

VERONA  CONFINDUSTRIA
Verona

Manager ON LINE

"If you do something and it turns out pretty good,
then you should go do something else wonderful,
not dwell on it for too long. Just figure out what's next."

Steve Jobs



GIOVANI IMPRENDITORI STUDY TOUR IN SILICON VALLEY

In questo numero

A Verona nascono i "Bond del Territorio" 20 milioni a disposizione delle imprese associate

Istituto tecnico superiore della logistica dei trasporti e dell'intermodalità si diplomano quest'anno i primi 23 ragazzi

Pagamenti della Pubblica Amministrazione tutte le scadenze del decreto "sblocca debiti"

Serve la Politica, alta e nobile, per tracciare il sentiero



di Andrea Bolla
Presidente Confindustria Verona

Sono passati due mesi dalle elezioni politiche, sessanta giorni.

Quanto basta alle nostre imprese per pianificare investimenti, realizzare progetti, produrre beni.

Un tempo che invece per la politica non ha valore

Le imprese, le famiglie, il Paese intero stanno assistendo attoniti al grande, grandissimo, scollamento tra politica e realtà. Le agende sono diverse, le priorità sono diverse, i temi sono diversi.

Basterà al Paese la scelta di garanzia del rieleto Giorgio Napolitano?

La sua esperienza, equilibrio e saggezza basteranno a riprendere le fila di una situazione che le elezioni di febbraio hanno sfaldato anziché ricucire?

Come imprenditori non possiamo restare immobili di fronte a questo muro di gomma. Tutta Confindustria non è

rimasta ferma ma ha continuato a far sentire la propria voce a cercare interlocutori a portare istanze e progetti che ormai non rappresentano più una risposta all'emergenza ma sono una necessità per la sopravvivenza.

Lavorando su più fronti, locale e nazionale, siamo riusciti ad ottenere risultati significativi: il decreto - adesso in via di conversione - per sbloccare i primi 40 miliardi per i pagamenti dei debiti della Pubblica Amministrazione e l'accelerazione da parte dell'Agenzia delle Entrate della compensazione di 11 miliardi di crediti IVA. Speriamo che quanto prima tutto questo si trasformi in liquidità per le imprese e di conseguenza per tutto il Paese.

Sul fronte locale abbiamo allentato la stretta creditizia mettendo a disposizione delle imprese associate 20 milioni di euro grazie ad un bond emesso da Banca Popolare di Verona. Sono risorse nuove a tassi concordati e vantaggiosi per investimenti su più fronti.

Sono tutte risposte concrete, segnali veri che le imprese e gli imprenditori non mollano.

Certo, ancora una volta da soli non possiamo fare sussidiarietà a chi deve guidare il Paese verso lo sviluppo.

Oggi più che mai serve quella politica, alta e nobile, in grado di tracciare il sentiero.

Siamo amareggiati, arrabbiati, ma non ci siamo arresi. Neppure a non avere la politica. Ci serve, adesso quanto mai prima.

Noi abbiamo una visione del futuro. Noi sappiamo creare sviluppo. Noi sappiamo fare proposte. Ma serve una guida capace di scegliere per tutti.

PER LA TUA PUBBLICITÀ SULLA RIVISTA
T. 0458099414—comunicazione@confindustria.vr.it
Mezza pagina a colori 300 euro iva esclusa
Pagina Intera a colori 500 euro iva esclusa

VR Manager On Line è a cura di Confindustria Verona

Hanno collaborato a questo numero:

Alessandra Agostini, Barbara Baschiroto, Paola Bendinelli, Micol Bottacini, Valentina Bottega, Marco Cappelletti, Riccardo degli Antonini, Marcello Fantini, Sara Ferraro, Eugenia Iannello, Sara Lovato, Pierluigi Magnante.

Indice

- 7 Alla scoperta della Silicon Valley
- 10 A Verona nascono i "bond del territorio" 20 milioni di euro per finanziare le PMI
- 11 Il Comitato Piccola Industria in visita alla Ferrari, eccellenza del made in Italy
- 12 Istituto tecnico superiore della logistica dei trasporti e dell'intermodalità si diplomano quest'anno i primi 23 ragazzi
- 15 Nuovi associati
- 16 Il sito di Confindustria Verona. Un modo veloce per essere sempre aggiornati e partecipare al network associativo
- 17 La tecnologia veronese a tutela delle acque come modello di riferimento per le imprese brasiliane
- 18 Evento ad arte in Adpresscommunications
- 19 "Nel futuro... per tradizione" il Gruppo Ceit guarda avanti
- 20 Digitronica.it, gli scenari della sicurezza aziendale
- 21 Rexam Beverage Can Italia un business to business di successo
- 23 Mai Italia 60 anni di storia e di strada
- 24 Gruppo Opto In: il successo dell'integrazione fra produzione, montaggio, logistica, distribuzione
- 25 Sartori: un incremento del 10% del fatturato nonostante la crisi
- 26 Pasqua porta il vino veronese in Cina
- 27 Opportunità per le imprese: Fondimpresa
- 28 Pagamenti della Pubblica Amministrazione tutte le scadenze del decreto "sblocca debiti"

CULTURE D'IMPRESA IN FORMAZIONE

CIM&FORM

Ente di Formazione di Confindustria Verona

ACCOMPAGNA L'AZIENDA dall'analisi dei fabbisogni formativi al cambiamento

FACILITA LA PIANIFICAZIONE ed il corretto uso di strumenti formativi in azienda

CO-PROGETTA STRUMENTI formativi efficaci per il conseguimento degli obiettivi aziendali

Rete Formazione

Formazione Continua

Apprendistato

Formazione su misura

Corsi a catalogo

Fondirigenti

Formazione superiore

FSE

Fondimpresa



CONFINDUSTRIA
Verona



ALLA SCOPERTA DELLA SILICON VALLEY

I Giovani Imprenditori impegnati in uno study tour in USA per raccogliere stimoli e nuove idee da riportare nelle proprie aziende

Un viaggio per cambiare aria, un viaggio per ricaricare le pile, un viaggio per trovare nuovi stimoli da introdurre nelle aziende provando a conoscere un po' più da vicino un mondo in costante crescita e sviluppo. È con queste premesse che è nata l'idea di uno study tour in Silicon Valley.

Idea che è diventata realtà grazie a 15 giovani imprenditori veronesi rappresentanti diversi settori di attività ; 5 giorni a disposizione (viaggio escluso); 10 realtà tra aziende e istituzioni pronte ad accoglierli per spiegar loro qualcuno dei loro segreti.

Facendo base a San Francisco, ogni giorno gli imprenditori hanno realizzato un paio di incontri che spaziavano da realtà affermate e molto conosciute a livello mondiale, tra cui Google, PayPal, LinkedIn, Apple, ad incubatori di imprese come Rocket Space (www.rocket-space.com), a start up appena finanziate come HyperFair, a imprenditori italiani con sede negli Stati Uniti e produzione in Italia come Fabrizio Capobianco (www.funambol.com), ad associazioni di italiani all'estero come BAIA (www.baia-networking.org) e per finire con istituzioni di supporto quali il Consolato Italiano e l'Università di Stanford.

"In tutte abbiamo trovato un comun denominatore dato dalla capacità di provare, non preoccupandosi di eventuali fallimenti, dalla voglia di pensare al futuro e dalla costante volontà di crescere e migliorarsi" - ha commentato Stefania Zuccolotto Vice Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori. Le a-

ziende che abbiamo visitato sono più simili a dei grossi campus universitari, più che al nostro tradizionale concetto di fabbrica, con grossi spazi aperti, iper colorati e personalizzabili fino all'estremo dai gruppi di lavoro. Campi da beach volley, mense che possano soddisfare esigenze legate alla multiculturalità, orti comuni, cucine libere a tutti i piani, palestre e spazi in cui potersi intrattenere al di là del lavoro. Servizi di taglio capelli settimanali, lavanderie interne, spazi in cui poter portare il proprio animale domestico... ai nostri occhi davvero un altro mondo!"

La realtà ha mostrato un contesto in cui il concetto del singolo viene scavalcato dal concetto di gruppo, in cui la valutazione del merito avviene periodicamente. Un nuovo assunto viene valutato circa ogni 15 giorni, e studia un percorso di crescita personale e professionale con il proprio responsabile in modo da arrivare in tempi concordati al livello richiesto, in funzione della valutazione periodica delle performance si riesce a capire se necessario tarare a ribasso o a rialzo le aspettative ed eventualmente ri-orientare la formazione necessaria.



La **legislazione del lavoro** permette ad aziende e dipendenti una **grossa flessibilità in ingresso e uscita**, si crea pertanto dal lato del dipendente la necessità di mantenere costantemente delle performance molto elevate per far sì che l'azienda non rinunci a loro, dal lato dell'azienda di creare una serie di servizi anche accessori che rendano il posto di lavoro particolarmente attrattivo soprattutto per le persone che interessano, dal pullman che da San Francisco porta in Silicon Valley ogni mattina, al servizio di spedizione pacchi in azienda.

Fin **dall'università** il sistema è impostato in modo tale da promuovere la pro-attività dei giovani, dando loro largo **spazio alla creatività e puntando su uno sviluppo della persona** che non si basi solo su concetti teorici, ma anche su attività più creative, dallo sport al teatro alla musica. Tutto prevede che il singolo si interfacci con altri e che per raggiungere l'obiettivo collabori con altri ragazzi puntando alla comprensione ed allo sviluppo delle proprie eccellenze.

L'insuccesso, il fallimento non viene di per sé caricato di un senso negativo. Si è consapevoli che non sempre le attività possano andare nella direzione sperata e che ci si possa facilmente scontrare con una sconfitta, ma la concentrazione è sulla capacità di rialzarsi, di ripartire facendo tesoro degli errori e puntando a nuovi obiettivi. Chi parla del proprio percorso e dell'azienda presso la quale lavora descrive solo le best practice, l'insuccesso è solo un passo per raggiungere la meta.

Sia da parte delle aziende, sia da parte degli incubatori l'invito è quello di credere nell'idea, confrontarsi per affinarla e provare, se non si riesce ad arrivare dove si vuole, analizzare perché si è fallito e, se ragionevole, ritentare!

Ascoltare positività, aiuta sicuramente a sviluppare un "Thinking positive"!

Le aziende ragionano in termini mondiali, il locale è necessario studiarlo per adeguare il prodotto o il servizio proposto alla singola realtà, ma l'obiettivo di ogni attività è di ragionare a livello mondiale, proiettando il proprio prodotto o servizio su grandi economie di scala. Pensare positivo e provare, non significa però improvvisarsi. In tutti gli incontri è emersa che la condizione necessaria, anche se non sufficiente, per essere credibili in Silicon Valley, così come in qualsiasi altro contesto, è presentarsi ai potenziali partner (Venture Capitalist, Banche, Dealer, ecc...), con una pianificazione accurata, un progetto imprenditoriale dettagliato, concreto e ambizioso.

Da più interlocutori è emerso come l'approccio al lavoro tipicamente americano è molto rigido e tende a bloccarsi nel caos, soprattutto se confrontato con quello italiano, ove si riscontra una maggior propensione ad inventarsi soluzioni alternative, si ha inventiva per aggirare gli ostacoli, ma non sempre con la stessa spinta alla competizione vittoriosa che l'americano medio per cul-



tura sviluppa. I talenti non sono solo oltreoceano, ma noi dovremmo arrivare ad essere molto più convinti nel voler raggiungere i risultati puntando soprattutto sul fare sistema. Proprio di quest'ultimo aspetto è emersa in più occasioni l'esigenza da parte degli italiani incontrati lungo il viaggio. La necessità di sviluppare un sistema di networking efficace, di creare quella rete di conoscenze ed esperienze in grado di dare al singolo occasioni per allargare la propria visuale e per far nascere in tutti i campi molte più opportunità.

