

Pmi, la vera spina dorsale del Paese



«L'idea di organizzare il Festival dell'Imprenditore è nata dalla forte convinzione che fosse necessario dedicare una festa a chi ogni giorno lavora con dedizione per costruire il futuro del nostro Paese. Gli imprenditori spesso restano nell'ombra, ma il nostro impegno è fondamentale: creiamo posti di lavoro, innoviamo e affrontiamo con coraggio le sfide quotidiane del mercato». A parlare così è il presidente di Confimprenditori Stefano Ruvolo che, con il Festival dell'Imprenditore, ha voluto creare una giornata speciale per celebrare sforzi e sacrifici che gli imprenditori compiono per il benessere della collettività.

Presidente qual è l'obiettivo della prima edizione del Festival dell'imprenditore?

«Il Festival dell'Imprenditore nasce con un obiettivo chiaro: rimettere al centro del dibattito pubblico il ruolo dell'impresa, dell'imprenditore e, soprattutto, delle piccole e medie imprese che rappresentano la vera spina dorsale del nostro Paese. Troppe volte si parla di economia, di crescita, di sviluppo, dimenticando che dietro questi concetti astratti ci sono volti, storie, famiglie e territori. Il Festival vuole essere un momento di confronto, di ascolto, ma anche di celebrazione del coraggio imprenditoriale, di

Stefano Ruvolo, presidente Confimprenditori

quella capacità tutta italiana di creare valore, innovare e resistere anche nelle condizioni più difficili. È la prima edizione, ma l'ambizione è di farlo diventare un appuntamento fisso, un luogo dove politica, istituzioni, accademia e imprese si incontrano non solo per analizzare i problemi, ma per individuare soluzioni concrete, percorribili, condivise. Vogliamo parlare di futuro, ma con i piedi ben piantati nella realtà di chi ogni giorno apre un'azienda, gestisce un'attività, investe in idee e capitale umano».

Cosa vi aspettate da questo evento?

«Ci aspettiamo che da questo evento emerga con forza un messaggio: senza le imprese non c'è crescita, non c'è occupazione, non c'è coesione sociale. Mi auguro che il Festival contribuisca a rimettere al centro dell'agenda politica e mediatica le esigenze reali di chi fa impresa in Italia. E vogliamo che questa giornata venga istituzionalizzata e che diventi il primo maggio degli imprenditori. Voglio che emerga la voce di chi lavora nel silenzio, lontano dai riflettori, spesso schiacciato da una burocrazia asfissiante, da una fiscalità insostenibile, da un sistema che troppo spesso

>>> Segue pag. 6

Quotazioni di successo

«La Euronext Star Conference è l'evento pensato per offrire alle società una maggiore visibilità, facilitare l'accesso a un network qualificato di investitori e rafforzare le connessioni all'interno del mercato finanziario». Il commento di Barbara Lunghi

di CG

I numeri relativi all'edizione appena conclusa della Euronext Star Conference parlano di oltre 2.900 incontri tra 59 società partecipanti e circa 280 investitori, di cui il 43 per cento proveniente dall'estero, in rappresentanza di oltre 160 casi di investimento, e più di 90 analisti. «Questi incontri- commenta Barbara Lunghi, responsabile dei Primary Markets di Borsa Italiana- hanno rappresentato momenti preziosi per confrontarsi sui risultati annuali delle società e per condividere obiettivi e strategie di crescita».

Come si presenta oggi il segmento Star?

«Il segmento Star nasce nel 2001 per valorizzare le Pmi con caratteristiche di eccellenza, che si impegnano a rispettare requisiti stringenti



Barbara Lunghi, responsabile dei Primary Markets di Borsa Italiana

in termini di liquidità, trasparenza e corporate governance, aumentando così la loro visibilità e attrattività verso gli investitori domestici e internazionali. Il

segmento Star comprende 67 società quotate, per una capitalizzazione di mercato complessiva di circa 42,9 miliardi di euro (dati aggiornati al 21 marzo 2025) e vede una presenza di investitori esteri che rappresenta circa l'80 per cento del capitale delle società Star detenuto dagli investitori istituzionali».

Come cambia la vita di una società quotata?

«Quando un'azienda decide di quotarsi, approdando quindi sul mercato dei capitali, compie una scelta strategica per sostenere le proprie ambizioni imprenditoriali, sfruttando una serie di importanti vantaggi. In primo luogo, la Borsa permette di raccogliere importanti risorse finanziarie

>>> Segue pag. 3

MIMIT

Si festeggia la qualità italiana

Seconda Giornata nazionale del made in Italy. Il 15 aprile, compleanno del genio Leonardo Da Vinci, è stato scelto per «riconoscere e celebrare il talento e la tenacia di imprese e laboratori italiani, che ogni giorno con orgoglio portano nel mondo prodotti straordinari, simbolo di qualità e del saper fare italiano», ha ricordato Adolfo Urso, ministro delle Imprese e del made in Italy, dicastero che- sin dall'inizio della legislatura- porta nel nome una mission specifica di valorizzazione delle eccellenze produttive

>>> Segue pag. 4

Agenzia Ice

Di fronte allo spettro dei dazi, la posizione di Matteo Zoppas è: «razionalità e strategia». Un approccio caratterizzato dalla prudenza, mai dall'allarmismo

I protagonisti

Esempi di leadership responsabili, coraggiosi e innovativi. Il percorso di Krein, Gruppo Caffo 1915, Luceplan, Arper, Gentili Mosconi e Latteria Soresina

Transizione 5.0

L'analisi di Gabriele D'Aloisio, amministratore di Q Consulting, sull'integrazione di ricerca e sviluppo con gli investimenti in tecnologie avanzate

LA GESTIONE VIRTUOSA DELLA SANITA'

Le richieste di salute degli italiani. Il parere di Orazio Schillaci, Massimiliano Dalla Via, Marco Klinger, Matteo Piovella e Francesca Quagliano




Pineider
FIRENZE 1774





GOLFARELLI EDITORE
INTERNATIONAL GROUP

Colophon

Direttore onorario
Raffaele Costa



Direttore responsabile
Marco Zanzi
direzione@golfarellieditore.it

Vice Direttore
Renata Gualtieri
renata@golfarellieditore.it

Redazione
Cristiana Golfarelli, Tiziana Achino,
Lucrezia Antinori,
Tiziana Bongiovanni,
Eugenia Campo di Costa,
Guia Montefamelo, Desna Ruscica,
Anna Di Leo, Alessandro Gallo, Simona
Langone, Leonardo Lo Gozzo,
Michelangelo Marazzita,
Marcello Moratti, Michelangelo Podestà,
Giuseppe Tatarella

Relazioni internazionali
Magdi Jebreal

Hanno collaborato
Renato Farina, Ginevra Cavalieri,
Angelo Maria Ratti, Fiorella Calò,
Francesca Druidi, Francesco Scopelliti,
Lorenzo Fumagalli, Gaia Santi,
Maria Pia Telese

Sede
Tel. 051 228807 - Piazza Cavour 2
40124 - Bologna - www.golfarellieditore.it

Relazioni pubbliche
Via del Pozzetto, 1/5 - Roma

>>> continua dalla prima pagina

Quotazioni di successo

«La Euronext Star Conference è l'evento pensato per offrire alle società una maggiore visibilità, facilitare l'accesso a un network qualificato di investitori e rafforzare le connessioni all'interno del mercato finanziario».

Il commento di Barbara Lunghi

I numeri relativi all'edizione appena conclusa della Euronext Star Conference parlano di oltre 2.900 incontri tra 59 società partecipanti e circa 280 investitori, di cui il 43 per cento proveniente dall'estero, in rappresentanza di oltre 160 casi di investimento, e più di 90 analisti. «Questi incontri», commenta Barbara Lunghi, responsabile dei Primary Markets di Borsa Italiana, «hanno rappresentato momenti preziosi per confrontarsi sui risultati annuali delle società e per condividere obiettivi e strategie di crescita».

Come si presenta oggi il segmento Star?

«Il segmento Star nasce nel 2001 per valorizzare le Pmi con caratteristiche di eccellenza, che si impegnano a rispettare requisiti stringenti in termini di liquidità, trasparenza e corporate governance, aumentando così la loro visibilità e attrattività verso gli investitori domestici e internazionali. Il segmento Star comprende 67 società quotate, per una capitalizzazione di mercato complessiva di circa 42,9 miliardi di euro (dati aggiornati al 21 marzo 2025) e vede una presenza di investitori esteri che rappresenta circa l'80 per cento del capitale delle società Star detenuto dagli investitori istituzionali».

Come cambia la vita di una società quotata?

«Quando un'azienda decide di quotarsi, approdando quindi sul mercato dei capitali, compie una scelta strategica per sostenere le proprie ambizioni imprenditoriali, sfruttando una serie di importanti vantaggi. In primo luogo, la Borsa permette di raccogliere importanti risorse finanziarie per favorire il consolidamento della posizione competitiva, lo sviluppo e la crescita. Inoltre, l'approvazione sul listino genera un evidente aumento della visibilità e credibilità agli occhi di investitori e clienti, facilitando anche l'attrazione dei talenti e la capacità di mantenerli all'interno della struttura aziendale. In questo contesto, il mercato dei capitali gioca un ruolo chiave nel finanziamento della crescita sostenibile di un Paese. Un'infrastruttura di mercato efficiente incoraggia la diversificazione delle fonti di finanziamento degli asset strategici del Paese, supportando un'adeguata composizione della struttura del capitale delle imprese e consentendo il finanziamento della transizione ecologica e digitale in corso».

Che tipo di requisiti devono avere le aziende per accedere a Euronext Growth Milan?

«Borsa Italiana, per rispondere alle esigenze delle piccole e medie imprese che rappresentano il tessuto imprenditoriale del nostro Paese, ha creato il mercato Euronext Growth Milan. A tale mercato possono accedere società a piccola e media capitalizzazione che vo-

gliono approcciarsi al mercato dei capitali, alle quali viene offerto un percorso di quotazione calibrato sulla loro struttura. Per la quotazione su Euronext Growth Milan, è previsto un processo di quotazione snello e sono richiesti requisiti di ammissione ridotti rispetto a quelli necessari per quotarsi nel mercato principale, sia per quanto riguarda la corporate governance che per i requisiti finanziari. Inoltre, non è prevista nessuna dimensione minima in termini di capitalizzazione e la soglia minima del flottante è del 10 per cento. La definizione delle caratteristiche ideali delle società che verranno ammesse avviene da parte del mercato stesso attraverso la figura dell'Euronext Growth advisor».

Il 27 gennaio di quest'anno è partito il progetto IPOready in cosa consiste?

«IPOready è il programma pre-IPO organizzato dal Gruppo Euronext. È un programma gratuito di formazione e networking della durata di sei mesi che fornisce alle società gli strumenti e le conoscenze di cui hanno bisogno per realizzare una quotazione di successo. L'obiettivo è quello di avvicinare, tramite workshop di approfondimento, le società private ai partner e sponsor che supportano il programma e di mettere a disposizione la loro competenza nelle operazioni di IPO. Quest'anno, in Italia, grazie al recruitment svolto dal Team Primary Markets, sono ben 24 le società che sono state selezionate da Borsa Italiana, tutte accomunate da una chiara attitudine alla crescita, all'innovazione e alla sostenibilità».

Lei, che ha dedicato una vita alla diffusione della cultura dell'equity, pensa che in questo momento l'Italia e l'Europa avrebbero anche bisogno di più equity?

«L'equity e il public equity in particolare è lo strumento per promuovere una crescita sostenibile, trasparente e condivisa, per le imprese e per il Paese che le ospita. Un Paese con un maggior numero di imprese quotate è un Paese che cresce con un'altra velocità e un'altra attitudine all'innovazione e alla trasparenza. L'obiettivo condiviso è senza dubbio quello di incentivare la canalizzazione di parte del risparmio italiano verso il mercato dei capitali domestico ed europeo. A livello nazionale implica la necessità di accompagnare un cambiamento strutturale nella cultura dell'allocation del risparmio italiano, da sempre poco propensa all'investimento in capitale di rischio in senso lato. Borsa Italiana si sta impegnando molto nel creare la cultura dell'equity presso le imprese con programmi come IPOready e continua a lavorare per contribuire alle iniziative che possono rendere i mercati pubblici dei capitali più moderni e competitivi, sia



Barbara Lunghi, responsabile dei Primary Markets di Borsa Italiana

sui tavoli domestici con il Fondo Nazionale Strategico, Quota Lombardia, che europei, con il Listing Act. Inoltre, Borsa Italiana promuove anche iniziative per semplificare il processo di quotazione e la permanenza sui listini come la Legge Capitali e la riforma del TUF».

Ci sono le condizioni per un vero mercato unico europeo dei capitali?

«In un contesto sempre più complesso e polarizzato, l'Europa ha sempre più necessità di adottare un nuovo modello di sviluppo che valorizza il mercato unico, contrastando la frammentazione. In questo senso, la realizzazione dell'Unione del Risparmio e degli Investimenti proposta dalla Commissione europea aiuterà sicuramente a finanziare meglio le imprese attraverso i risparmi europei, stimolando lo sviluppo in tutti i settori economici. Il Gruppo Euronext ne è il principale promotore, creando un ecosistema integrato che unisce sette mercati, un'unica piattaforma di negoziazione e un'offerta centralizzata di Clearing, di Depositario Centrale e di MTS, grazie alle competenze apportate da Borsa Italiana».

Cosa si potrebbe fare per promuovere all'estero il mercato finanziario italiano?

«L'ingresso di Borsa Italiana nel gruppo Euronext ha portato ad una crescita significativa di tutti gli asset italiani, valorizzando le competenze locali e ampliandole a livello europeo. Dall'integrazione in Euronext i mercati italiani sono diventati molto più europei ma anche i mercati europei sono diventati più italiani e ora le aziende italiane hanno a disposizione un'infrastruttura di mercato ancora più efficiente, in grado di connettere le imprese e le economie locali con investitori globali».

• **Cristiana Golfarelli**

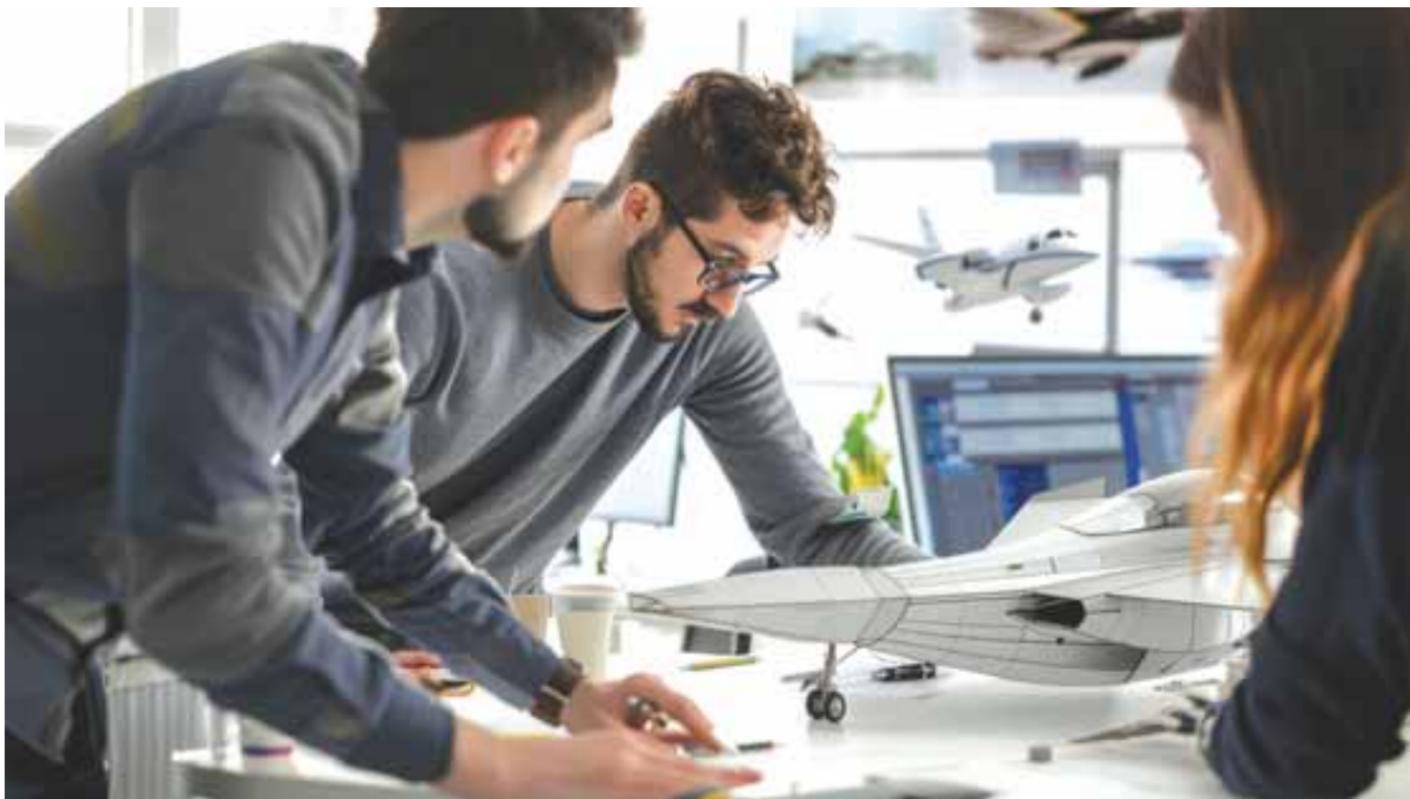
Si festeggia la qualità italiana

Da luogo di produzione a simbolo di creatività, eccellenza e innovazione. Il made in Italy oggi va oltre le storiche quattro A e punta su nuovi ambiti strategici, che richiedono competenze adeguate. L'analisi del ministro Adolfo Urso

Seconda Giornata nazionale del made in Italy. Il 15 aprile, compleanno del genio Leonardo Da Vinci, è stato scelto per «riconoscere e celebrare il talento e la tenacia di imprese e laboratori italiani, che ogni giorno con orgoglio portano nel mondo prodotti straordinari, simbolo di qualità e del saper fare italiano», ha ricordato Adolfo Urso, ministro delle Imprese e del made in Italy, dicastero che sin dall'inizio della legislatura porta nel nome una mission specifica di valorizzazione delle eccellenze produttive del nostro Paese. Simbolo della giornata nazionale del made in Italy 2025 è l'uomo vitruviano. «Oggi guardiamo avanti con determinazione, investendo nelle nuove generazioni e nelle tecnologie più avanzate. Quest'anno l'attenzione è rivolta all'innovazione, ben consapevoli che identità, innovazione e internazionalizzazione sono le tre "I" dell'Impresa Italia». Lo scenario internazionale non poteva però essere più turbolento. Il ministro Urso resta ottimista sulla solidità della produzione italiana: «Il Sistema Italia ha la forza per affermarsi nei nuovi scenari geoeconomici. Mentre altri arretravano, abbiamo superato Giappone e Corea del Sud, conquistando nel 2024 la quarta posizione al mondo per export, dopo Cina, Stati Uniti e Germania. Ora dobbiamo mantenere la stessa postura di fronte alla nuova accelerazione determinata dalle decisioni dell'amministrazione Trump. Il made in Italy può vincere anche questa sfida», ha dichiarato il ministro in un'intervista a MF Fashion.

I NUOVI "VOLT" DEL MADE IN ITALY

La seconda Giornata nazionale del made in Italy è anche l'occasione per analizzare i comparti capisaldi del nostro sistema produttivo. Le quattro A, che identificano le categorie di prodotti italiani più esportati nel mondo - abbigliamento, alimentare, arredamento, automazione - non bastano più. «Come abbiamo identificato e indirizzato nel documento strategico Made in Italy 2030, presentato a settembre a imprese, sindacati, Regioni e Parlamento, accanto a questi quattro settori ne indichiamo altri sei, che possono definirsi di "serie A" per giungere a un'offerta produttiva più articolata»: siderurgia, automotive, farmaceutica, difesa e aerospazio, cantieristica e blue economy di mare e oceani. Sempre nell'intervista a MF Fashion, il titolare del Mimit ha anticipato l'arrivo di un Piano Moda Italia, che sarà presentato alla prossima riunione del Tavolo nazionale della Moda prevista a maggio. «L'obiettivo è rafforzare la filiera con gli strumenti previsti nel Ddl annuale sulle Pmi attualmente in Parlamento e con misure finanziarie spe-



PER GIUNGERE A UN'OFFERTA PRODUTTIVA PIÙ ARTICOLATA

«Le quattro A, che identificano le categorie di prodotti italiani più esportati nel mondo - abbigliamento, alimentare, arredamento, automazione - non bastano più. Accanto a questi settori ne indichiamo altri sei: siderurgia, automotive, farmaceutica, difesa e aerospazio, cantieristica e blue economy»

cifiche già in atto, come i mini contratti di sviluppo, con oltre 250 milioni di euro stanziati per il 2025», spiega Urso. Il provvedimento andrà incontro alle problematiche delle aziende del settore. «Stiamo predisponendo anche uno strumento ponte, finanziario e assicurativo, per aiu-

tare le imprese che si trovano in difficoltà a causa delle contingenze o del rallentamento dei mercati, permettendo loro di superare la crisi».

