ampia. Ed è in questo senso che ho vissuto, e continuerò a vivere, l'esperienza associativa perché mi ha permesso di indossare nuove lenti attraverso cui guardare la realtà e lo sguardo che ho ottenuto, voglio custodirlo. Di questo devo ringraziare tutti voi: se tanto sono cresciuto e ho imparato, è perché ognuna delle persone che ho incontrato ha

stimolato la mia curiosità col suo esempio. Come diceva Platone: si impara per motivazione, imitazione e fascinazione. Con entusiasmo, possiamo davvero dirigere, anzi sostenere insieme, il peso del cambiamento. E la sua bellezza.

Perché premiare Anna Fiscale?

È emblema dell'impresa responsabile. Ha saputo raffrontarsi e interagire con il territorio, mettendo la persona al centro della propria realtà imprenditoriale. La sua capacità di valorizzare ciascun individuo nelle personali specificità ed esperienze, per un obiettivo condiviso e comune di sviluppo, è per noi un esempio da seguire. Chiudiamo in questo modo un percorso incentrato sulla sostenibilità che ha reso noi imprenditori consapevoli della complessità ed eterogeneità di un argomento che risulta essere l'unica via di business e di crescita possibile per il nostro mondo.

Michele Ghibellini

Presidente Gruppo Giovani

I vincitori delle precedenti edizioni:

- 2008 **Flavio Tosi**, *Sindaco di Verona*
- 2009 **Ricercatori del Laboratorio di ricerca sulle cellule staminali della Sezione di Ematologia e Farmacologia del Policlinico di Borgo Roma**
- 2010 **Gaetano Morbioli**, *regista*
- 2011 **Andrea Battistoni**, *direttore d'orchestra*
- 2012 **Francesca Porcellato**, *atleta e fondista paralimpica*
- 2013 **Luigi (Gigi) Fresco**, *presidente e allenatore della Virtus Vecomp*
- 2014 **Christian Oddono**, *impresa alimentare Made in Italy nel mondo*
- 2016 **La Ronda della Carità**, *Associazione di volontariato ai senza fissa dimora*
- 2017 **Ateneo di Verona**, *per il primo posto in classifica tra le "Università statali di qualità"*
- 2018 **Exor International S.p.A.**
- 2019 **Start-up Ono Exponential Farming**
- 2020 **Marco Pasquotti**, *CFO Gizeta Calze*

Imprenditoria e scuola si incontrano e si confrontano

Saranno replicati nel 2022 gli incontri Scuola-Azienda organizzati per avvicinare gli studenti al mondo del lavoro. 2.300 i giovani coinvolti nell'iniziativa nel 2021

A tu per tu con chi fa impresa: gli studenti si confrontano con gli imprenditori. Apindustria Distretto di Legnago, impegnata a far conoscere agli alunni degli Istituti Superiori il mondo delle aziende, ha messo a punto un progetto per offrire ai giovani un efficace strumento di valutazione e orientamento per il loro futuro.

È questa un'esigenza fondamentale con un mercato sempre più dinamico e ricco di opportunità da saper cogliere. L'iniziativa, organizzata in collaborazione con **GiGroup**, mira a far assimilare ai giovani le dinamiche e le potenzialità del mondo dell'impresa tramite incontri con le PMI associate. Questa esperienza ha, inoltre, una duplice funzione: per gli studenti quella di approfondire il percorso, i risultati, l'impegno e le opportunità che le aziende e gli imprenditori offrono e, per gli imprenditori, quella di condividere le loro competenze favorendo la diffusione della cultura d'impresa.

«Durante gli incontri – spiega **Patrizia Aquironi**, presidente Apindustria distretto Legnago – *vogliamo rendere consapevoli le nuove generazioni dell'importanza dello sviluppo dell'economia del territorio. Già da studenti è fondamentale che i giovani comprendano quanto sia strategica la crescita dell'imprenditoria locale e che conoscano i diversi settori merceologici dell'attività industriale – dai beni di lusso all'alta tecnologia, dai macchinari ai beni di largo consumo –, concentrandosi sui meccanismi, sulle modalità e sui percorsi messi in atto per raggiungere determinati risultati*».

Inaugurato nel 2021, il progetto, scaturito dalla messa in rete dell'Associazione di categoria con le realtà imprenditoriali del territorio e con gli Istituti Scolastici,



Patrizia Aquironi

ha visto, nel mese di marzo, l'**adesione di 2.300 alunni**. Il fine – come ricorda **Aquironi** – è stato quello di valutare la reale conoscenza del mondo del lavoro da parte degli studenti: **sanno quali figure e quali competenze richiedono le aziende? Riescono a proporsi in modo efficace?**

Il percorso è volto a portare gli studenti a contatto diretto con il mondo del lavoro, favorendo l'incontro e il confronto con gli imprenditori e con le figure professionali che li affiancano, per far loro comprendere il funzionamento della macchina produttiva. Zero "teoria", 100% esperienza sul campo: nel 'faccia a faccia' con gli imprenditori sono emerse le reali esigenze della domanda, le professionalità che i diversi settori produttivi ricercano, senza filtri e senza il bisogno di andare lontano, ma rimanendo nella propria provincia.

La decisione di proseguire anche per il 2022 su questa strada coinvolgendo anche altre realtà scolastiche ed imprenditoriali nasce, dunque, dalla sensibilità dell'Associazione sul tema dell'orientamento e dal senso di responsabilità nei confronti delle nuove generazioni:

gli studenti hanno la possibilità di trarre spunto e ispirazione dagli imprenditori incontrati e di essere adeguatamente informati sulle effettive possibilità rispetto al loro percorso post-diploma.

Tra i protagonisti degli incontri 2021: **Piva Group**, azienda leader nel settore infissi, serramenti e facciate continue con l'intervento dell'HR **Roberto Lovato**; **Forigo Industries**, con la partecipazione di **Alberto Cortese**, esperto nella direzione e formazione di rete commerciale; **Supermercati Tosano**, espressione della GDO che ha saputo svilupparsi e radicarsi sul territorio; **Singularity&Co.-Gruppo Officine Mirandola**, con la presenza dell'ing. **Marco Vardabasso** che ha approfondito le dinamiche dell'Industria 4.0.

Ogni azienda coinvolta, dopo avere presentato la sua storia e la sua attività, ha indicato quali sono le figure maggiormente richieste, le skill necessarie e i percorsi utili per sviluppare queste competenze.

Un ruolo importante è stato (e sarà) ricoperto dalle Scuole Superiori del Legnaghese e del circondario che hanno saputo interessare e intercettare con particolare attenzione gli studenti delle classi quarte e quinte, interpretando le esigenze e le specifiche aspettative di ciascun soggetto.

Hanno aderito studenti che frequentano le classi IV e V degli Istituti Superiori di Verona e del Basso Veronese: Istituto Statale d'Istruzione **Leonardo Da Vinci** di Cerea, **Enaip Veneto** delle sedi di Legnago e Isola della Scala, **IPSIA Giovanni Giorgi** di Verona e Bovolone e **Liceo Statale Giovanni Cotta**, **Istituto Giuseppe Medici**, **ISSIS Marco Minghetti**, **IIS Giovanni Silva-Matteo Ricci** di Legnago. ■

Aircomp Italia



COMPRESSORI LUBRIFICATI, OIL FREE, VOLUMENTRICI E CENTRIFUGHI
TRATTAMENTO E FILTRAZIONE ARIA COMPRESSA
GENERATORI DI AZOTO E GAS TECNICI
REFRIGERAZIONE INDUSTRIALE
SABBIATRICI, SOFFIANTI E POMPE PER IL VUOTO
VENDITA, NOLEGGIO E ASSISTENZA TECNICA
CERTIFICAZIONE INALI E F-GAS

Sede operativa: Via dell'Industria, 21 - 37010 Rivoli Veronese (VR)
Filiale: Via Marittima 69/a - S. Giorgio di Nogaro (UD)
Tel. 045 727 06 12 - www.aircompitalia.it - info@aircompitalia.it



ITALIAN FOOD

Il contributo fondamentale delle PMI alimentari per costruire un anno da record

Pietro Marcato *Presidente Confimi Industria Alimentare*

L'alimentare italiano fa registrare il record storico nelle esportazioni: **nel 2021 l'incremento stimato sarà del 13%, superando la storica cifra di 50 miliardi di euro.** Un grande successo per il nostro Paese, nonostante la spietata concorrenza dell'*Italian Sounding*, il falso *made in Italy* che sembra **oggi fatturare nel mondo ben più di 90 miliardi di euro** ed è uno degli ostacoli contro cui cozza la nostra capacità di esportare. Una competizione scorretta che le leggi della UE non sembrano riuscire a controllare.

Da sempre il Veneto, regione *export oriented*, contribuisce in maniera determinante a raggiungere questo obiettivo con una miriade di aziende, sia di grandi dimensioni ma anche di piccole/medie, che fanno da spina dorsale e da apripista all'intero settore; determinate, innovative, efficaci nelle azioni di promozione e commercializzazione, resilienti nei momenti di crisi più nera.

Il Covid-19 ha messo alla prova il settore alimentare. Quasi due anni di passione e di gestione delle criticità nei processi aziendali mai provate prima, che si sono sviluppate nei modi più diversi. Abbiamo registrato tremendi decrementi del fatturato e della produzione per le aziende attive principalmente nel business della ristorazione; per contro, altre aziende hanno sopportato la pressione delle esagerate richieste della GDO di prodotti alimentari di base che i consumatori, costretti al forzato riposo a casa, hanno utilizzato per riscoprire il piacere di cucinare.

In quest'ultima parte dell'anno i timori di una nuova chiusura generalizzata sembrano svanire, anche se il virus non è vinto e tantomeno sotto control-



lo, ma, grazie alle vaccinazioni, incide in forma minore nella vita di tutti i giorni. Se da alcuni mesi le esportazioni di prodotti alimentari sono al top e tutti gli indicatori fanno ben sperare per un 2022 ancora più performante, **ora siamo tutti in prima linea ad affrontare gli aumenti generalizzati e straordinari delle materie prime. Uno tsunami che colpisce ogni tipo**

di materia prima e che si tradurrà, inevitabilmente, in una fiammata inflattiva che non si vedeva da decenni. Noi imprenditori dovremo, di conseguenza, far accettare ai clienti l'adeguamento inevitabile dei nostri prodotti ai nuovi costi, intavolando difficili trattative soprattutto con la Distribuzione Moderna che ha già ripetutamente dichiarato che non accetterà tali aumenti se non in minima parte perché "spesso sono causati da speculazioni inaccettabili".

Ecco la nuova sfida alla porta! Noi PMI Alimentari dovremo confrontarci con le realtà della distribuzione organizzata: colossi che fatturano 50, 100, 200 volte più di noi per riuscire a mantenere la marginalità che si sta erodendo velocemente e per cercare forse nuovi equilibri con diversi mercati. Qui torna prepotente la famosa propensione *export oriented*: strada necessaria, se non obbligata, per la crescita aziendale. Le ricette per la crescita sono



settore alimentare



molte e sono ora supportate dallo Stato con il PNRR che dovrebbe inondare di liquidità tutto il sistema produttivo. ICE e SIMEST, rifinanziati per supportare efficacemente l'azione delle imprese manifatturiere, ci danno segnali di disponibilità, sebbene la farraginoso burocrazia interna complichino alquanto la vita alle aziende che oggi vogliono utilizzare queste opportunità. **Accrescere la nostra capacità di internazionalizzazione è un passaggio obbligato che deve essere valutato e affrontato con attenzione.**

Questa enorme iniezione di liquidità ha messo in moto schiere di consulenti di ogni genere, *temporary manager*, società di internazionalizzazione che devono essere ben valutati per determinare qualità e competenza. Lo stesso dicasi per recenti fiere internazionali del nostro settore (prime dopo un anno di interruzione) che danno segnali di ripresa, ma sono ben lontane da registrare i numeri del 2019. Mai come in questo momento, condividere obiettivi comuni cercando sinergie tra le aziende del settore e utilizzare strumenti come la Rete di Imprese sono strategie vincenti per le nostre PMI e un passaggio obbligato per accedere ai fondi messi a disposizione dallo Stato italiano. ■

sistema di sicurezza NEBBIOGENO



Proteggi i tuoi beni in pochi secondi!

- + nebbia più densa
- + velocità di sparo
- + zero residui
- + sicuro su persone, animali e cose
- + sistema certificato EU

EXIMAG
business under control

ANTIFURTO | VIDEOSORVEGLIANZA | NEBBIOGENI | ANTINCENDIO | CONTROLLO ACCESSI | BUILDING AUTOMATION | NETWORK

Via Tevere, 22A - 37136 Verona



T. 045 509511 - commerciale@eximag.it



eximag.it



www.albrigi.it
info@albrigi.it





PROJECT
HAND AND DEVELOPMENT

 SCHOOL
TECHNICAL COURSE

 TRAINING
CONTINUOUS TRAINING

 MEETING
TECHNICAL MEETINGS

 ACADEMY
INTERNATIONAL EXCELLENCE ACADEMY

 RENT
RENTAL SERVICE

Perché COP26 non sia soltanto un bla bla bla

Riflessioni sulla Conferenza delle Nazioni Unite sui cambiamenti climatici

Luca Ghibellini *Presidente Confimi Industria Metalmeccanici*

La XXVI Conferenza delle Nazioni Unite sui cambiamenti climatici (COP 26) svoltasi a Glasgow lo scorso novembre è stata, dal punto di vista politico, un insuccesso.