"Per noi questo viaggio è stato un grosso passo in questa direzione, permettendoci di conoscerci, di vivere insieme un'esperienza altamente formativa e di apprendere meglio le aziende che rappresentiamo" ha concluso Stefani Zuccolotto—E per racchiudere queste giornate in una frase..."Stay focused & Keep shipping, Fast fail & Try again, Get excited & Make Things"!

LE IMPRESSIONI...

“ Oltre ad una chiara road map a 3/5 anni per gli obiettivi aziendali tradizionali gli imprenditori e le aziende della Silicon hanno una forte convinzione, ossia che il mondo è tutto da inventare e tutto da costruire, dove l'idea conta abbastanza ma conta di più l'execution, con velocità e dinamicità da noi non immaginate. E poi in inglese le mie 6 frasi chiave: Think big, start smart, scale fast, ed ancora Stay focused & keep shipping, fast fail & try again, Get excited & Make Things. **Andrea Pernigo**

“ Lo study tuor in Silicon Valley mi ha permesso di respirare un'aria nuova, densa di ottimismo, competitività e voglia di tentare; è stato come aprire una finestra su un mondo e un modo di vivere il lavoro differente da quello che abitualmente

vediamo qui. Mi porto a casa preziose idee da mettere subito in pratica in azienda, la conoscenza di altri imprenditori che come me affrontano tutti i giorni con orgoglio il loro mestiere e un accrescimento personale che mi ha permesso di conoscermi meglio. **Laura Cremonesi**

Un momento per creare relazioni importanti.

Un viaggio per staccare dal lavoro quotidiano, e dalla realtà che mi circonda, per raccogliere contenuti inediti, riflettere, interrogarmi, trovare nuovi stimoli e orizzonti.

Un corso accelerato e free di creatività e aria di positività. La giusta opportunità per progettare piccoli cambiamenti individuali, implementarli nella propria vita professionale. **Sara Ferraro**

Entrare in quelle grandissime aziende è stato come fare un piccolo viaggio nel tempo, per loro è il presente nel nostro caso si parla di futuro (o almeno lo spero). Mi ha colpito in tutti gli incontri fatti la forte carica energetica che traspariva dai vari responsabili delle aziende. Si respira una fortissima ma sana competizione a tutti i livelli, tra colleghi, tra gruppi di lavoro e tra aziende. Il viaggio in Silicon Valley mi è servito molto per prendere coscienza di quanto lavoro dobbiamo fare per migliorare le nostre aziende, e più in generale il nostro territorio, sul tema dell'Innovazione dell'organizzazione del lavoro, della selezione e formazione continua delle persone. **Mauro Sorio**

Attraverso l'identificazione dei veri problemi e necessità che hanno le persone nel mondo, si sviluppano le idee e nasce il mercato: è fondamentale identificare ciò che genera valore per il cliente creare o appartenere ad una rete di persone accomunate dalla stessa passione, fa la differenza: aumenta le proprie potenzialità e favorisce lo sviluppo di idee pensare in grande è (e fa) bene, generare idee e realizzare miglioramenti a breve/medio termine nel proprio contesto aziendale è meglio potenziare il prodotto attuale implementando alta tecnologia ed alta affidabilità: requisiti riconosciuti dal mercato americano Fiducia, capacità di ascoltare e di dare l'esempio, voglia di guardare avanti e coinvolgere persone su progetti (ad esempio, una minima parte della giornata va dedicata alla creazione di idee da parte dei propri collaboratori) Celebrare i successi, farli girare! Far conoscere agli italiani i casi di successo di chi ce l'ha fatta a trasformare piccole idee in grandi imprese; in questo mo-



mento c'è bisogno di ispirazione e di modelli in cui le persone possano riconoscersi. **Davide Lovato**

Due cose hanno reso unica questa esperienza e combinate assieme l'hanno potenziata: gli incontri di grande impatto cui abbiamo assistito e il continuo confronto con gli altri membri del gruppo. Gli spunti che acquisivamo sono stati processati dalle diverse esperienze di ciascuno, creando riflessioni stimolanti. **Valeria Fraccaroli**

Un viaggio adrenalinico durante il quale ho sognato e vissuto il futuro. **Simone Boschini**

Aziende come campus universitari, coloratissime e non convenzionali, secondo i nostri schemi.

Pensare positivo e soprattutto concentrarsi sui successi ottenuti, vivendo eventuali fallimenti di esperienze come normali cicatrici con cui convivere, dai quali imparare e ripartire per raggiungere il proprio obiettivo.

Le dinamiche di gruppo come sistema essenziale per creare qualcosa di successo.

Queste solo alcune degli aspetti che mi hanno colpito in questi intensi giorni in Silicon Valley, arricchiti ulteriormente dall'aver vissuto quest'esperienza con un gruppo di giovani imprenditori con voglia di fare, di confrontarsi e di mettersi in discussione.

Stefania Zuccolotto

A VERONA NASCONO I "BOND DEL TERRITORIO" 20 MILIONI DI EURO PER FINANZIARE LE PMI

Sono già state tutte collocate le obbligazioni per 10 milioni di euro che, grazie all'accordo tra Confindustria Verona e Banca Popolare di Verona hanno generato un Plafond esclusivo a favore delle PMI associate di 20 milioni di euro.

«Questa proposta nasce con l'intento di fare sistema sul territorio, coinvolgendo direttamente i diversi attori locali su un progetto a sostegno delle imprese e del loro sviluppo - spiega **Andrea Bolla**, Presidente di Confindustria Verona. L'accordo ha il duplice obiettivo di favorire l'accesso al credito alle nostre aziende e di garantire dei tassi concordati e stabili per tutta la durata dell'iniziativa.»

«La vocazione localistica e la vicinanza alle pmi e alle famiglie del territorio sono l'elemento distintivo del nostro lavoro quotidiano e questa iniziativa, promossa

in sinergia con Confindustria Verona, va proprio in questa direzione - commenta **Giovanni Capitanio**, Responsabile della Direzione Banca Popolare di Verona - Il prestito obbligazionario potrà essere sottoscritto da privati, famiglie, aziende, associazioni e istituzioni e la rete delle nostre filiali è a disposizione di chiunque fosse interessato a conoscerne i dettagli».

In particolare il plafond è destinato a finanziamenti a 36 mesi con tassi dedicati e di assoluto favore. Le richieste potranno essere presentate dal primo maggio al 30 settembre 2013.

I finanziamenti potranno essere destinati a supportare investimenti materiali e/o immateriali, partecipazione a progetti di crescita, di aggregazione e di internazionalizzazione (es. Reti di Impresa), approvvigionamenti di scorte/magazzino e supporto al capitale circolante.

L'ACCORDO

Si tratta di un **Prestito Obbligazionario a 3 anni a tasso fisso** per complessivi **10 Milioni di Euro**, che sarà emesso dal Banco Popolare, che potrà essere sottoscritto da privati, famiglie, aziende, associazioni e istituzioni e/o ogni altro soggetto interessato.

I fondi raccolti saranno poi interamente utilizzati e messi a disposizione del territorio veronese con "**leva 2**" (cioè pari a 2 volte l'importo effettivamente sottoscritto), sotto forma di un "**Plafond Finanziamenti a Medio Lungo Termine**" dell'importo massimo di **20 milioni** a condizioni di assoluto favore.

Finalità Investimenti materiali e/o immateriali, partecipazione a progetti di crescita, di aggregazione e di internazionalizzazione (es. Reti di Impresa) e approvvigionamenti di scorte/magazzino e supporto al capitale circolante.

Beneficiari
Piccole e Medie Imprese associate a Confindustria Verona

Importo
Minimo 10.000 Euro
Massimo 500.000 Euro

Durata
Finanziamento con durata triennale, comprensivo dell'eventuale periodo di preammortamento. La richiesta di finanziamento, a valere sullo specifico Plafond, potrà essere presentata entro il 30 settembre 2013.

Condizioni economiche
Lo spread va dal 4,30% per le aziende con il rating migliore al 5,25% per le aziende con il rating peggiore ma che presentano garanzie particolari.

IL COMITATO PICCOLA INDUSTRIA IN VISITA ALLA FERRARI, ECCELLENZA DEL MADE IN ITALY

Il giusto mix di alta tecnologia, automazione e artigianalità

Imparare dalle migliori aziende è questo l'obiettivo che ha spinto il Comitato Piccola Industria ad organizzare un ciclo di visite aziendali ad alcune realtà produttive di riferimento dell'automotive a livello mondiale.

La visita allo **stabilimento della Ferrari a Maranello** segue quella dello scorso anno a Monaco di Baviera nella fabbrica di BMW, mentre il prossimo 20 giugno è già pianificato un altro appuntamento nella sede di Lamborghini.

L'industria automobilistica si caratterizza infatti per una continua innovazione di prodotto, di processo e organizzativa, per realizzare automobili sempre più performanti, sicure, efficienti, dal design innovativo ed accattivante. Enormi sforzi sono inoltre dedicati al marketing e alla comunicazione per conquistare quote di un mercato internazionale in continua espansione, che nel 2013 si stima supererà gli 83 milioni di veicoli venduti.

Secondo il **Presidente della Piccola Industria Luciano Barana** "per un piccolo imprenditore queste visite rappresentano sempre eccellenti opportunità di crescita professionale, offrendo molti stimoli e spunti su nuovi approcci, metodologie e soluzioni operative che in una certa misura possono trovare applicazione anche nelle piccole e medie imprese".

"Inoltre" prosegue Barana "Ferrari è un'eccellenza produttiva mondiale ma è anche un simbolo del made in Italy, un brand che evoca potenza e prestazioni estreme, tecnologia d'avanguardia, design e gusto italiani, qualità assoluta".

Il "factory tour" ha condotto gli imprenditori veronesi nel cuore dei diversi reparti produttivi dell'azienda del cavallino. In particolare, nel reparto GT - dove vengono prodotte le vetture "gran turismo" - partendo dalle linee di assemblaggio dei motori a 8 e 12 cilindri Ferrari e Maserati per arrivare alle linee di montaggio delle autovetture.

Da notare che per i motori da 8 cilindri ciascun tecnico svolge il proprio lavoro in una postazione specifica, con i motori e le componenti che si spostano lungo la linea,



Il comitato provinciale Piccola Industria

mentre per i modelli da 12 cilindri l'assemblaggio di ciascun motore completo viene effettuato autonomamente da un singolo tecnico nell'arco di un turno lavorativo.

L'impressione generale è di **una forte sinergia tra l'alta tecnologia e l'automazione dei moderni impianti e l'artigianalità garantita da maestranze** altamente professionali che si incontrano e fondono armonicamente nel prodotto.

Inoltre, con lo sviluppo del progetto **Formula Uomo**, Ferrari ha puntato a realizzare una fabbrica innovativa e a misura d'uomo pertanto gli ambienti lavorativi risultano molto gradevoli: le strutture più recenti si caratterizzano per un'architettura e materiali ricercati, tutti capannoni sono estremamente luminosi grazie alle ampie vetrate che permettono l'ingresso di luce naturale dall'esterno, il rumore è contenuto, i reparti produttivi estremamente puliti ed ordinati, molte le aree verdi e le piante all'esterno ma anche all'interno della fabbrica. La visita è poi proseguita al dipartimento Corse Clienti, che supporta l'attività dei clienti che partecipano ai campionati Gran Turismo, e al reparto F1 Clienti, che si prende cura delle vetture di Formula 1 dismesse dalla Scuderia Ferrari ed acquistate all'asta da privati, per poi concludersi con la celebrazione del mito del "cavallino rampante" al Museo Galleria Ferrari.