LE COMPETENZE PER IL FUTURO

Nell'ambito delle celebrazioni, Urso ha poi

fatto il punto, con il ministro dell'Istruzione Valditara, sull'evoluzione dei percorsi formativi a un anno dalla partenza dei Licei del made in Italy. «Formazione e sviluppo delle competenze giocano un ruolo fondamentale nel rafforzare il saper fare italiano e nel preparare le nuove generazioni ad affrontare le sfide globali. L'apprezzamento crescente per i Licei del made in Italy conferma l'interesse verso un'educazione pragmatica», ha aggiunto il ministro. I Licei del made in Italy, dove le discipline umanistiche e Stem si integrano con quelle economiche e giuridiche, hanno infatti registrato un incremento delle iscrizioni del 22 per cento, rispetto al precedente anno scolastico. Recente è, inoltre, la nascita della Fondazione Imprese e Competenze, ente che si prefigge di promuovere il made in Italy attraverso la formazione e il collegamento diretto con il mondo produttivo. La Fondazione si candida a diventare un alleato per il Liceo del made in Italy, in grado di ampliare l'offerta formativa in sintonia con le caratteristiche specifiche dei vari settori produttivi e delle realtà territoriali. Strategie sono anche le 16 "Case nel made in Italy" che «forniscono un contributo importante e permettono di raccordare meglio il network di trasferimento tecnologico in capo al nostro ministero», conclude Urso.

• Leonardo Testi

Il ministro delle imprese e del made in Italy Adolfo Urso insieme a Giuseppe Valditara, ministro dell'Istruzione e del merito, il 15 aprile scorso in occasione della Seconda Giornata nazionale del made in Italy



Semplificare le soluzioni It

MyDigit è un'azienda italiana specializzata nell'integrazione di sistemi informatici, focalizzata sull'innovazione intelligente per migliorare l'efficienza di aziende e studi professionali

La digital transformation è il processo attraverso cui aziende e organizzazioni adottano tecnologie digitali per innovare, migliorare l'efficienza e rispondere in modo più rapido e flessibile alle esigenze del mercato. Non è una semplice questione di strumenti, ma un vero e proprio cambiamento culturale che coinvolge persone, processi e strategie. Nella trasformazione digitale, l'approccio orientato ai problemi e alle competenze non tecniche diventa fondamentale per il successo aziendale. Nel ripensare i processi aziendali, il modo di lavorare, di erogare servizi o fornire prodotti attraverso il digitale, il riuscire a risolvere davvero i problemi, ideando e concretizzando soluzioni innovative, dipende anche dall'approccio che si adotta per capire come applicare la tecnologia nel migliore dei modi.

È di fondamentale importanza creare un ecosistema al servizio dei clienti. Le aziende sono infatti sempre più orientate ad affidarsi a un system integrator unico per non perdere in efficacia ed efficienza. Aspetti che già da tempo ha colto Fausto Turco, ceo di MyDigit, azienda che, con oltre 30 anni di esperienza e con più di 500 studi supportati, si pone come punto di riferimento nazionale per chi vuole



affrontare la trasformazione digitale con strumenti concreti e soluzioni mirate.

Quali sono i vostri principali interlocutori?

«Dal 1992 il nostro focus sono gli studi di commercialisti e gli studi professionali e, di conseguenza, anche le loro aziende clienti. Ascoltiamo le loro esigenze, ne comprendiamo le sfide e poi progettiamo e mettiamo in pratica soluzioni innovative e personalizzate,

pensate per semplificare il lavoro. Crediamo nella continua ricerca di soluzioni per la digitalizzazione delle organizzazioni e per la sicurezza degli ambienti digitali. Solo con il digitale oggi è possibile sfruttare le opportunità che il nuovo millennio ci propone. La nostra mission è accompagnare i professionisti nel viaggio di trasformazione digitale con facilità perché abbiamo strumenti costruiti nel tempo da attivare con rapidità in questo nuovo mondo».

Che cosa vi contraddistingue maggiormente?

«Semplificazione, supporto e sicurezza sono i cardini del nostro lavoro. I nostri clienti devono avere la governance di quello che stanno spendendo, devono sapere cosa gli costa una risorsa e quali sono i costi che vanno ad impattare. In secondo luogo, non tendiamo a vendere le licenze ma vendiamo soluzioni dove l'utente ha un supporto continuo e lavora in sicurezza. Non siamo dei semplici fornitori, ma siamo dei veri partner per i nostri clienti e aumentiamo il valore del loro reddito, andando a togliere gli sprechi, formando le persone, ottimizzando i loro strumenti. Abbiamo costruito un ecosistema che mette quotidianamente in relazione gli studi e le aziende e rende il loro lavoro più semplice e integrato. Grazie a questo ecosistema ogni giorno sviluppiamo nuovi ambienti digitali e creiamo nuovi progetti pensati per facilitare queste relazioni.

Le soluzioni che forniamo ai nostri clienti sono totalmente cloud. Il nostro ecosistema infatti è dato da soluzioni tecnologiche scalabili, flessibili, sempre aggiornate, sicure e governabili.

L'altissima fidelizzazione è la prova che il nostro approccio è particolarmente apprezzato».

Quali sono i tre elementi chiave per la trasformazione digitale di uno studio?

«In primis un ambiente digitale professionale per lavorare in modo sicuro ed efficiente. Il software Nova 365 è il primo passo per costruire uno studio moderno e strutturato. Grazie a questa soluzione, lo studio può gestire in modo unificato tutta la posta elettronica, operare in sicurezza, nel rispetto del Gdpr, monitorare l'ambiente di lavoro in tempo reale, con un'assistenza sempre presente. La soluzione si adatta al concetto di modern workplace di Microsoft (il tuo ufficio, ovunque vuoi); in secondo luogo è fondamentale avere il gestionale in cloud, senza stravolgere il proprio metodo di lavoro. Nova Central porta in cloud i gestionali dello studio, garantendo sicurezza, flessibilità e scalabilità. È la soluzione ideale per gli studi che si stanno aggregando e che desiderano approcciarsi all'High Transformation, ma desiderano mantenere il proprio modo di lavorare. Il tutto si basa su un'infrastruttura moderna, pensata per crescere con le esigenze dello studio. Infine,

Fausto Turco, ceo di MyDigit che ha sede a Legnano (Mi) - www.mydigit.it



bisogna semplificare la condivisione, l'organizzazione e la conservazione dei documenti. Con Nova Portal si può accedere in sicurezza ai propri documenti da ogni luogo del mondo, scambiare documenti con clienti e fornitori in uno spazio sicuro, ricercare i documenti in modo facilitato tramite metadati, riducendo la perdita di tempo, integrare con il gestionale e Microsoft Teams. Nova Portal si posiziona come un ponte tra gestione interna dello studio e le interazioni con i clienti. Offre un'ampia soluzione per archiviare e gestire la mole crescente di documenti in modo efficiente, tracciabile, conforme a tutte le norme Gdpr».

• **Guido Anselmi**



INTELLIGENZA ARTIFICIALE E FORMAZIONE

Uno degli strumenti di cui ovviamente si avvale MyDigit è l'intelligenza artificiale, nella consapevolezza che l'AI generativa aiuta ad efficientare le aziende, il loro backoffice e rende più produttivo il lavoro degli studi che sono sempre legati a scadenze.

Un altro aspetto su cui Fausto Turco conta è la formazione: «Non c'è innovazione senza formazione. Per noi la formazione è fondamentale e si dirama internamente verso i nostri collaboratori ed esternamente verso i clienti. È veramente di assoluta importanza, ma deve essere continua ed efficace, se si vuole creare benessere e risultati rilevanti».

LA MISSION

Accompagnare i professionisti nel viaggio di trasformazione digitale con facilità perché abbiamo strumenti costruiti nel tempo da attivare con rapidità in questo nuovo mondo

Pmi, la vera spina dorsale del Paese

Made in Italy, nuove tecnologie, sfide globali e dialogo istituzionale. Sono questi i temi che decideranno il futuro delle Pmi italiane e che saranno al centro del prossimo Festival dell'Imprenditore. Ne parliamo con Stefano Ruvolo

«L'idea di organizzare il Festival dell'Imprenditore è nata dalla forte convinzione che fosse necessario dedicare una festa a chi ogni giorno lavora con dedizione per costruire il futuro del nostro Paese. Gli imprenditori spesso restano nell'ombra, ma il nostro impegno è fondamentale: creiamo posti di lavoro, innoviamo e affrontiamo con coraggio le sfide quotidiane del mercato». A parlare così è il presidente di Confimprenditori Stefano Ruvolo che, con il Festival dell'Imprenditore, ha voluto creare una giornata speciale per celebrare sforzi e sacrifici che gli imprenditori compiono per il benessere della collettività.

Presidente qual è l'obiettivo della prima edizione del Festival dell'imprenditore?

«Il Festival dell'Imprenditore nasce con un obiettivo chiaro: rimettere al centro del dibattito pubblico il ruolo dell'impresa, dell'imprenditore e, soprattutto, delle piccole e medie imprese che rappresentano la vera spina dorsale del nostro Paese. Troppe volte si parla di economia, di crescita, di sviluppo, dimenticando che dietro questi concetti astratti ci sono volti, storie, famiglie e territori. Il Festival vuole essere un momento di confronto, di ascolto, ma anche di celebrazione del coraggio imprenditoriale, di quella capacità tutta italiana di creare valore, innovare e resistere anche nelle condizioni più difficili. È la prima edizione, ma l'ambizione è di farlo diventare un appuntamento fisso, un luogo dove politica, istituzioni, accademia e imprese si incontrano non solo per analizzare i problemi, ma per individuare soluzioni concrete, percorribili, condivise. Vogliamo parlare di futuro, ma con i piedi ben piantati nella realtà di chi ogni giorno apre un'azienda, gestisce un'attività, investe in idee e capitale umano».

Cosa vi aspettate da questo evento?

«Ci aspettiamo che da questo evento emerga con forza un messaggio: senza le imprese non c'è crescita, non c'è occupazione, non c'è coesione sociale. Mi auguro che il Festival contribuisca a rimettere al centro dell'agenda politica e mediatica le esigenze reali di chi fa impresa in Italia. E vogliamo che questa giornata venga istituzionalizzata e che diventi il primo maggio degli imprenditori. Voglio che emerga la voce di chi lavora nel silenzio, lontano dai riflettori, spesso schiacciato da una burocrazia asfissiante, da una fiscalità insostenibile, da un sistema che troppo spesso non premia il merito ma l'inerzia. Mi aspetto anche che il Festival diventi uno strumento per rafforzare il senso di comunità tra imprenditori. In un contesto sempre



Stefano Ruvolo, presidente Confimprenditori

più frammentato e competitivo, costruire reti, condividere esperienze, creare alleanze è fondamentale. Le imprese devono imparare a fare sistema, e per farlo serve un luogo di incontro autentico e libero, in cui si possa parlare senza filtri, affrontando anche i temi più scomodi».

Durante il Festival saranno presenti rappresentanti istituzionali. Quanto è importante il loro coinvolgimento?

«È cruciale. Le istituzioni devono essere parte attiva di questo cambiamento. Durante il Festival avremo l'opportunità di presentare proposte concrete ai rappresentanti politici e di dialogare su temi fondamentali come la semplificazione burocratica, l'accesso ai fondi europei e il supporto all'internazionalizzazione delle Pmi. Solo con una collaborazione stretta tra pubblico e privato possiamo costruire un futuro sostenibile per le nostre imprese».

In un momento di forte tensione nei rapporti commerciali tra Stati Uniti e Unione Europea cosa è necessario fare per proteggere le imprese?

«La parola chiave è strategia. Le tensioni geopolitiche ed economiche tra le grandi potenze sono ormai una costante, non un'eccezione. In questo scenario, le imprese italiane - soprattutto le Pmi - rischiano di trovarsi esposte senza protezione. È necessario che l'Unione Europea sviluppi una vera politica industriale comune, che vada oltre i proclami e i fondi

a pioggia, e che protegga attivamente i suoi attori economici. Bisogna agire su più livelli. Sul piano commerciale, servono accordi bilaterali intelligenti, che tutelino i nostri prodotti e garantiscano un accesso

equo ai mercati internazionali. Sul piano interno, dobbiamo semplificare la vita alle imprese: meno burocrazia, incentivi all'export, strumenti di tutela del marchio e supporto legale e logistico per chi opera

IL FESTIVAL DELL'IMPRENDITORE

Nasce con un obiettivo chiaro: rimettere al centro del dibattito pubblico il ruolo dell'impresa, dell'imprenditore e, soprattutto, delle piccole e medie imprese che rappresentano la vera spina dorsale del nostro Paese



IL NODO DELL'INNOVAZIONE

Occorre incentivare la ricerca applicata, aiutare le Pmi a investire in nuove tecnologie, sostenere le start-up e le imprese giovanili. L'innovazione non è un lusso, è una necessità



sui mercati esteri. Le nostre imprese non devono sentirsi sole: devono sapere che lo Stato e l'Europa sono alleate, non ostacoli. Inoltre, dobbiamo investire in autonomia tecnologica e produttiva. La pandemia prima e le tensioni geopolitiche poi ci hanno insegnato che non possiamo dipendere totalmente da filiere lontane e instabili. Dobbiamo riportare parte della produzione in Europa, incentivare il reshoring e creare le condizioni per una nuova sovranità industriale.

Cosa si deve fare per rilanciare il made in Italy?

«Il made in Italy è un marchio potentissimo, riconosciuto in tutto il mondo, ma non basta l'etichetta per restare competitivi. Il rilancio passa da tre elementi fondamentali: qualità, innovazione e promozione. Le nostre imprese producono eccellenze, ma serve un maggiore investimento nella qualità percepita: formazione continua, digitalizzazione dei processi e sostenibilità ambientale. Non possiamo più permetterci di affidarci solo alla tradizione: il made in Italy del futuro deve essere bello, buono, ma anche tecnologico, sostenibile e competitivo. Poi c'è il nodo dell'innovazione. Dobbiamo incentivare la ricerca applicata, aiutare le Pmi a investire in nuove tecnologie, sostenere le start-up e le imprese giovanili. L'innovazione non è un lusso, è una necessità. Infine, serve una promozione all'altezza. Il mondo vuole Italia, ma dobbiamo imparare a raccontarci meglio. Le fiere internazionali, il digitale, le amba-

sciate economiche devono diventare strumenti potenti di marketing territoriale. Serve una strategia nazionale condivisa, non campagne estemporanee. L'apertura verso nuovi mercati emergenti, il potenziamento del digitale e dell'e-commerce e un rinnovato impegno nell'innovazione tecnologica rappresentano le chiavi per garantire la competitività del nostro sistema produttivo. In questo percorso il sostegno del governo sarà fondamentale per accompagnare le piccole e medie imprese italiane ad adottare strumenti di internazionalizzazione, incentivi per la ricerca e lo sviluppo e politiche di tutela del made in Italy».

Cosa si aspetta da un confronto tra politica e impresa?

«Mi aspetto serietà, ascolto e visione. La politica ha il dovere di ascoltare chi lavora sul campo, di comprendere le difficoltà quotidiane degli imprenditori e di trasformarle in riforme concrete. Ma mi aspetto anche che l'impresa faccia la sua parte: che sia propositiva, responsabile, coraggiosa. Il dialogo tra politica e impresa deve essere continuo e costruttivo. Non bastano gli incontri formali o le promesse pre-elettorali. Serve un rapporto stabile, istituzionalizzato, in cui le associazioni di categoria abbiano un ruolo attivo nella definizione delle politiche economiche. Confimprenditori crede fermamente in questo dialogo. Non siamo qui per protestare, ma per proporre. Offriamo competenza, esperienza, contatto diretto con i territori. Vogliamo essere parte della soluzione, non spettatori

del problema».

Quali saranno le sfide più grandi per le Pmi italiane nel 2025?

«Il 2025 si preannuncia come un anno cruciale. Le Pmi dovranno affrontare sfide complesse, ma anche ricche di opportunità. La prima sfida è senza dubbio quella della transizione digitale. Chi non sarà in grado di adattarsi rischia di restare indietro. Ma questa transizione va accompagnata: servono competenze, infrastrutture, incentivi reali. La seconda sfida è la sostenibilità. Non è più una questione di immagine, è una condizione per accedere ai mercati e ai finanziamenti. Le imprese devono ripensare i propri modelli produttivi, ma lo Stato deve sostenere questo processo, altrimenti sarà un lusso per pochi. Poi c'è il tema del credito. Le Pmi soffrono

ancora un accesso al credito difficile, con condizioni spesso penalizzanti. Bisogna rafforzare i canali alternativi, come il private equity, e semplificare l'accesso agli strumenti pubblici di garanzia. Infine, c'è la grande sfida demografica e generazionale. Le imprese italiane sono spesso a conduzione familiare, con una forte componente di imprenditori over 50. Serve un ricambio generazionale, una nuova classe imprenditoriale da formare e sostenere, anche attraverso l'educazione all'imprenditorialità nelle scuole. Il 2025 sarà un banco di prova importante. Ma se le imprese avranno al loro fianco istituzioni concrete e lungimiranti, e se sapranno fare rete, innovare e restare fedeli ai valori del made in Italy, allora non sarà solo un anno difficile: sarà l'inizio di una nuova fase di crescita». • CG



La casa dell'imprenditore

Confimprenditori è un'associazione nazionale che rappresenta imprenditori e liberi professionisti, lavora per tutelare gli interessi e le esigenze delle piccole e medie imprese, delle partite Iva e dei lavoratori autonomi operando concretamente al fianco delle aziende. Presieduta da Stefano Ruvo, gode del riconoscimento del Ministero del lavoro, è firmataria di contratti collettivi nazionali di lavoro ed è registrata presso il Parlamento europeo. Confimprenditori supporta l'attività dei suoi associati, fornendo assistenza per il corretto adempimento delle normative, e promuovendo corsi di formazione per la qualificazione professionale, anche attraverso EdilForma Italia, l'Ente Bilaterale Paritetico Nazionale per la Sicurezza, l'E.N.BI e l'Ente Bilaterale 6EBIC. Confimprenditori è presente in tutta Italia con diverse sedi, alle quali le imprese possono rivolgersi per acquisire strumenti e soluzioni utili allo sviluppo della propria attività. Ha promosso il Treno del Lavoro, una manifestazione itinerante in varie città di Italia, in cui gli imprenditori incontrano esperti del mondo del lavoro per confrontarsi sui temi introdotti da variazioni normative e di mercato. Attualmente rappresenta circa 370.000 imprese e partite Iva. Supporta l'attività imprenditoriale offrendo strumenti utili per essere sempre al passo con i tempi, come l'introduzione della figura del personal trainer aziendale. Ogni associato può usufruire di un pacchetto di servizi per la propria attività imprenditoriale grazie a convenzioni dedicate, stipulate con importanti aziende di vari settori. Nel 2024 ha dato vita al Fondo Salus, fondo di assistenza sanitaria integrativa dedicata alle imprese, nell'ambito dello sviluppo del welfare aziendale. Sul fronte della rappresentanza, la Confederazione è orientata ed impegnata ad incoraggiare e diffondere iniziative che conducano alla crescita e allo sviluppo dei propri associati, facendosi portavoce, nelle sedi istituzionali, delle esigenze delle varie categorie dell'impresa e del mondo delle professioni.



Il Potere dell'Automazione

SmartReach Comau: la tecnologia che rivoluziona la lavorazione industriale

SmartReach Comau è l'innovativo paradigma di **lavorazione industriale**, progettato per rispondere alle esigenze uniche dell'industria automobilistica, aerospaziale, energetica e di altri settori.



Scan the QR Code
to learn more

Let's connect
@comaugroup



Ricerca e sviluppo nel Piano Transizione 5.0

Q Consulting Srl è una società specializzata nella consulenza tecnica per lo sviluppo di progetti di innovazione e design, con particolare riferimento alla Transizione 5.0. L'analisi dell'amministratore unico, Gabriele D'Aloisio

Il Piano Transizione 5.0 rappresenta un'iniziativa di fondamentale importanza per la modernizzazione del sistema produttivo italiano, promuovendo la digitalizzazione e l'efficientamento energetico delle imprese attraverso incentivi mirati. In tale contesto, le attività di ricerca e sviluppo rivestono un ruolo strategico, in quanto consentono di sviluppare tecnologie innovative in grado di ottimizzare i processi produttivi, ridurre i consumi energetici e migliorare la competitività delle aziende nel panorama industriale globale.

A tal proposito Q Consulting Srl, una società specializzata nella consulenza tecnica per lo sviluppo di progetti di ricerca e sviluppo, grazie a solidi accordi formali con le università, tra cui l'Università degli Studi del Sannio (UniSannio) e l'Università degli Studi di Napoli Federico II, nonché a collaborazioni con ricercatori indipendenti, Q Consulting ha consolidato nel tempo una posizione di leadership nel settore della consulenza tecnica per lo sviluppo di progetti di ricerca. Questa rete di collaborazioni accademiche, unita alla presenza di un avanzato laboratorio interno di prototipazione e alla professionalità dei propri tecnici dipendenti, consente all'azienda di offrire soluzioni innovative e personalizzate alle imprese italiane. In particolare, si occupa della Transizione 5.0. Ecco il punto di vista di Gabriele D'Aloisio, amministratore unico di Q Consulting.

«L'integrazione di ricerca e sviluppo con gli investimenti in beni strumentali tecnologicamente avanzati costituisce una condizione necessaria per accedere ai benefici fiscali previsti dal Piano Transizione 5.0, rendendo imprescindibile un approccio sistematico che unisca innovazione scientifica e applicazioni industriali. Un aspetto essenziale per il riconoscimento delle attività di ricerca e sviluppo all'interno del Piano Transizione 5.0 è la loro capacità di generare soluzioni in grado di apportare un miglioramento misurabile in termini di efficienza energetica e sostenibilità ambientale. L'obiettivo primario non è soltanto la riduzione dell'impatto ambien-



Q Consulting ha sede a San Giorgio del Sannio (Bn) - www.qconsultingsrl.com

tale, ma anche la creazione di un ecosistema produttivo altamente interconnesso, capace di adattarsi in tempo reale alle variazioni della domanda e di minimizzare gli sprechi di risorse».