Perché? Come è possibile che la politica non sia in grado di prendere decisioni quando in gioco c'è non solo il benessere dell'uomo, ma addirittura la sua sopravvivenza?

L'accordo finale è un documento debole; definisce poco e rimanda molto. I prossimi saranno davvero anni decisivi, eppure si procede molto lentamente: è la "tragedia dei beni comuni" di cui parlò nel 1968 l'ecologo Garrett Hardin, notando come nessuno sia disposto a sacrificarsi oltre certi limiti per "fare un favore agli altri", per "un bene comune".

E noi? Cosa ci attende come individui? Cosa ci attende come PMI?

Voglio condividere qui alcune riflessioni maturate al termine di questo appuntamento che ha visto coinvolti non solo i principali leader mondiali, ma, in definitiva, ciascun 'abitante' di questo pianeta.

*L'uomo ha davvero una caratteristica unica che lo contraddistingue: il senso dell'accumulo. Passiamo tutta la vita ad accumulare: esperienze, ricordi, ricchezze, potere. **L'attuale modello economico è incentrato sull'accumulo, il sistema che ci circonda ci educa all'accumulo.***

Tutto ciò è sostenibile? Questo accumulo non avviene, forse, a discapito di qualcun altro o di qual-



cos'altro? È necessario trovare un equilibrio tra la produzione e il benessere di tutti. La società occidentale, nei secoli passati, ha accumulato molto: la ricchezza economica diffusa ha garantito una ricchezza sociale e uno sviluppo di tutele dei diritti sconosciuto in altre zone del mondo. Forti di questo vantaggio, dovremmo, con coraggio, cominciare ad agire considerando di avere anche qualche dovere in più. Questa maggiore responsabilità nell'agire potrà rafforzare le libertà che nei secoli abbiamo costruito e condurre a una distribuzione della ricchezza. Ci sono i problemi di cui non possiamo più posticipare la risoluzione e il clima è una delle priorità: dobbiamo ridurre le emissioni di CO2 e di altri inquinanti. I negazionisti rischiano di condurci ad un punto di non ritorno: sicuramente **la strada è la transizione energetica. Bisogna, da un lato, favorire l'incremento di produzione di energia pulita,**

e, dall'altro, cominciare a governare meglio questo processo di transizione che, al momento, si basa sulle scelte dei singoli cittadini e delle singole aziende. La politica deve intervenire a migliorare i meccanismi del mercato: andrebbero premiati i fornitori disposti a soddisfare i picchi della domanda, andrebbero premiate le fonti di energia che funzionano meglio nei periodi di massimo stress, le tasse sull'energia dovrebbero aumentare/diminuire in risposta alle oscillazioni estreme dei prezzi di mercato e i maggiori ricavi ottenuti con l'aumento del prezzo delle quote di emissioni dovrebbero essere distribuiti alle famiglie o alle imprese per compensare gli effetti della tassa più alta sulle emissioni. Il passaggio al green presuppone fasi che possono, eventualmente, essere comprese, ma non possono essere cancellate. La strategia della Cina è stata lungimirante e vincente e ritengo sia giunto il momento di provare a 'copiare' noi da loro. Oggi il gigante asiatico utilizza fonti e riserve del pianeta (spesso avendone il monopolio) per vendere il green (batterie, pannelli, ...) ai Paesi occidentali; ha importato le tecnologie, attirando capitali e industrie, e ha poi usato investimenti enormi e diktat autoritari per sostenere uno sviluppo su grandissima scala.

Come potremmo muoverci in questo quadro? Definire nuovi standard tecnologici (ad alzare l'asticella l'Europa è imbattibile...) e accelerare al massimo comprando proprio dalla Cina le tecnologie necessarie a com-

piere il primo passo e a colmare il gap iniziale, ma riprendere poi il controllo e la leadership implementando le future innovazioni.

Se l'Europa adottasse questa strategia, potrebbe offrire alle nostre aziende l'opportunità di assumere un ruolo di guida nello sviluppo dei sistemi energetici futuri e nella produzione. Le nostre PMI hanno tutte le potenzialità (inventiva, know-how, agilità, ...) per affrontare questa nuova sfida e i "corpi intermedi" e la politica, locale e nazionale, dovrebbero esercitare la loro funzione propulsiva. Il sistema energetico verde è quello che "consuma risorse" nell'immediato, ma funzionerà poi così a lungo, senza ulteriori consumi, che sarà il solo possibile per garantire il massimo benessere. **L'Europa deve diventare un faro in questo: elettrificazione la parola d'ordine. Un traguardo a cui arrivare per step, con un mix ricco di alternative sempre più green.** Si deve connettere chi produce elettricità con chi la usa (ad esempio,



i pannelli solari, se collegati tra loro, potrebbero garantire che quando da noi c'è il sole compensiamo l'energia che manca in altri Stati dove è notte, e viceversa), superando uno dei limiti della corrente elettrica: l'accumulo. Mi accorgo di essermi ricollegato alla prima delle mie riflessioni.

E se fosse l'elettricità la nuova de-

mocrazia? Non la accumuli, non la stocchi, è fluida e va usata, può indurre alla collaborazione e allo scambio per una reciproca necessità. Forse davvero la rivoluzione elettrica permetterà di superare il grosso limite umano della tendenza ad accumulare ogni cosa e tutto questo non sarà più uno sterile bla, bla, bla. ■

A DRIVING FORCE, A PRESSING POWER, DESIGNED FOR THE FUTURE.

TABARELLI
www.tabarelli.com

idromec
www.idromecspa.com

Forum Economico Eurasiatico

Il 28 e 29 ottobre u.s. si è svolto a Verona la XIV edizione del Forum Economico Eurasiatico, organizzato dall'Associazione Conoscere Eurasia, dalla Fondazione Roscongress e dal Forum Economico Internazionale di San Pietroburgo. Hanno partecipato esponenti internazionali di primo piano, rappresentati dell'Unione Economica Eurasiatica, afferenti al mondo della politica, delle associazioni d'impresa e di categoria, grandi aziende pubbliche e private, rappresentanti delle aziende del settore energetico che, nell'ambito degli obiettivi dell'Agenda 2030, saranno protagonisti del cambiamento e della transizione ecologica.

Il programma (nei 10 panel si sono avvicendati 70 relatori) ha affrontato nella prima giornata i temi della transizione energetica, dell'economia circolare e della green economy, declinate all'interno del contesto eurasiatico e dei rapporti con i vari partner. La seconda giornata è stata dedicata alle conseguenze della pandemia su banche e finanza, all'innovazione tecnologica, alla transizione digitale, al ruolo dell'industria farmaceutica e al dibattito relativo al superamento del modello neoliberistico. Questa edizione ha posto l'accento sulla necessità di subordinare la crescita economica ai bisogni della società, favorendo una



maggiore uguaglianza sociale ed un modello di sviluppo «che mette al centro l'uomo – ha commentato **Antonio Fallico**, Presidente dell'Associazione Conoscere Eurasia e di Banca Intesa Russia –. *Per uscire dalla crisi pandemica occorre superare in modo radicale la struttura neoliberista, con un'economia umanistica tarata sulle limitate risorse del nostro pianeta: questi ultimi due anni ci hanno insegnato che sviluppo economico, benessere sociale ed ambientale devono andare di pari passo*».

Al termine dell'evento il Forum ha rivolto un appello alla UE affinché **prenda in considerazione la cancellazione delle sanzioni economiche nei confronti di Mosca**, introdotte nel 2014 e confermate da allora di sei mesi in sei mesi e in vigore fino a giugno del 2022. **Tali sanzioni hanno provocato un elevato danno all'export Ue** soprattutto a seguito delle contro-sanzioni applicate da Mosca. Si è calcolato un

calo di affari in circa 50 miliardi di dollari in meno in cinque anni, sebbene questa cifra, fanno notare gli esperti, sia pari solo alla 0,9% delle esportazioni totali della Ue. **Più significativo l'impatto sul mercato italiano:** la mancata esportazione di macchinari ha fatto registrare una contrazione di oltre 2 miliardi di euro nel periodo pre-covid mentre altri settori di punta, come l'abbigliamento, il calzaturiero e i mobili, hanno avuto una contrazione fino al 55% rispetto al 2013. Anche il settore agroalimentare è stato colpito registrando un 45% in meno di esportazione. **Tuttavia l'export di Verona verso i 5 Paesi dell'Unione Economica Eurasiatica**, che aveva raggiunto il suo picco nel 2013, **ha ripreso a salire con un +7%**, se raffrontato con l'analogo semestre dell'anno precedente, **mentre si è verificato un vero e proprio balzo dell'import veronese dai 5 Paesi eurasiatici: +55% da gennaio a giugno 2021** (dati della Camera di Commercio di Verona).



Per Apindustria Confimi Verona ha partecipato **Domenico Galia**, presidente nazionale di Confimi Industria Digitale e delegato Confimi Industria alla Transizione 4.0 e agli Affari Europei, che sottolinea: «Si è trattato di un evento di alto livello con importanti ricadute a livello locale, nazionale e internazionale, ma che dovrebbe coinvolgere maggiormente le piccole imprese affinché abbiano la possibilità di partecipare agli incontri B2B, e accrescere la loro consapevolezza per affrontare il complesso percorso della transizione digitale e green». ■

CHISSÀ QUANTO TI COSTA IL TUO SISTEMA DI ILLUMINAZIONE DI VECCHIA GENERAZIONE

RENDI PIÙ EFFICIENTE LA TUA AZIENDA CON LA NOSTRA SOLUZIONE PER IL RELAMPING PUROLED.

Sostituire le fonti di illuminazione tradizionali con LED all'avanguardia vuol dire abbattere i costi oltre il 60%, essere più tranquilli in caso di rincari energetici, ridurre i consumi e l'impatto ambientale, migliorare il comfort visivo di collaboratori e clienti.

SCOPRI PUROLED



Ti diamo una soluzione
chiavi in mano



Hai 10 anni
di garanzia



Puoi rateizzare
il pagamento in 5 anni



La manutenzione
te la regaliamo noi



L'installazione non prevede
modifiche strutturali

Fissa un appuntamento con un nostro consulente che si occuperà dello studio illuminotecnico, della progettazione su misura e di tutte le pratiche necessarie.



VERONA STONE DISTRICT COLLETTIVA A MARMOMAC 2021

A Verona, dal 29 settembre al 2 ottobre, nell'ambito di Marmomac 2021, ha debuttato la prima collettiva targata **Verona Stone District**. In un momento storico caratterizzato da continue trasformazioni, uno dei distretti del marmo più grandi d'Italia si è presentato, con una veste grafica rinnovata, alla rassegna fieristica veronese, individuata come prima tappa di un programma strategico di eventi nazionali e internazionali. **5.700 gli addetti** che, nelle province di Verona e Vicenza, lavorano con professionalità alla creazione di prodotti di alta qualità; **236 i milioni di euro di prodotto venduto**, con un export che nel primo semestre del 2021 è cresciuto del 38-40% rispetto allo stesso periodo del 2020.

Ricerca di nuovi materiali, macchinari innovativi e aggiornamento continuo degli addetti sono i punti di forza delle aziende del distretto lapideo scaligero. **L'area Verona Stone District ha visto la partecipazione di ventiquattro tra le principali imprese e istituzioni del settore: un'area espositiva di circa 2.000 mq** nel padiglione 6, al centro della quale è stata realizzato uno **spazio corporate, "La Piazza"**, ispirata alle forme dell'Arena e ai colori della città di Verona.

"La Piazza" è stata progettata da Verona Stone District su input delle aziende per promuovere prodotti e servizi della filiera del marmo. L'auspicio è che il format venga replicato con la partecipazione ad altre manifestazioni fieristiche, in Italia e all'estero: l'obiettivo principale di presentarsi **INSIEME** è quello di ampliare i canali d'incontro tra domanda e offerta, ricercando nuovi mercati senza trascurare quelli già esistenti.



3 gli spazi tematici de "La Piazza":

- **WELCOME DESK**, il punto accoglienza; venivano qui fornite ai visitatori informazioni sul Distretto, sulle iniziative della Regione del Veneto e sulle attività in fiera, nel territorio e presso gli showroom delle aziende venete.
- **LOUNGE**, l'area relax, dove sono state proposte degustazioni di vini del territorio e specialità culinarie regionali.





Ecco le 24 aziende della collettiva Verona Stone District:

- Agglotech S.p.A.
- Bauce Bruno & C S.r.l.
- Bauce Narciso S.r.l.
- Big Graniti S.r.l.
- Cancian Pavimenti S.r.l.
- Cereser Marmi S.p.A.
- Girasole Pietre Naturali S.r.l.
- Grassi Pietre S.p.A.
- Ionia Pietre Naturali S.r.l.
- La Ponte Marmi S.r.l.
- Marimar S.r.l.
- Marmi Rossi S.p.A.
- Marmi Santa Caterina s.a.s.
- Marmo Elite S.r.l.
- Natural Stones S.r.l.
- Nikolaus Bagnara S.p.A.
- Peroni Guido & C. S.r.l.
- Santa Margherita S.p.A.
- Savoia Marmi S.r.l.
- Stone Italiana S.p.A.
- Stocchero Attilio e C. S.r.l.
- Testi Group S.r.l.
- Welt Graniti S.r.l.
- Vitoria Stone Italy S.r.l.