ISTITUTO TECNICO SUPERIORE DELLA LOGISTICA DEI TRASPORTI E DELL'INTERMODALITÀ SI DIPLOMANO QUEST'ANNO I PRIMI 23 RAGAZZI

La Fondazione "Area Tecnologica della Mobilità Sostenibile - Logistica e Sistemi e Servizi Innovativi per la Mobilità di Persone e Mercati" che vede tra i soci fondatori anche Confindustria Verona, ha istituito dal 2011 l'ITS LAST (Istituto Tecnico Superiore Logistica Ambiente Sostenibilità Trasporto), un corso biennale di specializzazione post diploma di "Tecnico Superiore dei trasporti e dell'intermodalità", figura professionale che può operare all'interno di imprese di trasporti e di servizi logistici o nell'area magazzino-logistica di aziende produttrici, con il compito di scegliere le soluzioni e gli strumenti più idonei per la realizzazione dei servizi coordinando le diverse tecnologie e modalità di trasporto.



La sede dell'Istituto Tecnico Superiore LAST (Logistica Ambiente Sostenibilità Trasporto) presso il Centro direzionale Quadrante Europa

L'ITS è finanziato dal Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca (MIUR) e dalla Regione del Veneto e rilascia ai ragazzi che terminano positivamente il percorso di studi il diploma statale di V livello EQF - European Qualification Framework, che ha valenza europea.

Il corso ha la durata di 1.850 ore distribuite in due anni e alterna lezioni in aula con docenti provenienti da scuola, università e mondo del lavoro, a laboratori e stage in azienda.

Per i cinque allievi più meritevoli è prevista una borsa di studio. **Giorgio Adami, Presidente della Fondazione, rileva** che "il must dell'ITS è assicurare la più alta qualità di formazione e preparazione specifica nel settore della logistica e trasporti".

Il corso, al quale si accede con test di selezione superato al primo anno da 25 ragazzi, si svolge presso il **Quadrante Europa a Verona**. Giorgio Adami si dice soddisfatto: "gli allievi fin dal primo anno di formazione hanno particolarmente apprezzato le attività svolte presso le imprese che si sono rivelate assolutamente utili, co-

struttive e funzionali alla loro crescita professionale in quanto si è coniugata la formazione professionalizzante con l'esperienza diretta nel mondo del lavoro. Tra i docenti possiamo ricordare, solo per citarne alcuni, i responsabili ed esperti logistici di A.I.A., Adami Autotrasporti, Calzedonia, Fercam, Iveco, Logiflash, Nagel Group Italia, Quadrante Servizi, Trenitalia e Volkswagen Group Italia".

L'esperienza degli stage, individuati e configurati tenendo conto delle necessità, degli obiettivi e delle richieste che entrambe le parti hanno manifestato, ha portato alla proposta di **un contratto di lavoro a tempo indeterminato per un allievo** ed a contratti di lavoro con modalità part time per sette allievi sia per continuare la collaborazione che per consentire loro di frequentare le lezioni del secondo anno.

Dice Adami: "sono convinto che in un momento in cui i numeri della disoccupazione giovanile sono così preoccupanti questo sia un dato molto positivo per i ragazzi che hanno creduto nel progetto formativo. E poi il corso offre loro una grande opportunità per acquisire le com-

petenze necessarie ad operare nel settore logistico”.

Da marzo a giugno gli studenti ultimeranno il secondo anno del biennio ITS svolgendo le ultime 450 ore di tirocinio ed a luglio 2013 svolgeranno l'esame finale per conseguire il diploma di V livello EQF – European Qualification Framework: saranno i primi diplomati del biennio in Logistica Ambiente Sostenibilità Trasporto del Veneto.

Nel maggio 2012 è stato promosso il secondo biennio 2012-2014 con una selezione di altri 25 candidati.

Il successo del progetto traspare nelle parole di Adami: “l’iniziativa è seria e con una oculata gestione del denaro pubblico che è speso solo per formare i ragazzi, mentre nessun amministratore percepisce un compenso. Il nostro operato è stato riconosciuto dal Ministero che proprio nelle settimane passate ha approvato il rifinanziamento per il prossimo triennio, a cui si aggiungeranno le somme stanziare dalla Regione del Veneto. Ora si tratta di far conoscere a tutte le imprese veronesi questa grande opportunità di reperire personale qualificato in un settore strategico per tutte le aziende”.

Il professore Ivan Russo dell’Università di Verona, Presidente del Comitato Tecnico scientifico dell’ITS, sottolinea che “questo corso di specializzazione è nato in un momento di difficoltà nel rapporto tra formazione e lavoro per un’esigenza del territorio dove la logistica è un pilastro fondamentale. Infatti Verona, per le sue peculiarità, è crocevia dei principali traffici infrastrutturali e per la presenza dell’Interporto Quadrante Europa e dell’Aeroporto. Per questo motivo il Ministero dell’Istruzione ha permesso l’attivazione del corso, contando che in Italia esistono 50 ITS, ognuno specifico per la sua zona. A Verona esiste un master in logistica già da dieci anni e questo corso rimarca il rapporto del territorio con la filiera. Il corso è la soluzione ideale per chi vuole una specializzazione tecnica, specifica e diretta, con il lavoro, con un programma concordato soprattutto con i docenti, che per più del 50% fanno parte del mondo del lavoro. La selezione di 25 persone ogni anno



Formazione in aula

porta al loro immediato assorbimento dal mondo del lavoro a sua qualità e beneficio”.

Ulteriori informazioni sono reperibili sul sito: www.itslogistica.it


COSA PENSANO I RAGAZZI

Luca Signorini, ora dipendente di Nagel Group Italia: “nel periodo di stage, svolto nell’area commerciale, ho avuto modo di capire le principali problematiche nel processo di acquisizione di nuovi clienti e nel mantenimento del pacchetto customers esistente. Il percorso affrontato mi ha permesso di avvicinarmi al mondo della logistica, di chiarire le sue peculiarità e soprattutto di essere inserito in una realtà aziendale e di apprendere le dinamiche principali nell’erogazione di servizi logistici, in continua evoluzione”.

Olivio Franciosi, ora dipendente di Cargill Srl: “il corso mi ha permesso di imparare nuove metodologie, dalla gestione del magazzino alla gestione dei trasporti, di confrontarmi con numerose persone che sono tutti i giorni in prima linea nel campo della logistica. A luglio 2012, al termine della prima fase di stage, ho avuto la possibilità di rimanere in azienda come operatore addetto alla pesa con un contratto a tempo determinato fino a maggio 2013. Durante il periodo lavorativo ho avuto la grande opportunità di imparare nuove metodologie e confrontarmi con una nuova realtà aziendale, inoltre, un altro aspetto positivo è che mi è stata data la possibilità di proseguire la seconda parte degli studi grazie al contratto part time”.

Enrico Paschetto, ora dipendente di Calzedonia Spa: “lo stage in azienda è stata l’occasione per mettere in pratica ciò che avevo solo letto e studiato sui libri, inoltre ho potuto rendermi conto di quanto il lavoro sul campo sia spesso difficile ma molto interessante. Valuto positivamente questa esperienza perché l’azienda mi ha dato la possibilità di dimostrare le mie capacità per poi tradursi in un contratto di lavoro”.

Francesca Perella, ora dipendente di Stegagno Autotrasporti Srl: “per quando mi riguarda, lo stage è iniziato come un metodo per affacciarsi al mondo del lavoro, per mettere in pratica ciò che abbiamo studiato durante l’anno scolastico e per capire cosa è realmente la logistica. Al termine dei tre mesi tutto questo è diventato il mio lavoro dal momento in cui mi è stato offerto inizialmente un contratto di sei mesi part-time, in modo da poter continuare a frequentare le lezioni del corso, ed in seguito di tre anni”. Gigi Tommasoni, suo tutor aziendale, dice: “serietà, metodo di lavoro, professionalità e responsabilità, sono le doti e le caratteristiche di Francesca che abbiamo potuto apprezzare in azienda, e questo si è tradotto nell’assunzione diretta in azienda alla fine del periodo di stage”.



**QUESTO ANNUNCIO
PUÒ CAMBIARE IL TUO FUTURO.
E QUELLO DI
MIGLIAIA DI PERSONE.**

**DIVENTA CONSULENTE PREVIDENZIALE:
IL TUO PRESENTE, LA NOSTRA STORIA, PER IL FUTURO DELLE PERSONE.**

IL FUTURO DIVENTA IL TUO FUTURO.

La parola previdenza è strettamente legata alla parola futuro. Ma quanto futuro c'è intorno a noi? Il futuro si moltiplica per cento, per mille, per migliaia e per milioni perché c'è un futuro per ogni persona. È a questi "milioni di futuro" che Cattolica Previdenza dedica attenzioni, sensibilità, professionalità. **Per il futuro delle persone, c'è quindi il presente di Cattolica Previdenza.** Un presente che conosce il reale senso della parola previdenza, perché riflesso diretto della storia, dell'etica, dei valori di un grande Gruppo Assicurativo come Cattolica.

PER IL FUTURO CHE SCEGLI C'È LA NOSTRA STORIA.

Ci sono le famiglie, ci sono le imprese, c'è la vita quotidiana e quella professionale. In ogni caso, **ci sono le persone.** Alla loro "idea di futuro" è dedicato l'impegno del nostro management, dei nostri collaboratori, dei nostri **Consulenti Previdenziali. Esperti unici nel loro genere, perché in grado di dare valore al futuro di ognuno, partendo dai valori che hanno fatto la storia di Cattolica Assicurazioni.** Con la volontà di ascoltare, la capacità di rispondere, l'abilità di risolvere.

C'È UN FUTURO CHE ACCADE E UN FUTURO CHE SCEGLI: PER QUELLO CHE SCEGLI C'È CATTOLICA PREVIDENZA.

INVIACI IL TUO CURRICULUM. È GIUNTO IL MOMENTO DI CONOSCERCI!

Visita il sito www.cattolicaprevidenza.com
e invia la tua candidatura attraverso l'apposita sezione "Lavora con noi",
oppure, invia il tuo Curriculum all'indirizzo selezione@cattolicaprevidenza.com

CATTOLICA
previdenza



NUOVI ASSOCIATI

Conosciamo alcune delle aziende che sono entrate in Confindustria Verona



Alba St è una società nata dallo spirito imprenditoriale di professionisti operanti da anni nel settore informatico per fornire alle aziende soluzioni operative funzionali e semplici, oltre ad un'alta qualità del servizio, garantita da personale certificato.

In particolare i servizi riguardano il più ampio panorama del settore informatico, tra cui: Analisi e Consulenza su sistemi Informatici: studi di fattibilità, progettazione

sito negli anni una notevole esperienza internazionale nella produzione di draghe per il settore portuale, marittimo, energetico, minerario e di estrazione inerti.



Alivibro S.r.l. è un'azienda specializzata nella produzione di sistemi di alimentazione e orientamento a vibrazione industriale. Nasce nel 2007, grazie alla collaborazione di tecnici che operano nel settore da oltre 15 anni.

Alivibro usa e commercializza basi vibranti e componenti di altissima qualità ed è distributrice autorizzata di Rhein-Nadel Automation GmbH.

Gli obiettivi aziendali sono: -Alta qualità dei prodotti offerti; -Affidabilità nel tempo; -Alta qualità nei componenti utilizzati; -Capacità di fornitura di isole di lavoro



Me.La. Service Nord Ovest srl, è attiva nei settori della medicina del lavoro, sicurezza aziendale e formazione.

È nata a Verona come prosecuzione della fortunata esperienza di Me.La. Service srl a Padova.

L'azienda si pone come unico interlocutore per tutti gli adempimenti di legge che riguardano la sicurezza.