L'implementazione di un progetto di ricerca e sviluppo all'interno di un piano di transizione tecnologica ed energetica richiede un'attenta pianificazione e una documentazione rigorosa che ne dimostri la validità scientifica e la coerenza con gli obiettivi del piano. «In tal senso, risulta determinante la certificazione del risparmio energetico atteso, la cui quantificazione deve essere supportata da modelli previsionali accurati e verificata mediante tecniche sperimentali e analisi comparative. Inoltre, la realizzazione del progetto deve prevedere una fase di testing e validazione. L'iter per l'accesso agli incentivi previsti dal Piano Transizione 5.0 impone un'interazione costante con il Gestore dei Servizi Energetici (Gse), che assume il compito di valutare la congruenza degli investimenti rispetto ai requisiti normativi e di monitorarne l'effettiva implementazione. La richiesta di agevolazione deve essere corre-

mento dell'efficienza produttiva».

Risulta poi indispensabile fornire una rendicontazione finale che dimostri il raggiungimento degli obiettivi prefissati e consenta di accedere in via definitiva ai benefici fiscali previsti. Dal punto di vista metodologico, le attività di ricerca e sviluppo devono essere impostate secondo un approccio interdisciplinare che coinvolga competenze ingegneristiche, informatiche e gestionali. «L'integrazione tra diverse aree della conoscenza consente di affrontare in maniera sistemica le problematiche connesse alla transizione energetica, garantendo una maggiore efficacia delle soluzioni proposte. La modellazione avanzata dei processi, la simulazione numerica e la sperimentazione in ambienti controllati rappresentano strumenti imprescindibili per il successo dei progetti di innovazione, fornendo una base scientifica solida per la validazione delle tecnologie sviluppate. Il ruolo di ricerca e sviluppo nel Piano Transizione 5.0 non si limita alla mera creazione di nuove tecnologie, ma si estende alla loro integrazione all'interno di un paradigma produttivo orientato alla sostenibilità e alla digitalizzazione. L'efficacia degli interventi dipende dalla capacità di coniugare innovazione e applicabilità industriale attraverso una rigorosa valutazione dei risultati e un continuo aggiornamento delle strategie adottate. La sinergia tra ricerca accademica e industria risulta determinante per il successo dell'iniziativa, permettendo di trasformare la transizione tecnologica in un'opportunità concreta di crescita e sviluppo per il tessuto economico nazionale». • **Bianca Raimondi**

data da un'analisi dettagliata degli interventi programmati, specificando gli impatti attesi in termini di riduzione dei consumi e di incre-



REVERSE ENGINEERING

Q Consulting è iscritta nell'albo dei certificatori del Ministero delle imprese e del made in Italy (Mimit) per progetti di ricerca e sviluppo. Un'altra peculiarità distintiva dell'azienda è l'adozione di tecniche di reverse engineering, utilizzate sia per facilitare soluzioni tecniche avanzate sia per la riproduzione di oggetti e reperti, spesso su richiesta di musei e istituzioni culturali. Questa competenza permette a Q Consulting di trasformare idee complesse in prototipi funzionali.

Un ulteriore aspetto significativo dell'operato di Q Consulting è l'impegno nello sviluppo di soluzioni di intelligenza artificiale su misura, finalizzate all'ottimizzazione dei processi lavorativi delle imprese (Pmi). Questo approccio consente alle aziende di automatizzare attività ripetitive, migliorare l'efficienza operativa e prendere decisioni più informate basate sull'analisi dei dati.

INTERDISCIPLINARIETÀ

L'integrazione tra diverse aree della conoscenza consente di affrontare in maniera sistemica le problematiche connesse alla transizione energetica, garantendo una maggiore efficacia delle soluzioni proposte

La differenziazione che premia

Situata nel cuore della Campania, la ditta Manzo Srl, con le sue soluzioni tecnologiche, mira ad affermarsi come punto di riferimento nei settori conserviero, cartotecnico e, in futuro, farmaceutico. In particolare, è stata fondata con l'intento di differenziarsi dai competitor locali, offrendo prodotti e servizi innovativi e di alta qualità

Innovazione non è solo portare nel presente ciò che è nuovo e ciò che sarà il futuro, significa anche saper guardare alla tradizione migliorandola e così valorizzandola, con l'obiettivo di soddisfare pienamente il consumatore. L'ingegnere Claudio Manzo, portando avanti la tradizione di famiglia con uno sguardo rivolto all'innovazione, ha saputo costruire un'azienda solida e versatile, pronta a raccogliere le sfide del futuro e a contribuire attivamente alla crescita dei settori in cui opera.

Ha fondato Manzo Srl, un'azienda italiana con una solida tradizione imprenditoriale e una presenza consolidata in due settori strategici, conserviero e cartotecnico, poggiando su una visione molto chiara: creare una realtà imprenditoriale che non solo producesse beni, ma che coniugasse innovazione, tradizione e qualità e che diventasse un esempio di responsabilità sociale e sostenibilità. Sin dai suoi inizi, ha puntato su valori fondamentali come l'integrità, la qualità e l'attenzione al cliente. «Lavorando costantemente in una precisa direzione, con una squadra coesa e motivata, stimolata dai successi e dalle avversità superate, si ottengono grandi risultati, anche a livello emotivo e di soddisfazione del nostro personale in azienda» spiega l'ingegnere Manzo.

Le origini della Manzo risalgono agli anni 50, quando Attilio Manzo e Pietro Rispoli costituirono la Rima, una società di carpenteria leggera, nata per offrire supporto all'industria conserviera, in particolare con la creazione di linee complete per la trasformazione di prodotti dell'orto.

Nel 2021, con la costituzione della Manzo Srl, Claudio Manzo ha deciso di continuare la tradizione di famiglia e oggi, con la professionalità maturata negli anni e i preziosi consigli del padre Aurelio Manzo, derivati da oltre 50 anni di esperienza, è riuscito ad aumentare il raggio di azione non solo nel settore della trasformazione alimentare, ma anche in quello della cartotecnica e nel breve la speranza è di entrare anche in quello della farmaceutica.

Con un fatturato che in pochi anni ha raggiunto il milione e mezzo di euro e un team di



professionisti in crescita, Manzo si conferma una realtà dinamica ed in continua espansione nel tessuto industriale campano e nazionale.

«La nostra missione è progettare e costruire soluzioni tecnologiche avanzate, creando macchine che migliorano l'efficienza, la sicurezza e la sostenibilità della produzione. La nostra dedizione alla ricerca non si ferma mai, investiamo costantemente in ricerca e sviluppo e ad oggi abbiamo numerosi accordi con importanti professionisti, oltre che con due importanti Università campane, tutto questo con lo scopo di puntare sempre sull'innovazione. Vogliamo rimanere al passo con le ultime novità tecnologiche di mercato per essere sempre in grado di scoprire nuove tecnologie che migliorino i processi produttivi, garantendo così offerte sempre competitive. Puntiamo a semplificare i processi, ridurre i costi e aumentare la qualità del prodotto finale, contribuendo così al successo e alla crescita dei nostri clienti».

La dedizione di Manzo alla ricerca e sviluppo consente all'azienda di anticipare le esigenze del settore, proponendo soluzioni sempre più efficienti e rispettose dell'ambiente.

Manzo ha sede a Castel San Giorgio (Sa)
www.industriemanzo.com

Ma Manzo non si ferma qui. Tanti sono infatti i progetti che l'azienda si è prefissata per il futuro. «Il nostro progetto principale è riuscire in pochi anni a realizzare un opificio abbastanza grande da permetterci di sostenere le nostre ambizioni. Attualmente, infatti, per mancanza dello spazio necessario, una parte delle nostre lavorazioni le cediamo in outsourcing. Questo ci permette, da un lato, di essere puntuali nelle consegne e, dall'altro, di poter sottoscrivere commesse a cui altrimenti per

ragione di spazio dovremmo rinunciare. Per velocizzare tutto abbiamo costituito una società di ingegneria, DM Technology Srl, collaterale alla Manzo, con l'obiettivo sia di migliorare le tecnologie legate alla trasformazione alimentare, sia di industrializzare il mio brevetto per l'estrazione di principi attivi da matrici vegetali. In sintesi abbiamo ideato un processo che permette di estrarre in modo veloce ed economico prodotti nutrizionali, come vitamine e licopene, da elementi vegetali miscibili (fiori, frutti o bacche) che siano nella forma di prodotti freschi, semilavorati o scarti di lavorazione. Il prodotto finale, sotto forma di polvere, potrà essere venduto ad aziende cosmetiche come base di creme, ad aziende farmaceutiche per la creazione di integratori, oppure come conservante naturale o elemento aggiuntivo nei prodotti ad alto valore nutrizionale. Abbiamo ricevuto un cofinanziamento dalla Regione Campania per la realizzazione di un prototipo per il recupero di scarti di lavorazione per industrie alimentari grazie al quale, entro fine anno, realizzeremo un impianto pilota da utilizzare non solo per presentare il nostro progetto ai possibili acquirenti, ma per eseguire prove e ricerche al fine di migliorare sempre di più il nostro impianto. Siamo convinti che questo progetto segnerà una svolta nel mondo delle aziende conserviere: è innegabile il potenziale impatto che avrà sul mercato, in termini non solo di redditività ma anche sociale e ambientale, in quanto daremo la possibilità di convertire lo scarto di lavorazione, in prodotto ad elevato valore aggiunto trasformando un grande problema in risorsa». • **Beatrice Guarnieri**



RICERCA & SVILUPPO

La dedizione di Manzo in questo senso, consente all'azienda di anticipare le esigenze del settore, proponendo soluzioni sempre più efficienti e rispettose dell'ambiente

LE CERTIFICAZIONI

La qualità dei prodotti e dei servizi offerti da Manzo è testimoniata dalle importanti certificazioni ottenute, tra cui il sistema di gestione della qualità - Uni En Iso 9001:2015, qualifiche procedimenti di saldatura Uni En Iso 15614, qualifiche saldatori Uni En Iso 9006. Queste certificazioni non solo attestano l'impegno dell'azienda verso elevati standard qualitativi, ma rappresentano anche una garanzia di affidabilità e professionalità verso i clienti.

Soluzioni per un futuro sostenibile

Le pratiche sostenibili sono diventate un elemento decisivo nel nostro sistema produttivo. Ma come agisce un'impresa la cui attività principale è proprio la consulenza in questo ambito? Il punto del dottor Domenico Macerata



Negli ultimi anni, la sostenibilità è diventata un imperativo per le aziende italiane, con molte realtà che hanno saputo interpretare e concretizzare i principi della sostenibilità, diventando punti di riferimento nei rispettivi settori. Anche le piccole e medie imprese, soprattutto quelle operanti nel settore ambientale, stanno riconoscendo l'importanza di integrare pratiche sostenibili nel proprio business. In questo scenario in evoluzione, giocano un ruolo chiave quelle realtà che affiancano le imprese nella predisposizione di bilanci di sostenibilità e piani di sostenibilità a medio-lungo termine. Una di queste è la milanese Pro Iter Ambiente, una società di ingegneria e consulenza ambientale che vanta personale con esperienza decennale nel campo dell'ingegneria e della progettazione di soluzioni per l'ambiente. «L'azienda è parte del gruppo omonimo – spiega l'amministratore dele-

gato, dottor Domenico Macerata – che da trent'anni opera nei settori dell'ingegneria delle infrastrutture, dell'ambiente e dell'edilizia e rappresenta una realtà che, raggruppando professionalità ed esperienze multidisciplinari, offre ai clienti servizi specialistici in diversi ambiti tecnici integrati tra loro. Grazie alle interazioni con le altre società del gruppo, è in grado di integrare i servizi ambientali offerti ai propri clienti con attività specialistiche nei settori come sviluppo urbanistico, energie rinnovabili, ingegneria del sottosuolo, ingegneria civile, ingegneria idraulica, project & construction management. Inoltre, supporta i propri clienti in tutte le fasi del processo: studio di fattibilità, autorizzazione, progettazione, collaudo, operation & maintenance, program management, direzione lavori. In particolare, Pro Iter Ambiente è specializzata nella gestione dei siti contaminati, nella consulenza Ehs, nel campo delle autorizzazioni

ambientali e della sostenibilità ambientale».

Se dovesse scegliere, quale indicherebbe fra i vostri maggiori punti di forza?

«Per noi è assolutamente centrale la comprensione delle necessità del cliente, cosa che comporta un'analisi approfondita dell'impresa con cui collaboriamo, delle sue caratteristiche e modalità di produzione ed erogazione dei servizi: solo in questo modo è possibile una personalizzazione del servizio che tenga conto realmente del rapporto costo/benefici delle soluzioni proposte. È basandoci principalmente su questo rapporto che offriamo una customizzazione efficiente, in grado di fare la differenza. In base alle esigenze di progetto, alle tempistiche e alle specifiche competenze richieste, l'azienda può costituire team di lavoro dedicati combinando le capacità tecniche e gestionali delle proprie risorse con le conoscenze specialistiche e l'esperienza pluriennale di partner consolidati».

In cosa consistono i valori su cui avete fondato la vostra filosofia aziendale?

«La nostra è una società che opera secondo i principi di trasparenza, integrità, affidabilità, attenzione al cliente ed eccellenza tecnica. Poniamo al centro delle nostre attività la tutela per l'ambiente e la sostenibilità ambientale e sociale ritenendo che lo sviluppo socioeconomico e la preservazione dell'ambiente siano due temi indissolubili. Questi valori sono profondamente radicati nella nostra società, condivisi dai professionisti che ne fanno parte, integrati nei nostri processi aziendali e trasmessi ai nostri clienti attraverso le modalità di approccio ai progetti. Ma ci sono anche altri elementi da considerare, come la flessibilità nel calibrare il nostro lavoro alle esigenze e alle strategie del cliente, l'efficacia dell'or-

ganizzazione con risposte rapide, l'elevata professionalità del personale, la diversificazione della consulenza, oltre alla conoscenza normativa ed una progettazione efficace a costi sostenibili».

Prima accennava alla consulenza Ehs. Di cosa si tratta?

«Offriamo consulenza Ehs (environment, health and safety), con audit, due diligence tecniche e ambientali, progettazione e mantenimento dei sistemi di gestione, coordinamento sicurezza, gestione dati ambientali tramite sistemi informatizzati, analisi e gestione rischio incidenti rilevanti. Il settore Ehs rappresenta un pilastro fondamentale per le aziende che mirano a operare in modo responsabile, sostenibile e in con-

DOPPIA SOSTENIBILITÀ
Riteniamo
che lo sviluppo
socioeconomico e la
preservazione
dell'ambiente siano due
temi indissolubili



Il dottor Domenico Macerata, amministratore delegato di Pro Iter Ambiente, con sede a Milano www.proiterambiente.it

formità con le normative vigenti. Non si tratta semplicemente di adempiere a obblighi legali, ma di integrare la sicurezza, la salute dei lavoratori e la tutela dell'ambiente nel tessuto stesso dell'organizzazione, generando valore a lungo termine. Pro Iter Ambiente si pone come un partner strategico per le aziende che desiderano eccellere in questo ambito, offrendo un ventaglio di servizi specializzati che coprono le aree chiave del settore Ehs».

• **Elena Ricci**

UNA RETE DI COMPETENZE

«Il Gruppo Pro Iter – spiega il dottor Domenico Macerata, amministratore delegato della Pro Iter Ambiente – è costituito da tre società di ingegneria, private e indipendenti, che operano in modo sinergico “mettendo in rete” le competenze nella progettazione e consulenza relativa ai molteplici aspetti associati allo sviluppo di infrastrutture a rete dell'edilizia e alla protezione dell'ambiente. Il gruppo garantisce la capacità di fornire servizi personalizzati tipici di una società specialistica e, allo stesso tempo, di poter realizzare progetti complessi sulla base di una visione multidisciplinare. Alle tre società di ingegneria si aggiunge nel 2024, come spin off di Pro Iter Infrastrutture, la società che fa del controllo tecnico e della verifica dei progetti il proprio core business, capitalizzando le competenze delle consorelle maturate in trent'anni di presenza sul mercato e garantendo la propria imparzialità, indipendenza e terzietà di giudizio, attraverso l'accreditamento quale organismo di ispezione indipendente».

L'internazionalizzazione come crescita concreta

Horizons Corporate Advisory è un partner strategico per la consulenza legale e fiscale che accompagna il business oltre i confini. L'analisi della regional partner Lucia Myriam Netti

Il mondo di oggi è caratterizzato da cambiamenti imprevedibili e instabilità geopolitica, due aspetti che richiedono alle imprese una pronta risposta alla continua varietà di sfide locali, territoriali e mondiali che devono affrontare nell'attuare i loro programmi d'investimenti.

Con oltre quarant'anni di esperienza alle spalle e una presenza consolidata in più di 35 Paesi nel mondo, Horizons Corporate Advisory si propone come un partner strategico per le imprese che guardano all'internazionalizzazione non come una sfida, ma come un'opportunità di crescita concreta. «La missione di Horizons è chiara: fornire consulenza legale e fiscale su misura, per consentire agli imprenditori di concentrarsi su ciò che conta davvero—espandere il proprio business e conquistare nuovi mercati—senza doversi preoccupare delle complessità normative locali o internazionali» spiega Lucia Myriam Netti, che da anni guida con grande professionalità Horizons Italia.

Dove nasce la vostra expertise?

«Fondata in Cina quando il Paese era ancora un territorio tutto da scoprire per il business occidentale, Horizons ha costruito la propria expertise partendo proprio dalle sfide dell'area Apac, in cui vanta un'eccezionale preparazione. Da lì, l'espansione è stata costante: oggi la società è attiva in oltre 35 Paesi, con una particolare specializzazione nei contesti giuridici più articolati, come Cina, Thailandia, Filippine, Vietnam, America Latina, Paesi Cis, oltre che Stati Uniti e Unione europea».

Che cosa vi contraddistingue maggiormente nel panorama della consulenza internazionale?

«Ciò che distingue Horizons nel panorama della consulenza internazionale è l'approccio fortemente personalizzato: nessun servizio preconfezionato, nessuna soluzione standard. Ogni cliente viene seguito da un team dedicato, che costruisce soluzioni su misura in base alle reali esigenze dell'impresa, sempre nel pieno rispetto delle normative locali e dei principi di diritto internazionale. Il risultato? Un supporto concreto, tangibile, che genera valore e facilita l'ingresso in mercati anche complessi».

Quali sono i vostri punti di forza?

«Uno dei maggiori punti di forza di Horizons è l'integrazione operativa tra i suoi professioni-



Lucia Myriam Netti, responsabile di Horizons Italia che ha sede a Torino
www.horizons-advisory.com

sti: ogni ufficio locale lavora in sinergia con gli altri, come parte di un unico team internazionale. Questo significa che l'imprenditore, interfacciandosi con una sola sede di Horizons, può avere accesso a una visione globale e a un'assistenza trasversale su tutti i mercati d'interesse, senza dover cercare altri studi o affrontare barriere linguistiche, culturali o di fuso orario».

Che cos'è per Horizons la consulenza?

«La consulenza per noi deve essere un abilitatore di business. Ed è proprio grazie a questa filosofia—centrata sulla flessibilità, sulla competenza e sull'attenzione al cliente—che Horizons Corporate Advisory si conferma una delle realtà più dinamiche e innovative nel settore della consulenza legale e fiscale internazionale».

Che cosa consiglia a chi vuole investire oggi in area asiatica?

«A causa dei recenti rivolgimenti politici, la Cina è stata guardata con sospetto e molte aziende hanno pensato di ritirarsi da questo mercato; in realtà adesso stiamo constatando un ritorno di interesse verso questo territorio perché ha tantissime potenzialità e il mercato cinese ha ancora molto interesse per le nostre imprese ed è uno scenario in cui consiglio di aprire diversi canali. Dopo una fase iniziale di rallentamento, si osserva oggi un rinnovato interesse delle aziende verso il mercato asiatico. La Cina, in particolare, continua a

distinguersi per la sua struttura solida e un'evoluzione normativa costante, che la rendono un punto di riferimento per gli investimenti. Rispetto ad altri mercati della regione, come la Thailandia, la Cina presenta un sistema più organizzato sotto il profilo legale, burocratico e della gestione delle risorse umane. Avviare un'impresa in Thailandia può risultare più semplice in termini procedurali, ma il contesto normativo, ancora in via di sviluppo, può rendere più complessa la gestione operativa sul lungo periodo. Va sottolineato che la Thailandia offre costi operativi più contenuti e un



ambiente dinamico, ma richiede maggiore attenzione sul fronte regolatorio e del diritto del lavoro, ambiti in cui il Paese sta ancora compiendo importanti passi evolutivi. In questo momento, ritengo che la Cina rappresenti comunque una scelta strategica più solida, anche grazie a una visione economica ben definita e a una politica industriale in continuo aggiornamento. Proprio oggi ho avuto un confronto con un'impresa italiana intenzionata ad espandersi nell'area Apac: dopo un'attenta analisi dei mercati regionali, la scelta è ricaduta sulla Cina, che continua a offrire vantaggi concreti sia in termini di mercato interno sia di produzione ed export».

Quali vantaggi offre la Cina?

«Quello cinese continua ad essere un mercato molto interessante. Innanzitutto ha un sistema giuridico molto preciso, un corpus normativo molto strutturato e questo permette di fare un investimento che può essere ben gestito e organizzato. Ci sono tutte le tutele che un imprenditore può avere nei mercati occidentali, a differenza di altri Paesi dove si trovano svariate problematiche. Inoltre, consente di aprirsi un mercato locale perché molte aziende cinesi sono ben predisposte quando hanno a che fare con una impresa locale, anche se controllata da soggetti stranieri, anche solo per il semplice fatto di poter scaricare l'iva».

E l'America Latina?

«Il Messico sta facendo passi avanti, si riesce a lavorare bene perché ha un corpus normativo che permette di tutelare gli investimenti. Un paese che sta emergendo è invece la Colombia perché anche qui ci sono norme che tutelano gli investimenti e può essere un punto di partenza interessante per gli investimenti in quell'area geografica». • **BG**

UN TEAM DEDICATO

Costruiamo soluzioni su misura in base alle reali esigenze dell'impresa, sempre nel pieno rispetto delle normative locali e dei principi di diritto internazionale

TARGET DI RIFERIMENTO

I servizi professionali offerti da Horizons sono rivolti alle società nazionali, multinazionali e, in generale, agli investitori che necessitano di assistenza nelle diverse procedure legali che portano alla chiusura di una transazione. Horizons è al servizio dei clienti con una squadra, un unico punto di riferimento, un univoco approccio al problema e la cui forza risiede nella sensibilità con cui crea soluzioni per assistere i molteplici, internazionali investitori. Per raggiungere tale scopo presta particolare attenzione alle mutevoli differenze di tipo territoriale, socioculturale, politico e religioso che, direttamente o indirettamente, possono entrare in gioco nei sistemi giuridici e negli specifici procedimenti ivi presenti.