Consorzi ed Enti presenti con stand nell'area collettiva:

- ASMAVE - Consorzio Marmisti Veronesi
- Consorzio Marmisti Della Valpantena
- Apindustria Confimi Verona
- Accademia Di Belle Arti Di Verona
- Scuola Tecnica Del Marmo San Zeno

- **FORUM**, lo spazio del confronto; visitatori, buyers e giornalisti hanno partecipato a convegni ed eventi, dal carattere illustrativo e formativo, alla scoperta delle aziende espositrici della collettiva Verona Stone District.

«Non nascondo le preoccupazioni iniziali, soprattutto in considerazione delle incertezze sull'evento – ha dichiarato, a conclusione dell'esperienza, il presidente di Verona Stone District **Filiberto Semenzin** –. Non dimentichiamo che le definitive autorizzazioni ministeriali sono arrivate a giugno; in poco tempo, lavorando anche in agosto, siamo riusciti a coordinare e realizzare il tutto. Devo riconoscere che Veronafiore ha or-

ganizzato Marmomac in maniera efficace e in totale sicurezza; anche questo è stato un valido aiuto alle imprese che, con entusiasmo, hanno confermato la loro presenza».

“La Piazza” è stata realizzata da **Verona Stone District** con la collaborazione di **Asmave - Consorzio Marmisti Veronesi, Consorzio Marmisti Valpantena, Apindustria Confimi Verona, Confindustria Verona, Accademia di Belle Arti di Verona, Scuola Tecnica del Marmo San Zeno, Scuola d'arte Paolo Brenzoni**, e con il supporto fondamentale della Regione del Veneto con il sistema camerale Veneto e Venicepromex.■



GREEN PASS SUL LUOGO DI LAVORO

Il corso affronta il tema del trattamento dei dati personali in azienda nell'ambito dell'emergenza da Covid-19, discutendo anche di quesiti frequenti e casi pratici.

27 GENNAIO 2022

**2
ore**

DOCENTE
Elena Carboni



PROBLEM SOLVING OPERATIVO: OGNI PROBLEMA HA UNA CAUSA CHE NON PUO' ESSERE ELIMINATA

Il corso ha l'obiettivo di fornire un metodo, delle tecniche e degli strumenti pratici che permettono la risoluzione dei problemi, sia tecnici che gestionali, ricercando ed eliminando le "root cause", ossia le causa-base dei problemi stessi, in modo che non si ripetano.

10 FEBBRAIO 2022

**8
ore**

DOCENTE
Beatrice Vedovi



IL CONFLITTO COME RISORSA: LA GESTIONE DEI CONFLITTI NELL'AMBIENTE DI LAVORO

Il conflitto, in quanto situazione di crisi, ha un grande potenziale di cambiamento e, se opportunamente gestito, è una risorsa per lo sviluppo. Il problema quindi non è la presenza del conflitto ma la ricerca di una opportuna modalità di gestione

1-3-7 MARZO 2022

**12
ore**

DOCENTE
Alessandro Sacchetti



INSTAGRAM PER IL BUSINESS

Essendo Instagram diventato un significativo canale di comunicazione, il corso ha l'obiettivo di insegnare a gestire correttamente un account destinato alla promozione del business, anche in un'ottica di integrazione con gli altri social

20 APRILE 2022

**6
ore**

DOCENTE
Simone Santagata



Consulenza Direzionale

349 3662874
www.keytraining.it

formazione



GENNAIO 2022

Giovedì 27

GREEN PASS SUL LUOGO DI LAVORO
DURATA: 2 ORE

Docenti: *Elena Carboni*

FEBBRAIO

Mercoledì 2

LA VALUTAZIONE DEL RISCHIO
STRADALE. LA SICUREZZA
NELLA GUIDA DEI VEICOLI
PER MOTIVI DI LAVORO

(Valido come aggiornamento per RSPP
datori e non datori di lavoro)

DURATA: 4 ORE

Docenti: *Davide Biasco*

Giovedì 3

SAFETY LEADERSHIP:
PERSUASIONE E MOTIVAZIONE
PER LA SICUREZZA

(Valido come aggiornamento per RSPP
datori e non datori di lavoro)

DURATA: 4 ORE

Docenti: *Francesco Menegalli*

Lunedì 7

RIORGANIZZARE IL MAGAZZINO A
COSTO ZERO PER INCREMENTARE
LE VENDITE

DURATA: 4 ORE

Docenti: *Davide Lega*

Giovedì 10

PROBLEM SOLVING OPERATIVO:
OGNI PROBLEMA HA
UNA CAUSA CHE NON PUÒ
ESSERE ELIMINATA

DURATA: 8 ORE

Docenti: *Silvio Marzo*

Giovedì 10

AGGIORNAMENTO PER ADDETTI
AL PRIMO SOCCORSO – GRUPPO B/C
DURATA: 4 ORE

Docenti: *Target Salute*

Lunedì 14

ERRORI ED OMISSIONI
NEL DOCUMENTO DI VALUTAZIONE
DEL RISCHIO. IL PUNTO DI VISTA
DELLA CASSAZIONE

(Valido come aggiornamento per RSPP
datori e non datori di lavoro)

DURATA: 4 ORE

Docenti: *Giovanna Rosa*

Mercoledì 16 e Giovedì 17

AGGIORNAMENTO PER ADDETTI
AL PRIMO SOCCORSO – GRUPPO A
DURATA: 6 ORE

Docenti: *Target Salute*

Lunedì 21

VENDERE ALL'ACQUIRENTE
INDUSTRIALE
DURATA: 8 ORE

Docenti: *Alessandro Fumo*

Giovedì 24

LA CORRETTA GESTIONE
DELL'ADEGUAMENTO
DELLE MACCHINE ED ATTREZZATURE
(Valido come aggiornamento per RSPP
datori e non datori di lavoro)

DURATA: 4 ORE

Docenti: *Davide Biasco*

MARZO

Martedì 1, giovedì 3 e lunedì 7

IL CONFLITTO COME RISORSA:
LA GESTIONE DEI CONFLITTI
NELL'AMBIENTE DI LAVORO
DURATA: 12 ORE

Docenti: *Alessandro Sacchetti*

Giovedì 10

FORMAZIONE GENERALE
LAVORATORI
DURATA: 4 ORE

Docenti: *Matteo Previdi*

Martedì 15

CRISI, GESTIONE ECONOMICO-
FINANZIARIA E RILANCIO
DELL'IMPRESA
DURATA: 4 ORE

Docenti: *Elisabetta Sandrin*

Giovedì 17

DALLO SCONTRO ALL'INCONTRO:
LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI
DURATA: 8 ORE

Docenti: *Alessandro Fumo*

Lunedì 21

COME INDIVIDUARE LE RISORSE
STRATEGICHE
DURATA: 4 ORE

Docenti: *Roberto Tacconi*

Mercoledì 23

CORSO DI FORMAZIONE
PER LAVORATORI

Formazione specifica rischio basso per
addetti agli uffici – Accordo Stato Regioni
del 21/12/2011

DURATA: 4 ORE

Docenti: *Matteo Previdi*

Giovedì 24

E-COMMERCE: TERMINI
E CONDIZIONI GENERALI
DI CONTRATTO
DURATA: 4 ORE

Docenti: *Elena Carboni*

Lunedì 28

L'ERGONOMIA E LA VALUTAZIONE
DEI RISCHI DA SOVRACCARICO
BIOMECCANICO

(Valido come aggiornamento per RSPP
datori e non datori di lavoro)

DURATA: 8 ORE

Docenti: *Silvia Iafra*

L'offerta formativa è in continuo aggiornamento per rispondere adeguatamente ai bisogni delle aziende. Potete leggere l'intero programma annuale e procedere con l'iscrizione ai corsi on-line sul sito www.apiverona.it. I nostri corsi di formazione a catalogo possono essere finanziati anche attraverso i fondi interprofessionali. REFERENTE CATALOGO a.ricciardo@apiverona.net REFERENTE FINANZIAMENTI ALLA FORMAZIONE v.bighignoli@apiverona.net

TOMMASI®



Immergiti nella
tradizione dell'Amarone.

WINE SHOP e WELCOME AREA

Pedemonte - Valpolicella - Verona

www.tommasi.com - wine@tommasi.com - +39 045 7701266

Regione Veneto

Fondo di rotazione anticrisi attività produttive (DGR n. 885 del 30 giugno 2021)

Vittorio Rigotti *Vicedirettore Fidi Nordest*

NEXT GENERATION EU, l'imponente Piano comunitario che prevede aiuti in favore degli Stati membri per 1.824 miliardi di euro, sarà decisivo per spingere l'economia dell'Unione Europea definitivamente fuori dalla crisi innescata dalla pandemia.

L'ambizioso Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, che riserva al nostro Paese nuove risorse per 235 miliardi di euro, mette al centro la **sostenibilità** e la **digitalizzazione** del nostro sistema industriale, ambiti sui quali saranno dirottati gli ingenti aiuti pubblici destinati a sostenere, nei prossimi anni, un poderoso programma di investimenti, che interesserà tutte le imprese italiane di ogni settore e dimensione.

In questo scenario diventa prioritario mantenere aperto ed efficiente il canale di accesso al credito da parte delle imprese, al fine di incentivare l'attuazione di programmi di investimento e di rilancio delle attività e, nello stesso tempo, attuare interventi volti al riequilibrio patrimoniale e finanziario nel post pandemia. È in tale contesto che si colloca l'intervento "**Fondo di Rotazione Anticrisi**" della Regione del Veneto, che **stanziava la somma di 90 milioni di euro** da utilizzare per la concessione di finanziamenti agevolati e contributi a fondo perduto in favore delle imprese micro PMI venete.

L'operazione agevolata è composta da:

- 1. una quota di contributo in conto impianti fino al 15% del costo dell'iniziativa ammessa e realizzato.** Il contributo a fondo perduto è concesso solamente in presenza di progetti di investimento in beni strumentali (impianti produttivi, macchinari, attrezzature, hardware) e immateriali (registrazione e acquisto di brevetti, acquisizione di know how, sviluppo e acquisto licenze software, acquisizione di conoscenze non brevettate);
- 2. un finanziamento agevolato** erogato



all'Impresa da parte di Banche e Confidi accreditati presso la Regione utilizzando:

a) una quota di provvista pubblica a tasso zero di importo non superiore al 45% del costo dell'iniziativa ammessa e realizzato con assunzione del rischio di mancato rimborso del prestito a carico della Regione;

b) una quota di provvista privata messa a disposizione dal soggetto finanziatore (Banca o Confidi) ad un tasso non superiore al 5%.

Beneficiari

Possono accedere all'iniziativa le micro e PMI in regolare attività con sede operativa nel territorio della Regione del Veneto, che svolgono le attività rientranti nei codici ATECO ammessi e che presentano i requisiti previsti all'articolo 5 della Delibera Regionale.

Tipologie di intervento agevolabili

1. Iniziative finalizzate alla realizzazione di investimenti immobiliari, strumentali, immateriali, comprese le spese tecniche correlate ai programmi di investimento;
2. Interventi di supporto finanziario (ricapitalizzazione aziendale, riequilibrio finanziario aziendale, consolido di passività, anticipazione di ordini/contratti, esigenze straordinarie di liquidità correlate all'emergenza epidemiologica da Covid-19).

Importi e durate degli interventi agevolati

a) Iniziative finalizzate a investimenti
Importi: minimo €20.000 massimo €500.000

Durate: minimo 36 mesi massimo 120

mesi compreso preammortamento da 12 a 24 mesi

a) Interventi di supporto finanziario

Importi: minimo €20.000 massimo €250.000

Durate: minimo 36 mesi massimo 60 mesi compreso preammortamento max 12 mesi

L'elenco dei Soggetti finanziatori abilitati alla presentazione delle istanze è reperibile sul sito di Veneto Sviluppo Spa all'indirizzo www.venetosviluppo.it alla sezione finanziamenti.

Per informazioni, chiarimenti o presentazione delle domande contattare le sedi di FIDI NORDEST www.fidinordest.it o inviare una mail a: credito@fidinordest.it ■

Camera di Commercio di Verona e Comune di Verona

Contributi a Fondo Perduto per le imprese veronesi

Al via la seconda edizione del bando "Contributi per il sostegno alla liquidità" promosso dalla Camera di Commercio di Verona con il contributo del Comune di Verona, per la concessione di contributi a fondo perduto in favore delle imprese veronesi a parziale copertura dei costi finanziari (interessi e spese) correlati a finanziamenti bancari per liquidità stipulati a partire dal 1 dicembre 2020 di importo ricompreso tra € 5.000 ed € 200.000.

Le domande di contributo possono essere presentate esclusivamente tramite i Confidi accreditati presso la Camera di Commercio nel periodo dal 15.11.2021 al 28.04.2022 salvo chiusura anticipata per esaurimento dei fondi.