Myosotis è un'azienda che si occupa di ricerca e sviluppo di nuove formulazioni di prodotti professionali per i capelli a base di principi attivi naturali di alto livello e della loro commercializzazione in Italia e all'Estero



Dragflow S.r.l. nasce alla fine degli anni ottanta come costruttore di pompe sommergibili con agitatore per servizi pesanti, progettate specificatamente per il trattamento di miscele ad alto contenuto di solido abrasivo. Leader di mercato nella produzione e commercializzazione di pompe draganti sommerse, Dragflow ha acqui-



Nuova Farmec produce e commercializza con sistema di qualità certificato UNI EN ISO 9001 e UNI EN ISO 13485 secondo le norme di buona fabbricazione (GMP) un'ampia gamma di prodotti: specialità medicinali, presidi medico chirurgici, dispositivi medici, utilizzati in ambito ospedaliero per la disinfezione dei pazienti, la sterilizzazione degli strumenti e dei dispositivi medici e

la sanitizzazione degli ambienti.



PURE POWER FM MARO - P2M

Pure Power FM Maro - P2M è una start up che intende sviluppare il know-how posseduto in ambito aeronautico con la propulsione ibrida ed il brevetto internazionale posseduto ad essa relativo, con l'intenzione e capacità di realizzare il primo velivolo Ibrido, con la volontà e capacità grazie alle partnership che si stanno realizzando con i principali costruttori aeronautici per costruire e produrre in primo velivolo commerciale Ibrido.

P2M ha sviluppato un sistema propulsivo Ibrido basato sull'uso mirato sia del motore a combustione interna sia esso benzina che diesel che dell'accoppiato motore elettrico, con questo sistema si possono avere sistemi propulsivi molto più efficienti ed efficaci degli attuali, con riduzione dei consumi, dei pesi ed ottimizzazione delle performance e della sicurezza dei velivoli prodotti.



SOVEMA S.p.A., fondata nel 1969, è una delle più importanti aziende al mondo, costruttrice di una vasta e diversificata gamma di macchinari destinati alla produzione di accumulatori elettrici, in grado di fornire sia singoli equipaggiamenti, che impianti completi chiavi in mano, per soddisfare tutte le specifiche operazioni di processo industriali; Sovema offre un approccio tecnologico integrato, a partire dallo studio del lay-out dell'installazione, fino al know-how di prodotto e alla messa in funzione degli impianti per mezzo di uno staff specializzato.

Nel 2008 Sovema ha acquisito BITRODE CORP. negli Stati Uniti d'America, che è il più autorevole fornitore globale di sistemi di conversione energia elettrica per le prove di laboratorio sulle batterie EV/HEV, così come di sistemi di controllo per la produzione di batterie tradizionali; nel 2011 Sovema ha creato "SoLith", una nuova unità dedicata allo sviluppo di macchinari per la produzione di batterie agli Ioni di Litio.

INFOBOX

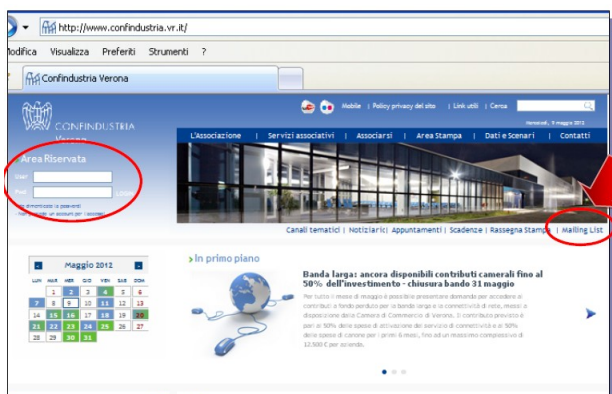
IL SITO DI CONFINDUSTRIA VERONA

Un modo veloce per essere sempre aggiornati e partecipare al network associativo

La Mailing List

La Mailing List di Confindustria Verona è il servizio riservato alle aziende associate che permette di ricevere ogni giorno nella propria casella di posta il **Notiziario Internet** di Confindustria Verona per essere aggiornati sui nuovi documenti, pubblicati sul sito, relativi alle tematiche/categorie di specifico interesse. E' inoltre attivabile un servizio di alert scadenze, che permette di aggiungere nell'e-mail quotidiana, un **avviso sulle scadenze imminenti**, selezionabili per tipologia

Tutte le istruzioni per iscriversi sono disponibili [on line](#).



Per iscriversi Aprire il sito di Confindustria Verona e accedere alla sezione **Mailing list**.

Inserire le credenziali di accesso alle parti riservate del sito: **Username** e **Password**. In caso di smarrimento delle credenziali aziendali è possibile richiederle per iscritto all'area Relazioni Associative web@confindustria.vr.it, tel 045 8099405.

Seguire le istruzioni di uno dei tre percorsi suggeriti.

LA TECNOLOGIA VERONESE A TUTELA DELLE ACQUE COME MODELLO DI RIFERIMENTO PER LE IMPRESE BRASILIANE

Visita di Simem e di una delegazione brasiliana in Acque Veronesi per la realizzazione di un impianto di trattamento delle acque nella città di Palmas (Tocantins)

Una delegazione brasiliana composta da ingegneri specialisti di trattamento acque della società **Saneantins** ha visitato l'impianto di depurazione di Basso Acquar gestito da Acque Veronesi.



I tecnici della società brasiliana che gestisce l'approvvigionamento e la depurazione idrica per una popolazione di circa un milione di persone nella città di Palmas, capitale dello stato amazzonico del Tocantins (l'ultimo nato tra gli stati della federazione brasiliana) si stanno fortemente impegnando per rendere il Tocantins all'avanguardia nella tutela della risorsa idrica e per raggiungere questo scopo ha iniziato un programma di investimento che vede tra i partner la Simem di Minerbe, azienda leader negli impianti per il trattamento dell'acqua sia civile che industriale.

La partnership riguarda la realizzazione dell'impianto di trattamento denominato "Vila União" nel nord della città di Palmas. La potenzialità totale dell'impianto, una volta completato, sarà di 215.000 Abitanti Equivalenti. Simem è partner preferenziale della Saneantins nella fornitura e nell'installazione delle attrezzature altamente tecnologiche che costituiscono l'impianto. La Saneantins ha infatti voluto distinguersi da altre società attive nel settore, e le scelte progettuali sono state fortemente indirizzate all'avanguardia tecnologica, all'efficienza impiantistica e, soprattutto, all'alta qualità degli equipment che compongono la fornitura.

Gli esperti brasiliani hanno visitato il depuratore di Bas-

so Acquar che, per risultati ottenuti ed innovazioni tecnologiche impiegate, risulta conosciuto ed apprezzato anche a livello internazionale.

Dopo la visita tecnica all'impianto di depurazione, coordinata dal **Direttore Tecnico di Acque Veronesi Giovanni Sala**, la delegazione guidata da **Alessandro Loda e Luca Sudati di Simem** è stata accolta dal Presidente di Acque Veronesi **Massimo Mariotti** che ha illustrato i risultati raggiunti dalla società scaligera in materia di tutela delle risorse idriche. I rappresentanti dell'azienda brasiliana hanno manifestato apprezzamento per le tecnologie che hanno potuto vedere e per la qualità dell'organizzazione di Acque Veronesi.

Successivamente alla reciproca presentazione delle aziende Saneantins ed Acque Veronesi, c'è stata l'occasione per una costruttiva discussione tra il Consigliere Delegato di Simem Federico Furlani ed i vertici di Acque Veronesi su possibili collaborazioni future, anche attraverso forme di reti di impresa patrocinate da Confindustria Verona. "Per parte nostra" **sottolinea Federico Furlani** "confidiamo di poter sviluppare in futuro le relazioni tra Acque Veronesi e Simem, costituendo una squadra in cui aggregare anche altre eccellenze nel settore ambientale del nostro territorio, soprattutto per approcciare grandi progetti nei mercati che stiamo presidando a livello internazionale e particolarmente nei BRICS, tra i quali il Brasile primeggia non solo in ordine alfabetico". Grazie alla tecnologia veronese si è favorito questo incontro fra tecnici per uno scambio di esperienze tra imprese italiane e brasiliane in materia di salvaguardia delle risorse idriche, bene sempre più prezioso a qualsiasi latitudine.

IL BRASILE IN NUMERI

194 milioni di abitanti, 27 volte l'Italia.

Negli ultimi 9 anni 40 milioni sono usciti dalla fascia di povertà questa fascia "media" presenta un reddito familiare annuo di 55 mila USD

5 milioni le PMI in Brasile

Opportunità: 2014 mondiali di calcio 2016 olimpiadi

Per informazioni

Ufficio Internazionalizzazione 045 8099429-447-457

EVENTO AD ARTE IN ADRESSCOMMUNICATIONS

Una giornata veramente speciale nella storica agenzia di comunicazione di Bussolengo

Compiuti i trenta, facciamo di più: facciamo trentuno. Questo il claim creato da Adpresscommunications, agenzia di comunicazione fondata nel 1982, che ha voluto dimostrare nei fatti come si può essere creativi anche nelle celebrazioni, a partire dalla scelta originale di giocare sul significato del famoso detto, **trasformando un anniversario da traguardo a nuovo punto di partenza.**



E come fare per essere creativi anche nella festa? Puntando sul fattore sorpresa. Il 21 febbraio di quest'anno Adpresscommunications **ha aperto le porte della propria sede** di Bussolengo, dalla 9 di mattina alle 8 della sera, invitando clienti e potenziali clienti ad una vera e propria "visita esperienziale". Hanno risposto in tanti, oltre 120, e le reazioni sono state pressoché unanimesi: evento suggestivo, inaspettato, coinvolgente.

Soprattutto hanno fatto colpo le **sei aree tematiche dedicate alle attività dell'agenzia**: advertising, brand image & packaging, punto vendita & allestimenti, eventi & convention, promozioni & incentive, marketing & information technology. In ogni area è stata allestita una selezione di case-history dell'agenzia, abbinata ad una performance o ad un'attrazione coerente con l'area stessa. Apprezzatissime le dimostrazioni tecnologiche e molto affollato il set fotografico per la foto ricordo ambientata in reclame d'altri tempi.

Ma il **gradimento più alto si è registrato di fronte all'arte.** La prima "esperienza" era rappresentata da

una mostra d'arte in piena regola, magnificamente allestita in collaborazione con la galleria Studio La Città. "La scelta di esporre – **ci spiega Valeria Fraccaroli, responsabile qualità dell'agenzia** – è nata dall'incontro fortunato tra la nostra intenzione di dimostrare come la creatività pubblicitaria debba alimentarsi continuamente di arte, cultura e innovazione e la personalità ironica e vitale dell'artista argentino Daniel Gonzales, avvenuta in occasione dell'esposizione Cloud Factory realizzata a fine 2012 presso la prestigiosa galleria veronese. La mostra di Gonzales consiste in una trentina di packaging parlanti, e più precisamente scatole di cartone rivestite con paillettes multicolori: sono scatole dai colori sgargianti, molto attraenti, ma la grafica che le riveste racconta con ironia pungente e dissacrante il disincanto dell'uomo del XXI secolo che non si riconosce più nel modello consumista e si riappropria della merce, in modo creativo. Appena viste ci sono subito piaciute e abbiamo pensato che non c'era modo migliore per presentare il dialogo ininterrotto tra il nostro lavoro e i linguaggi dell'arte, sempre in anticipo rispetto al quotidiano in cui siamo immersi".

Il secondo incontro con l'arte si è realizzato con l'esposizione del quadro "**Capitan America**", appartenente alla collezione *Made in China*, già esposta in varie città italiane, in Germania e programmata per il 2014 a Shanghai. Con il progetto *Made in China* l'artista-fotografo veronese Marco Bertin ha dato forma ad un'idea che coniuga il gioco con una lettura quasi apocalittica del futuro. Ogni quadro - si tratta di foto di grande formato - è uno still-life di un oggetto appartenente a pieno titolo alla nostra cultura occidentale, fotografato su fondo rosso e accompagnato dall'ideogramma *Made in China*. Il senso è lo scardinamento del legame tra oggetto e significato, tra presente e ipotesi di futuro: noi oggi vediamo degli oggetti che hanno dei significati e quindi dei valori, un domani potrebbe rimanere solo la nozione dell'origine *Made in China*.