Verso mercati ad alto potenziale

Il made in Italy oggi conta all'estero 623 miliardi di euro, ma l'obiettivo del governo è spingere l'export verso i 700 miliardi. Di fronte allo spettro dei dazi, la posizione di Matteo Zoppas è: «razionalità e strategia»

La sospensione di 90 giorni dei dazi aggiuntivi sui prodotti italiani, vini, spiriti ed aceti inclusi, è un passo incoraggiante nella giusta direzione, ma resta solo un primo spiraglio di luce. Per il settore vitivinicolo, che compete sui mercati globali, servono certezze normative e politiche commerciali stabili. «Per capire davvero l'impatto dei dazi, sarà fondamentale osservare l'elasticità tra domanda e offerta in relazione ai prezzi finali. I dazi preoccupano, ma vanno affrontati con la razionalità e la giusta strategia», ha dichiarato Matteo Zoppas, presidente dell'Ice - Agenzia per il Commercio Estero a Verona, in occasione di Vinitaly. L'approccio di Matteo Zoppas è sempre stato caratterizzato dalla prudenza, mai dall'allarmismo. Agenzia Ice si è mossa in fretta, redigendo una Nota di primo orientamento con il link ai riferimenti normativi, già scaricabile dal sito dell'Agenzia, ed è al lavoro per offrire alle aziende ulteriori strumenti operativi chiari. «È necessario informare correttamente i molti imprenditori che non hanno ancora chiaro il quadro normativo: c'è chi pensa che i dazi valgano per tutte le categorie, o che si applichino anche alle merci già in transito, e non è vero». Massima è la fiducia del numero uno dell'Ice nei confronti della squadra di governo, che «sta lavorando con determinazione: la premier Meloni ha rapporti solidi con l'amministrazione americana; il ministro Tajani ha una collaudata esperienza nelle dinamiche di negoziazione europee; il ministro Urso sta lavorando per rafforzare la competitività delle nostre imprese, e il ministro Lollobrigida è costantemente al fianco del settore agricolo per sostenerlo concretamente».

LA MAPPA DEI MERCATI GLOBALI

Le imprese del settore vitivinicolo sono sostenute nel loro sforzo dal governo e dal sistema formato da Ice, Sace, Simest e Cdp. «Ice si occupa di portare gli operatori esteri in Italia, i buyer. Al contempo, organizza collettive di



LE INIZIATIVE FIERISTICHE

Appuntamenti come Vinitaly in Cina, Brasile e Balcani, Wine to Asia, Wine Vision e I Love Italian Wines sono opportunità per aumentare la pressione commerciale e ora servono più che mai per ridurre gli effetti negativi dei dazi

imprenditori italiani all'estero, alle fiere, a incontrare clienti, e sono almeno sette le iniziative fieristiche con Vinitaly International nel mondo». Appuntamenti come Vinitaly in Cina, Brasile e Balcani, Wine to Asia, Wine Vision e I Love Italian Wines sono opportunità per aumentare la pressione commerciale. «Sono strumenti - continua Zoppas - costruiti in anni di lavoro e pronti ad accelerare, proprio ora che servono più che mai per ridurre gli effetti negativi dei dazi. Per esempio, con Wine

Matteo Zoppas, presidente Agenzia Ice

Vision Open Balcans abbiamo registrato, grazie a queste attività, un +50 per cento nelle vendite del vino italiano in quei mercati in soli tre anni». Occorre puntare a mercati alternativi come Paesi sudamericani, balcanici e asiatici; «Giappone e Cina hanno grande potenziale nei canali non etnici», così come Emirati Arabi e Arabia Saudita, la cui popolazione non indigena apprezza i vini italiani. Resta comunque imprescindibile il mercato americano. «È fondamentale esserci. Con Vinitaly Chicago abbiamo creato, in appena tre anni, la più grande fiera del vino italiano negli Stati Uniti, con 600 aziende e 1.800 etichette. Se alcuni buyer non vengono da noi, allora andiamo noi da loro, portando l'eccellenza italiana nel cuore del loro mercato».

L'INTERESSE CRESCENTE VERSO L'INDIA

Anche l'India rappresenta un partner commerciale strategico per l'Italia, come ha dimostrato il recente Business Forum Italia-India, dove sono stati organizzati ed effettuati più di 400 incontri di business-matching. I settori più promettenti per le relazioni economiche tra i due Paesi sono meccanica avanzata, tecnologie green, infrastrutture, mobilità sostenibile e aerospazio. «Nel 2024, l'export italiano verso l'India ha superato i 5 miliardi di euro, con una crescita del 30 per cento rispetto al 2019. Un dato che dovremmo considerare di partenza per i nostri progetti

futuri, che mettono l'India tra le massime priorità dei nostri progetti, così come definito anche dal piano d'azione della Farnesina che vede l'India tra i paesi strategici. Tutto questo si inquadra nel contesto più ampio accordo economico-industriale sottoscritto tra i premier Meloni e Modi (Piano d'Azione Italia-India 2025/2029, ndr)», ha spiegato il presidente Zoppas. L'attenzione per l'India è dimostrata anche dai progetti che importanti appuntamenti fieristici hanno per il mercato indiano, quali ad esempio Vinitaly e il Salone del Mobile. «L'Ice, insieme a Maeci, Sace, Simest e Cdp, continuerà a supportare le imprese italiane, in particolare le Pmi, nel rafforzare la loro presenza in India e cogliere le numerose opportunità di crescita», ha concluso il presidente Zoppas. • **Leonardo Testi**



Criogenia: scenari e opportunità

L'esperienza maturata in oltre trent'anni di attività nella costruzione, manutenzione e collaudo di serbatoi criogenici trasportabili, settore in cui è leader a livello europeo, permettono a H.V.M. di porsi come azienda di riferimento nel settore criogenico

Nel mondo della scienza e dell'industria moderna, i serbatoi di stoccaggio e utilizzo criogenico svolgono un ruolo cruciale in un'ampia gamma di applicazioni. I contenitori sono progettati per conservare fluidi criogenici a temperature estremamente basse, generalmente fino a una temperatura tipica di -196 gradi Celsius anche se particolari applicazioni raggiungono anche temperature più critiche. La loro progettazione e costruzione sono processi complessi e altamente specializzati che richiedono una grande esperienza e conoscenza tecnica con l'utilizzo anche di materiali che devono resistere a temperature estremamente basse senza rompersi o deteriorarsi. Una delle sfide principali è garantire oltre la sicurezza dei serbatoi, quella dei fluidi e dei materiali immagazzinati: i liquidi criogenici sono infatti altamente volatili e possono causare gravi ustioni e danni se non gestiti correttamente. Gli stessi serbatoi sono dotati di valvole di sicurezza, sensori di temperatura e sistemi di rilevamento delle perdite. Queste misure di sicurezza aiutano a prevenire incidenti e a garantire l'integrità del sistema di stoccaggio. Con i continui progressi della tecnologia, i serbatoi criogenici stanno diventando sempre più efficienti, sicuri e sostenibili, svolgendo un ruolo fondamentale nel plasmare il futuro della scienza e dell'industria. Le aziende di questo settore sono sempre più



H.V.M. ha sede a Livorno
www.hvm-li.com

focalizzate sul miglioramento dell'efficienza e della sostenibilità dei prodotti, spinte dalla crescente domanda di gas liquefatti in vari settori come quello sanitario, energetico, industriale e

di trasformazione alimentare.

Tra le aziende di riferimento emerge H.V.M. (acronimo di High Vacuum Maintenance) che da più di 30 anni è sinonimo di altissima qualità nel settore della criogenia. È un'azienda italiana animata dalla voglia d'innovazione pronta a rispondere alle richieste del mercato, rispettando i valori legati allo sviluppo sostenibile e alla responsabilità di impresa.

Da realtà sorta in origine a supporto del mercato nazionale, oggi è diventata un'azienda a vocazione internazionale che punta a pieno titolo a raggiungere i gradini più alti. Di recente è stata partner importante di Snam, Hitachi e Fondazione FS Italiane nello sviluppo del primo progetto di installazione di serbatoio per metano liquido su treni. «Siamo partiti come attività specializzata nella manutenzione di serbatoi criogenici provenienti da paesi extra Ue impiegati per l'utilizzo in ossigenoterapia e successivamente in ambito industriale. Fin dall'inizio abbiamo riflettuto sui possibili miglioramenti delle apparecchiature, sia per facilitare nel quotidiano gli addetti ai lavori, sia per

migliorare le attrezzature che devono rispondere alle esigenze sempre più complesse del mercato» spiega il titolare David Fedi.

A partire dal 1992 l'azienda ha cominciato ad aprirsi verso il mondo dei gas tecnici e ha iniziato a produrre i primi serbatoi industriali attorno agli anni 1997-1998, trasformandosi nell'anno 2000 in quella che oggi è H.V.M. L'azienda ha poi cominciato a studiare i prodotti esistenti sul mercato, producendo nuovi prototipi ed eseguendo test necessari per garantire la conformità, in accordo alla direttiva concernente i dispositivi medici. «Nel 2012 abbiamo immesso sul mercato le prime produzioni di OxyBlu e OxyLight. Il primo come serbatoio fisso per un utilizzo in ossigeno liquido medicale e il secondo come unità portatile mobile per consentire ai pazienti di spostarsi agevolmente durante la somministrazione della terapia. Forti della grande esperienza nella riparazione e manutenzione di tali apparecchiature, oggi forniamo anche un servizio di assistenza post-vendita e fornitura di pezzi di ricambio necessari alle richieste, supportando così le

SERBATOI CRIOGENICI DI H.V.M.

Con molto piacere siamo stati partner importanti di Snam, Hitachi e Fondazione FS Italiane nello sviluppo del primo progetto di installazione di serbatoio per metano liquido su treni



Prospettive future

H.V.M. si sta aprendo a nuovi spazi e settori sul mercato. A tal fine ha di recente partecipato a Forum Label a Parigi, dove ha avuto l'opportunità di farsi conoscere e apprezzare da importanti società che si sono mostrate molto interessate alle recenti evoluzioni nella costruzione di serbatoi di criobiologia realizzati da H.V.M.. A breve l'azienda entrerà nel settore dell'elettromedicale. «Ad oggi il nostro ossigeno liquido copre una piccola parte della domanda globale. Tutto il resto è occupato da autoproduttori di ossigeno, che però non hanno la stessa purezza dell'ossigeno liquido. Noi entreremo nel settore dell'elettromedicale con il concentratore fisso e mobile. A tal fine sono previsti importanti investimenti».



PROGETTI IN CORSO

Stiamo sviluppando il settore della criobiologia tramite la costruzione di speciali serbatoi adibiti allo stoccaggio di azoto liquido a pressione atmosferica che verranno utilizzati per la conservazione di campioni biologici: animali e umani

società di Home Care che ormai riconoscono H.V.M. non come semplice fornitore ma come partner qualificato ed affidabile. Le attività di ricerca, studio, progettazione, prototipazione, industrializzazione e costruzione sono totalmente svolte all'interno dell'azienda, consentendo il massimo controllo qualitativo dei vari processi».

La grande esperienza e professionalità di H.V.M. è stata messa alla prova durante eventi eccezionali come quello rappresentato dal Covid. L'azienda ha supportato, con grande sforzo produttivo, gli operatori sanitari nazionali e internazionali distribuendo in pochi mesi migliaia di serbatoi medicali che sono stati utilizzati in aiuto della eccezionale richiesta di ossigeno per terapie destinate ai pazienti colpiti dal Covid.

Tra le più recenti innovazioni nel settore dei serbatoi a liquido per ossigeno medicale è l'introduzione della telemetria su reti nB-lot e lo sviluppo di autoproduttori (concentratori) di ossigeno fissi e mobili.

«La produttività attuale è di circa 35mila serbatoi: non solo nell'ambito medicale, ma a 360

gradi nelle svariate applicazioni industriali, alimentari, di criobiologia e automotive. A proposito di quest'ultimo settore, è abbastanza recente la prima applicazione sui treni italiani e sui bus passeggeri con utilizzo di metano-bio-metano liquido. Purtroppo, alcuni avvenimenti sociopolitici hanno frenato lo sviluppo ormai molto avviato di un importante progetto di joint venture in Russia dove era previsto nel giro di pochissimi anni il raggiungimento di una produzione annua di oltre 10mila serbatoi. La volontà di espandere l'attuale mercato estero e la consapevolezza delle abilità nel settore metano hanno portato e spinto H.V.M. ad aprire ACS India, società di joint venture di maggioranza, resa possibile grazie anche al raggiungimento della certificazione PESO. Nel giro di pochi anni saranno effettuate migliaia di installazioni su camion di serbatoi per metano-bio-metano liquido.

Siamo consapevoli che il mercato globale dei serbatoi per gas naturale stia vivendo una fase di trasformazione significativa, guidata da innovazioni tecnologiche, cambiamenti nelle normative ambientali e una crescente



domanda di soluzioni energetiche più pulite, anche se le tecnologie non sono ancora mature e richiedono del tempo per lo sviluppo. Dobbiamo pensare a un periodo di transizione».

H.V.M., sempre orientata a una crescita continua, nonostante abbia appena terminato investimenti importanti finalizzati alla realizzazione di nuovi siti produttivi e

all'implementazione di una nuova linea di produzione all'avanguardia con cicli automatici e semiautomatici, ha nuovamente investito in nuove aree produttive dove si completeranno linee di produzione per applicazioni in elettro-

ogni dettaglio, in ogni ambito possibile, con particolare attenzione alla sostenibilità. A tal riguardo H.V.M., nell'ottica di ridurre i consumi energetici provenienti da carbone, ha investito importanti risorse anche in energia pulita attraverso la recente installazione di pannelli solari. H.V.M. è sicura che il futuro debba essere sostenibile e orientato verso il green; infatti, ha investito in partecipazioni in una nuova società di start-up H2 Energy, con l'intenzione di avviare una produzione globale di elettrolizzatori per idrogeno.

«L'impronta green si è anche sviluppata nel settore di maggiore competenza, ovvero su sistemi criogenici utilizzati come sistemi di refrigerazione a basso impatto ambientale con partner italiani e internazionali. Da sempre, la mission aziendale è guidata dalla centralità dei clienti, ai quali va un sentito ringraziamento: è grazie alla loro fiducia e al loro supporto che l'azienda continua a crescere e a innovare, introducendo prodotti di alta qualità richiesti nei vari settori di utilizzo. La qualità, dopotutto,



medicale, in criobiologia e in industria con serbatoi fino a 25.000 litri. «Un settore, quest'ultimo, in piena effervescenza con le prime cisterne di grandi dimensioni attualmente in fase di sviluppo e con l'obiettivo futuro di proporre al mercato serbatoi di stoccaggio anche per idrogeno liquido ma, come sottolineavo prima, quella dell'idrogeno è una tecnologia da sviluppare e ci vorranno ancora una decina di anni».

I serbatoi di produzione H.V.M. sono conformi alle normative vigenti applicabili: per impiego fisso (Ped), per trasporto su strada (Tped), per alimentazione di sistemi di propulsione a Lng di veicoli a motore (R110). Tutti con la possibilità di essere customizzati secondo la specifica esigenza del cliente. «Avere espanso nuovi mercati in paesi extra Ue, come ad esempio l'apertura dell'area Latam con Brasile, Argentina e Colombia, ha comportato l'adeguamento a normative locali come la registrazione nei registri Anvisa e Invima (rispettivamente per Brasile e Colombia), e il conseguimento di nuovi tipi di certificazioni come l'Inmetro per il Brasile».

Tendere al futuro vuol dire anche avere cura di

è un lavoro di squadra».

Ultima, in ordine di tempo, ma non per importanza, è la novità rappresentata dall'introduzione sul mercato mondiale di serbatoi in alluminio e in acciaio inox per lo stoccaggio di campioni biologici umani e animali. «Stiamo sviluppando a 360 gradi tutto quello che riguarda il settore della criobiologia con lo stoccaggio a pressione atmosferica di azoto liquido che verrà utilizzato come conservazione di campioni biologici, animali e umani. Un'evoluzione che nasce dall'ascolto attento delle richieste dei clienti e che dà una risposta concreta alle esigenze emergenti del settore. Attualmente, l'azienda conta già migliaia di serbatoi in ordine, destinati sia al mercato europeo che a paesi extra Ue, come ad esempio il Pakistan. L'obiettivo della società è di rendere questo settore paritetico in termini di volumi economici a quello dell'ossigenoterapia». Con radici solide e lo sguardo rivolto al domani, H.V.M. prosegue il suo cammino virtuoso, facendo della qualità la propria direzione e del futuro il proprio orizzonte.

• CG

Un clima di incertezza, da Nord a Sud

Le specificità di genere, età e area geografica della ricerca Nomisma per Athora Italia su risparmio, fiducia e scelte di investimento degli italiani. Il commento del ceo di Athora Italia Jozef Bala

Gli italiani guardano al futuro con incertezza e insicurezza, tanto al Nord quanto al Sud. È quello che emerge dalla recente ricerca di Nomisma fatta per Athora Italia, una compagnia assicurativa vita parte del Gruppo Athora, eccellenza europea specializzata in soluzioni di risparmio e previdenza. «Oggi - precisa Jozef Bala ceo di Athora Italia - operiamo nel mercato italiano con un portafoglio completo di soluzioni di protezione, risparmio, previdenza e investimento che distribuiamo attraverso un'ampia rete di agenzie, broker, private banker, reti di consulenza finanziaria e sportelli bancari e in particolare attraverso gli sportelli della Banca del Mezzogiorno e della Cassa di Risparmio di Orvieto».

Che scopo ha l'osservatorio Look to the Future?

«L'Osservatorio Look to the Future, realizzato in collaborazione con Nomisma, nasce dalla volontà di comprendere a fondo i bisogni degli italiani e promuovere una maggiore consapevolezza sui temi della protezione e della pianificazione finanziaria. Si compone di tre rilevazioni che verranno presentate nel corso del 2025 e ha soprattutto l'obiettivo di sensibilizzare e "fare cultura" su temi centrali per la sicurezza economica delle persone. L'Osservatorio mira anche a monitorare l'interesse - attuale e prospettico - verso le soluzioni assicurative e previdenziali, individuando eventuali barriere all'adozione e contribuendo alla costruzione di un patrimonio informativo utile a comprendere la domanda. Con questa iniziativa vogliamo consolidare il nostro ruolo di specialisti in assicurazioni vita, dando continuità al percorso avviato con la campagna "Un giorno ti ringrazierai", che ha promosso un messaggio chiaro: pensare oggi al proprio domani è un gesto concreto e realizzabile, che assume ancora più valore per le nuove generazioni».

Quali evidenze emergono dalla prima wave dell'Osservatorio?

Jozef Bala, ceo Athora Italia



L'EDUCAZIONE FINANZIARIA

Non può limitarsi alla semplice informazione: deve essere un servizio alla comunità, capace di fornire strumenti concreti per fare scelte consapevoli e affrontare il futuro con maggiore serenità

«Risparmiare resta una priorità per gli italiani, ma è diventato più difficile rispetto al passato. L'incertezza economica e le sfide quotidiane hanno spinto le famiglie ad adottare un approccio più prudente: il risparmio è vissuto oggi come strumento di gestione del presente, più che come piano per il futuro. Nel 2024 il 53 per cento degli italiani non è riuscito a risparmiare. Tra chi lo ha fatto, il 63 per cento ha preferito accumulare liquidità sul conto corrente. A incidere è sia la ridotta capacità di accantonamento - in media 320 euro al mese per famiglia - sia la percezione di instabilità. Quasi un italiano su due risparmia per fronteggiare eventuali imprevisti, più che per investire o pianificare obiettivi di lungo termine. I dati mettono inoltre in luce un divario di fiducia verso le istituzioni, pubbliche e private, che rappresenta una barriera significativa. Superarla richiede un dialogo trasparente e iniziative concrete, per accompagnare le persone in un percorso di pianificazione consapevole, con soluzioni che offrano sicurezza e prospettive durature».

L'Osservatorio restituisce risultati diversi anche sulla base di determinate dimensioni sociodemografiche. Come può quindi una Compagnia come Athora mettere a fattor comune questa mole di informazioni e dare una risposta concreta ai bisogni assicurativi di protezione, previdenza, risparmio e

investimento delle persone?

«È vero, i dati del nostro Osservatorio fotografano una realtà molto frammentata: a livello generale prevale un senso di incertezza e la scarsa capacità delle famiglie italiane di risparmiare ma ci sono approcci diversi soprattutto se analizziamo i risultati per genere, fasce d'età e area geografica. Alcune evidenze importanti: i più ottimisti sono gli under 45 mentre le più preoccupate sono le donne, un italiano su 4 pensa all'investimento in autonomia, al Sud uno su tre. Le pensioni integrative sono più popolari al Nord: il 29 per cento ne possiede una. Per tutti risparmiare appare più difficile oggi rispetto al passato, valore che è addirittura pari al 76 per cento per gli intervistati del Centro Italia. Una spesa imprevista di 1.500 euro è insostenibile per il 42 per cento dei residenti del Sud e Isole. Ecco, questi sono solo alcuni dati che dimostrano che il nostro settore ha davanti più di una sfida da affrontare. È innegabile chela consulenza sia imprescindibile per orientarsi in decisioni di risparmio e investimento. Sebbene una parte significativa degli italiani si affidi al confronto con il consulente per gestire i propri investimenti, la tendenza a prendere decisioni in autonomia sottolinea una diffusa carenza di cultura finanziaria che permea trasversalmente le diverse fasce d'età della popolazione, il genere o la provenienza».