Per informazioni e presentazione della domanda contattare la sede di Verona di FIDI NORDEST tel. 045 4859982 – e.mail: d.quintarelli@fidinordest.it

M MARTINI



Architettura d'Interni - Interior Design - Cucine e Arredamento su Misura

Dai valore alla tua casa con un arredamento unico e personalizzato.
Chiamaci per prenotare il tuo appuntamento con i nostri interior designer.



STUDIO DI INTERIOR DESIGN VERONA - SHOWROOM

Piazza Cittadella 3, 37122 Verona - Italy Tel. +39 045 8240278
info@martini-interiors.com

Evoluzione delle dinamiche di penetrazione mafiosa: approfondimento sulla 'ndrangheta

Quinto appuntamento del progetto intitolato Mafie e Coronavirus: strumenti di prevenzione e contrasto, promosso da Regione Veneto in collaborazione con Avviso Pubblico

Marco De Pasquale *Collaboratore dell'Osservatorio parlamentare di Avviso Pubblico*

«A Verona non c'è un singolo campo o attività economica in cui non si registri una qualche infiltrazione mafiosa»: con queste parole il Prefetto di Verona **Donato Cafagna** ha inquadrato, durante il seminario "Evoluzione delle dinamiche di penetrazione mafiosa: approfondimento sulla 'ndrangheta", i termini della presenza della criminalità organizzata nella provincia scaligera.

Una delle cifre caratteristiche del fenomeno, ha specificato il Prefetto, è quella di interessare non solo i segmenti dell'economia maggiormente condizionati dal pubblico, come storicamente avviene al sud, ma anche tutti quei campi dominati dal privato, dall'edilizia, ai trasporti, dal settore turistico a quello agricolo e commerciale. I clan sono riusciti, ormai da decenni, ad insediarsi nel Nord Italia anche perché sono stati in grado di stringere fitte relazioni con un territorio economicamente appetibile che si è mostrato in più di un'occasione disponibile ad accoglierli.

Se è vero, come ha ricordato il Coordinatore Nazionale di Avviso Pubblico **Pierpaolo Romani**, che «il potere delle mafie risiede fuori dalle



mafie stesse», è necessario di conseguenza indagare i motivi che hanno portato pezzi di imprenditoria, politica, istituzioni (e anche pezzi di cittadinanza, in certi casi) ad interloquire con queste organizzazioni. In

alcuni casi, ha sottolineato Romani, gli imprenditori in crisi hanno pensato di superare i problemi di liquidità rivolgendosi alle mafie, ignorando che in breve tempo le loro aziende sarebbero state letteralmente prosciugate dai malavitosi, interessati ad usarle solo per le attività di riciclaggio del denaro sporco; in altre circostanze, la ragione del contatto, talvolta favorito anche da professionisti compiacenti, consiste nella ricerca di quei servizi illeciti che le mafie sanno fornire per abbattere i costi d'impresa (su tutti l'esempio dello smaltimento dei rifiuti), aggirare la concorrenza, recuperare i crediti o evadere il fisco.

Da questa ricostruzione si comprende perché il Ten. Col. della DIA **Martino Salvo** abbia definito, durante l'incontro, i reati finanziari come il vero e proprio «*core business delle organizzazioni criminali del presente e del futuro*»: sono questi i nuovi reati spia che vanno analizzati a fondo se si vuole risalire alle presenze mafiose nel Nord Italia. Se nell'immaginario collettivo si è abituati a riconoscere la mafia solo quando si verificano aggressioni al patrimonio o alle persone, il Ten. Col. **Salvo** rileva, invece, che «una



grande attenzione va posta ai meccanismi di evasione fiscale, alle false fatturazioni, agli stratagemmi ideati per sfuggire alle interdittive antimafia», tutti elementi su cui i clan lavorano sottotraccia con lo scopo di non destare allarme sociale.

zione che più di tutte è riuscita ad insediarsi negli ultimi anni al Nord, anche grazie alla sua capacità di mantenere «le radici nel passato e la mente nel futuro», come sintetizzato da **Giuseppe Baldessarro**, giornalista di Repubblica.

di agire lontano dai riflettori hanno consentito a questa organizzazione di estendere il proprio dominio e le occasioni di business. Oggi, ha ribadito **Baldessarro**, è verosimile pensare che al Nord siano presenti molte delle 20/30 famiglie appartenenti all'élite 'ndranghetista.

È proprio sulla proiezione globale delle mafie, però, che i passi sono più incerti: come ha ammonito il Procuratore aggiunto della Procura della Repubblica di Reggio Calabria **Gaetano Paci**, a conclusione del seminario, su questo terreno si rischia di perdere la partita se alcuni tra i principali Stati UE continueranno ad opporre resistenze all'armonizzazione delle normative sulla lotta al crimine organizzato, nell'illusione che il problema non li riguardi.

L'unica risposta efficace a un fenomeno così pervasivo risiede, invece, nella costruzione di reti di legalità coordinate che coinvolgano tutti gli attori interessati (istituzioni, politica, parti sociali, cittadinanza): un elemento che tutti i partecipanti all'incontro hanno condiviso. ■



Una «mafia camaleontica», per riprendere le parole del Prefetto **Cafagna**, che sa stare al passo coi tempi: questo vale, a maggior ragione, per la 'ndrangheta, l'organizza-

La storia della 'ndrangheta è emblematica in questo senso: scelte criminali redditizie, rapporto privilegiato col territorio, relazioni estese in tutti e cinque i continenti, capacità



RSPP

Come svolgere il proprio ruolo al meglio per dormire sonni tranquilli

Francesco Menegalli *Health&Safety e HR Consultant*

Negli ultimi mesi una serie di infortuni mortali sul lavoro ha riportato l'attenzione sul tema Sicurezza. Ben venga l'attenzione mediatica se questa può aiutare a rimettere sotto i riflettori l'importanza della Salute e Sicurezza sul luogo di lavoro, **ma va purtroppo constatato che gli infortuni gravi e mortali sono una triste realtà del mondo del lavoro italiano** che anche quando non fa notizia miete quotidianamente vittime. **Nei primi 3 mesi del 2021 sono stati 538 gli infortuni mortali**, a cui si sommano 266.804 denunce di infortunio e ben 28.855 denunce di malattia professionale (problematica a sempre maggior impatto economico-sociale).

Per quanto concerne la prevenzione di infortuni e malattie professionali **la responsabilità ultima è sempre del Datore di Lavoro**, ma un ruolo chiave è quello del **Responsabile del Servizio di Prevenzione e Protezione (RSPP)** il quale deve essere presente in ogni azienda. Anche se il D.Lgs. 81/08 non prevede sanzioni a carico dell'RSPP, non mancano sentenze a carico di coloro che sono stati chiamati,

sia come risorse interne sia come consulenti, ad occuparsi della materia legata alla sicurezza e salute dei lavoratori nel ruolo di RSPP.

Per capire cosa compete all'RSPP, possiamo rifarci all'articolo 33 del D.Lgs. 81/08 che riporta i compiti in capo al Servizio di Prevenzione e Protezione (SPP), di cui l'RSPP è, in base all'articolo 2 comma 1 lettera, il coordinatore.

Come può quindi il RSPP svolgere al meglio il proprio ruolo al meglio, a tutela della Salute e Sicurezza dei lavoratori, dell'azienda e anche a propria tutela? Secondo la normativa il RSPP deve "provvedere all'individuazione dei fattori di rischio, alla valutazione dei rischi e all'individuazione delle misure per la sicurezza e la salubrità degli ambienti di lavoro, nel rispetto della normativa vigente sulla base della specifica conoscenza dell'organizzazione aziendale".

Sebbene molti confondano questa previsione con il fatto che all'RSPP sia il responsabile della Valutazione dei Rischi, obbligo invece indelegabile del datore di lavoro, la frase di cui sopra, richiede al Servizio di Prevenzione e Protezione di

farsi parte attiva nei processi di:

1) individuazione dei fattori di rischio: al Servizio di Prevenzione e Protezione, spetta il compito di segnalare le condizioni di pericolo in modo da permettere al datore di lavoro di valutarne i rischi correlati;

2) valutazione dei rischi: non si intende che il SPP debba effettuare la valutazione del rischio ma che questi diano al datore di lavoro gli strumenti informativi necessari per comprendere al meglio gli impatti del singolo fattore di rischio, al fine di effettuare la valutazione intesa come processo finalizzato al miglioramento;

3) individuazione delle misure per la sicurezza e salubrità degli ambienti di lavoro: nella sua attività, il SPP dovrà fornire anche informazioni su come andare a ridurre quel determinato rischio.

In questo modo, il datore di lavoro, anche tenendo conto delle risorse in suo possesso, potrà definire con coscienza il programma di miglioramento previsto all'interno del Documento di Valutazione dei Rischi.

Ma come declinare tutto ciò nella pratica professionale quotidiana? Vediamo le attività che se ben svolte consentono di raggiungere ottimi livelli di Salute e Sicurezza e allo stesso tempo di raggiungere buoni livelli di tutela per tutti gli stakeholders:

A. Analizzare le condizioni dell'ambiente di lavoro: l'allegato IV porta con sé molte prescrizioni che il SPP deve verificare ed eventualmente segnalare se non rispettate. Nello specifico sono da valutare con attenzione le scale interne, i servizi igienici e gli spogliatoi, eventuali locali interrati, vie di passaggio;

B. Analizzare lo stato delle attrezzature di lavoro. L'allegato V, sebbene si applichi alle attrezzature realizzate in assenza di regolamenti specifici, è un utile strumento per capire quali condizioni di rischio analizzare e quali misure aspettarci quando ci avviciniamo ad un'attrezzatura di lavoro. Spesso, nella mia esperienza, le macchine mancano di residui di sicurezza già previsti nel D.P.R. 547/55. Nel caso di macchine costruite o modificate dopo il 1996, non potrete che fare riferimento alla documentazione del produttore ma, se noterete delle condizioni di rischio palesi, dovrete comunque segnalarlo al datore di lavoro.

C. Verificare la cartellonistica: sono le non conformità più comuni e, fortunatamente, più facili da correggere. È importante in particolare controllare la presenza di questa cartellonistica: mezzi di protezione antincendio manuali, vie di esodo, punto di raccolta, cartelli indicanti la posizione della cassetta di primo soccorso, divieto di fumare.

D. Verificare l'agibilità delle vie di esodo: controllare che siano sgombre da materiali, che i cartelli non siano oscurati da eventuali impilamenti troppo alti, che le porte lungo le vie di esodo e le uscite di emergenza siano apribili nel verso dell'esodo, che non ci siano porte bloccate da materiale stoccato sul lato esterno oppure mediante dispositivi di blocco.

E. Verificare i carrelli elevatori: controllate che girofaro e cicalino della retromarcia siano funzionanti e se i lavoratori

indossano la cintura durante l'utilizzo del carrello. Poiché al momento dello sgancio del caricabatterie, si può generare un arco elettrico, è buona norma che, prima dello sgancio, si interrompa l'alimentazione del caricabatterie; per capire se lo fanno, controllate che il caricabatterie, a cui non sarà attaccato alcun mezzo, non sia alimentato;

F. Controllare le prese interbloccate: le prese interbloccate vengono utilizzate per evitare la formazione di archi elettrici nelle operazioni di aggancio e sgancio delle attrezzature. Per impedire questo, sono dotate di un blocco che impedisce l'alimentazione quando non vi è nulla di collegato e impedisce lo sgancio quando la presa è ancora alimentata. Fate attenzione che, se vengono usate prolunghe o riduttori, questa funzionalità si perde e va sopperita con istruzioni o procedure;

G. Verificare le porte tagliafuoco: altra spina nel fianco, i puntelli in legno usati per tenere aperte le porte tagliafuoco.