L'arte in azienda si è rivelata un'idea brillante, che dimostra due cose: primo, che quando l'arte entra nei luoghi del lavoro e della vita normale, può essere apprezzata e "goduta" in modo più autentico; secondo, che proprio nelle epoche di crisi e di grandi difficoltà dall'arte possono arrivare stimoli, visioni, intuizioni che vanno oltre la contingenza, aiutandoci a recuperare una visione più positiva e creativa del futuro.

"NEL FUTURO... PER TRADIZIONE" IL GRUPPO CEIT GUARDA AVANTI

L'unione tra Reteco e b! e gli sviluppi della tecnologia

La storia di un'azienda proiettata verso il futuro della tecnologia fin dal suo esordio, oltre 50 anni fa: è sintetizzata in questo semplice concetto l'evoluzione del **gruppo Ceit**, che oggi si presenta al mercato più forte e focalizzato grazie all'accorpamento di Reteco e b!, due delle aziende che lo compongono, e che si uniscono nella nuova realtà chiamata "**b! powered by Reteco**".

La presentazione della nuova organizzazione del gruppo è avvenuta al Museo Nicolis di Villafranca, anche per **coniugare la tecnologia e la cultura: Sandro Bordato, ceo del gruppo Ceit**, ha infatti lanciato un ponte fra tradizione e innovazione donando e installando al Museo il primo dei "tavoli intelligenti" della gamma Na-If, l'interfaccia naturale che trasforma un piano di lavoro in una superficie che interagisce con l'utente.

"Reteco e b!, così come tutto il gruppo, operano con una forte spinta all'innovazione: siamo "nel futuro per tradizione", come dice il nostro slogan, crediamo nel cambiamento e guardiamo sempre avanti - ha spiegato **Bordato** presentando l'unione delle due aziende -. In questo senso ci sentiamo molto vicini alla missione del Museo Nicolis di coniugare la tradizione e l'avanguardia". Anche se il gruppo Ceit opera in tutta Italia, la presentazione è stata dedicata al territorio veronese perché qui l'azienda è nata e ha il centro decisionale: un polo importante che, ha aggiunto Bordato, "premia chi ha creduto nel progetto e ci darà soddisfazioni anche in futuro".

Forte dell'esperienza nel campo dell'ICT e della continua ricerca, il gruppo Ceit conta tre aziende: oltre a "b! powered by Reteco" ci sono **Tecnel** e **Na-If**, ciascuna con una propria specializzazione nelle telecomunicazioni e nei sistemi di interazione uomo-macchina. Il tavolo multimediale Na-If è un sistema innovativo, uno strumento tecnologico utile alle aziende per comunicare ma anche per organizzarsi, come hanno dimostrato con numerose case history i clienti intervenuti.

Nel donare il tavolo interattivo al Museo Nicolis, Bordato ha detto di essere lieto di collaborare con "una delle più importanti istituzioni culturali veronesi, punto di riferimento per la memoria della tecnologia e dell'industria italiana. Il tavolo Na-If è il prototipo di una tecnologia che ha solo due anni, ma che in termini di innovazione rappresenta già il "passato", ed è quindi giusto che sia operativo e utile qui al Museo, in mezzo alle vecchie

glorie automobilistiche".

"Un'opportunità di interpretare al meglio il nostro ruolo di custodi della storia, impegnati a proiettarci verso un futuro fatto di evoluzione e di miglioramento costante - lo ha invece definito Silvia Nicolis, presidente del Museo voluto dal padre Luciano e oggi tra i più importanti nella sua categoria -. Poder disporre dei nuovi strumenti e dei nuovi linguaggi concepiti dalla tecnologia ci permette di traghettare nel domani il Museo e tutto il suo patrimonio storico di innovazione".

Il gruppo Ceit SpA è una realtà all'avanguardia nel panorama delle telecomunicazioni e nell'ICT grazie alle competenze delle tre società che ne fanno parte: b! Spa e Reteco Srl, accorpate in un'unica realtà proprio in questa occasione, Tecnel Srl e Na-If Srl. Le aziende del gruppo - presente sul mercato da oltre 50 anni - coprono settori tecnologici nevralgici e tra loro complementari (voce, dati, multimedia, software, hardware, interfacce): condizione ideale per rendere sinergiche le competenze interne e offrire soluzioni personalizzate per le telecomunicazioni aziendali.



Sandro Bordato e Silvia Nicolis durante l'evento.

DIGITRONICA.IT, GLI SCENARI DELLA SICUREZZA AZIENDALE

*Barriere fisiche e informatiche per minimizzare il rischio
Le imprese al centro di una realtà sempre più complessa*

I manager della sicurezza aziendale: quali competenze per quale scenario? Su questo tema chiave per le imprese opera Digitronica.IT, azienda veronese al centro delle iniziative di approfondimento e divulgazione nel mondo della sicurezza. Digitronica.IT ha promosso insieme ad ASIS International (la più importante associazione del comparto, con 37 mila professionisti nel mondo) l'incontro "Executive head hunting & Security: competenze e mercato".

Per la prima volta esperti della sicurezza, head hunters, istituzioni e direttori delle Risorse umane si sono confrontati per un rapporto sullo scenario della sicurezza in Italia e nel mondo. Al centro del dibattito due degli aspetti più delicati del settore: **in quale modo il nuovo scenario e le minacce inedite spingono ad affrontare la ricerca e la selezione** delle figure chiave della sicurezza aziendale, e quali sono le competenze richieste ai manager.

L'incontro è stato aperto dal presidente di ASIS International Genserick Cantournet, vice president Security di Telecom Italia, che ha esordito raccontando come una spy story gli assassinii della principessa Sissi e dell'arciduca Francesco Ferdinando d'Austria, episodi che portarono alla Grande Guerra e poi destabilizzarono l'Europa fino al Secondo conflitto, alla Guerra fredda e in definitiva fino ad oggi, con il mondo ancora diviso. Una riflessione che dimostra come chi si occupa di intelligence oltre a gestire una crisi deve anche, o forse soprattutto, saper cogliere le anomalie.

Damiano Toselli, presidente di AIPSA e direttore Security di Telecom Italia, ha sottolineato che "globalizzazione, internazionalizzazione e gestione privata di molti settori strategici hanno generato nuovi rischi. E la crisi economica impone di mantenere invariato il livello di sicurezza nonostante una riduzione dei costi". Chiaro richiamo a infrastrutture delicate come acqua, energia, ferrovie, porti e aeroporti. Per giocare un ruolo chiave nella tutela della continuità operativa dell'azienda, la security deve adottare nuovi standard e nuovi criteri di formazione.

Fondamentale è quindi la **figura del Security Manager** che si sta evolvendo verso un ruolo di Chief Security Officer, che deve conoscere bene il "territorio impresa", interpretare una realtà sempre più comples-

sa, interagire in ambito internazionale, organizzare il lavoro e gestire un team, oltre a possedere buone conoscenze informatiche mantenendo al tempo stesso un forte orientamento al business e conoscenze di "intelligence economica".

Ma come si individua e si sceglie quindi sul mercato questa figura chiave? Secondo **Laura Barettoni**, partner di Odgers Berndtson Italia, "è importante innanzitutto fare porto in azienda a persone con le giuste caratteristiche di leadership, nonché una strategia di gestione del rischio trasversale e integrata per contribuire alla vitalità, al successo e alla continuità dell'organizzazione".

Questo significa non separare, ma al contrario amalgamare il più possibile la security nelle attività di business e nei processi critici aziendali, evitando cioè di "rinchiuderla" nel tradizionale recinto ad essa assegnato, ovvero la gestione degli aspetti tecnologici del rischio. Per questo bisogna estendere il ruolo della security dal semplice concetto di intervento sul rischio operativo verso una strategia complessiva della gestione

Vinicio Menini, Massimo Beccherle e Giorgio Danieli



REXAM BEVERAGE CAN ITALIA UN BUSINESS TO BUSINESS DI SUCCESSO

Forse non tutti lo sanno ma quando apriamo una qualsiasi bevanda in lattina, c'è una buona possibilità che sia stata prodotta a Verona dalla Rexam Beverage Can Italia S.r.l., oggi parte del Gruppo Rexam, e sede legale della società italiana, che è presente anche in provincia di Chieti con un secondo stabilimento produttivo.

Lo stabilimento Rexam di Nogara infatti produce circa **1 miliardo e 130 milioni di lattine all'anno**, risultato del lavoro a ciclo continuo su 350 giorni e di una capacità produttiva giornaliera di 3,500 milioni di pezzi. Al momento la società vanta una market share nazionale vicina al 60%.

Nata nel 1976 a Nogara, oggi opera nel mercato soft drinks e birra non solo nel nostro paese, ma anche in Nord Africa, e nell'area area mediterranea. Volendo circoscrivere la clientela all'Italia, Rexam Italia fornisce, ad esempio, il proprio prodotto per la vendita di marchi quali Coca-Cola, Carlsberg, Birra Castello, Estathé Ferrero, Heineken, Peroni, Oransoda e Lemonsoda, Pepsi e Sanpellegrino.

"Il tutto facendo sempre attenzione alla salute e alla sicurezza dei dipendenti, tanto che non abbiamo avuto infortuni dovuti a carenza di sicurezza negli impianti negli ultimi 5 anni, e mantenendo costanti i livelli occupazionali " spiega Lucio Vesentini, responsabile delle Risorse Umane dello stabilimento di Nogara. Per affrontare il cambiamento delle richieste del mercato e le



esigenze di diversificazione dei prodotti, nel 2012 Rexam Italia, infatti, ha deciso di sviluppare un nuovo progetto con un investimento del **valore di 12 milioni di euro**. In concreto sono state rese più flessibili le linee di produzione che ora, oltre ai formati standard di lattine (25 cl e 33 cl) producono anche i formati da 50cl (utilizzati soprattutto nella vendita di birra nelle catene di discount) e da 47,3 cl (utilizzato

per la vendita dell'energetico Red Bull).

per la vendita dell'energetico Red Bull).

A regime questo investimento permetterà all'azienda di diversificare la propria **produzione aumentando le vendite di circa il 15%**. "Ma c'è di più", aggiunge il responsabile delle risorse umane del plant. "Per il personale non più ricollocabile a seguito del processo di modifica delle linee produttive, come alternativa al licenziamento, è stato pensato un percorso di riqualificazione ad hoc; nell'ambito dei percorsi di formazione multi-skilling è stata aumentata la flessibilità e la fungibilità dei dipendenti che ora sono in grado di operare in contesti diversi, a tutto vantaggio anche della competitività aziendale".

Rexam Italia da sempre considera i suoi **133 dipendenti** come il proprio valore aggiunto. Tra le varie iniziative in favore dei dipendenti è stato, ad esempio, istituito il premio "**Blue Chips**" che viene riconosciuto (con votazione a cui partecipano tutti i lavoratori) a chi nel suo lavoro quotidiano incarna meglio i valori aziendali (miglioramento continuo, fiducia, lavoro di squadra,



riconoscimento).

Oltre a ciò, l'azienda è riuscita anche in questi anni a migliorare le condizioni del posto di lavoro, grazie ad un dialogo costruttivo con i dipendenti e con le rappresentanze sindacali, mettendo sullo stesso piano sia le esigenze produttive che quelle dei lavoratori. Tutto questo ha accresciuto il grado di soddisfazione dei dipendenti tra il 2010 e il 2012 di quasi il 20%.

Miglioramento continuo, innovazione e coinvolgimento del personale possono a ragione essere considerate le tre parole chiave del successo di questa azienda anche nel periodo di crisi.