Questa mancanza di alfabetizzazione finanziaria evidenzia la necessità di interventi educativi mirati a colmare questo divario conoscitivo e a promuovere una maggiore consapevolezza nella gestione dei risparmi delle famiglie italiane, al fine di affrontare con più strumenti e sicurezza le sfide del futuro. Poi, ovviamente l'ultima sfida è quella dell'offerta: nuovi e diversi bisogni di protezione significano risposte innovative e personalizzate anche sul piano delle soluzioni alla clientela e su questo la Compagnia sta facendo passi importanti».

Dai dati dell'Osservatorio emerge quindi anche una marcata carenza di alfabetizzazione finanziaria. Come si può colmare questa lacuna?

«Solo attraverso una maggiore consapevolezza economica si può costruire un ponte solido tra i bisogni reali delle persone e le



soluzioni assicurative più congeniali a supportarle nella costruzione di un futuro più sicuro e protetto. L'educazione finanziaria non può limitarsi alla semplice informazione: deve essere un servizio alla comunità, capace di fornire strumenti concreti per fare scelte consapevoli e affrontare il futuro con maggiore serenità. Per farlo, è fondamentale coinvolgere e comunicare con le nuove generazioni attraverso i canali e i linguaggi che conoscono meglio. Proprio per questo, abbiamo deciso di investire sempre più nella comunicazione digitale, attraverso i canali social e un blog che tratta tematiche a volte complesse in modo semplice e diretto, ma soprattutto stiamo avviando un percorso di formazione in presenza all'interno di alcune importanti università italiane, oltre ad una serie di eventi sul territorio rivolti agli under 35».

• **Cristiana Golfarelli**



gruppegat.com

www.gaber.it

Gaber®

Trasformare le idee in soluzioni concrete

Specializzata nella progettazione e realizzazione di schede elettroniche per l'industria e l'automazione, Eurek è un partner affidabile e innovativo, capace di rispondere alle richieste dei committenti con la massima precisione e competenza

Lavatrici a secco, gruppi di continuità, telemetrie per acquedotti, selezionatori per cellule staminali, sterilizzatori farmaceutici: sono solo alcuni esempi di prodotti diversi, accomunati dalle schede elettroniche di Eurek come cuore pulsante. «Progettiamo e realizziamo schede elettroniche per l'industria e automazione. Da trent'anni diamo risposte alle esigenze di un'ampia gamma di settori produttivi» spiega infatti Barbara Zaccherini, socia e fondatrice di Eurek. L'azienda nasce nel 1990, dall'intuizione e dalla passione dei suoi tre soci fondatori: Barbara Zaccherini, Monica Giorgi e Maurizio Zaccherini, che con competenze complementari e una visione comune, hanno dato vita a un'azienda capace di unire innovazione tecnologica, qualità e affidabilità nel settore dell'elettronica per l'industria e l'automazione.

Oggi, Eurek è un punto di riferimento nel mercato, grazie a un team altamente qualificato e a un processo produttivo all'avanguardia che offre soluzioni su misura per ogni esigenza, sia per i progetti sviluppati internamente che per la produzione conto terzi.

Che caratteristiche hanno le vostre schede elettroniche?

«Le nostre schede elettroniche sono progettate e realizzate su misura, in base alle specifiche esigenze di ogni progetto. Questo approccio garantisce un prodotto altamente affidabile, ottimizzato non solo per soddisfare le richieste dei nostri clienti, ma anche per rispondere in modo efficace alle necessità degli utilizzatori finali, i clienti dei nostri clienti. Ogni scheda elettronica realizzata da Eurek è dotata di un Data Matrix univoco che permette di risalire con precisione a ogni singolo componente utilizzato, agli operatori coinvolti e ai parametri di produzione. Questo garantisce una trasparenza totale e una capacità di intervento immediata in caso di necessità».

Quali sono i vostri punti di forza?

«La personalizzazione è il nostro punto di forza, ci permette di creare soluzioni performanti, durevoli e perfettamente integrate nei diversi contesti applicativi. Attraverso la progettazione elettronica studiamo a fondo le esigenze dei nostri clienti e creiamo circuiti elettronici e componenti di controllo, misura e automazione ad hoc. Ci avvaliamo inoltre di un team di ricerca e sviluppo composto da specialisti con competenze complementari in hardware, software, integrazione macchina e

applicazione. Questo ci consente di fornire soluzioni tecnologicamente avanzate e perfettamente integrate con i sistemi dei nostri clienti. Utilizziamo esclusivamente materiali e componenti di alta qualità, adottiamo rigorosi test di collaudo e seguiamo scrupolosamente le normative di settore per garantire prodotti robusti, durevoli e sicuri».

Che cosa vi distingue dai vostri competitor?

«Spesso le aziende che vogliono sviluppare un nuovo prodotto devono rivolgersi a più consulenti o fornitori per realizzare

Eurek ha sede a Imola - www.eurek.it



ogni fase del progetto. Eurek si propone come unico interlocutore in grado di realizzare un progetto completo. Eurek offre tutte le competenze necessarie internamente, garantendo una gestione integrata e un flusso di lavoro ottimizzato. Dalla progettazione hardware al PCB layout, dal 3d modeling alla scrittura firmware, fino allo sviluppo di applicativi, custom drivers e personalizzazione Linux, accompagniamo il cliente in ogni fase del processo fino alla produzione delle schede elettroniche. Grazie alla stretta sinergia tra il reparto di progettazione e il reparto produttivo, possiamo anche garantire la realizzazione del circuito stampato finito. Questa sinergia di competenze e reparti diversi ci permette di offrire soluzioni complete e su misura, riducendo tempi e costi di sviluppo».

Dove si riflette soprattutto la vostra flessibilità produttiva?



CUSTOM MADE

La personalizzazione è il nostro punto di forza, permettendoci di creare soluzioni performanti, durevoli e perfettamente integrate nei diversi contesti applicativi

«Produciamo lotti da 50 a 5000 pezzi con la stessa cura e attenzione, adattandoci alle specifiche richieste dei clienti e supportandoli in ogni fase, dalla progettazione alla produzione, fino alla risoluzione di eventuali criticità. Oltre ai progetti sviluppati internamente, offriamo anche la produzione conto terzi, un servizio fondamentale che consente ai nostri clienti di beneficiare della nostra esperienza e delle nostre tecnologie per realizzare i loro prodotti con elevati standard di qualità e affidabilità. La sinergia con il nostro reparto progettazione è sempre pronta per aiutare i clienti a risolvere tempestivamente le criticità che dovessero emergere, come la irripetibilità di un componente sul mercato

o lo studio di una non conformità».

Qual è la vostra filosofia aziendale?

«In Eurek crediamo nell'innovazione continua e nella condivisione della conoscenza. Il nostro approccio aperto e collaborativo ci ha portati a essere pionieri nell'adozione di nuove tecnologie, dall'uso di sistemi embedded in C++ all'integrazione di interfacce grafiche avanzate. Crediamo fermamente nel valore dell'open source e utilizziamo Linux in tutti i nostri progetti, riconoscendone la stabilità, la sicurezza e la flessibilità. L'open source è per noi non solo uno strumento tecnologico, ma una filosofia che guida la nostra crescita e il nostro impegno nella comunità dello sviluppo». • **BG**

Un confronto costruttivo

«Noi crediamo che il cliente debba essere parte attiva del processo, non solo un destinatario del prodotto finale. Spesso capita che, durante lo sviluppo, emergano nuove idee e possibilità di ottimizzazione. Per questo, manteniamo sempre aperto un dialogo costante, pronti a modificare, adattare e perfezionare il progetto in corso d'opera. Spesso chi commissiona un progetto ha un'idea chiara di quello che vuole ottenere, ma non sempre conosce tutte le possibilità esistenti. Il nostro compito è valutare se c'è una soluzione più efficace, che magari il cliente stesso non ha ancora preso in considerazione».

L'accessibilità digitale delle imprese

«Con una finesse tipica del B2C» nel marketing, come la definisce Lapo Chierici, e Investendo forte nell'AI, Krein sta ottimizzando le supply chain industriali di realtà medio-grandi e delle Pmi. Tenendo le persone sempre al centro

Secundo una recente indagine targata HPE-Intel, in Italia finora solo un'azienda su quattro ha tratto un vero vantaggio competitivo dal digitale. A segnalare un passo ancora incerto su un sentiero tecnologico che sta rinnovando e ridefinendo le responsabilità delle imprese e una maturità mediamente bassa (36 per cento contro il 40 per cento Ue) rispetto a un contesto europeo dove siamo al 21esimo posto su 27 Paesi per digitalizzazione delle Pmi. «Il divario con i leader nordici resta netto - ammette Lapo Chierici, amministratore delegato di Krein - ma la consapevolezza dell'importanza del digitale è in forte crescita, complice l'effetto post-pandemia e la contrazione della domanda nel settore industriale di inizio 2024».

La vostra mission è alimentare questa consapevolezza, accompagnando la trasformazione digitale delle imprese italiane. A che punto del cammino siamo?

«In Italia la trasformazione digitale viaggia ancora a due velocità: alcune imprese pionieristiche corrono, molte altre arrancano purtroppo. Realtà medio-grandi, ad esempio, hanno maggiore consapevolezza dell'opportunità digitale e hanno già attivato una strategia che impatta positivamente i diversi reparti dell'azienda, come produzione, vendita, acquisti. Le Pmi si trovano invece spesso in una fase di cambio generazionale ed è quindi fondamentale sensibilizzare più livelli interni per garantire un avvicinamento alla digitalizzazione per step. È un processo non sempre facile, in cui le persone e i loro bisogni devono rimanere al centro. La soluzione tecnologica arriva successivamente».

Per l'approccio pionieristico nel digital marketing B2B, Krein figura oggi tra i big dell'innovazione 2025. Come vi siete guadagnati l'apprezzamento della community industriale?

«Inizialmente abbiamo compreso che le logiche classiche del marketing B- basate spesso su messaggi complessi e autoreferenziali - non erano più efficaci. Sia nelle "heavy industries" come il petrolchimico, il ferroviario o il navale, storicamente abituate a comunicazioni tecniche e molto articolate, sia in comparti sofisticati come il farmaceutico, l'aerospaziale, l'aviazione. E, più recentemente, hardware e deeptech con la produzione intensiva di chip, dove il linguaggio tecnico spesso oscura il reale valore dell'offerta. La sfida di Krein è stata proprio semplificare questa complessità».

Grazie a quali logiche e metodi di nuova concezione?

«Mettendo al centro i bisogni concreti dei buyer e aiutando le aziende a trasmettere il



ESSERE SOSTENIBILI

«Significa anche ridurre concretamente l'impatto digitale, aspetto spesso trascurato. Noi accompagniamo le Pmi realizzando piattaforme web, infrastrutture e tecnologie ad alta efficienza energetica»

proprio valore con una finesse tipica del B2C. In fondo, il professionista che utilizza nell'orario 9-18 un gestionale di magazzino ha diritto ad avere la stessa facilità e gradevolezza estetica di un'esperienza su Instagram o Netflix. Proprio per questo, le esperienze digitali che sviluppiamo iniziano con un forte processo di understanding del settore, della buyer journey, dei tecnicismi, del linguaggio e delle prassi comportamentali degli attori chiave. Pur essendo piccoli, cerchiamo di replicare l'approccio che normalmente adottano le Big4 nel digitale, ma a meno di 1/10 dei loro costi e con una flessibilità esecutiva da start-up tech».

La traiettoria evolutiva del momento si

Lapo Chierici, amministratore delegato di Krein



chiama intelligenza artificiale. Quali strumenti state sviluppando per metterla al servizio della competitività delle imprese?

«Stiamo investendo molto in progetti AI per i nostri clienti B2B. Un esempio concreto è Nordlys, una piattaforma AI-driven progettata per ottimizzare le supply chain industriali, in settori Eto e Mto (Engineered-to-order e Make-to-order), dove le dinamiche di vendita e acquisti passano da trattative che mediamente durano 2-3 mesi. La piattaforma utilizza algoritmi predittivi per ridurre costi operativi, logistica ed emissioni di CO2 fino al 70 per cento. In parallelo, lanceremo ogni trimestre sul nostro sito Krein.it una nuova sezione dove metteremo a disposizione gratuitamente tool pratici. Il primo, che stiamo per rilasciare, è un "Cac- Customer Acquisition Estimator", che permette alle aziende di calcolare rapidamente il costo di acquisizione dei clienti e pianificare al meglio il budget pubblicitario».

Le aziende B2B di oggi sono così chia-

mate a incorporare la transizione sostenibile nella comunicazione della propria proposta di valore. Che supporto fornite in tal senso, soprattutto alle Pmi?

«Essere sostenibili oggi significa anche ridurre concretamente l'impatto digitale, aspetto spesso trascurato. Noi accompagniamo le Pmi realizzando piattaforme web, infrastrutture e tecnologie ad alta efficienza energetica. Inoltre, poniamo grande attenzione all'accessibilità digitale: dal 28 giugno entrerà ufficialmente in vigore l'European Accessibility Act, che obbligherà tutte le aziende UE a rispettare requisiti rigorosi di accessibilità (Wcag). In Krein lavoriamo già da tempo secondo queste linee guida, validando i siti con strumenti come Google Lighthouse e il validatore W3C. Ora però servirà un monitoraggio continuo, e abbiamo già predisposto soluzioni mirate che permetteranno alle aziende di anticipare i tempi e trasformare sostenibilità e accessibilità in un reale vantaggio competitivo».

Del paradigma di sostenibilità fanno parte anche i concetti di inclusione e di valorizzazione del merito al di là delle diversità. Come aiutate le aziende clienti a tradurli in azioni concrete e come li promuovete all'interno della vostra?

«Abbiamo trattato il tema sempre con estrema naturalezza. Il talento non ha etichette, contano piuttosto competenze, impegno, feedback trasparente e una sana volontà nell'accettare le sfide. Il team è assolutamente eterogeneo per background e seniority, immerso in un ambiente che tende a valorizzare la generazione di idee e lo spirito di iniziativa. Ci piace l'idea di "contaminarci" a culture anche lontane, e questo grazie alle partnership accademiche che abbiamo instaurato con Università ed Enti. È un bel momento di scambio e crescita, in cui gli studenti americani e asiatici hanno l'opportunità di calarsi hands-on in un progetto reale, confrontandosi con il mondo del lavoro europeo. Per noi è invece un momento di arricchimento, personale e professionale». • **Giacomo Govoni**



Un business partner d'eccellenza

Multidisciplinarietà e servizi a 360 gradi, versatilità e capacità di soddisfare appieno le necessità locali dei clienti sono i pilastri su cui poggia Andersen. Ne parliamo con il ceo Andrea De Vecchi

Sulla base delle solide radici di tradizione professionale e culturale Andersen, la member firm italiana di Andersen Global, associazione internazionale di studi legali, fiscali e di corporate finance indipendenti presente in oltre 500 location nel mondo, continua a strutturare la propria crescita e il proprio posizionamento da global firm per proporsi alle imprese italiane ed estere come un business partner d'elezione, in grado di accompagnare la clientela nella ricerca di opportunità e soluzioni tailor-made. «Andersen affonda le radici in una storia professionale solida e autorevole», commenta il ceo Andrea De Vecchi - che è stata rilanciata in Italia dallo Studio Associato De Vecchi, costituito nel 1925. Quest'ultimo ha promosso la nostra realtà integrata - Noda Studio, fondato nel 2015, divenuto poi Andersen Italia - basata su un progetto di multidisciplinarietà, trasformatosi in questi anni in un ecosistema multidisciplinare capace di rispondere con prontezza e visione alle sfide dei clienti».

Quali sono i cardini del vostro ecosistema professionale?

«La nostra forza è la sinergia: avvocati, commercialisti e corporate finance advisor condividono competenze, esperienze e aggiornamento. In questi 10 anni i nostri professionisti sono stati abituati a essere fianco a fianco in ufficio e a lavorare in gruppi interdisciplinari sempre più affiatati. I team sono composti a geometria variabile, secondo una matrice funzionale alle esigenze del cliente, al suo segmento industriale, alla consulenza richiesta. Il team è comunque, sempre, coordinato e diretto dal "titolare" che è il professionista di fiducia del cliente. Lo studio, in questo modo, integra l'approccio tradizionale del professionista intellettuale con la dotazione di una consistente e collaudata "cassetta degli attrezzi". Indipendenza e rapporto fiduciario sono la base delle nostre relazioni professionali. L'approccio multidisciplinare è valorizzato dalla collaborazione e dal coordinamento organico con professionisti Andersen in oltre 170 Paesi del mondo. Questo ci consente di operare all'estero e in complesse operazioni internazionali come se fossimo in Italia».

Negli ultimi anni, il contesto economico e normativo ha subito profondi cambiamenti, imponendo nuove sfide a imprese e professionisti. In particolare, le grandi imprese ma anche le Pmi si trovano ad affrontare una crescente complessità gestionale, fiscale e legale. Quali aiuti offrite loro?

«Queste sfide interessano tutti e in parti-



LA FORZA DI ANDERSEN

«È la sinergia: avvocati, commercialisti e corporate finance advisor condividono competenze, esperienze e aggiornamento»

colare le aziende medie e piccole che, per tradizione e condizione, non erano acclimatate a un contesto divenuto fluido e globale. Abbiamo ritenuto di portare le nostre capacità all'ossatura del sistema produttivo e imprenditoriale, dando un contributo per sostenere questi cambiamenti, particolarmente complessi per le imprese familiari. Offriamo supporto concreto nella definizione di strategie aziendali e nella pianificazione economico-finanziaria, nell'internazionalizzazione, nell'adeguamento ai cambiamenti normativi e nella gestione delle implicazioni operative che ne derivano. La nostra consulenza è orientata alla creazione di valore nel lungo periodo, grazie a un'analisi dei rischi e all'identificazione di leve per lo sviluppo. Per fare un esempio concreto e attuale, per fornire risposte efficienti sui dazi abbiamo creato una task force sia a livello italiano che europeo in grado di fare valutazioni personalizzate, di concerto con le aziende, sulle misure da adottare».

Su quali criteri scegliete i vostri soci e collaboratori?

«La qualità tecnica e professionale è una conditio sine qua non. Fondamentale, la nostra percezione della natura delle persone, che devono essere proattive e

orientate al lavoro di squadra. Un ambiente sereno e collaborativo è la chiave del successo di Andersen. Non cerchiamo semplicemente competenze, ma professionisti che condividano valori e cultura dello studio e che coltivino l'ambizione di contribuire allo sviluppo dello stesso e alla crescita dei clienti, mettendo il proprio talento al servizio di progetti di elevata qualità».

Di recente avete arricchito il vostro bagaglio di competenze con la creazione di una nuova business unit dedicata al corporate finance advisory: come è strutturata e quali servizi offre?

«Questa business unit nasce per affiancare le imprese nei momenti più strategici e delicati della loro evoluzione, offrendo un supporto qualificato soprattutto in operazioni di finanza straordinaria. Forniamo consulenza indipendente in ambito M&A, debt advisory, valutazioni d'azienda, real estate finance e transaction services. Abbiamo ritenuto che questo fosse un naturale complemento alle attività delle altre due business unit, tax e legal. Costruiamo soluzioni su misura per aiutare aziende di piccola e media dimensione a crescere in Italia e all'estero, anche grazie alla collaborazione con i team degli studi Andersen in Europa e nel mondo».

I clienti sono al centro del modello operativo del vostro studio: qual è il vostro modus operandi?

«La centralità del cliente non è solo un principio, ma un elemento strutturale del nostro modello operativo. Ogni incarico è seguito da un socio: punto di riferimento costante che garantisce supervisione diretta, coerenza nelle soluzioni e una relazione di lungo periodo fondata sulla fiducia. Collaboriamo in modo trasparente e continuativo, assicurando un confronto aperto e tempestivo, dall'analisi iniziale alla delivery del progetto».

Oggi quanto sono importanti le soluzioni tecnologiche basate sull'IA, per la

Andrea De Vecchi, ceo Andersen



trasformazione digitale e per la strategia commerciale?

«Ci piace pensare alla tecnologia, e in particolare all'IA, come a uno strumento evoluto da usare per migliorare le prestazioni. Ridurre il tempo dedicato ad aspetti operativi e comunque basici/standardizzabili, ci permette di liberare energie per elaborare soluzioni composite e troppo "umane" per essere lasciate alla tecnologia. La nostra missione è quella di gestire la complessità vivendo relazioni, timori, aspirazioni e aspetti delle problematiche cangianti che ci troviamo di fronte. Per noi è fondamentale comprendere e sostenere le istanze delle aziende sulle priorità della trasformazione digitale. E uno dei nostri soci, Francesco Marconi, è tra i 195 membri della Digital Transformation Task Force B20 South Africa; un ente composto da esperti di 28 nazionalità e 13 settori, che individua e raccoglie le raccomandazioni tecnologiche più urgenti da presentare al G20 del Sud Africa». • **Cristiana Golfarelli**

Evoluzioni e prospettive delle strutture ricettive

Con sede a Cervia, in provincia di Ravenna, lo studio degli architetti Giovanni Tamburini e Cinzia Bazzocchi costituisce oggi un punto di riferimento nel settore dell'architettura ricettiva e dell'edilizia privata. Tra sostenibilità, economia e paesaggio

Concretizzare le esigenze del turismo contemporaneo proponendo spazi flessibili, diversificati e integrati nel contesto. È ciò che è chiamato a fare oggi l'architetto, in uno scenario profondamente mutato negli anni. Se un tempo il viaggio era considerato un lusso riservato a pochi o un'occasione di riposo stagionale, oggi si configura come un'esperienza accessibile ai più ed estremamente flessibile e personalizzabile. Le esigenze dei viaggiatori si sono diversificate e, con esse, anche le forme di turismo: non più solo esplorazione e svago ma anche ricerca del benessere, del relax o di esperienze autentiche.