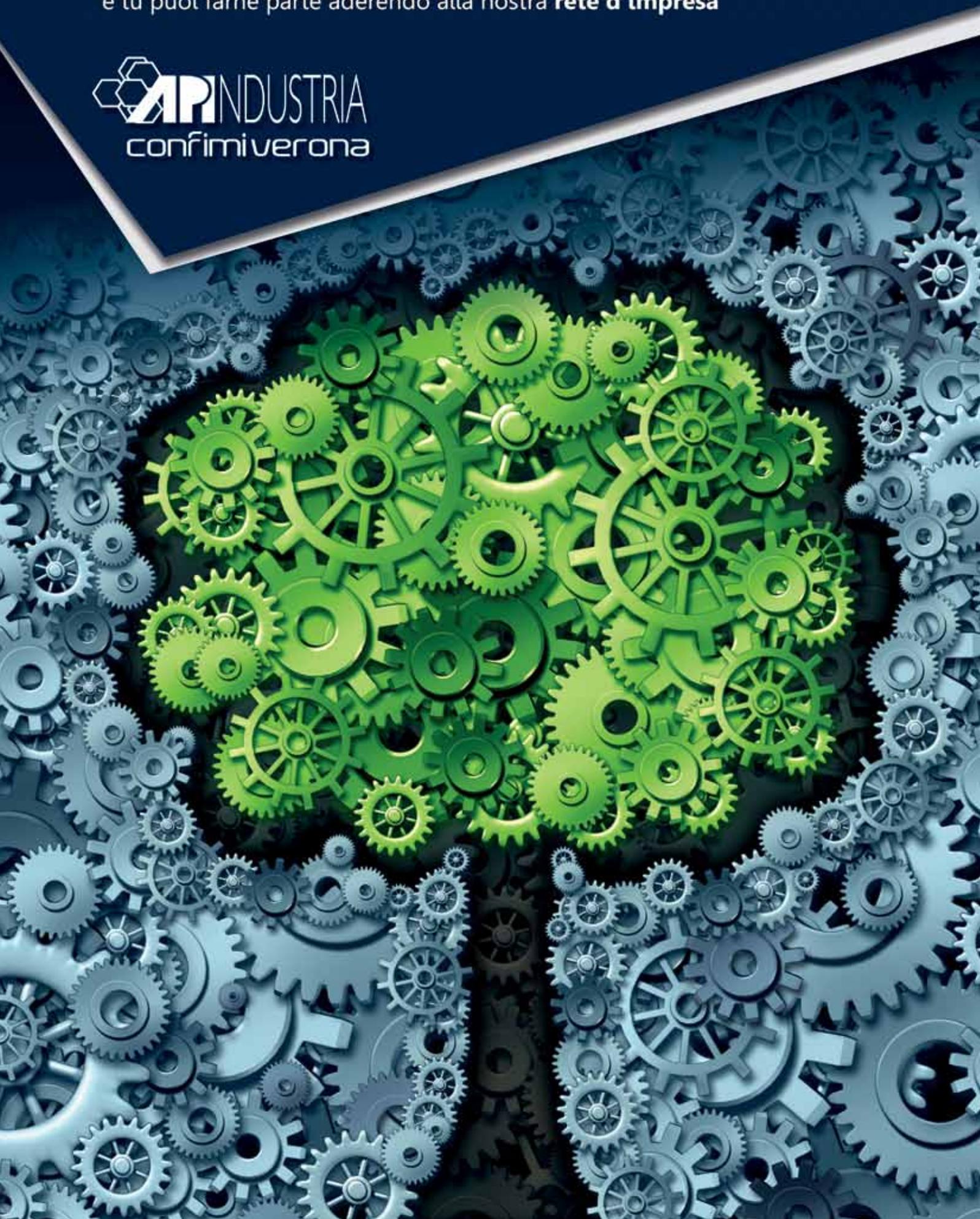


È poi importantissimo parlare con i lavoratori: nessuno meglio degli operatori sul campo conosce le particolarità dell'attività lavorativa e i potenziali rischi ad esse legati. Una buona collaborazione tra RSPP, RLS, Preposti e Lavoratori può consentire di individuare situazioni pericolose e quasi-infortuni sulla base dei quali si possono strutturare utili azioni correttive e di miglioramento.

Da non dimenticare infine l'importanza dell'informazione su tutto ciò al Datore di Lavoro: una buona "relazione di sopralluogo" dovrebbe contenere tutte le Non Conformità rilevate e le proposte per il loro trattamento (eventualmente anche indicando una gerarchia degli interventi, partendo da quelle più urgenti). A seguito della consegna della relazione è poi importante verificare l'attuazione delle misure correttive e di miglioramento: alcune sentenze hanno contestato al RSPP il fatto di aver segnalato una sola volta eventuali condizioni di pericolo e di non avere sollecitato il datore di lavoro perché provvedesse alla loro risoluzione. ■

Insieme CONVIENE

Per avviare la **macchina della convenienza** ci vogliono molti ingranaggi e tu puoi farne parte aderendo alla nostra **rete d'impresa**



LE CONVENZIONI

ABBIAMO OTTENUTO PER VOI LE MIGLIORI CONDIZIONI COMMERCIALI,
STIPULANDO UNA PLURALITÀ DI **CONVENZIONI**
CON AZIENDE FORNITRICI DI **BENI E SERVIZI**

SERVIZI E PRODOTTI

Studio Essepi
Dolomiti Energia
Ecobas
Eurotecnica
Girardi e Associati
Linea Ufficio Service
Nexive
SEA
Verpul
Gruppo Centro Paghe
Lightfull
Edenred
Samsung - elettronica
Italsicurezza
UM TOOLS

RICERCA PERSONALE

Adecco
Atempo
Generazione Vincente
G.I. Group
IG SAMSIC HR
Cesaro & Associati
Archimede

SALUTE

Casa di cura
S. Francesco
Sporting club Arbizzano
Centro Bernstein
Roemedix

CONSULENZA AZIENDALE

Target Salute
Transaldi
Euler Hermes

MONDO AUTO

Eni
FCA Stellantis
Nordest Group
Viani Assicurazioni
Hertz - Autonoleggi
Hyundai

RISTORAZIONE

Villa Ormaneto
Tommasi Family

Composizione negoziata della crisi di impresa: il test pratico per la verifica dello stato dell'impresa

Luca Bortolazzi *Dottore commercialista*

Con l'entrata in vigore del DL 118/2021 sulla composizione negoziata della crisi d'impresa si sono messe a disposizione delle misure a supporto dell'imprenditore atte a superare le problematiche legate al covid-19 in modo da prevenire la crisi e ad affrontare situazioni di squilibrio economico – patrimoniale.

Tutti gli imprenditori, commerciali o agricoli, piccoli e grandi possono utilizzare lo strumento della composizione negoziata della crisi. Per potervi accedere occorrono due condizioni concorrenti:

- l'esistenza di condizioni di squilibrio patrimoniale o economico – finanziario che rendano probabile la crisi o l'insolvenza;
- la ragionevole perseguibilità del risanamento dell'impresa.

Lo strumento cardine per poter verificare se l'imprenditore ha le caratteristiche per poter accedere a tale procedura è il test pratico per la verifica dello stato di salute dell'azienda.

Il test è on line e permette all'imprenditore, in autonomia, di valutare il suo stato di salute attraverso il calcolo di un rapporto tra l'entità del debito da ristrutturare e i flussi annui al servizio del debito (Entità del debito da ristrutturare/ Flussi anni al servizio del debito).

Le due grandezze da rapportare devono essere determinate seguendo uno schema preciso.

Per quanto riguarda il numeratore e cioè l'entità del debito da ristrutturare troviamo: (fig.1)

Al denominatore vengono inseriti invece i flussi annui al servizio del debito

che la gestione dell'impresa è mediamente in grado di generare a regime prescindendo dalle eventuali iniziative industriali: (fig.2)

	Debito scaduto (con dettaglio dell'eventuale importo relativo ad iscrizioni a ruolo)
+	Debito riscadenzato o oggetto di moratorie
+	Linee di credito bancarie utilizzate delle quali non ci si attende il rinnovo (fido di cassa e portafoglio)
+	Rate di mutui e finanziamenti in scadenza nei successivi 2 anni
+	Investimenti relativi alle iniziative industriali che si intendono
-	Ammontare delle risorse ritraibili dalla dismissione di cespiti (immobili, partecipazioni, impianti e macchinari che non servono più) o rami di azienda compatibili con il fabbisogno industriale
-	Nuovi conferimenti e finanziamenti, anche postergati, previsti (anche fin. soci)
-	Stima dell'eventuale Margine Operativo Netto negativo nel primo anno, comprensivo dei componenti non ricorrenti (da sommare al debito)
=	Entità del debito da ristrutturare

fig. 1

	Stima del Margine Operativo Lordo prospettico normalizzato annuo, prima delle componenti non ricorrenti, a regime
-	investimenti di mantenimento annui a regime
-	imposte sul reddito annue che dovranno essere assolte
=	Flussi annui al servizio del debito

fig. 2

0<R<1	Difficoltà di risanamento contenute
1<R<2	L'andamento corrente dell'impresa può essere sufficiente ad individuare il percorso di risanamento. La redazione del piano di impresa ha minore rilevanza
2<R<3	Il risanamento dipende dall'efficacia e dall'esito delle iniziative industriali che si adottano. Il piano ha molta rilevanza
R>5	Margine operativo non sufficiente a consentire il risanamento d'impresa

Tale rapporto fornisce una prima indicazione:

- degli anni che servono in linea di massima per estinguere il debito da ristrutturare sulla base dei flussi prodotti;
- del volume del debito da ristrutturare.
- degli eventuali stralci del debito o conversione in equity

L'impresa è prospetticamente in equilibrio economico se presenta dal secondo anno flussi annui superiori a zero ed in grado di replicarsi nel tempo.

L'indice fornisce anche il grado di difficoltà del risanamento: (fig.3)

In conclusione, la procedura permette di valutare lo stato di salute dell'impresa e costringe l'imprenditore a valutare concretamente l'opportunità di procedere alla stesura di un piano aziendale previsionale che metta in evidenza la capacità della propria azienda di produrre flussi di cassa in grado di far fronte agli impegni assunti. ■



Ti piacerebbe accelerare in efficacia ed efficienza nel tuo business grazie a delle soluzioni software all'altezza della tua azienda?



Senza più software pesanti e costosi.



Senza più dover riorganizzare tutto per far funzionare un gestionale.



Senza più incorrere in aziende non in grado di darti il giusto supporto.



Molti imprenditori sono già saliti a bordo. Per convalidare il tuo biglietto utilizza il QR Code qui a fianco o chiamaci per maggiori informazioni!

045 493 62 00

Con la convalida del biglietto otterrai una consulenza gratuita per capire assieme di quanto possiamo far accelerare il tuo business con le nostre soluzioni software!



Prosegue il recupero dei distretti industriali italiani

Andrea Pignagnoli *Euler Hermes Italia*

Nel primo semestre 2021 l'export dei 141 distretti industriali italiani ha registrato un balzo del 27,6% a prezzi correnti, rispetto agli stessi mesi dell'anno precedente, contribuendo a sospingere il PIL dell'Italia vicino a +6% su base annua. Ciò grazie alle oltre 200mila aziende distrettuali con circa 2 milioni di addetti (pari a quasi il 40% del settore manifatturiero) che realizzano più di 1/4 del Pil e oltre 1/3 delle esportazioni nazionali.

Tra le migliori performance l'export dei Mobili imbottiti di Forlì

Questo distretto ha iniziato il 2021 con un +61,5%, miglior distretto del settore legno-arredo che conta in Italia oltre 70mila imprese localizzate per il 50% nel Nord Est. La produzione complessiva si attesta a 39 miliardi di euro (ca. il 7/8% della produzione mondiale), di cui 15 miliardi destinati all'export, con un saldo commerciale attivo di 7,6 miliardi

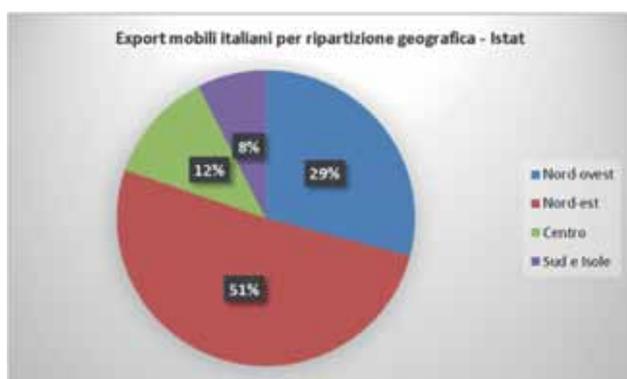
di euro e oltre 300mila addetti. Il solo macrosistema **arredamento** vale 21 miliardi di euro, equiripartiti tra mercato nazionale e export. Da segnalare i distretti di Brianza (+12% l'export), Udine e Cuneo che rappresentano l'eccellenza nel mondo della componentistica dove, malgrado la dura crisi, siamo ancora leader mondiali.

L'indice della **produzione industriale** indica un rimbalzo per le imprese del Mobile dopo il -10% del 2020, con il fatturato che è cresciuto di ca. il 20% nei primi nove mesi rispetto allo stesso periodo dello scorso anno (+15% il manifatturiero nel suo complesso). Bene le cucine, l'illuminazione, il *contract* e l'arredobagno grazie a qualità e design, più riflessivi i mobili per uffici e negozi.

Nei primi otto mesi del 2021 l'**export** del macrosistema mobili, pur rappresentando appena il 2,1% dell'export nazionale (3,3% dal Nord Est), ha registrato una crescita so-



stanziosa sia rispetto all'analogo periodo dello scorso anno che rispetto al dato nazionale (+29,8% contro +22,3%). A galoppare sono stati in primis i mercati extra Ue (+34,7%) con un +46% per il Regno Unito. La Cina rimane il primo Paese fornitore che, nel settore illuminazione, rappresenta quasi la metà del totale importato dall'Italia.



Il **mercato interno** vive di alti e bassi (-0,7% la variazione tendenziale del commercio al dettaglio a settembre) ma cresce nella parte favorita dai sostegni fiscali, grazie alla detrazione Irpef del 50 per cento per l'acquisto di arredi ed elettrodomestici di un immobile oggetto di ristrutturazione.