YouCard

La carta che fa bene



YouCard è la carta che fa bene perché è flessibile.

La ricarichi come una *prepagata*, puoi addebitare gli acquisti in conto corrente come un *bancomat*, puoi posticipare l'addebito delle spese come una *carta di credito*. Inoltre, scegli tu il *pin* e puoi cambiarlo quando vuoi e tutte le volte che vuoi. Per saperne subito di più:

Il PIN
lo scegli
tu!



Filiale



800 024 024



youcard.it



MESSAGGIO PUBBLICITARIO CON FINALITÀ PROMOZIONALE. PER LE CONDIZIONI CONTRATTUALI FANNO RIFERIMENTO I FOGLI INFORMATIVI DISPONIBILI SUL SITO WEB E PRESSO LE FILIALI DELLA BANCA.

BANCA POPOLARE DI VERONA
GRUPPO BANCO POPOLARE

MAI ITALIA 60 ANNI DI STORIA E DI STRADA



Renato Mai

Nasce sessant'anni fa nel 1953 la storia di Renato Mai e dalla sua azienda quando all'età di 5 anni da un paese del basso mantovano arriva a Verona.

Sono questi gli esordi di un'impresa nata in uno scantinato che si occupava di applicare su pneumatici consumati il battistrada nuovo che altre ditte avevano scartato e con il proprio lavoro si guadagnano la fiducia e la reputazione.

La piccola azienda a livello familiare si sviluppa e si espande in diversi luoghi nell'area veronese poi diventati centri di vendita al dettaglio.

La storia internazionale di questa impresa inizia quando Renato Mai ha 18 anni e inizia a girare il mondo per procurare all'azienda, diventata una grande realtà nel nuovo stabilimento di Caselle di Sommacampagna, le materie prime necessarie alla produzione. Gira l'Europa, l'America e l'Africa per 23 anni concludendo accordi e affari con importanti nomi e fabbricanti di pneumatici nuovi.

Negli **anni 80** intravede un nuovo prodotto che stava nascendo, il **cingolo in gomma** per miniescavatori e macchine per l'agricoltura. Forte della sua passione e vedute future, inventa il cingolo monoblocco senza giuntura e lo brevetta in Europa e USA. Prende accordi con **Caterpillar** ed altri fabbricanti ed attorniato da tecnici competenti, si fa fabbricare gli impianti necessari per produrlo in quanto sul mercato non esistevano.

Questa nuova attività dei cingoli in gomma porta ad un fatturato superiore ai pneumatici prodotti dove la Mai

spa era leader in Europa negli OTR di grandi dimensioni. Negli anni 2000 oltre ai negozi di vendita al dettaglio siti a Verona, Venezia, Modena, Mantova, la Mai International che si occupava di imprese italiane che lavorano all'estero, nei grandi lavori, fornisce servizi di assistenza e vendita. È stato suo anche l'appalto di servizi, assistenza e vendita in 36 cantieri nella costruzione grande velocità Bologna-Firenze progetto CAVET.

Negli anni 2000 per difficoltà nel reperimento di manodopera e costi di produzione troppo elevati per affrontare le vendite in crescita si preferisce vendere i rami d'azienda a ditte del sud Italia dove i problemi di manodopera non erano presenti. Prosegue l'attività invece di produzione dei cingoli in gomma e la vendita all'ingrosso di pneumatici OTR.

Con la vendita dello stabilimento in Srilanka, Renato Mai acquista l'attuale sito ad Isola Rizza dove trasferisce l'attività e gli impianti rimasti dalla Mai Spa. Liquidata tutti i fratelli e acquista il marchio.

La passione di fabbricare pneumatici OTR e la globalizzazione gli rimane e inizia a scalpitare: trasferisce in Turchia i macchinari e crea una Joint venture OTR dove fabbrica pneumatici radiali di alta qualità trasferendo il proprio Know how.

Due anni dopo è l'volta dello sbarco in Cina con l'acquisizione del 90% di uno stabilimento che produce OTR e che diventerà Mai Shandong Radial tyre.

Grazie al lavoro degli ingegneri di MAI il prodotto arrivando ad un livello qualitativo vicino ai migliori brand mondiali ed arriva alla massima capacità produttiva dell'impianto esportando in 50 paesi.

Durante la crisi del 2008/2009 purtroppo MAI deve ridimensionare drasticamente la sua struttura e viene fondata una nuova azienda MAI ITALIA creata per il mercato Italiano e la Mai Engineering dove vengono trasferiti impianti e Know How in Cina, India e Vietnam, per la produzione di pneumatici OTR ed altri pneumatici nuovi.

Oggi il gruppo da lavoro a centinaia di persone.

"La mia più grande soddisfazione è di aver creato un grande gruppo in competizione con i grandi del mondo e personalmente sono conosciuto e stimato in tutti i paesi con cui collaboro. - racconta **Renato Mai**— Oggi gli pneumatici Maitech sono richiesti ed apprezzati per le grandi performance". Voglio ringraziare di cuore tutti i miei collaboratori e famigliari che mi sono sempre stati vicini e festeggiare questo traguardo insieme anche ai miei fedeli clienti. In tale occasione proporrò altre nuove idee per lo sviluppo aziendale".

GRUPPO OPTO IN: IL SUCCESSO DELL'INTEGRAZIONE FRA PRODUZIONE, MONTAGGIO, LOGISTICA, DISTRIBUZIONE



Sergio Venturini

sviluppo negli anni quello che oggi è il Gruppo OPTO IN: un'organizzazione composta esclusivamente da ottici.

Signor Venturini 30 anni un traguardo importante cosa rappresenta?

Sicuramente una grande soddisfazione ed un segnale positivo che evidenzia come il cammino intrapreso nel 1983 da un gruppo di ottici, guidati dall'attuale presidente Giuseppe Perbellini, fosse ambizioso ma corretto; tanto che oggi OPTO IN, vanta l'unica piattaforma indipendente integrata fra produzione, montaggio, logistica proprietaria e distribuzione.

Questi sono anni di crisi la sua azienda come sta affrontando i mutamenti del mercato?

Gli utili prodotti dall'azienda vengono sempre reinvestiti in nuove tecnologie (macchinari di ultima generazione) ed in ricerca e sviluppo di nuovi prodotti ottici per il consumatore finale.

Inoltre puntiamo molto alla formazione degli ottici nostri affiliati e dei loro dipendenti: sia dal punto di vista tecnico/professionale che da quello imprenditoriale di gestione del punto vendita, da un punto di vista dell'ottimizzazione delle scorte di magazzino.

E per il prossimo futuro? Quali progetti state portando avanti? Quali sono le aspettative?

Ad eccezione di un'espansione nelle Marche ed in Abruzzo, negli ultimi anni per noi non è stato prioritario

Nel 1983 un lungimirante gruppo di ottici, guidati dall'attuale presidente Giuseppe Perbellini, si riunì con un'idea ben precisa: creare una struttura diversa, completa in tutti i suoi aspetti, efficace ed a servizio esclusivo dell'ottico. Da questo ambizioso progetto si

crescere dal punto di vista numerico. Di certo vogliamo consolidare la nostra base di affiliati e valorizzare una partnership come quella con OA Group (Società simile alla nostra con sede a Genova), finalizzata alla centrale d'acquisto, in cui i rapporti con i fornitori vanno adeguati e rimodulati alla luce delle ultime operazioni nel settore e della congiuntura: anche il 2013, infatti, sarà verosimilmente all'insegna di una contrazione dei consumi di prodotti ottici in Italia, benché il nostro gruppo l'anno scorso abbia registrato una flessione inferiore ai dati di mercato.

La sua sede di San Giovanni Lupatoto (Verona), ospita i reparti logistici e produttivi, gli uffici della direzione, il centro congressi e le aule dedicate ai corsi di formazione riservati agli ottici clienti, che compongono una rete di vendita presente in Lombardia, Veneto, Trentino-Alto Adige, Emilia Romagna, Marche, Abruzzo e Molise.

Oggi il GRUPPO OPTO IN è un sistema articolato di aziende e partnership commerciali composto da: Optinvest SpA: Holding finanziaria. GO & PI SpA (Generale dell'Ottica Professionale Integrata), società operativa che: produce lenti oftalmiche con tecnologia *free-form*, trattamenti e colorazione delle lenti; commercializza e distribuisce prodotti per la contattologia e montature con marchi propri ed esclusivi; propone attività di merchandising nei punti di vendita, campagne promozionali e di comunicazione. Opto Retail Srl: società di gestione dei punti di vendita della rete diretta che opera attraverso l'insegna "l'ottico optoin". C.O.I.R. (Consorzio degli Ottici Indipendenti Riuniti) consorzio che riunisce gli ottici indipendenti collegati organizzativamente con il Gruppo Opto In.

Nel **2009**, in partnership con O.A. Group (Ottici Associati) di Genova, si è dato vita a CFO (Centrale della Filiera Ottica) una supercentrale d'acquisto che, raggruppando circa 1.000 centri ottici sul territorio nazionale, garantisce le migliori condizioni d'acquisto sul mercato.

Nel **2010** il Gruppo è stato cofondatore di Federgruppi Ottica, Associazione fondata e composta da Optinvest SpA, il Consorzio Optocoop Italia e OA Group SpA, che rappresentano rispettivamente i network OptoIn, Oxo Italia e Ottici Associati, solide realtà imprenditoriali che da oltre vent'anni sono presenti su tutto il territorio nazionale. FederGruppi Ottica vanta nel complesso oltre 1100 punti di vendita e ben 4000 addetti.

SARTORI: UN INCREMENTO DEL 10% DEL FATTURATO NONOSTANTE LA CRISI

Ottima la performance ottenuta dalla Casa Vinicola Sartori nel 2012. Nonostante lo scenario economico non favorevole infatti registra un incremento del fatturato che sfiora il **10% arrivando quasi a 45.000.000 di Euro.**

Il consolidamento e la crescita dei mercati esteri continua con buon successo, in particolar modo in Europa ed in Nord America, grazie alla promozione dei vini del territorio. Nell'ultimo periodo lo sforzo si è concentrato nello sviluppo dei mercati asiatici, ottenendo un riscontro positivo che fa ben sperare.

Importante il segnale di crescita anche per l'Italia: la quota relativa al canale moderno è aumentata sensibilmente, malgrado i dati di mercato segnasero un calo dello stesso in fatturato e volumi. Vista la situazione economica generale, il mantenimento del fatturato nel canale tradizionale è da considerarsi un risultato lusinghiero.

Continua lo sviluppo del progetto viticoltura biologica, che la Sartori sta sostenendo con il marchio Mont'Albano registrando crescite incoraggianti sia in Italia che all'estero.

I dati riscontrati a consuntivo confermano sostanzialmente le aspettative dell'Azienda, l'ebita si conferma quasi al 15% come negli anni anteriori al 2008, e positivi sono anche gli altri parametri, che fanno ben sperare



re su un futuro di consolidamento della crescita.

Tra i punti di forza della storica cantina c'è il saper coniugare l'alta gamma dei prodotti offerti, le politiche commerciali ed il rispetto dei diritti delle persone, dell'ambiente e più in generale della comunità, mirando ad uno sviluppo sostenibile con lo scopo di garantire condizioni migliori a 360°.

Tramite il consorzio "**Convenco**" Nato nel luglio 2011, si promuove lo sviluppo, la realizzazione, la collaborazione, il coordinamento dei vari servizi e consulenze svolti dalle imprese associate.

Il consorzio e le aziende che vi aderiscono, ovvero Colis Veneto Wine Group, con le partecipate Casa Vinicola Sartori, Cantine Riondo, Cielo e Terra, è stato scelto a livello nazionale per il settore dell'agroindustria, grazie alla proposta di un progetto specifico per l'acquisizione di un modello di gestione delle diversità in azienda.