Un caso emblematico di trasformazione dell'ospitalità è quello della Riviera Romagnola, sempre in prima linea sulle dinamiche evolutive in ambito turistico. Caratterizzata da un'ampia offerta ricettiva, che spazia tra hotel storici, hotel extra-lusso e residenze temporanee, affronta oggi le sfide dell'overtourism.

Ed è proprio in questo contesto che opera lo studio Tamburini Bazzocchi Architetti (TBA), fondato nel 1990 dagli architetti Giovanni Tamburini e Cinzia Bazzocchi a Cervia, in provincia di Ravenna, territorio in cui costituisce un punto di riferimento nel settore dell'architettura ricettiva e dell'edilizia privata. Con oltre trent'anni di esperienza, si è guadagnato una solida reputazione nella creazione di spazi architettonici che combinano estetica, funzionalità e comfort.

«L'aumento progressivo di visitatori durante la stagione estiva ha condotto a un ripensamento degli spazi urbani e delle infrastrutture, combinando la sostenibilità dei progetti, la valorizzazione del paesaggio e



l'immutata capacità di accogliere il turista. In questo contesto, le nuove forme di ospitalità si integrano con le soluzioni abitative che spaziano dal lusso alla sostenibilità, dalla tradizione all'innovazione. Ogni tipologia di struttura si inserisce in un contesto specifico, dialogando con l'ambiente circostante e proponendo un'interpretazione unica dell'abitare temporaneo» spiega Cinzia Bazzocchi.

Un fenomeno sempre più diffuso, in parallelo all'offerta di servizi e comfort proposta dagli alberghi, è quello della dimora temporanea. Comunemente nota come casa-vacanza, rappresenta una soluzione abitativa che garantisce autonomia e privacy. Tale soluzione, che spazia da appartamenti urbani a ville indipendenti immerse nella natura, permette di vivere il soggiorno con maggiore libertà rispetto alle opzioni tradizionali. In campo architettonico ha determinato un crescente interesse verso il re-

cupero di edifici storici o comunque abbandonati, l'uso di materiali sostenibili e particolari di design che favoriscano il benessere dell'ospite e che aumentino l'attrattiva.

La diffusione e l'aumento della richiesta di case-vacanza, che spesso non si limita al solo periodo estivo, implica, talvolta, un'espansione urbanistica non sempre attuabile. L'obiettivo principale delle località turistiche, infatti, non è limitato all'attrarre il maggior numero di utenti, ma mira a un turismo controllato che valorizzi le risorse locali, preservi il patrimonio culturale e naturale, promuovendo una sostenibilità ambientale ed economica sempre più necessaria.

«Nel caso del comune romagnolo di Cervia, le necessità di espansione del com-

parto residenziale, congiuntamente all'esigenza di valorizzare un ambito dismesso e sottoutilizzato della città, hanno condotto all'elaborazione di un nuovo piano particolareggiato per tale area, prevedendone uno sviluppo urbanistico controllato e sostenibile. Lo studio TBA, con il supporto degli enti pubblici e degli investitori privati, si è occupato dell'elaborazione del suddetto piano particolareggiato, uno strumento urbanistico attuativo che specifica e dettaglia le previsioni del Piano urbanistico generale del comune di Cervia e si pone a un livello intermedio tra la pianificazione generale e la realizzazione concreta degli interventi edili. Gli elementi cardine per lo sviluppo del progetto sono stati la valorizzazione del paesaggio, un consumo di suolo controllato in favore di ampie zone verdi fruibili dagli utenti, la riqualificazione di un'area urbana frammentata e un miglioramento generale dell'accessibilità e viabilità della zona».

Lo studio, oltre ai due soci fondatori, si avvale della collaborazione di giovani profes-

IL PIANO PARTICOLAREGGIATO PER CERVIA

Elementi cardine: valorizzazione del paesaggio, ampie zone verdi fruibili dagli utenti, riqualificazione di un'area urbana frammentata e miglioramento generale dell'accessibilità e viabilità della zona

sionisti appassionati e competenti, impegnati a soddisfare le esigenze dei clienti attraverso un approccio basato sull'ascolto attento e sulla progettazione su misura. La filosofia di TBA si basa anche sul costante aggiornamento sul metodo e sulla progettazione contemporanea, con l'obiettivo di rimanere all'avanguardia relativamente alle ultime tendenze e tecnologie. • **Guido Anselmi**

Tamburini Bazzocchi Architetti si trova a Cervia - www.tamburinibazzocchi.it



Lo studio

Specializzatosi nell'architettura ricettiva e nell'edilizia privata, lo Studio Tamburini Bazzocchi Architetti si occupa con professionalità e competenza dei propri clienti, garantendo i massimi risultati nella progettazione edilizia e urbanistica e progettazione d'interni. Dispone di un ampio portfolio di progetti di successo in cui non mancano anche esperienze relative agli studi sul territorio, agli allestimenti di mostre e collaborazioni con studi internazionali. Riconosciuto per l'eccellenza del suo lavoro, lo studio si distingue per l'interesse verso l'innovazione e la sostenibilità. Per tale ragione collabora anche con consulenti e specialisti del settore per garantire risultati di alta qualità in ogni aspetto della progettazione. Nel mese di giugno del 2023, lo studio Tamburini Bazzocchi Architetti è stato insignito del premio Templum quale riconoscimento per il miglior progetto architettonico concepito nella regione Emilia-Romagna.

Un esempio di leadership responsabile

Progettare una crescita sostenibile, attraverso un'attività d'impresa guidata da principi di trasparenza ambientale, sociale ed economica. Questa è la vision di Arper che ha creato un impatto positivo e duraturo, non solo per l'azienda, ma per la società e per l'ambiente in cui opera

La prima collezione di sedute, disegnata da me, fu presentata al Salone del Mobile nell'89, anno della nostra nascita. Ricordo che, nonostante il nostro stand si trovasse in un angolo remoto della Fiera, qualche cliente ci trovò e così partì l'avventura». Claudio Feltrin, presidente e cofondatore di Arper, racconta così la nascita dell'azienda partita come piccola realtà a conduzione familiare e oggi diventata un marchio internazionale che propone un design incentrato su funzionalità, essenzialità e sostenibilità.

Cosa cosa significa e che valore ha essere un esempio di leadership responsabile?

«La sostenibilità per Arper non è solo un obiettivo, ma un principio guida che permea ogni aspetto della nostra attività. Fin dall'inizio, abbiamo adottato un approccio olistico che integra trasparenza ambientale, sociale ed economica in tutte le fasi del nostro lavoro, dalla progettazione alla produzione, fino alla gestione aziendale. Dal punto di vista ambientale, ci impegniamo nella riduzione dell'impatto ecologico attraverso la scelta di materiali sostenibili, processi produttivi efficienti e strategie di economia circolare. Sul fronte sociale, promuoviamo un ambiente di lavoro inclusivo, valorizzando le persone e garantendo condizioni etiche lungo tutta la filiera. Infine, adottiamo una gestione economica responsabile, investendo nella crescita a lungo termine con una visione che bilanci innovazione e solidità. Per noi, progettare una crescita sostenibile signifi-

Claudio Feltrin, presidente e cofondatore di Arper



REDEFINING BEAUTY

Ridefinire la bellezza significa creare spazi e prodotti che uniscono design, funzionalità e responsabilità, offrendo soluzioni innovative per un mondo in continua trasformazione

fica creare un impatto positivo e duraturo, non solo per l'azienda, ma per la società e per l'ambiente in cui operiamo».

Su quali pilastri si fondano le scelte aziendali?

«Il nostro impegno si basa su tre pilastri fondamentali, che partono dai valori dell'azienda e indirizzano ogni nostra scelta per evolvere come impresa responsabile. Il primo è il benessere delle persone. Vogliamo mettere al centro chi lavora con noi, dai collaboratori ai clienti e ai partner, integrando il benessere tra gli obiettivi di sviluppo aziendale. Promuoviamo un equilibrio tra vita privata e lavorativa, investiamo in strumenti e tecnologie per favorire la flessibilità e progettiamo prodotti che migliorino la qualità della vita e delle comunità. Il secondo pilastro è la transizione verso l'economia circolare. Ci impegniamo a superare il modello lineare, progettando prodotti innovativi con materiali a ridotto impatto ambientale. Attiviamo servizi basati sul riuso e riciclo, collaboriamo con centri di ricerca per soluzioni sempre più sostenibili e riduciamo al minimo la produzione di rifiuti, applicando principi di prevenzione e riutilizzo. Infine, lavoriamo per ridurre il nostro impatto ambientale. Monitoriamo e analizziamo ogni fase dei nostri processi per individuare le aree di miglioramento e adottare soluzioni concrete. Questi principi guidano

ogni nostra decisione e ci permettono di costruire un futuro più sostenibile, con responsabilità e visione a lungo termine».

Redefining beauty quale concetto chiave di Arper racchiude?

«Redefining beauty rappresenta per Arper un principio fondamentale: andare oltre la semplice novità per trovare un significato più profondo nella bellezza. Questo approccio si concretizza in una ricerca continua, che esplora nuovi materiali, sviluppa soluzioni innovative e ripensa i processi produttivi per un futuro più responsabile. Oggi, gli spazi non sono più solo luoghi fisici, ma contesti di relazione in cui le persone vivono, lavorano e creano. Per questo, supportiamo i progettisti nella realizzazione di ambienti ibridi e versatili, capaci di adattarsi alle esigenze della vita contemporanea e di favorire un equilibrio armonioso tra lavoro, relax e creatività. I nostri sistemi modulari si adattano con semplicità a molteplici utilizzi: dagli uffici alle sale riunione, dalle aree d'attesa agli spazi residenziali e outdoor. La modularità, che da sempre caratterizza il nostro approccio progettuale, oggi è più rilevante che mai, perché consente di realizzare soluzioni flessibili e personalizzabili per rispondere a esigenze in continua evoluzione. Oltre alla versatilità, diamo grande importanza alla sostenibilità e alla durabilità. Le nostre collezioni sono pensate per

avere un design senza tempo e per essere completamente disassemblabili, senza l'uso di colle. Questo permette la sostituzione e la riparazione delle singole parti, prolungando il ciclo di vita del prodotto e favorendo un corretto smaltimento e riciclo dei materiali. Stiamo progressivamente sostituendo le plastiche vergini con plastiche riciclate ad alte prestazioni, garantendo gli standard contract. Utilizziamo legno certificato Fsc e continuiamo a esplorare nuove soluzioni, come dimostra il progetto Catifa Carta, presentato nel 2024 e quest'anno ulteriormente ampliato. Ridefinire la bellezza significa creare spazi e prodotti che uniscono design, funzionalità e responsabilità, offrendo soluzioni innovative per un mondo in continua trasformazione».

Catifa Carta è la prima sedia realizzata in PaperShell: che caratteristiche ha?

«Catifa Carta 53 è l'evoluzione di Catifa 53, best seller di Arper, progettata da Lievore Altherr Molina nel 2001 e prima collezione Arper ad ottenere una certificazione ambientale. Catifa Carta 53 è la prima scocca di una sedia realizzata in PaperShell, materiale innovativo a bassissimo impatto ambientale, derivato dagli scarti della produzione del legno e capace di sequestrare anidride carbonica, diventando ammendante per il terreno a fine vita a seguito di una pirolisi, processo che attraverso una combustione in assenza di ossigeno impedisce il rilascio di CO2 e consente al materiale della scocca di essere convertito in biochar. Dagli studi condotti, la scocca in PaperShell di Catifa Carta permette un -52 per cento di impatto ambientale rispetto alla stessa scocca in polipropilene». • **Cristiana Golfarelli**

Un approccio vincente

Sicurezza, innovazione e consapevolezza: sono le parole chiave della filosofia di Studio Leonardo, una realtà multidisciplinare che affronta in particolare il tema della sicurezza ambientale e sul lavoro. L'esperienza di Silvia Allochis e Valter Borgogno

Il tema della sicurezza ambientale e del lavoro si può ritrovare ogni giorno nelle prime pagine dei giornali. Incidenti sul lavoro e danni all'ambiente sono notizie che non vorremo più leggere ma purtroppo accadono quotidianamente. Le cause di questi incidenti vanno ricercate in molteplici fattori: la mancata applicazione delle normative, la scarsa formazione dei lavoratori, il sottoutilizzo di dispositivi che costituiscono una quota rilevante delle vittime. L'Italia si conferma tra i paesi europei con un problema significativo in tema di sicurezza sul lavoro. Ciò evidenzia l'urgenza di interventi strutturali e culturali. Affrontare questa emergenza richiede infatti un impegno congiunto di istituzioni, aziende e lavoratori, supportato da dati e analisi puntuali che possano orientare le politiche di prevenzione.

In provincia di Cuneo, un punto di riferimento quando si parla di sicurezza è lo Studio Leonardo di Centallo, fondato da Silvia Allochis e Valter Borgogno, si occupa anche di consulenze, sicurezza sui luoghi di lavoro, accompagnamento delle aziende nel mondo delle normative ambientali e di coaching e assistenza.

Rinomato per la sua professionalità e innovazione, ha recentemente celebrato il suo 25esimo anniversario. Durante l'evento di fine



novembre, i clienti più importanti hanno espresso il loro apprezzamento per l'approccio pionieristico dello studio in termini di sicurezza, consulenza e certificazioni. «Siamo partiti occupandoci degli aspetti autorizzativi, che facciamo ancora oggi, ma negli anni

Studio Leonardo ha sede a Centallo (Cn)
www.studioleonardosl.it

abbiamo ampliato i nostri servizi, aggiungendo la consulenza orientata ad aumentare la sostenibilità dei processi produttivi» spiega Silvia Allochis.

Nel tempo lo Studio Leonardo ha saputo evolversi e adattarsi alle esigenze del mercato, diventando un punto di riferimento. La dedizione e l'impegno del team ha permesso di raggiungere traguardi significativi, consolidando la reputazione dello studio come eccellenza nel settore.

«L'anno che si è aperto ci ha trovato ancora carichi dell'energia che ci hanno trasmesso le persone intervenute alla festa per festeggiare i nostri 25 anni. Questo ci permette di ripartire con ancora più slancio. Il nostro settore ultimamente è chiamato in causa troppo spesso. L'investimento in termini di sicurezza per le aziende viene considerato come un costo per adempire a norme che vedono troppo distanti dalle loro realtà, mentre gli operatori reputano l'obbligo dei Dpi non connesso a una protezione e una sicurezza individuale ma come un intralcio all'operatività. Per questo noi cerchiamo un approccio differente con i nostri clienti. Il nostro obiettivo è quello di creare consapevolezza sui rischi e sulle azioni da attuare, facendo capire il valore di una prevenzione progettata e attuata in modo strutturato».

Negli anni lo Studio Leonardo ha messo sempre al centro l'uomo, fornendo consulenze altamente personalizzate e focalizzate sulle vere esigenze dell'azienda e dei lavoratori. «Abbiamo imparato che, affinché le normative vengano rispettate, non solo sulla carta, bisogna creare una connessione e sinergia tra le persone. Per questo affrontiamo il lavoro in modo differente. Faccio un esempio: ci siamo specializzati nella sicurezza di grandi eventi. Quello che rende unico e veramente efficace il nostro contributo è che non ci limitiamo alla sola parte burocratica, ma siamo presenti anche sul campo, occupandoci sia della parte documentale che della parte di coordinamento tra enti e siamo in grado di offrire supporto concreto durante tutta la durata dell'evento. All'esperienza tecnica necessaria si aggiunge, per la perfetta riuscita dell'evento, una visione completa orientata a prevenire eventuali problematiche. Fondamentale, per non fare errori, è l'affiancamento di uno staff apposito in grado di garantire un servizio di qualità e un sostegno professionale sempre attivo. I nostri collaboratori sono sempre pronti a rispondere alle esigenze del cliente, fino alla chiusura e allo smontaggio finale dei palchi e delle altre strutture. Questo modo innovativo di supportare il cliente aiuta a evitare tanti problemi e il nostro approccio al "problem solving" contribuisce alla reale applicazione della normativa. Pensiamo che solo in questo modo si possano ridurre i rischi e prevenire incidenti e danni».

Il punto di vista di Valter Borgogno, fondatore insieme a Silvia dello studio, ci chiarisce quale può essere la visione giusta per affrontare un problema come quello della sicurezza. «Nello Studio Leonardo utilizziamo un metodo innovativo ed efficace, che viene particolarmente apprezzato dai nostri clienti e dai loro operatori, fondato sul grande valore che diamo alla creatività, che ci permette di vedere le cose da un punto di vista diverso, lasciando spazio alla curiosità e all'osservazione. Cerchiamo di diffondere una maggiore cultura e di far capire meglio il valore delle normative durante la quotidianità. Pensiamo che l'originalità di questo metodo aiuti all'applicazione della sicurezza nei vari ambiti e comporti una riduzione dei rischi rendendo le aziende più propense a investire meglio e in modo mirato. Al tempo stesso porta gli addetti ad essere più consapevoli dei rischi e ad operare in modo più responsabile e sicuro». • **Beatrice Guarnieri**



LE AREE DI ATTIVITÀ DELLO STUDIO

Lo Studio Leonardo adatta i servizi alle specifiche esigenze dei clienti, come sarti che cuciono abiti su misura. La filosofia dello studio è vedere le cose da una prospettiva diversa, offrendo soluzioni e progetti innovativi. Studio Leonardo supporta i clienti in sei principali settori: gestione ambientale e sicurezza sul lavoro (Leonsystem), ingegneria delle nuove tecnologie (Leontech), consulenza aziendale per la sicurezza (Leonconsult), progettazione e coordinamento sicurezza per eventi pubblici (Leonart), certificazioni e formazione lavoratori (Leonsafety), e attività di coaching (Leoncoach).

CREARE SINERGIA CON LE PERSONE

Negli anni lo Studio Leonardo ha messo sempre al centro l'uomo, fornendo consulenze altamente personalizzate e focalizzate sulle vere esigenze dell'azienda e dei lavoratori

Trasformare le sfide in opportunità

«La Calabria è una terra rigogliosa che ci dona con generosità i suoi frutti. La Calabria si vive, si vede, si sente, si respira e si assapora». Nuccio Caffo racconta l'essenza di Gruppo Caffo 1915

In Italia il Gruppo Caffo 1915 è leader nel mercato degli amari. Vecchio Amaro del Capo è il più venduto in Italia, con una quota del 38 per cento a volume nella grande distribuzione e una rilevante presenza nel canale Horeca. Ma Gruppo Caffo 1915 è soprattutto un esempio di come un'azienda possa affrontare sfide ardue in un territorio molto complesso dal punto di vista imprenditoriale come la Calabria e ottenere un grande successo su scala nazionale e internazionale. Nuccio Caffo ci spiega come Vecchio Amaro del Capo sia diventato una bandiera del made in Italy all'estero.

Lei è profondamente legato alle sue radici calabresi e porta con orgoglio questa identità nel contesto dei mercati globali. Cosa rappresenta per lei la Calabria?

«La Calabria rappresenta l'essenza di tutto ciò che Gruppo Caffo 1915 crea e porta nel mondo. È una terra unica, con un patrimonio culturale, naturale e storico straordinario, che non solo ispira i nostri prodotti ma li definisce. Le nostre specialità che qui nascono, raccontano la storia di una regione baciata dal sole, accarezzata dal mare e intrisa di tradizioni secolari. La nostra azienda, fondata oltre un secolo fa, affonda le sue radici in Calabria, e da questa terra prende ciò che ha di più prezioso: materie prime di eccellenza e un legame indissolubile con le sue origini. La natura vigorosa, il clima e le tradizioni ci hanno permesso di creare prodotti come il Vecchio Amaro del Capo, l'amaro più amato d'Italia, simbolo di questa regione. Oppure il nostro Liquorice, ottenuto dalla liquirizia di Calabria Dop, o ancora il Clementino della Piana, che valorizza le clementine Igp coltivate nelle nostre pianure. Siamo profondamente riconoscenti alla Calabria, non solo per ciò che ci dona,



ma per la possibilità di portare nel mondo i sapori, i profumi e le emozioni che la rappresentano. La nostra missione è tradurre tutto questo in un'esperienza che, anche attraverso i nostri prodotti, permetta a chiunque di "bere" l'Italia e, con essa, vivere la Calabria in tutta la sua bellezza e autenticità. È così che Vecchio Amaro del Capo è diventato una bandiera del made in Italy all'estero. Inizialmente, furono i turisti che, innamoratisi della Calabria e dei suoi prodotti, portarono con sé questo amaro tornando a casa. Oggi, siamo presenti in oltre 70 Paesi, con filiali negli Stati Uniti, Germania, Olanda e Spagna, portando avanti con orgoglio la tradizione e l'innovazione che ci contraddistinguono».

ESSERE UN IMPRENDITORE NEL SUD ITALIA
Richiede resilienza, creatività e una visione strategica per trasformare le sfide in opportunità, contribuendo allo sviluppo economico e sociale della regione

Cosa significa oggi essere un imprenditore nel sud Italia?

«Significa affrontare sfide significative, ma anche cogliere opportunità uniche offerte da un territorio ricco di potenziale. Tra le principali sfide, le carenze infrastrutturali e la lentezza burocratica possono ostacolare la competitività delle imprese. Inoltre, l'accesso al capitale rimane una difficoltà per molti imprenditori che desiderano investire in innovazione e crescita. Tuttavia, il governo italiano ha introdotto misure come il Credito d'Imposta per Investimenti nel Mezzogiorno e le Zone Economiche Speciali (Zes), che offrono agevolazioni fiscali e finanziarie per stimolare lo sviluppo economico nel Sud. Inoltre, il Sud Italia sta diventando un fertile terreno per startup e Pmi innovative, specialmente nei settori dell'energia, delle tecnologie digitali e dell'agritech. Le università locali stanno promuovendo spin-off e progetti di ricerca applicata, creando un ecosistema favorevole all'innovazione. In questo contesto, essere un imprenditore nel Sud Italia richiede resilienza, creatività e una visione strategica per trasformare le sfide in opportunità, contribuendo così allo sviluppo economico e sociale della regione».