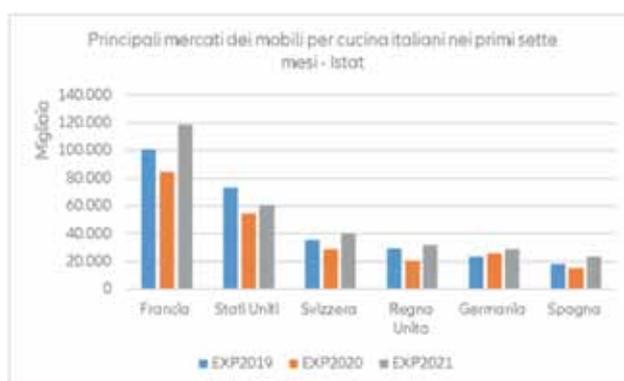
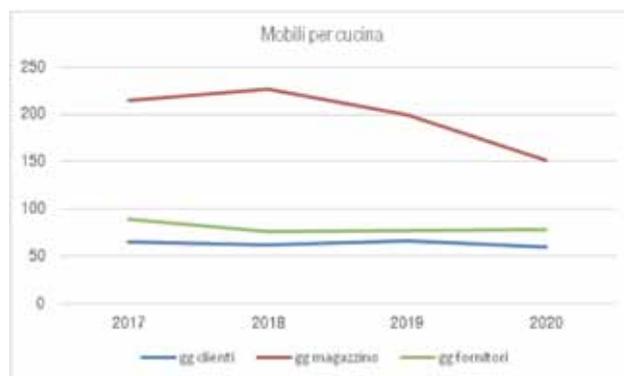
I vari comparti

I **mobili per ufficio**, seppure in ripresa e con un forte attivo commerciale, sono ancora sotto i livelli del 2019 e diretti principalmente in Europa, con la Francia meta preferita. Stesse destinazioni principali per le **sedie e sedili**.

L'espansione dei **mobili per cucina** non conosce soste ed è anch'esso maggiormente orientato al mercato europeo. Dal punto di vista distributivo il comparto si avvale sempre più del canale *e-commerce* e della grande distribuzione a prezzi convenienti. L'analisi dei **bilanci** della banca dati EHI nel quadriennio 2017/2020 evidenzia un fatturato in leggera flessione nell'anno passato ma con un valore aggiunto in costante aumento nei quattro anni che ha sospinto il margine operativo grazie a un attento controllo dei costi. Il capitale circolante ha risentito positivamente del corretto ciclo incassi/pagamenti e di una migliorata rotazione del magazzino in quanto il comparto è tra quelli favoriti dal bonus mobili e elettrodomestici.

I **mobili per arredo domestico** sono invece maggiormente diretti verso i mercati extra Ue, in particolare gli Stati Uniti. Interessanti gli spazi che si stanno aprendo in Cina, l'unico mercato con il quale abbiamo un disavanzo commerciale di settore. La nuova tendenza è quella dei mobili green, trasformabili e salvaspazio.

L'export di **poltrone e divani** è diretto soprattutto in Europa anche se Germania e Regno Unito arretrano. In ascesa, invece, Stati Uniti e Cina. Le elevate importazioni dalla Romania riflettono le delocalizzazioni effettuate da alcune aziende italiane. Forlì, insieme ai distretti della Murgia e di



Quarrata (Pistoia), è una delle aree italiane a più alta specializzazione in una fascia prezzo-qualità medio-alta. È una produzione *labour intensive* che utilizza pellami, stoffe o microfibre, venduta con frequenza sempre maggiore *online* grazie anche alla velocità di consegna.

L'export di **componenti** è in aumento soprattutto nel Regno Unito, primo da anni per parti e accessori per mobili ed esterno. La scarsità di uno degli elementi fondamentali nella fabbricazione dei pannelli in legno, l'urea, ne mette a rischio l'attività produttiva.

Previsioni

Le imprese sono condizionate dall'incertezza del contesto pandemico e da vari fattori, come il difficile reperimento dei container, la disponibilità delle materie prime e dal loro prezzo, che si riflette sui prezzi di vendita finali. Dopo il blocco amministrativo dei Tribunali nel 2020 le procedure concorsuali sono in ripresa e determinate in buona parte da situazioni di sovraindebitamento. I provvedimenti a sostegno delle imprese adottati dal Governo hanno dato una mano anche nella delicata gestione dei pagamenti. I segmenti a maggior crescita sono quelli che puntano su innovazione e sostenibilità, tra questi il contract (che si avvale anche della ripresa del settore turistico), gli arredi da giardino, i componibili e modulari ideali per gli ambienti piccoli e i settori come l'arredobagno, favoriti anche dalle agevolazioni fiscali. Tra i canali distributivi crescono la GDO, l'outlet e l'e-commerce a scapito del negozio tradizionale e, tra gli stili, si sta facendo largo la tendenza minimal..■

La fusione per incorporazione delle società

Estinzione della società incorporata alla luce della sentenza della Cassazione a S.U

Pierluigi Fadel *Avvocato*

Affrontiamo un argomento tecnico che interesserà il lettore ovvero la recente sentenza della Cassazione a Sezione Unite che si è espressa in ordine all'incorporazione delle società.

La fusione per incorporazione si attua mediante assorbimento di una società, detta incorporante, nell'altra, detta incorporata alla prima società sono trasferiti tutti i diritti e le obbligazioni della seconda.

Le Sezioni Unite civili della Corte di Cassazione, con la sentenza n. 21970 del 30 luglio 2021, sono di recente tornate ad occuparsi del tema degli effetti derivanti da una operazione di fusione societaria, affermando, il principio di diritto secondo cui *“la fusione per incorporazione estingue la società incorporata”* e superando, così, il proprio precedente orientamento; infatti con ordinanza n. 2637 dell'8 febbraio 2006, le Sezioni Unite avevano infatti avallato la tesi opposta per cui *“la fusione tra società non determina, nelle ipotesi di fusione per incorporazione, l'estinzione della società incorporata, o la creazione di un nuovo e diverso soggetto di diritto nella fusione paritaria, ma piuttosto un'unificazione mediante integrazione reciproca delle società partecipanti alla fusione e, pertanto, una vicenda meramente evolutiva-modificativa dello stesso soggetto giuridico, che conserva la propria identità, seppur in un nuovo assetto organizzativo”*.

La Cassazione in precedenza aveva chiarito che la fusione per incorporazione, pur non determinando un fenomeno successorio, correlato all'estinzione della società incorporata e alla creazione di un nuovo soggetto giuridico, la società incorporante, non consente per ciò solo la conservazione della legittimazione processuale da

parte della società incorporata, se non nella misura in cui vi sia l'esigenza di tutelare l'affidamento della controparte che ignori l'avvenuta fusione.

Con la pronuncia in commento, come si diceva, **la Cassazione ha rivisto un proprio precedente orientamento in cui veniva fatto richiamo alla vicenda meramente evolutiva modificativa con esclusione dell'effetto successorio estintivo.**

È nota dice la Corte la questione degli effetti della cancellazione prima della riforma del 2003, ritenuta non costitutiva dell'estinzione, reputandosi la società in vita sino all'integrale estinzione di tutti i rapporti attivi e passivi, invece, dopo la riforma, in espressa antitesi con l'orientamento precedente, si è affermato che una società (persona giuridica) dopo la cancellazione non possa esistere e si estingue.

Non vi è dubbio che la fusione, dando vita ad una vicenda modificativa dell'atto costitutivo per tutte le società che vi partecipano, determini un fenomeno di concentrazione giuridica ed economica o "integrazione" o "compenetrazione", dal quale consegue che i rapporti giuridici, attivi e passivi, di cui era titolare la società incorporata o fusa, siano imputati ad un diverso soggetto giuridico, la società incorporante o la società risultante dalla fusione. **La fusione comporta un'ampissima riorganizzazione aziendale:** beni, persone e capitali vengono diversamente destinati, secondo il programma economico per tempo approfonditamente elaborato nel progetto di fusione, nessun elemento formale rimanendo uguale a sé stesso. Che la fusione sia inquadrabile tra le vicende modificative dell'atto costitutivo del-



le società partecipanti è senz'altro corretto, ma questo non è, tuttavia, l'unico effetto della fusione: il fatto che la (diversa) società, incorporante o risultante dalla fusione, assuma i diritti e gli obblighi delle società interessate sta in sé ad indicare che gli effetti sono certamente più pregnanti di quelli riconducibili ad una semplice modificazione dell'atto costitutivo.

Tutti i rapporti giuridici, attivi e passivi, vengono ormai imputati ad un diverso soggetto giuridico, la società incorporante, e la società incorporata viene cancellata dal registro delle imprese. Alla successione dei soggetti sul piano giuridico-formale si affianca, sul piano economico-sostanziale, una continuazione dell'originaria impresa e della sottostante organizzazione aziendale, benché secondo nuovi assetti e piani industriali.

In conclusione, l'estinzione riguarderà solo la società incorporata, la quale non sopravvive resta, invece, come soggetto giuridico l'incorporante, dal momento che la modificazione soggettiva attiene soltanto alla titolarità dei rapporti giuridici che facevano capo alla prima

Questo in sintesi il pensiero della Suprema Corte che a Sezioni Unite pone fine ad una diversità giurisprudenziale in precedenza esistente. ■



FOMET

Growing Equipment since 1973

AL FIANCO DEGLI AGRICOLTORI DAL 1973

Buone Feste



www.fomet.it

VICINI DA SEMPRE. ANCHE ONLINE. Basta la tua firma.

Ovunque tu sia ti siamo sempre accanto, anche online.

Grazie all'**Identità Digitale** ora puoi accedere ai servizi di **Consulenza Finanziaria a Distanza** comodamente da casa tua, ma sempre in contatto con il tuo gestore.

**PIÙ FACILE PER TE,
PER UN FUTURO
SOSTENIBILE.**

[bancobpm.it](https://www.bancobpm.it)



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

L'Identità Digitale è il contratto di **BANCO BPM** relativo ai servizi digitali a distanza utilizzabili direttamente da pc o smartphone tramite rete internet **solamente nei rapporti con la banca**. Il servizio di Consulenza Finanziaria a Distanza, in particolare, è subordinato alla sottoscrizione del Contratto per la prestazione dei servizi di Investimento (tra cui il Contratto di consulenza in materia di Investimenti su base non indipendente), del Contratto di Identità Digitale nonché alla **compilazione del Questionario di profilatura ai sensi della Direttiva MIFID**, grazie al quale la Banca sarà in grado di formulare una proposta di consulenza adeguata al profilo finanziario del cliente. Prima della sottoscrizione del contratto di Identità Digitale prendere visione dei Fogli Informativi disponibili sul sito [bancobpm.it](https://www.bancobpm.it), alla sezione Trasparenza e presso le filiali della Banca.

ESG 
FUTURO SOSTENIBILE

BANCO BPM
la banca di Chiara

Il percorso di crescita

Francesco Domaschio *Dottore Commercialista*

Avevamo già iniziato ad analizzare il percorso strategico, l'insieme delle scelte con cui l'impresa decide il suo posizionamento futuro sul mercato e il sentiero di sviluppo desiderato.

Nello specifico gli elementi utili a valutare il posizionamento sono stati oggetto di:

A. un'analisi interna, per definire se l'impresa disporrà di un vantaggio competitivo di costo o di differenziazione, valutando: **1.** il segmento di mercato da servire; **2.** il sistema di offerta del proprio portafoglio prodotti; **3.** la struttura aziendale, ovvero le risorse e le competenze a disposizione;

B. un'analisi esterna, per comprendere la prevedibile struttura del settore di appartenenza riguardo alle forze competitive future **1.** la forza dei concorrenti; **2.** il potere contrattuale dei clienti; **3.** il potere contrattuale dei fornitori; **4.** la minaccia di nuovi entranti; **5.** lo sviluppo di nuovi prodotti.

La valutazione prospettica abbraccia la dinamica futura congiunturale (temporanea) e strutturale (definitiva) del settore, per determinare la sostenibilità del vantaggio competitivo atteso, che dipende dalle risorse e competenze disponibili, o da acquisire, per creare e difendere il medesimo vantaggio.

Ciò richiede di analizzare il percorso di crescita, o sentiero di sviluppo dell'impresa, che seguirà tre strade non necessariamente alternative: a. sviluppo interno (make); b. acquisizione di risorse esterne (buy); c. alleanze e/o collaborazione con soggetti esterni (link), che potrebbero essere anche i competitor (es.: le case automobilistiche che abbat-

tono i costi realizzando congiuntamente scocche o motori poi personalizzati dai diversi marchi).

La crescita è dunque lo strumento per realizzare il posizionamento competitivo desiderato nel futuro, sostenibile

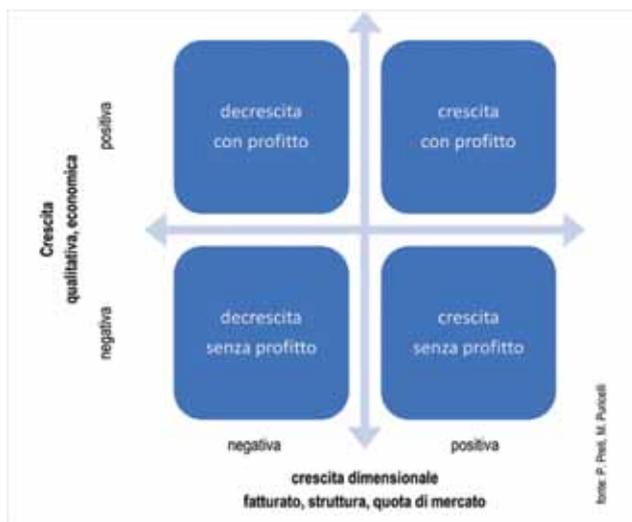


e difendibile solo se l'Azienda avrà la dimensione ottimale necessaria. Attenzione: crescita quantitativa non significa esclusivamente aumento di fatturato. Sono infatti molteplici le dimensioni suscettibili di crescita: la struttura (attivo patrimoniale, la forza lavoro, gli impianti e la capacità produttiva, ...); l'operatività (fatturato); l'economicità (utile); la competitività (quota di mercato, numerosità della clientela, ...).