Elaborare e organizzare un programma integrato, che comprenda attività di sensibilizzazione, informazione e formazione rivolte al personale e ai collaboratori dell'azienda, nonché a tutti gli stakeholders sulla prevenzione e sul contrasto di ogni forma di discriminazione, sono alla base del progetto.

PASQUA PORTA IL VINO VERONESE IN CINA

L'azienda esporta già in 42 Paesi

Che il vino italiano sia apprezzato in tutto il mondo è noto. Che il vino scaligero sia apprezzato in Cina è meno noto. Per questo registrare il bel successo di una delle più antiche cantine veronesi fa tanto, tanto piacere, soprattutto in momenti come quello attuale, in cui l'export sembra essere l'unico modo per fronteggiare - e, perchè no? vincere - la crisi economica più profonda degli ultimi decenni.

Parliamo dei vini della famiglia Pasqua di Bisceglie, dal 1925 a Verona, ancor oggi attiva nella stessa sede in cui quasi 90 anni fa si inaugurava il negozio di mescita e vendita di vini sfusi.

Da sempre l'azienda Pasqua è la famiglia Pasqua e viceversa, con le ultime generazioni integrate pienamente in un organico aziendale che continua a mietere successi e a conquistare nuovi mercati, fino al recentissimo sbarco in Cina, eseguito seguendo un'accorta strategia commerciale con un importante partner locale. Ce ne parlano Carlo, Umberto e Giorgio Pasqua.

Come matura la decisione di affrontare un mercato così lontano e - per certi versi - difficile?

La decisione di distribuire i nostri prodotti in Cina è nata da considerazioni comuni a molte aziende, principalmente dalla consapevolezza che - oggi in particolare - la crescita all'estero è la soluzione migliore (forse l'unica) ai problemi da cui è gravato il mercato nazionale. La nostra azienda esporta già in 42 Paesi, ma l'ingresso sul mercato cinese volutamente non era ancora stato deciso, perché non trovavamo corrispondenti qualificati e affidabili. Come avevamo programmato negli ultimi anni, nel corso del 2012 ci siamo focalizzati sulla ricerca di un partner serio e strutturato, che avesse la possibilità, la capacità e soprattutto il forte desiderio di distribuire in uno Stato di 1 miliardo e 700 milioni di persone un'eccellenza del made in Italy: il vino veronese.

Quale forma di collaborazione avete instaurato con il vostro partner?

Abbiamo optato per un accordo di distribuzione nelle principali città cinesi, che rispetto alla tradizionale distribuzione commerciale si caratterizza per il fatto che Pasqua ha dato licenza al partner cinese di aprire una serie di punti vendita monomarca, nei quali si venderanno solo i nostri prodotti, sotto l'insegna Pasqua.

E' un modo per essere più presenti sul territorio e avvicinare i clienti alla nostra realtà: nei negozi, infatti, si



Giorgio Pasqua e il partner cinese

potrà anche degustare il vino e il personale cinese opererà in sinergia con la casa madre. Nel contempo abbiamo anche gettato le basi per una collaborazione ancor più stretta e integrata, prevedendo una possibile joint venture se - come i primi mesi stanno già dimostrando - i risultati saranno quelli sperati.

Come avete condotto la negoziazione?

All'inizio non era chiaro a chi potessimo rivolgerci. La Cina va molto di moda e i consulenti che dicono di conoscerla spuntano come i funghi... Abbiamo chiesto a Confindustria Verona di indicarci la strada più sicura da seguire e i funzionari dell'ufficio estero ci hanno fatto prendere coscienza delle molte criticità presenti in un'operazione di questo tipo. Confindustria ci ha poi organizzato un incontro in azienda con l'avvocato Roberto Luzi Crivellini, che supporta altre imprese associate che sono andate all'estero, abbiamo descritto l'idea che avevamo e ci siamo lasciati accompagnare nell'intera trattativa. L'assistenza è stata continua e approfondita, dalla predisposizione di una corrispondenza adeguata alla redazione dei testi contrattuali sino al vero e pro-

prio negoziato in Cina. In effetti il problema principale nell'operare con i cinesi non è solo la differenza delle leggi, ma anche (soprattutto, direi!) la diversa mentalità.

Quanto ha pesato questa diversità?

Parecchio. Pensi solo che l'incontro principale ha richiesto 3 giorni di estenuanti negoziazioni, con i legali della controparte che rimettevano continuamente in discussione punti che - ragionando "all'europea" - consideravamo già concordati. Ma il nostro consulente ci aveva preparato a questa condotta, ed eravamo assistiti sia dall'avvocato italiano che dal suo collega cinese

Cosa vi aspettate dall'accordo?

La risposta più semplice potrebbe essere "vendere", ma non si tratta solo di questo. Sono stato [Giorgio Pasqua, n.d.r.] presidente della sezione vinicola di Confindustria Verona e conosco bene la qualità dei vini del nostro territorio. Vendere, paradossalmente, non è la parte più difficile. La classe media cinese conta quasi 400 milioni

di persone. Il mercato del vino in Cina è senz'altro ancora legato in parte alla regalistica; portare in dono una bottiglia di buon vino italiano permette al cinese medio di manifestare la sua stima nei confronti dell'ospite. Ciò che è difficile è costruire la cultura che consenta al mercato di apprezzare i nostri prodotti al di fuori di sporadiche occasioni, solo così i consumatori cercheranno e compreranno il vino italiano di qualità. Anche per questo nell'accordo che abbiamo fatto è prevista la presenza di molti punti di degustazione, perché solo la conoscenza del prodotto può indurre all'acquisto.

Che spazi ci sono per il vino italiano in Cina?

Noi stiamo registrando un forte interesse, in pochi mesi stiamo raggiungendo gli obiettivi che ci eravamo posti per il primo anno. Il mercato cinese è vastissimo, e c'è spazio per i produttori di qualità. I distributori cinesi seri non sono certo rari, ma bisogna lavorare sulla qualità, perché i francesi sono arrivati prima di noi e Ricordiamo che la Cina è il quarto produttore mondiale di vino!

INFOBOX

OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE: FONDIMPRESA

Formazione finanziata per le aziende

Fondimpresa è un fondo paritetico interprofessionale promosso da Confindustria e da CGIL, CISL e UIL per finanziare la formazione continua nelle aziende.

L'adesione, **gratuita e non vincolante**, permette alle imprese di aggiornare le competenze dei propri **operai, impiegati e quadri** recuperando tutti i costi degli interventi formativi.

Come aderire a Fondimpresa

L'adesione si effettua tramite il modello di denuncia contributiva mensile del flusso **UNIEMENS** aggregato. Basta scegliere nella **Denuncia Aziendale** (ex DM10/2), all'interno dell'elemento **Fondo Interprof**, l'opzione **Adesione** selezionando il codice relativo al fondo prescelto ed inserendo il numero dei dipendenti interessati all'obbligo contributivo.

FIMA è il codice per aderire a **Fondimpresa** seguito dal numero totale di operai, impiegati e quadri

Il Conto Formazione: Consente di accantonare in un conto privato i contributi versati e di decidere autonomamente come utilizzarli, presentando piani formativi strutturati e personalizzati, condivisi con i sindacati. Tali piani hanno una durata massima di 12 mesi, comprensivi della fase di rendicontazione e certificazione delle spese da parte revisore contabile e necessaria di una spesa minima di € 3.000,00.

Vantaggi - Agevolazioni alle PMI: Fondimpresa offre contributi aggiuntivi (max € 8.000,00) alle PMI sulla base delle risorse disponibili e quelle previste nell'arco dell'anno; - **Agevolazioni alle aziende in**

difficoltà: Fondimpresa offre aiuti alle aziende con parte o tutti i dipendenti in cassa integrazione, destinando loro contributi aggiuntivi (max € 100.000,00).

- Al termine del progetto, tutte le spese sostenute dall'azienda vengono rimborsate.

Fa eccezione il costo del personale, pari ad almeno 1/3 del costo totale del piano. Tale costo si riferisce alla mancata produttività del dipendente in formazione; durante le ore di formazione il dipendente è comunque stipendiato dall'azienda, ma non sta lavorando, di conseguenza per l'azienda rappresenta una mancata produttività.

Il Conto di Sistema: consente di realizzare la propria formazione attraverso bandi di carattere generale o tematico. È un conto collettivo ideato per sostenere, in particolare, la formazione nelle PMI, favorendo l'aggregazione di imprese.

Vantaggi - In questo caso non è previsto alcun anticipo di spese da parte dell'azienda in fase di presentazione. - Vengono utilizzate le risorse non utilizzate dalle imprese nell'arco di due anni, che vengono riunite in un conto comune e poi destinate a chi si aggiudica il bando. - Le aziende che presentano piani formativi sul Conto di Sistema possono presentare domanda di finanziamento anche sul Conto Formazione, e viceversa

Per informazioni: C.IM.&FORM. Confindustria Verona www.cimform.it 045 8099415

PAGAMENTI DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE TUTTE LE SCADENZE DEL DECRETO "SBLOCCA DEBITI"

Lo scorso 6 aprile è stato approvato il Decreto Legge n. 35 recante "Disposizioni urgenti per il pagamento dei debiti scaduti della pubblica amministrazione, per il riequilibrio finanziario degli enti territoriali, nonché in materia di versamento dei tributi degli enti locali".

Il provvedimento sblocca da subito i pagamenti di debiti commerciali scaduti delle PA verso imprese, cooperative e professionisti **per un importo di 40 miliardi**, che verranno erogati nell'arco dei prossimi dodici mesi.

I debiti che andranno in pagamento sono quelli di parte

di capitale certi, liquidi ed esigibili alla data del 31 dicembre 2012, cioè quei debiti di parte di capitale per i quali è stata emessa fattura o richiesta equivalente di pagamento.

I tempi per il rimborso del credito varieranno in relazione al soggetto nei confronti del quale è bloccato il credito vantato dai fornitori della Pa: ente locale, Regione o Ministero. Una volta sbloccato il piano dei pagamenti, verrà data priorità ai crediti non oggetto di cessione pro soluto e fra essi al credito più antico come risulta dalla fattura o dalla richiesta di equivalente di pagamento.

Misure previste e adempimenti

Il Decreto prevede le seguenti misure:

- **Allentamento** dei vincoli del Patto di stabilità interno:

sono esclusi per il 2013 dal Patto di stabilità interno i pagamenti di debiti certi, liquidi ed esigibili di parte capitale (investimenti già effettuati dalle PA) per un importo di 5 miliardi di euro per quanto riguarda gli enti locali, di 1,4 miliardi per quanto riguarda le regioni, 500 milioni per quanto riguarda le amministrazioni centrali e 800 milioni per investimenti cofinanziati dai fondi strutturali europei.

- Creazione di un **Fondo destinato al pagamento** dei debiti di Regioni, Province e Comuni:

si prevede l'istituzione nel bilancio dello Stato di un unico Fondo – con dotazione di 26 miliardi di euro-, per il pagamento dei debiti certi, liquidi ed esigibili rispettivamente degli enti locali (2 miliardi nel 2013 e 2 miliardi nel 2014), delle Regioni per debiti diversi da quelli sanitari (3 miliardi nel 2013 e 5 miliardi nel 2014) e sempre delle Regioni ma per debiti sanitari (5 miliardi nel 2013 e 9 miliardi nel 2014).

- Incremento delle **erogazioni per rimborsi di imposta** per 6,5 miliardi (2,5 miliardi nel 2013 e 4 miliardi nel 2014):

Il decreto delinea, altresì, specifiche procedure da seguire per ottenere i pagamenti da parte delle pubbliche amministrazioni indicando una linea comune ma disciplinandoli diversamente in relazione al tipo di debito vantato dalle imprese.