Nel 2023 siete stati inseriti tra le cento eccellenze italiane dalla prestigiosa rivista Forbes e avete ottenuto il premio internazionale "pugliesi nel mondo" per il rilancio di Borsci. A cosa si deve il vostro indiscusso successo?

«Il nostro successo è frutto di una visione

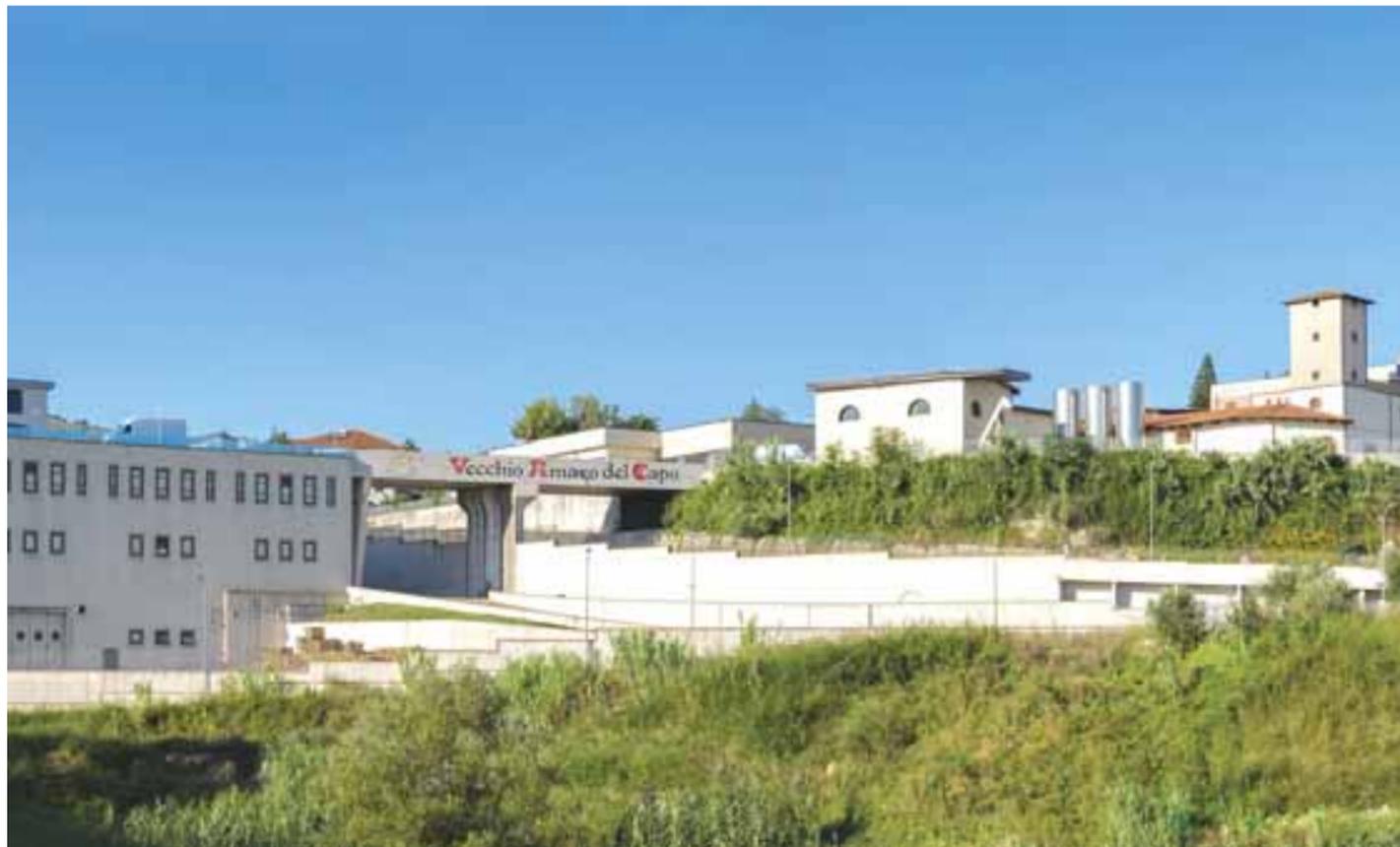
Nuccio Caffo, amministratore delegato Gruppo Caffo assieme al presidente Giuseppe Callipo



Ultime novità della Distilleria

Il Gruppo Caffo 1915 continua a innovare e ampliare la sua offerta nel settore dei distillati e dei liquori. Oltre ai Ready to serve, i cocktail iconici in lattina pronti da servire con aggiunta di ghiaccio e guarnizioni, recentemente l'azienda ha rilanciato l'Amaro Sprint, un prodotto storico che rappresenta lo stile degli anni del Dopoguerra, caratterizzato da un profilo di gusto mediterraneo, mediamente amaro, agrumato e speziato. Questa riproposta sottolinea l'impegno dell'azienda nel valorizzare le tradizioni italiane, mantenendo viva l'eredità delle sue ricette originali. Inoltre è stato recentemente presentato il CafCaffè Borsci, un liquore realizzato con vero caffè espresso, preparato con una pregiata miscela 100 per cento arabica infusa a caldo secondo un antico procedimento. Questa novità si inserisce nella tendenza attuale che vede un crescente interesse per i gusti legati al caffè nei drink, offrendo un prodotto che esalta l'aroma ricco e intenso del caffè.

che combina passione, tradizione e innovazione. Da sempre, mettiamo al centro l'arte della distillazione, una competenza tramandata nel tempo che ci consente di valorizzare le nostre radici e le materie prime locali. Il legame profondo con il territorio calabrese e l'attenzione alla qualità sono elementi distintivi: le erbe officinali e i frutti coltivati in Calabria conferiscono autenticità e unicità ai nostri prodotti. Abbiamo saputo adattarci ai cambiamenti del mercato ampliando la nostra gamma, come dimostrano le acquisizioni di marchi storici quali Borsci S. Marzano e Ferro China Bisleri, e portando le nostre eccellenze oltre i confini nazionali, con una presenza in oltre 70 Paesi. Questa strategia, unita a un impegno costante per l'eccellenza, ci ha permesso di ottenere prestigiosi riconoscimenti come Forbes e il premio per il rilancio di Borsci. Innovare in un settore tradizionale come il nostro significa trovare un equilibrio tra il rispetto delle antiche pratiche artigianali e l'introduzione di tecnologie moderne. L'adozione dei principi dell'Industria 4.0 ha permesso di ottimizzare i processi produttivi mantenendo inalterata l'autenticità dei nostri liquori. Collaborazioni con università e centri di ricerca ci hanno consentito di reinterpretare conoscenze tradizionali in chiave moderna, sviluppando prodotti innovativi che rispettano le radici storiche dell'azienda. La sinergia tra tradizione e modernità è alla base del nostro successo



e dei riconoscimenti ottenuti, come il Premio Innovazione SMAU 2022, confermando il Gruppo Caffo 1915 come esempio di eccellenza e innovazione nel panorama internazionale».

Un esempio importante di questo processo di innovazione aziendale è rappresentato da Vecchio Amaro del

VECCHIO AMARO DEL CAPO

È un simbolo autentico della Distilleria F.lli Caffo. La sua formula unica combina 29 tra erbe, fiori, frutti e radici della rigogliosa terra calabrese, selezionati per le loro proprietà tonico-digestive e infusi in alcol di alta qualità



Capo, oggi come viene prodotto?

«Vecchio Amaro del Capo è un simbolo autentico della Distilleria F.lli Caffo, nato da un'antica ricetta calabrese perfezionata attraverso quattro generazioni di maestri distillatori. La sua formula unica combina 29 tra erbe, fiori, frutti e radici della rigogliosa terra calabrese, selezionati per le loro proprietà tonico-digestive e infusi in alcol di alta qualità. La produzione inizia con la raccolta manuale di ciascun ingrediente nel periodo ottimale dell'anno, garantendo la massima freschezza e qualità. Subito dopo la raccolta, le botaniche vengono sottoposte a processi di macerazione e infusione in alcol finissimo, preservando intatte le proprietà organolettiche di ogni componente. Questo metodo artigianale, affinato dall'esperienza maturata in oltre un secolo di esperienza, assicura un prodotto finale di elevata qualità. Il risultato è un liquore dal colore caldo e ambrato, con un gusto gentile e aromatico, espressione sincera di genuinità. Per apprezzarne appieno le caratteristiche, deve essere gustato ghiacciato da freezer, a una temperatura di -20°C, solo così le note di menta, anice, liquirizia e delle altre erbe che compongono la sua esclusiva ricetta, riescono a esprimersi al meglio. Il successo arriva con mio padre, Giuseppe (detto Pippo) Caffo, attuale presidente del Gruppo. È con lui che Vecchio Amaro del Capo diventa emblema della Calabria, inserito nell'elenco dei prodotti tradizionali della regione con la denominazione di "Liquore d'erbe di Calabria". Oggi, la leadership in Italia è testimoniata da una quota di mercato del 38 per cento, che rende Vecchio Amaro del Capo l'amaro più amato e più venduto nel nostro Paese. Recentemente, abbiamo lanciato i primi cocktail Ready to serve a base di amaro, come il Capo Tonic e il Capo Arrabbiato Spritz, disponibili in lattina. Questa inizia-

tiva posiziona Vecchio Amaro del Capo come il primo amaro a entrare nel crescente mercato dei cocktail premiscelati pronti da servire, rispondendo alle nuove tendenze di consumo che richiedono versatilità e innovazione».

Emporia Gin, un gin premium di grande pregio, che caratteristiche ha?

«Emporia Gin è un distillato premium creato dalla Distilleria F.lli Caffo, che unisce tradizione e innovazione. La sua unicità deriva dall'utilizzo del ginepro fenicio, una varietà rara introdotta in Calabria dai Fenici oltre 3.200 anni fa. La produzione di Emporia Gin segue un processo artigianale accurato. Le bacche di ginepro fenicio sono infuse in alcol neutro ottenuto al 100 per cento da grano e distillate in un antico alambicco di rame del 1945, utilizzando un sistema a bagnomaria a vapore. Questo metodo consente di estrarre le componenti aromatiche più pregiate, eliminando le impurità. Successivamente, vengono aggiunte scorze di agrumi e piante aromatiche, lavorate in base alla loro stagionalità. Dopo un anno dalla prima distillazione, il processo si completa con l'aggiunta di spezie e di acqua del Mar Tirreno, che conferisce al gin una nota sapida distintiva. Il profilo organolettico di Emporia Gin è caratterizzato da un equilibrio tra note secche, fresche e morbide, con accenti sapidi che esaltano l'esperienza di degustazione. Le botaniche utilizzate includono, oltre al ginepro fenicio, agrumi come bergamotto, limone e lime, spezie come coriandolo e cardamomo, erbe mediterranee come assenzio e salvia sclarea, e radici e fiori come angelica, liquirizia, sambuco e zagara. Questo gin ha ricevuto riconoscimenti prestigiosi, tra cui il titolo di Best Italian Contemporary Gin al World Gin Awards 2020, la Double Gold Medal al SIP Awards 2020 e la Gold Medal allo Spirits Selection».

Il valore del capitale umano

Con Savino Carlet, titolare di Aeneas, un'analisi del panorama attuale della gestione delle risorse umane, tra welfare aziendale, formazione del personale e intelligenza artificiale

Rimanere al passo con i tempi accogliendo i cambiamenti e adattando la loro strategia. È questa la sfida principale degli HR manager la cui professione, se fino a qualche anno fa era legata alla sfera amministrativa e tecnico-finanziaria, oggi permea qualsiasi dimensione di ogni realtà imprenditoriale. Le persone, infatti, sono parte integrante della strategia aziendale dato che è anche da queste che dipendono il successo, la crescita e l'identità dell'impresa stessa. Non a caso, il welfare aziendale, che include una serie di benefit e servizi mirati a migliorare la qualità della vita dei lavoratori, non limitandosi al consueto salario, sta occupando un ruolo sempre più centrale.

«Il mondo del lavoro è cambiato e con esso sono cambiati i mercati, i prodotti, le tecnologie ed è cambiata anche la gestione delle risorse umane, passando dalla centralità del prodotto alla centralità del cliente, dal costo del lavoro al valore del lavoro. A fronte di questo scenario è necessario che le aziende sappiano attirare e poi trattenere i candidati con adeguate politiche di retention e welfare» spiega Savino Carlet, titolare di Aeneas, società di ricerca e selezione del personale e di consulenza di direzione aziendale nella gestione delle risorse umane. «Investire nei ruoli-chiave dell'azienda è un passo importante, perciò implica valutazioni attente per avere la certezza di investire nelle persone giuste. La retention del personale, che può essere definita come la capacità di un'impresa di

Aeneas ha sede a Pordenone - www.aeneas.it



saper attrarre e poi mantenere un rapporto stabile e duraturo con i propri talenti, è fondamentale per evitare di perdere risorse umane con i conseguenti costi legati alla sostituzione e alla perdita di competenze e know-how».

Aeneas è nata nel 1984 dall'idea di un gruppo di manager che già allora operavano nelle risorse umane e nella consulenza, ambiti che avevano individuato essere di rilevanza strategica per qualsiasi azienda. Con i suoi oltre 40 anni di attività, l'azienda si colloca nel mercato

come società leader nell'attività di executive search per la ricerca e selezione di impiegati, quadri e dirigenti. Inoltre come head hunter ricerca profili di top manager e figure altamente qualificate, svolgendo azioni mirate di recruiting sia in Italia che all'estero. Il servizio viene offerto da consulenti senior certificati Ecssa che collaborano a tempo pieno con la società. Annovera fra i suoi clienti aziende industriali e commerciali di grandi, medio e piccole dimensioni con sedi in Italia e all'estero, appartenenti a diversi settori merceologici, tra cui metalmeccanico, arredamento, automazione, chimico, plastica, edilizia, commercio.

Alle aziende che intendono investire in nuove figure, Savino Carlet propone un percorso di selezione mirato, che tenga conto non solo delle competenze reali dei candidati ma anche del loro potenziale di crescita e del grado di motivazione. «Oggi più che mai, i processi di selezione del personale richiedono un equilibrio tra la

solidità dei metodi tradizionali e l'innovazione dei nuovi approcci. Mentre le aziende si adattano a un mercato del lavoro in continua evoluzione, l'equilibrio tra metodi consolidati e strumenti avanzati diventa cruciale. L'intelligenza artificiale sta trasformando il reclutamento in vari modi: può essere molto utile per valutare il curriculum ad esempio, per noi potrà essere un partner che rafforza il processo di ricerca e selezione. Il futuro del reclutamento sarà caratterizzato da un'integrazione sempre maggiore tra l'esperienza umana e l'innovazione tecnologica, ma oggi è ancora un po' presto per parlarne».

Aeneas punta su una sinergia tra persona e tecnologia, dove l'obiettivo non è solo trovare il candidato con le competenze giuste ma anche quello che si integra nella cultura dell'azienda. «Questa evoluzione continua richiederà ai professionisti HR di rimanere aggiornati, flessibili e aperti a nuove strategie, garantendo che il talento giusto venga collocato nella posizione giusta, al momento giusto. Nelle valutazioni che facciamo sui candidati, è l'HR che in primis conosce le esigenze dell'azienda, com'è strutturata e quello che cerca. L'essenza del nostro lavoro resta ancorata alla relazione umana, alla fiducia, alla capacità di generare consenso. La maggior parte delle aziende oggi è in difficoltà perché non fa formazione sufficiente: formazione, comunicazione, capacità di attrarre giovani talenti sono aspetti imprescindibili e non possono essere sostituiti dalla tecnologia. Capacità individuali, competenze, dedizione, passione sono gli strumenti fondamentali per dare vita ad un gruppo affidabile e coeso, che sa cosa fare e quando agire. Ed è ciò cui dovrebbe aspirare ogni impresa: oggi più che mai serve un pensiero critico, una visione sistemica e una rinnovata attenzione alla qualità della presenza perché il futuro delle professioni non si giocherà solo sull'adozione di strumenti avanzati, ma sulla capacità di rimanere autenticamente umani in un mondo che cambia». • CG



RESTARE PERSONE UMANE

Formazione, comunicazione, capacità di attrarre giovani talenti sono aspetti imprescindibili e non possono essere sostituiti dalla tecnologia

IL MODUS OPERANDI

Tra i servizi forniti da Aeneas spicca la consulenza nella ricerca e selezione di impiegati, quadri e dirigenti delle diverse aree funzionali attraverso il seguente processo: analisi della posizione da ricoprire, effettuata in collaborazione con il cliente per individuare tutti gli elementi utili allo svolgimento della selezione; ricerca dei candidati; colloqui di selezione svolti con adeguate metodologie di valutazione delle caratteristiche professionali e personali dei candidati; consegna al cliente del reporting di fine selezione che comprende la documentazione anagrafica, professionale e di valutazione dei candidati idonei; feedback ai candidati.

Assistenza tecnica senza confini per centrali diesel-elettriche di emergenza

Elio Tessitore, titolare della T.E. Tecnologie per l'Energia, ci accompagna alla scoperta della ditta di famiglia, che dal riscaldamento urbano si è poi trasformata in azienda di assistenza internazionale per centrali diesel-elettriche, grazie al servizio innovativo dei flying engineers

Un lavoro di famiglia, una passione scoperta negli anni, un'idea innovativa. Sono tre gli elementi alla base della storia di successo di T.E. Tecnologie per l'Energia. «La mia famiglia aveva un'azienda a Torino denominata Fratelli Tessitore – racconta il titolare Elio Tessitore -. Mio padre e mio zio, infatti, avevano fondato un'azienda che si occupava di riscaldamento urbano prima della Seconda guerra mondiale. Nel dopoguerra, in particolare dagli anni 60, grazie al boom edilizio hanno cominciato a gestire grosse centrali di riscaldamento per i grandi condomini che nascevano a Torino. A quei tempi sognavo di fare il regista cinematografico, ma la mia famiglia voleva un ingegnere e così ho scoperto una nuova passione. Ho studiato ingegneria elettrotecnica a Torino e sono entrato in azienda».

Nel frattempo a Torino è arrivata la metanizzazione della città, per cui i due fondatori della Fratelli Tessitore hanno deciso di cedere l'attività: «Così a fine laurea mi sono attivato per un nuovo lavoro, grazie anche a un minimo di disponibilità finanziaria da investire. Mi sono quindi dedicato alla mia passione elettrotecnica e ho cominciato a lavorare come ricercatore prima presso lo Ien-Inrim di Torino e poi nel 1978 in un consorzio di imprese italiane, francesi, spagnole e belghe per la produzione di uranio arricchito all'Eurodif

a Tricastin in Francia. Rientrato in Italia a Torino mi sono occupato di centrali diesel-elettriche in particolare dei sistemi di comando e controllo per centrali e per gruppi elettrogeni. Così è nata nel 1982 l'azienda T.E. Tecnologie per l'Energia Srl». Come società di ingegneria e di fornitura ricambi per centrali diesel-elettriche, l'azienda ha poi sviluppato un settore che è oggi il core business di T.E. Srl: i flying engineers. «Si tratta di una squadra di ingegneri e tecnici sempre pronti a partire per risolvere problematiche sulla produzione di energia elettrica, specialmente dove la mancanza di energia potrebbe creare grosse difficoltà. Le navi, le piattaforme petrolifere, gli ospedali, le banche, i centri di calcolo, le raffinerie e gli stabilimenti industriali in generale sono equipaggiati con generatori di emergenza su cui siamo chiamati ad intervenire con urgenza. Non siamo costruttori di gruppi elettrogeni, ma offriamo i nostri servizi ai costruttori italiani ed europei di centrali diesel-elettriche, idroelettriche e a gas. La nostra attività ci ha portati dai generatori di Città del Vaticano alle navi militari e da crociera, alle piattaforme petrolifere on-shore ed off-shore di Aramco nel Golfo Persico, alle miniere d'oro del Ghana, alla centrale a nafta pesante di Phon Penh in Cambogia, alle stazioni di pompaggio lungo il gasdotto Tanap -Tap dalla Turchia fino in Puglia, all'assistenza da remoto alla base italiana in Antartide dell'Enea e a tante altre centrali. La T.E. Srl ha ottenuto il codice Nato per operare e fornire ricambi alle navi militari ed i nostri tecnici hanno la certificazione Bosiet-Opito per essere trasportati in elicottero ed operare sulle piattaforme in mare. È nostra abitudine, a lavori finiti su una centrale, promuovere corsi di formazione teorici e pratici in modo che i tecnici locali siano in grado di gestire autonomamente la centrale che hanno realizzato con noi. Grazie ai moderni sistemi di comunicazione come Whats App, Team View, ecc. siamo in grado di gestire da remoto molti problemi che si presentano nelle varie centrali. Durante il Covid siamo riusciti, con la collaborazione dei tecnici locali, a mettere in servizio la centrale diesel del nuovo mattatoio di Moundou in Chad. Ci tengo a sottolineare che, nel nostro settore, siamo all'avanguardia nel proporre corsi di formazione teorica e pratica su centrali diesel elettriche e sulla relativa conduzione e gestione dei ricambi».

• Elena Bonaccorso



FARE SCUOLA

Siamo tra i pochissimi a fare formazione pratica e teorica su centrali diesel-elettriche e lo facciamo in tutto il mondo in inglese, in francese e in italiano o avvalendoci di traduttori per la lingua locale



Flying engineers, sempre reperibili

«Dal nostro ufficio di Torino – aggiunge Tessitore – gestiamo non solo i tecnici italiani ma anche quelli all'estero convenzionati con noi, nel porto di Atene, nel porto di Douala in Cameroun, a Dakar in Senegal, ad Algeri, in Bulgaria, in Croazia, in Francia ecc. Oltre al servizio dei flying engineers, offriamo un servizio di ricambi elettromeccanici ed essendo noi una società di ingegneria siamo in grado di studiare e proporre componenti equivalenti nel caso in cui l'originale è diventato obsoleto o non più in produzione. La nostra società guarda al futuro con la volontà di preparare dei giovani che abbiano l'entusiasmo per svolgere questo tipo di lavoro che ci porta in ambienti a volte difficili ma appaganti dal punto di vista tecnico e umano».