Vi è inoltre una **crescita qualitativa**, espressa da aspetti organizzativi e gestionali: la struttura organizzativa e il Sistema di Gestione, i metodi di programmazione e controllo,...

La crescita, infine, potrà essere continua (incrementi per piccoli passi) o discontinua (salti repentini).

Incrociando la crescita qualitativa ed economica (utile) da un lato, con la crescita strutturale, operativa (fatturato) e competitiva (quota di mercato) dall'altro, è stata proposta una matrice interpretativa dei percorsi di crescita ipotizzabili, di seguito riprodotta:



Si individuano così quattro possibili sentieri di sviluppo:

I. crescita con profitto: l'azienda aumenterà le dimensioni (fatturato, struttura e quota di mercato) con sensibile incremento dell'economicità (utile) e della qualità organizzativa e manageriale

II. decrecita con profitto: l'azienda ridurrà le dimensioni (fatturato, struttura e quota di mercato) mediante scrematuro dei segmenti di clientela meno remunerativi ma contemporaneo incremento delle dimensioni economiche (utile) e qualitative

III. ridimensionamento: per particolari esigenze l'azienda ridurrà contemporaneamente le dimensioni (fatturato, struttura e quota di mercato) con l'economicità (utile) e la qualità organizzativa

IV. crescita senza profitto: è la situazione in prospettiva più insidiosa, poiché l'azienda aumenterà le dimensioni



(fatturato, struttura e quota di mercato) senza aumentare la redditività e la qualità manageriale e organizzativa; è una situazione non sostenibile nel medio-lungo periodo, dalla quale occorre uscire il prima possibile.

La crescita delle dimensioni aziendali, sintetizzate nella variabile fatturato, va scomposta nelle sue cause: effetto prezzi ed effetto volumi. Per gli incrementi dei prezzi saranno determinanti tutti gli elementi che concorrono all'aumento delle quotazioni di mercato (catalogo, listini, lista sconti,...) e il confronto con i concorrenti, perché l'incremento dei prezzi aziendali potrà essere superiore o inferiore a quello della concorrenza.

È poi utile scomporre il residuo effetto volumi nel mix dei fattori determinanti la loro crescita, per svelare le leve disponibili allo sviluppo delle dimensioni (fatturato, struttura, quota di mercato) economicamente più redditizie:

- aumento della domanda dei clienti o della quota di mercato, a sua volta incrementata per nuovi clienti acquisiti e/o per maggiori richieste dei clienti attuali
- espansione geografica del mercato, cioè aumento occasionale o continuativo delle esportazioni
- ampliamento del segmento di clientela servita, per ingresso di nuovi tipi di clienti e/o per attivazione di nuovi canali di vendita
- integrazione verticale a monte (incameramento delle fasi produttive dei fornitori) o a valle (acquisizione dei canali di sbocco dei prodotti)
- entrata in un nuovo settore, correlato al settore di provenienza o totalmente sganciato da esso. ■

LA FAMIGLIA MAN NON È MAI STATA COSÌ GRANDE.

Una gamma completa di soluzioni
per ogni tipologia di trasporto .



I veicoli commerciali MAN sono stati sviluppati pensando a due cose: te e la tua azienda. Ecco perché ti offrono tutto ciò che si può chiedere e anche di più. Con una postazione di guida disegnata intorno al conducente, garantiscono un'efficienza eccezionale e una affidabilità comprovata da più di 100 anni di esperienza. E grazie ai numerosi servizi post vendita disponibili, puoi concentrarti totalmente sul tuo lavoro.

Eurodiesel S.r.l.

Concessionaria ed Officina MAN

Via della Meccanica, 32 - 37139 ZAI Bassona (VR)
Telefono 045 8515411 - E-mail comunicazioni@eurodiesel.it
www.eurodiesel.it



L'esonero contributivo per l'occupazione femminile



La Legge 30 dicembre 2020 n. 178, Legge di bilancio 2021, ha introdotto, a titolo sperimentale per il biennio 2021-2022, **delle particolarità all'agevolazione contributiva per l'inserimento di donne svantaggiate nel mondo del lavoro.**

L'intento del legislatore è di rendere più appetibile l'esonero contributivo, introdotto dall'articolo 4, commi da 8 a 11, della Legge n. 92 del 2012 (cosiddetta Legge Fornero), al fine di realizzare in modo più compiuto l'azione di politica attiva insita nello strumento stesso. L'esigenza di intervenire sul beneficio contributivo è rinvenibile nelle gravi conseguenze occupazionali, in particolare per le lavoratrici, derivanti dalla pandemia da Covid-19 che ha reso necessario rivedere l'attrattività dell'esonero al nuovo contesto economico.

La principale modifica introdotta dalla Legge 178/2021 **riguarda l'innalzamento della percentuale del beneficio** (da 50% a 100%) che consente l'esonero totale dei contributi previdenziali, assistenziali e dei premi assicurativi a carico dei datori di lavoro, nel limite massimo annuo di seimila euro, che nel biennio 2021-2022 assumano donne svantaggiate o trasformino i rapporti di lavoro da tempo determinato a tempo indeterminato. Per quanto riguarda le modalità di accesso e di concessione dell'incentivo occorre evidenziare che, a quasi un anno dall'entrata in vigore della Legge di bilancio 2021, **le istruzioni operative per il godimento del beneficio sono in vigore solo dallo scorso 5 novembre a seguito dell'autorizzazione a procedere della Commissione Europea.**

L'operatività di tale beneficio era infatti condizionata, come di



Costruiamo insieme il futuro della **TUA IMPRESA** nel TUO territorio.

In CASSA PADANA trovi professionisti che desiderano affiancarti per conoscere e per far crescere la TUA IMPRESA, offrendoti supporto in ambito finanziario e assicurativo, nonché servizi per la digitalizzazione, per l'internazionalizzazione e soluzioni di welfare aziendale.



Trova la filiale
più vicina a te

prassi, alle istruzioni dell'Istituto Inps, incaricato di attuare la verifica delle condizioni di accesso e della concessione dello stesso. Nello specifico l'istituto previdenziale aveva fornito importanti indicazioni con la circolare n. 32 del 22 febbraio 2021 e con il messaggio n. 1421 del 6 aprile 2021, ma solo con il messaggio n. 3809 del 5 novembre sono state pubblicate le istruzioni operative per la fruizione del beneficio e il recupero degli arretrati.

Il ritardo accumulato risulta imputabile al tardivo riscontro della Commissione Europea sulla compatibilità dell'esonero contributivo per l'assunzione di donne svantaggiate nel biennio 2021-2022 con le norme comunitarie in materia di aiuti di Stato. La legge di bilancio 2021, infatti, vincolava la fruizione del beneficio contributivo all'autorizzazione della Commissione europea, il cui esito positivo è stato comunicato dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali in data 28 settembre 2021.

L'esonero contributivo in oggetto si applica a tutti i datori di lavoro privati e spetta nei casi assunzione a tempo determinato e indeterminato o nelle ipotesi di trasformazione da tempo determinato a tempo indeterminato.

Le situazioni soggettive della lavoratrice (l'età anagrafica, la durata dello stato di disoccupazione, luogo di residenza e il periodo dell'assenza di un impiego regolarmente retribuito) consentono di individuare la categoria a cui si riferisce l'incentivo e di appurare il rispetto delle condizioni di accesso.

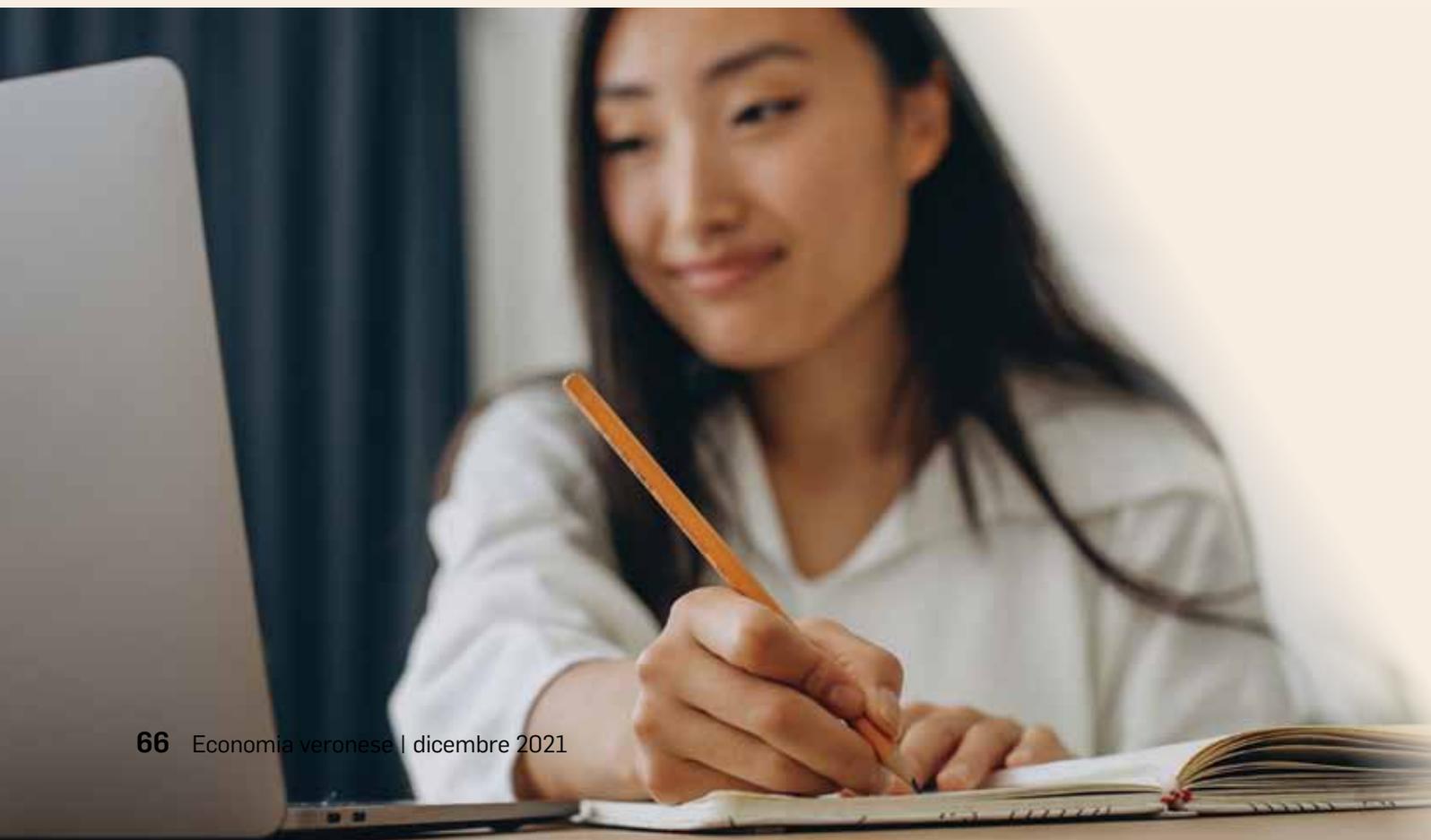
Le categorie e le relative condizioni soggettive da possedere per godere di questo strumento di politica attiva sono:

- a)** un'età anagrafica di almeno cinquant'anni e siano disoccupate da oltre dodici mesi;
- b)** qualsiasi età, prive di un impiego regolarmente retribuito da almeno sei mesi, residenti in regioni ammissibili ai finanziamenti nell'ambito dei fondi strutturali dell'Unione Europea;
- c)** qualsiasi età, prive di un impiego regolarmente retribuito da almeno sei mesi, che svolgono professioni o attività lavorative in settori economici caratterizzati da un'accentuata disparità occupazionale di genere;
- d)** qualsiasi età prive di un impiego regolarmente retribuito da almeno ventiquattro mesi, ovunque residenti.

La durata dell'esonero varia a seconda

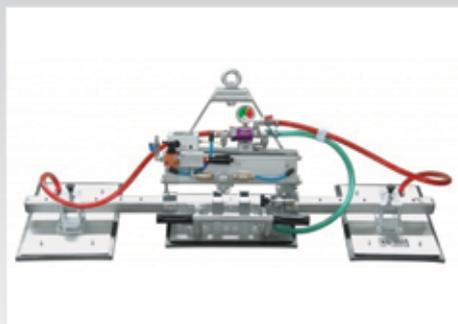
della tipologia del contratto di lavoro oggetto di assunzione: **12 mesi per il contratto a tempo determinato**, mentre se il contratto è stato stipulato **a tempo indeterminato l'esonero equivale a 18 mesi**. Se, invece, si intende richiedere il beneficio per una **trasformazione a tempo indeterminato**, senza avere richiesto lo stesso per la precedente assunzione a termine, **il rispetto delle condizioni soggettive sono richieste alla data della trasformazione**.