È, infatti, previsto un fitto calendario (che si riporta in allegato) con importanti scadenze a carico della Pubblica amministrazione, accompagnate da sanzioni in caso di inadempimenti per i responsabili.

In particolare:

- Comuni e Province, entro il prossimo 30 aprile, faranno richiesta di autorizzazione al Mef per i pagamenti da effettuare. Tali pagamenti saranno autorizzati entro il 15 maggio e finanziati con le disponibilità liquide degli enti.

Sin da subito, in attesa della citata autorizzazione, i Comuni e le Province possono, comunque, iniziare a pagare i propri debiti nel limite del 50% dei pagamenti programmati ed entro il tetto massimo del 13% delle disponibilità di cassa presso la Tesoreria dello stato alla data del 31 marzo 2013.

- Comuni, Province, Regioni e ASL, se non hanno disponibilità liquide, possono ottenere finanziamenti a valere sul Fondo. A tal fine, entro il prossimo 30 aprile faranno richiesta al Mef delle risorse necessarie per i pagamenti e dovranno ricevere entro il 15 maggio le relative ripartizioni, a valere sul Fondo.

□ I Ministeri dovranno predisporre e trasmettere, entro il 30 aprile 2013, al MEF l'elenco cronologico di tutti i debiti contratti con il relativo importo. Successivamente, con decreto da emettere entro il 15 maggio 2013, il Ministero dell'Economia determinerà la distribuzione delle somme presenti nel fondo secondo l'elenco pervenuto dai singoli ministeri.

- Entro il 30 giugno 2013 le P.A. debentrici dovranno comunicare alle imprese creditrici il piano dei pagamenti.

Per le citate procedure non sarà necessaria la richiesta di certificazione da parte delle imprese creditrici, ma sarà responsabilità diretta dell'Amministrazione identificare i soggetti creditori e gli importi da pagare.

In caso di richiesta di pagamenti per importi superiori alle disponibilità, le Amministrazioni seguiranno il criterio dell'anzianità del credito scaduto: prima i crediti non ceduti pro soluto in ordine di "anzianità", poi i crediti ceduti pro soluto in ordine di "anzianità".

Al fine di garantire l'effettiva disponibilità per le imprese

creditrice delle somme anticipate dal Fondo, queste non possono essere oggetto di pignoramento o altro atto esecutivo.

Le amministrazioni che si avvarranno del finanziamento del MEF sono tenute a presentare un piano di ammortamento per la restituzione dell'anticipazione rice-

vuta entro un periodo di durata fino a un massimo di 30 anni e a un tasso di interesse agevolato, determinato sulla base del rendimento di mercato dei BTP a 5 anni. Per le Amministrazioni che si avvarranno del finanziamento non vengono introdotti nuovi vincoli ai piani di spese né di investimento.

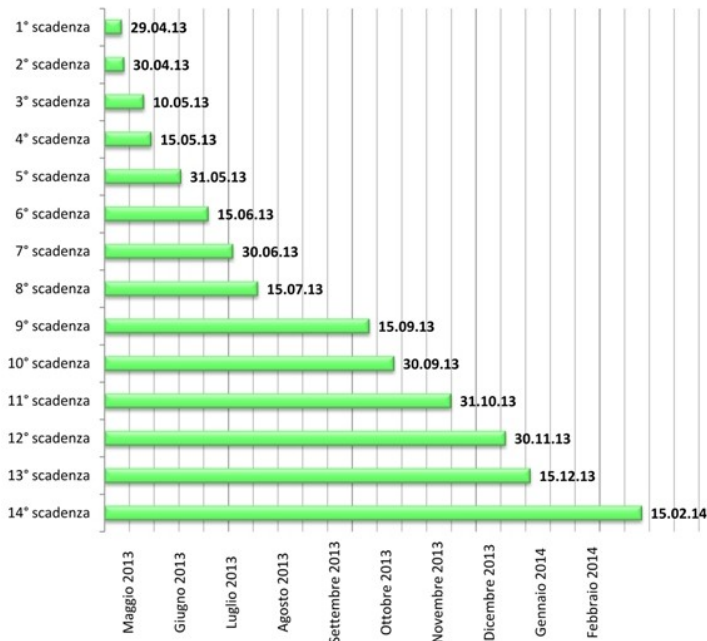
Ulteriori Misure

A completamento del programma il decreto prevede inoltre importanti ulteriori misure che consentiranno di individuare la parte residua dei debiti commerciali scaduti e non ancora pagati e renderanno possibile, con la prossima legge di stabilità, di provvedere al pagamento, nel corso del 2014, anche di tali ulteriori debiti. In particolare, si prevedono le seguenti misure:

- Entro il **prossimo 15 settembre**, l'ABI dovrà predisporre l'elenco dei debiti ceduti a banche e intermediari finanziari autorizzati dalle imprese creditrici nei confronti delle pubbliche amministrazioni. Sulla base di tale elenco, si potrà programmare il pagamento, nel corso del 2014, di tali crediti ceduti con titoli del debito pubblico.

- **Allargamento** della possibilità di compensare crediti e debiti con la PA: la possibilità, già oggi esistente, di compensare crediti commerciali certificati con debiti fiscali iscritti a ruolo viene estesa anche ai debiti fiscali conseguenti ad atti di accertamento con adesione. L'efficacia di tale misura è, però, subordinata all'adozione di un decreto attuativo del MEF. Viene, inoltre, elevata, **con decorrenza dal 2014, da 516.456,90 € a 700.000 €** la soglia di compensazione tra crediti e debiti fiscali.
- Per assicurare il completamento del processo di liquidazione di tutti i debiti commerciali ante 2012 non ancora estinti, tutte le Amministrazioni sono chiamate **entro il prossimo 15 settembre** alla ricognizione completa dei debiti commerciali scaduti o in scadenza accumulati ancora pendenti e a produrre, senza adempimenti o oneri per le imprese, l'elenco certificato di tutti i debiti ancora da onorare. Con la Legge di stabilità 2014 verrà programmato il completamento del processo di liquidazione prevedendo gli appositi stanziamenti.

Le scadenze



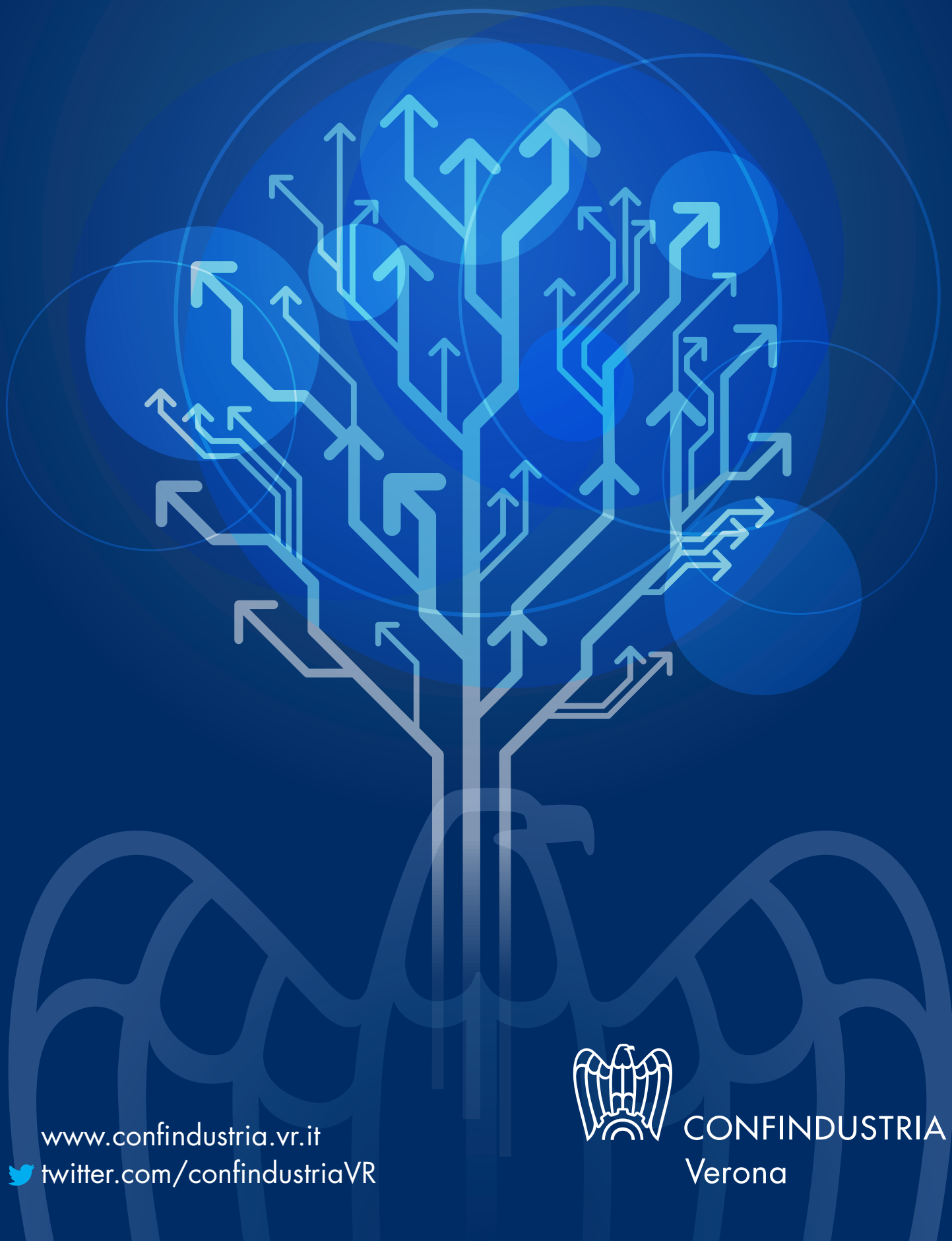
- 1° scadenza** Registrazione delle Pa sulla piattaforma elettronica per la gestione telematica del rilascio delle certificazioni
- 2° scadenza** Comuni e Province comunicano la necessità per i pagamenti esclusi dal Patto di stabilità; chiedono anticipazioni. Ministeri trasmettono l'elenco dei debiti
- 3° scadenza** Parere della Conferenza Stato-città-

Regioni sull'esclusione dal patto di stabilità

- 4° scadenza** Mef ripartisce con decreto la somma destinata ai pagamenti arretrati. CdP anticipa agli enti locali la liquidità per pagare debiti. Prima ripartizione da parte del Mef di 5 mrd alle Regioni di anticipazioni per pagare i debiti della sanità e di 500 mln destinati ai Ministeri
- 5° scadenza** Istanza di accesso alle anticipazioni
- 6° scadenza** Termine ai Ministeri per un piano di rientro
- 7° scadenza** Tutte le pubbliche amministrazioni devono comunicare ai creditori l'importo del credito e la data di pagamento
- 8° scadenza** Seconda ripartizione residuo di 500 milioni
- 9° scadenza** Termine per tutte le Pa per la ricognizione dei debiti maturati al 31.12.12
- 10° scadenza** Possibilità per gli enti locali dell'incremento delle anticipazioni di tesoreria
- 11° scadenza** Seconda ripartizione del 10% del Fondo unico per anticipazioni richieste dopo il 30.04.13
- 12° scadenza** Riparto definitivo fra le Regioni dei 14 miliardi di euro destinati al pagamento dei debiti del servizio sanitario
- 13° scadenza** Domanda di accesso da parte delle Regioni alle anticipazioni di liquidità
- 14° scadenza** Ripartizione da parte del Mef delle ultime anticipazioni alle Regioni

OFFRIAMO ALLE GIOVANI IMPRESE SOLIDE RADICI PER CRESCERE

Confindustria Verona è anche a fianco delle Start-up



www.confindustria.vr.it

 twitter.com/confindustriaVR



CONFINDUSTRIA
Verona