Oltre alle altre condizioni di spettanza, **l'agevolazione è subordinata alla realizzazione di un incremento occupazionale** netto che si verifica mensilmente confrontando il numero di lavoratori dipendenti equivalente a tempo pieno del mese di riferimento con quello medio dei 12 mesi precedenti. L'INPS precisa che il numero dei dipendenti è calcolato in Unità di Lavoro Annuo (U.L.A.), secondo il criterio convenzionale proprio del diritto comunitario, ma con una novità introdotta dalla Legge di Bilancio 2021 che consente ai datori di lavoro di beneficiare degli "aumenti" della forza aziendale verificatisi anche in altre società del gruppo o in ogni caso facenti capo allo stesso soggetto, anche per interposta persona.■



Aria compressa, Vuoto, Sollevamento

VENDITA | ASSISTENZA | PROGETTAZIONE | NOLEGGIO



Alma Service è sinonimo di esperienza e qualità per gli impianti di aria compressa, vuoto e sollevamento.

Fondata nel 2003, **Alma Service** è oggi un'azienda in continua crescita grazie alla preparazione tecnica dei suoi Collaboratori, alla prontezza degli interventi presso i clienti ed ai servizi di Consulenza in grado di risolvere qualsiasi problema legato all'Aria Compressa, al Vuoto e al Sollevamento.

Nel sito web, un completo catalogo online di tutti i nostri prodotti e offerte sull'usato:

- **COMPRESSORI ED ESSICCATORI**
- **IMPIANTI DISTRIBUZIONE ARIA**
- **POMPE PER IL VUOTO**
- **VENTOSE DI SOLLEVAMENTO**
- **GRU A BANDIERA**
- **GRU A PONTE**
- **GENERATORI DI AZOTO**



Nuova sede Alma Service di Domegliara a Verona



www.almaverona.it

ALMA Service S.r.l.

Via La Bella, n. 89 • 37015 - Domegliara • S. Ambrogio di Valpolicella - Verona • Tel: +39 0457701130



Export digitale breve promemoria per le piccole e medie imprese

Francesco D'Antonio *Consulente Import Export*

Oggi l'impiego della tecnologia ha "investito" anche l'attività di sviluppo commerciale dei mercati esteri, ovvero la parte di *front-line* dell'export. Cerchiamo qui di condividere nel concreto cosa può significare agire attraverso l'export digitale. Per semplificare il ragionamento mettiamo in fila le questioni pratiche da affrontare se si vuole sviluppare vendite all'estero impiegando gli strumenti che l'era digitale ci mette a disposizione.

Di seguito i concetti che faranno da filo conduttore a questo promemoria:

1) sito web per vendere, **2)** piattaforme web per promuovere, **3)** back office che agisce sulla vendita digitale, **4)** logistica da vendita digitale. Questa la "lista della spesa" per passare dalle parole ai fatti, nell'export, con mezzi digitali. Iniziamo con il dire che il digitale è un mezzo non è il contenuto dell'attività

di esportazione, in quanto il contenuto è rappresentato dall'organizzazione corretta del processo di esportazione e ovviamente, da un prodotto con caratteristiche di esportabilità. Quindi, in altre parole, l'export digitale non vende un euro se l'export come processo non è organizzato per bene o se il prodotto non è esportabile. È innanzi tutto importante comprendere, cosa significhi sito web per vendere: un sito web per esportare, deve essere ordinato relativamente alle informazioni che servono al cliente estero (prodotto, caratteristiche del prodotto, modalità di richiesta di preventivo, modalità di ordine, modalità di contatto e assistenza con l'azienda etc.); deve essere facilmente navigabile (sezioni chiare con denominazioni immediatamente comprensibili, così che sai cosa cercare e dove); deve essere multilingue (almeno le lingue dei mercati che richiedono all'Italia la vostra.

produzione), deve contenere la corretta procedura di ordine e le modalità e tempi di consegna indicativi. La modalità di e-commerce del sito (poter acquistare direttamente ordinando attraverso il sito) è il 'cuore' di tutta la soluzione da realizzare. I pagamenti potranno essere organizzati dall'interno o all'esterno del sito.

Il sito web lo progetta il grafico? Non proprio, lo progetta il grafico insieme ad un commerciale estero di esperienza. I siti web infatti non devono solo promuovere i prodotti, devono anche vendere, nell'export digitale. Andiamo oltre: la piattaforma web per promuovere l'export digitale funziona con la stessa logica di base dell'export tradizionale ovvero, promuove il prodotto verso i potenziali clienti di altri mercati esteri per conquistarli e farli diventare miei clienti: l'export digitale non fa miracoli, tanto meno se non è organizza-



to correttamente. Questo nel concreto significa che con il sito web vi dovete posizionare sulle piattaforme web che sono più accreditate per la vendita online della vostra categoria di prodotto, nei mercati esteri di interesse non sono sempre le stesse, cambiano in base ai mercati. Cambiano negli stessi mercati, in base agli anni.

Cosa significa in concreto posizionare il proprio sito web in una piattaforma? Significa aver verificato le condizioni commerciali della piattaforma (spesso composte da costi fissi e costi variabili), aver compreso ed eseguito la procedura di ingresso nella piattaforma ed aver scelto la modalità migliore possibile, per essere visibili sulla stessa, per coloro che la visiteranno.

Un piano corretto di sviluppo export digitale, si concretizza anche attraverso la conoscenza di quali sono le piattaforme più accreditate verso i vostri potenziali clienti nei singoli mercati esteri di interesse e attivare una presenza commerciale su queste piattaforme, che sia efficace. La sola presenza non è sufficiente, se non diventate visibili ai vostri clienti esteri potenziali; a dimostrazione di ciò, è bene sapere che le piattaforme più performanti come vendite on line, ri-

chiedono anche una parte di compenso in percentuale sulle vendite effettuate dalla vostra azienda mediante la piattaforma stessa, quindi se non siete posizionati bene, non vi ritengono di loro interesse.

Dobbiamo soffermarci anche su un back office che agisce sulla esportazione con canale digitale; essere presenti in maniera diversificata su piattaforme web attive in differenti paesi, significa seguire questa presenza costantemente, interagire seppur con le procedure indicate sulla singola piattaforma. Ciò comporta il fatto che la persona da voi delegata a svolgere questa attività, deve avere le seguenti caratteristiche: leggere, parlare, scrivere fluentemente almeno l'inglese – conoscere bene le modalità di accesso alle piattaforme e le modalità di interazione con la piattaforma – avere tempo per svolgere questa attività durante la settimana, non saltuariamente.

Arriviamo infine alla logistica per la gestione dell'export digitale. Nell'export digitale, verifiche dei prodotti, ricezione delle offerte o verifiche dei listini, ordini e conferme d'ordine on line, corrono veloci. Di conseguenza dobbiamo organizzarci per la questione logistica;



occorre definire corrieri adeguati a quel mercato, conoscere i documenti da compilare per le spedizioni in quel mercato, avere chiari tempi e procedure di prenotazione consegna e pick-up della merce, richiedendo sempre al corriere i tempi di consegna garantita. Spesso potreste incontrare l'esigenza di indicare il tempo di consegna del prodotto in modalità standard.

L'export digitale è effettivamente un metodo ormai importante per vendere all'estero ma, come in ogni attività di export, occorre approfondire bene come muoversi e organizzare il tutto con la massima precisione se si aspira ad ottenere risultati commerciali concreti. ■



OVERMADE CONSEGNA LA MACCHINA ANGEL IN MEDIO ORIENTE

Overmade, azienda veronese attiva nell'industria cartaria dal 2015, ha portato a conclusione il progetto "Angel" in Medio Oriente: una linea completa e chiavi in mano per la produzione di carta tissue di alta qualità.

Con il termine "tissue" si intendono tutti quei prodotti di carta destinati all'uso igienico e sanitario come: carta igienica, rotoli da cucina, fazzoletti, tovaglioli, lenzuolini medici, rotoli industriali o come nel caso del progetto "Angel" le veline facciali.

A Overmade è stata incaricata nell'ottobre 2020 la realizzazione un impianto completo destinato alla produzione 30.000 ton/anno di carta tissue facciale. La nuova cartiera, totalmente Made in Italy, sorgerà nel deserto e l'impianto fornito coprirà tutto il ciclo produttivo dal caricamento del pulper con le balle di cellulosa fino al prodotto finito con la pesatura e l'etichettatura delle bobine di carta riavvolte, destinate al commercio in tutto il Medio Oriente.

Il cuore dell'impianto è rappresentato dalla macchina continua OVER CR C20. I vari esemplari della OVER CR C20, sparsi tra Europa, Stati Uniti e Sud America, hanno già dimostrato di saper eccellere in termini di efficienza ed efficacia, distinguendosi nella produzione di carta della più elevata qualità con il minor consumo energetico specifico. La macchina è equipaggiata con uno Yankee dal diametro di 4.572 millimetri ed è progettata per lavorare a una velocità di 2.000 metri al minuto (120 km/h), malgrado abbia già dimostrato in varie occasioni di poter superare il limite della velocità operativa dichiarata.

Un ulteriore passo verso il contenimento dei consumi energetici, fondamentale in un mercato sempre più attento al rispetto ambientale, è passato anche attraverso l'implementazione



di soluzioni progettate e realizzate in collaborazione con la neonata Powermade. Il nuovo ramo aziendale nel gruppo MADE che si occupa di della parte aerotermica, ha infatti permesso di completare il portfolio prodotti, rendendo possibile la fornitura di soluzioni integrate ai produttori di carta e tissue tramite un unico fornitore.

Il termine di consegna fissato per l'estate 2021 è stato rispettato e la società italiana sta fornendo il prodotto includendo tutti i servizi necessari alla progettazione ingegneristica, logistica e montaggio dell'impianto così come l'assistenza allo start-up, portando il nome dell'azienda veronese nel mondo. Tali servizi in loco verranno svolti totalmente sotto la supervisione del personale italiano, il quale sarà responsabile della coordinazione e del controllo del lavoro durante le fasi di montaggio e avviamento, dallo start-up fino al training del personale della cartiera.

Stefano Marocchio Presidente e CEO del gruppo ha commentato dicendo: "Venti è il numero di questa linea: dopo vent'anni dall'avviamento della prima linea OVER CR C20, che è

l'antenna dell'attuale linea OVER, nel 2020 Overmade ha ricevuto l'ordine in un'area dove le nostre macchine tissue sono un punto di riferimento per il mercato. Dopo i nostri ultimi successi in Sud America, Nord America ed Europa, tale contratto rappresenta un entusiasmante ritorno sul mercato mediorientale". ■



OVERMADE

Overmade S.r.l. - via Mirandola, 13
37026 Settimo di Pescantina (VR)
+39 0458281111
www.overmade.it
info@overmade.it



**Sul lavoro come nella vita,
i tuoi progetti meritano di
essere sostenuti.**

Ti aspettiamo in filiale, in provincia di Verona a:

Verona Corso Porta Nuova, Largo Perlar e Borgo Venezia,
San Giovanni Lupatoto, San Martino Buon Albergo, Negrar,
Bussolengo, San Pietro in Cariano, Villafranca, Peschiera,
Bardolino, Legnago.

[sparkasse.it](https://www.sparkasse.it)



SPARKASSE
CASSA DI RISPARMIO

LA BELLEZZA
DA ASCOLTARE



Metti in mostra il tuo orgoglio italiano.

Oggi, con una formula
ancora più conveniente.



**Nuova Maserati Levante Hybrid,
tua da 580,50 € al mese.**

Scopri-la da Ineco Auto.

**Concessionaria ufficiale
Maserati per Verona**

Via Flavio Gioia, 20
verona@inecoauto.it
T. 045 820 4437

ineco

inecoauto.it

GUIDATI DALLA BELLEZZA

Esempio di Leasing su Maserati Levante Hybrid 330 HP MY22, tuo da €68.600,00 (al netto di IVA, MIS, IPT e contributo PFU), Anticipo €24.373,11, durata 60 mesi, 59 canoni mensili di €451,50, Valore Riscatto €21.952,00. Spese istruttoria €350 più bolli €16. Tan fisso 2,40% (salvo arrotondamento rata), Tasso Leasing 2,42%, spese incasso SEPA €3,50 a rata, spese invio rendiconto cartaceo € 3,00 per anno. Km previsti 20.000 annui, costo supero 0,10€/km. Offerta soggetta ad approvazione della Banca. Iniziativa valida valida per i possessori di P. IVA fino al 31 Agosto 2021 e soggetta a proroghe mensili, salvo variazione del tasso di interesse. In sede di preventivazione potrebbero verificarsi alcune piccole differenze se il dealer dovesse specificare la quota esente. Foglio informativo su www.fcabank.it. Documentazione precontrattuale e assicurativa in Concessionaria e sul sito Fca Bank (sezione Trasparenza). Messaggio pubblicitario a scopo promozionale. Tutti gli importi sono al netto di IVA.