T.E. ha sede a Torino – www.tesrl.it

Infrastrutture: un modello da seguire

La qualità e la visione a lungo termine sono le chiavi del successo di Santoro Srl, che si conferma una realtà di eccellenza nella realizzazione di reti idriche, gas, fognarie e infrastrutture per l'energia

In un panorama globale in cui la progettazione e l'innovazione nel settore delle infrastrutture rappresentano una leva strategica per lo sviluppo economico e sociale, l'Italia si distingue per la qualità delle sue opere e l'expertise delle sue aziende. Tra queste, spicca Santoro Srl, un punto di riferimento nella realizzazione di reti idriche, gas, fognarie e infrastrutture per l'energia.

Grazie a un approccio integrato che coniuga progettazione, installazione e manutenzione, Santoro si è affermata come una realtà d'eccellenza nel mercato nazionale, garantendo efficienza e sostenibilità in ogni progetto. «Non ci limitiamo alla semplice esecuzione di lavori - afferma il dottor Rocco Santoro, ceo dell'azienda -: offriamo una visione d'insieme che parte dalla progettazione fino alla gestione operativa, riducendo al minimo l'impatto ambientale e garantendo la massima qualità dei materiali e delle soluzioni adottate».

UN PATRIMONIO

DI ECCELLENZA DA VALORIZZARE

Negli ultimi anni, il settore delle infrastrutture ha visto una crescente domanda di progetti innovativi, capaci di rispondere alle esigenze di un mondo in continua evoluzione. L'Italia, con il suo know-how ingegneristico e la capacità di gestire opere complesse, si conferma un player strategico a livello internazionale. Tuttavia, il confronto con l'estero impone un'accelerazione sulla digitalizzazione dei processi e una maggiore integrazione delle tecnologie sostenibili. Santoro sta già raccogliendo questa sfida, investendo in strumenti avanzati di progettazione e in un parco macchine all'avanguardia, con veicoli a basse emissioni (euro 6 e Tier 5). «L'obiettivo non è solo



Santoro ha sede ad Atella (Pz)
www.santoro-srl.com

costruire, ma farlo in modo intelligente e sostenibile» aggiunge il dottor Rocco Santoro.

LA VISIONE STRATEGICA DELLA PROGETTAZIONE ITALIANA

Nel panorama della progettazione italiana, l'equilibrio tra rispetto della tradizione e slancio verso l'innovazione si conferma come uno degli elementi chiave per affrontare le sfide contemporanee e future. A sostenerlo è l'architetto Alessandro Santoro, project director aziendale, che evidenzia come il successo del nostro approccio progettuale derivi proprio da questa capacità di sintesi. «La progettazione non è solo un processo tecnico, ma una vera e propria visione strategica - afferma Santoro -. Dobbiamo sviluppare infrastrutture e spazi urbani che siano funzionali oggi e pronti per le sfide del domani, puntando su digitalizzazione e sostenibilità».

Secondo Santoro, infatti, il valore del made in Italy nella progettazione risiede nell'abilità di interpretare il contesto storico e culturale dei territori, valorizzandolo attraverso soluzioni moderne ed efficienti. «La storia ci insegna, ma è la capacità di guardare oltre che ci permette di costruire ambienti di vita e di lavoro all'altezza delle nuove esigenze» sottolinea. La digitalizzazione gioca un ruolo sempre più centrale in questo percorso. Strumenti come il Bim (Building information modeling), la progettazione parametrica e l'uso di dati in tempo reale stanno trasformando profonda-

mente il modo in cui si concepiscono e si gestiscono i progetti, consentendo di anticipare criticità e ottimizzare risorse. Accanto all'innovazione tecnologica, la sostenibilità è ormai un pilastro imprescindibile. Progettare con un occhio attento



LE ATTIVITÀ DI SANTORO

Santoro Srl abbraccia integralmente il settore dell'edilizia, sia pubblica che privata. Da oltre quarant'anni, si impegna a garantire elevati standard di professionalità e dinamicità, con l'unico obiettivo di assicurare ai clienti la massima affidabilità, sicurezza e qualità nell'esecuzione delle opere che realizza. Si impegna ad offrire soluzioni costruttive all'avanguardia, orientate verso un futuro sostenibile e all'insegna dell'innovazione. Ispirando la propria attività ai principi dello sviluppo sostenibile, l'azienda punta su innovazione e tecnologia, specializzandosi nel settore edile delle grandi costruzioni, nell'impiantistica civile e industriale, oltre che nella progettazione, costruzione e bonifica ambientale.

all'impatto ambientale significa non solo rispettare le normative, ma contribuire in modo concreto alla tutela del territorio e al miglioramento della qualità della vita. «Ogni progetto rappresenta un'opportunità per lasciare un segno positivo e duraturo, non solo in termini estetici e funzionali, ma anche ambientali e sociali» aggiunge Santoro. Il futuro della progettazione, quindi, si muove lungo questa doppia direttrice: custodire il valore della nostra tradizione e, al tempo stesso, innovare con coraggio e responsabilità. Una sfida ambiziosa, ma fondamentale per costruire un domani più efficiente, sostenibile e a misura d'uomo.

ESPORTARE IL MODELLO ITALIANO DI PROGETTAZIONE

Mentre le aziende italiane si affermano nel mercato locale, cresce l'interesse per le opportunità internazionali. Paesi emergenti e sviluppati guardano all'Italia come un esempio di qualità e innovazione nel settore delle infrastrutture. Santoro Srl punta ad espandere il proprio raggio d'azione all'estero, portando con sé il valore aggiunto di un'azienda che unisce competenza tecnica e attenzione all'ambiente. «Il nostro know-how è un asset strategico che vogliamo mettere a disposizione anche fuori dai confini nazionali - conclude il management -. La progettazione italiana non ha nulla da invidiare a quella estera: dobbiamo solo farla conoscere e valorizzarla al meglio». Con un impegno costante verso l'innovazione e la sostenibilità, Santoro si conferma un'eccellenza nel panorama infrastrutturale, dimostrando che la qualità e la visione a lungo termine sono le vere chiavi del successo.

• Bianca Raimondi

Sicurezza per gli alimenti e logistica affidabile

Sono i fondamenti per un futuro sostenibile: Andrea Mussi ci illustra la nuova società Alsa Prosecur Srl, nata dalla fusione di Alsa F.lli Pezzali Srl e Prodotti Secur Srl. La neonata azienda continua a servire i propri settori di riferimento, unendo sicurezza, inalterabilità e un consolidato know how

La sicurezza alimentare è un tema estremamente importante nella società moderna. Garantire che il cibo che consumiamo sia sicuro e privo di contaminanti è fondamentale per la salute dell'intera popolazione e per la reputazione dell'industria alimentare. Una delle misure adottate dall'industria stessa è l'utilizzo di sigilli che vengono applicati sugli imballaggi e sulle scatole degli alimenti per proteggere il prodotto affinché non venga manomesso prima di raggiungere il consumatore.

Chi si occupa di sicurezza nel comparto alimentare lo sa bene: per riuscire a mantenere standard sempre molto elevati è importante affidarsi a professionisti del settore. Primo tra tutti Andrea Mussi, che vanta un know how d'eccellenza come amministratore delegato di Alsa F.lli Pezzali Srl, un'azienda storica del Milanese, leader di mercato nella produzione di chiusure metalliche e, in particolare, di sigilli di sicurezza per i maestri del settore food. Il loro tratto distintivo è l'impossibilità di aprirli senza romperli, assicurando così l'integrità dell'alimento. Nel 2024, in occasione dei festeggiamenti per i suoi cento anni di vita, Alsa F.lli Pezzali Srl si è fusa, per incorporazione, con un'altra azienda storica, Prodotti Secur Srl, dando vita così ad Alsa Prosecur Srl, la perfetta unione di due stimatissime realtà nel settore della produzione di minuteria metallica.

Facciamo un passo indietro: di che cosa si occupava Alsa F.lli Pezzali Srl?

«L'azienda nasce nel 1924, quando, dallo studio di una macchina per la stampa di sacchi alimentari, si capisce che la vera innovazione sarebbe stata la realizzazione di un sigillo che poteva garantire sicurezza nel trasporto di quegli stessi sacchi e mantenerne la qualità inviolata. Lo svi-

Andrea Mussi, socio di Alsa Prosecur che ha sede a Milano

www.alsapezzali.com - www.prodottisecur.com



PECULIARITÀ

La personalizzazione del sigillo, sia alimentare che industriale, è un ulteriore dettaglio che rende l'azienda unica nella sua produzione

luppo aziendale prosegue nella produzione di sigilli per la marcatura di prosciutti crudi, di prodotti del settore caseario, di farine, pasta, prodotti da forno e numerosi altri alimenti, caratterizzati da elevati standard qualitativi».

Qual era invece il core business di Prodotti Secur Srl?

«L'azienda nasce qualche anno dopo, nel 1937, a Sesto San Giovanni, il cuore pulsante della realtà industriale lombarda, sviluppando macchine e sigilli per reggiare e imballare qualsiasi oggetto, includendo nel proprio servizio anche tutti gli accessori necessari all'imballaggio manuale, e diventando così il punto di riferimento di rivenditori e utilizzatori finali, un one stop shop».

Dalla fusione di queste due realtà è nata Alsa Prosecur: come si caratterizza?

«Il 1 Gennaio 2025 nasce Alsa Prosecur Srl, una nuova realtà volta ad aiutare la diffusione del made in Italy nel mondo, che conta 15 dipendenti. L'azienda continua a servire i propri settori di riferimento, unendo sicurezza, inalterabilità e soprattutto la tranquillità che solo un know-how altamente specializzato può garantire, in una sede, quella di Sesto San Giovanni, più estesa, moderna e capace di tenere il passo con i nuovi progetti in corso. Alsa Prosecur Srl sta infatti studiando la possibilità di applicare un chip Nfc sulla coscia dei prosciutti per consentirne una tracciabilità digitale, direttamente attraverso l'uso di apparecchi elettronici, come per esempio gli smartphone. La personalizzazione del sigillo, sia alimentare che industriale, è un ulteriore dettaglio che rende l'azienda unica nella sua produzione: la possibilità, anche su piccole quantità, di

stampare il nome o il logo del cliente, dimostra la ricerca di un dettaglio che fa la differenza. Nel campo della logistica industriale si progredisce invece su una strada che la vecchia Prodotti Secur Srl aveva già intrapreso, ovvero, la produzione, sempre più di nicchia, di sigilli in materiali esclusivi quali Inox, Rame e Banda stagnata, con finiture galvaniche speciali quali ramatura, zincatura nickel free e ottonatura, garantendo così soluzioni ancora più personalizzabili».

La tracciabilità è un altro aspetto molto importante.

«Il nostro sigillo per la coscia del prosciutto crudo assicura una tracciabilità a bassissimi costi, permettendo di identificare il produttore e le caratteristiche dell'alimento, requisiti previsti dal disciplinare dei principali Consorzi italiani. Grazie ai nostri elevati standard qualitativi, lavoriamo in sinergia con molti noti prosciuttifici e salumifici che apprezzano i nostri sigilli in metallo, come pure l'impiego di olio di ricino farmaceutico che non lascia residui sul prodotto, a differenza di quelli sintetici. Le materie prime impiegate nel processo di trasformazione sono riciclate e soprattutto riciclabili, concetto del tutto in linea con le nuove direttive che ci vogliono sempre più verso un'idea di ecosostenibilità».

Nei confronti della sostenibilità quali altre attenzioni seguite?

«Nell'ottica dell'impegno alla sostenibilità, Alsa Prosecur Srl ha da subito iniziato un percorso volto all'adozione di strategie che minimizzino l'impatto ambientale, che implementino politiche sociali e che garantiscano una trasparenza e una governance responsabile. L'integrazione di tali pratiche, ecologiche, economiche e sociali, ha permesso il raggiungimento del suo primo attestato, Silver, secondo lo score Esg, riconosciuto a livello internazionale. Stiamo percorrendo la strada verso il conseguimento dell'attestato Gold, ed entro fine anno completeremo le analisi del Carbon foot print. Un ulteriore obiettivo centrale del 2025 sarà il raggiungimento della certificazione per la parità di genere, concetto di particolare rilevanza per la nostra società, dove la produzione è ormai anche un'arte al femminile». • BR



Sigilli per ogni esigenza

I sigilli prodotti sono semplici da applicare sia sulle confezioni che sugli imballaggi, assicurando che, fino alla loro rottura, il contenuto rimanga invariato, così come è stato confezionato dal produttore. L'azienda milanese lavora prevalentemente su commessa, ma può soddisfare, anche quotidianamente, richieste di piccole realtà con fabbisogni minimi.

A completare l'offerta aziendale, non poteva mancare un servizio post-vendita integrale, che Alsa Prosecur Srl garantisce a tutta la sua clientela.

È solo un punto di partenza

Lo scorso 5 febbraio 2025 Latteria Soresina ha festeggiato un importante traguardo: 125 anni di attività dalla sua costituzione: una storia di passione, tradizione e innovazione che ha accompagnato generazioni di produttori, dipendenti e consumatori

I dati sono eclatanti: Latteria Soresina, nell'anno 2000 registrava un fatturato di 80 milioni di euro e nel 2024 ha chiuso un consolidato di gruppo di circa 600 milioni di euro. Il fatturato export, che nel 2000 ammontava a meno di 10 milioni di euro, nel 2024 è cresciuto a 141 milioni di euro. E così Latteria Soresina con i suoi 578 milioni di euro di fatturato nel 2024, ha tagliato il traguardo dei 125 anni, dimostrando di essere la più grande cooperativa di primo grado nel mondo lattiero caseario italiano, leader mondiale nella produzione del Grana Padano e riconosciuta per eccellenze come il Burro, il Provolone, il Latte confezionato, Gorgonzola e Parmigiano Reggiano. «Centocinquante anni senza fermarsi mai - sottolinea il presidente Tiziano Fusar Poli -: un traguardo eccezionale: 125 anni di sostenibilità, in un percorso di crescita continua che ci ha portato fin qui, che ha incrociato due secoli, due guerre mondiali e tantissimo altro. La percezione interna ed esterna è ancora quella di una giovane azienda, piena di salute ed energia e in una nuova fase di grande evoluzione. Questo traguardo rappresenta per Latteria Soresina il punto di partenza verso il futuro».

Il sogno visionario e coraggioso dei diciannove allevatori fondatori come è riuscito ad attraversare due secoli e arrivare fino a noi?

«Fra i fondatori c'erano due ingegneri, alcuni importanti possidenti terrieri, un nobile e qualche altro allevatore. I mercati erano molto difficili. Dovevano pensare a qualcosa di diverso da quello che stavano facendo. Hanno deciso, così, di mettersi insieme per fare un unico grande caseificio invece di farne 19 piccoli. Dovevano poi scegliere la forma societaria. Nella seconda metà dell'ottocento, anche in seguito alla "rerum novarum" di Leone XIII, nascevano le prime cooperative, con l'ideale di provare a costruire un modello di governo delle imprese che ponesse al centro il valore delle persone e delle relazioni, prima ancora del capitale apportato. In estrema sintesi, "una testa e un voto". Dopo grandi discussioni hanno optato per la forma cooperativa che univa in questa avventura le loro società personali per 30 anni. A suffragio della bontà del modello, in termini di resilienza, un recentissimo studio di Nomisma, ci dice che, nel nostro settore, la vita media delle imprese, dalla loro costituzione è, per le cooperative, di 59 anni e per le imprese di capitali di 27. Si tratta di medie, ma questi sono i dati inequivocabili».

Un buon modello di governance e la capacità di stare al passo con i tempi però non bastano. Cosa c'è alla base di un successo duraturo?

«Devono esserci quei valori universali che



L'INNOVAZIONE

«Stiamo lavorando e investendo nella digitalizzazione delle nostre fabbriche e arriveremo presto ad un unico ecosistema digitale che ci permetterà di prendere decisioni guidate da dati in tempo reale»

nessuna organizzazione può ignorare, né nessuna tecnologia riuscirà mai a spazzare via. I pilastri valoriali che ci hanno accompagnato e sostenuto, in particolare, in questi ultimi 25 anni della storia di Latteria Soresina, sono stati e sono: l'amore, la passione, l'etica dei comportamenti, la pace sociale, la competenza, la voglia di evolvere e di migliorare continuamente, la fame di "nuovo", la spinta verso l'efficienza e l'eccellenza operativa, il gioco di squadra e il grande senso di responsabilità e di appartenenza alla famiglia Soresina dei nostri lavoratori».

Cosa rende forte il modello della cooperativa?

«La forza della cooperazione è innanzitutto la resilienza. La vita media delle cooperative è più del doppio rispetto alle società di capitali, con una partecipazione diretta degli allevatori. La resilienza del modello cooperativo e la partecipazione diretta degli allevatori sono i pilastri sui quali costruire il domani e superare anche i punti di debolezza del settore cooperativo, dato da una insufficiente capitalizzazione e dalla necessità di un maggiore orientamento al mercato finale che è ancora oggi, invece, il punto di forza della società di capitali. Abbiamo la

nei mercati del mondo, perché i mercati nostrani e della Vecchia Europa sono ormai maturi e i consumi tendono alla stagnazione. In un mercato che cambia dobbiamo pensare a modelli organizzativi differenti, ipotizzando piattaforme cooperative con l'esclusivo obiettivo di portare le nostre Dop del Mondo, Grana Padano e Parmigiano Reggiano in particolare».

Quali sono state le linee intraprese più importanti per incrementare la crescita dell'azienda?

Tiziano Fusar Poli, presidente Latteria Soresina





LA STRATEGIA DI LATTERIA SORESINA

Poggia da sempre sulla diversificazione: di prodotto, di stabilimento, di canali distributivi e di Paesi d'esportazione, nell'ottica della riduzione dei rischi

«La crescita esponenziale di questi ultimi 25 anni è stata la logica conseguenza dell'evoluzione culturale e professionale delle nostre persone, della nostra reputazione, del valore del nostro marchio, della fiducia all'interno e all'esterno di Latteria Soresina che ci ha portato a realizzare in questo asso temporale ben 10 fusioni e acquisizioni. Siamo passati da 80 milioni di fatturato agli attuali quasi 600. Tutto questo in seguito ai buoni risultati conseguiti che hanno permesso ai nostri circa 200 soci allevatori di crescere esponenzialmente a loro volta: dai 7.000 quintali medi di latte prodotto per anno e per allevamento, agli attuali 27.000 quintali all'anno. Le linee strategiche sono state il deciso orientamento al mercato finale e quindi al consumatore, in Italia e nel mondo (espor-

tiamo quasi il 30 per cento in 64 Paesi), la politica di marca, la diversificazione, l'innovazione continua, la focalizzazione sulle Dop in particolare sul Grana Padano che ci vede come primi produttori al mondo di questa meravigliosa eccellenza italiana, e la solidità finanziaria. Dopo l'acquisizione tre anni fa del caseificio Oioli che ci ha permesso di entrare da produttori anche nell'interessante mercato del gorgonzola, un anno fa abbiamo concretizzato l'acquisizione fortemente strategica dell'azienda Saviola».

Latteria Soresina e Zanetti scindono Saviola completando l'operazione di acquisizione congiunta. A cosa vi porterà questa importante operazione?

«La più importante cooperativa di primo grado del settore, insieme al più grande

industriale, per un obiettivo comune. Una dimostrazione di assenza di preconcetti e una lucida visione orientata al risultato. A fine marzo è avvenuta la scissione degli asset della Saviola al 50 per cento, come pianificato fin dall'inizio. A Soresina tutto ciò che ruota intorno al Grana Padano ed agli Zanetti l'ambito afferente al Parmigiano Reggiano. È stata un'ottima esperienza di gestione condivisa che ha fatto crescere noi e loro da ogni punto di vista».

Qual è il core business dell'azienda?

«Il core business di Latteria Soresina è sicuramente il Grana Padano di cui siamo i primi produttori al mondo, che però impiega poco più della metà del latte conferito, poiché la strategia di latteria Soresina poggia da sempre sulla diversificazione: di prodotto, di stabilimento, di canali distributivi e di Paesi in esportazione, nell'ottica della riduzione dei rischi».

Come vi posizionate sul mercato estero?

«A proposito di export negli ultimi anni abbiamo fatto grandi passi avanti, arrivando oggi ad esportare in 64 Paesi del mondo, poco meno del 30 per cento delle nostre

produzioni. Abbiamo da tempo una filiale negli Usa e siamo come tutti in ansia e preoccupati per i dazi. La cosa certa è che il futuro dei nostri allevamenti dipende dalla capacità delle imprese di acquisire quote di mercato aggiuntive nel mondo, poiché il mercato domestico è statico, con consumi in calo, in seguito, soprattutto, al calo demografico continuo e persistente che stiamo vivendo. Con il supporto delle istituzioni e dei consorzi di tutela, che hanno il compito fondamentale di fare da apripista nei mercati del mondo, dobbiamo immaginare nuovi modelli organizzativi e societari per unirci e costruire piattaforme con l'obiettivo comune di essere più forti, più performanti e più efficaci ad assecondare la fame di italianità che per fortuna continua ad esserci nel mondo. Abbiamo eccellenze che tutto il globo ci invidia e cerca di copiare».

Progetti per il futuro?

«I progetti per il presente e per il futuro sono molti e importanti. La nostra impresa poggia decisamente sull'evoluzione continua, sull'innovazione di prodotto, di sistemi e processi, come volano di crescita. Stiamo lavorando e investendo nella digitalizzazione delle nostre fabbriche e arriveremo presto ad un unico ecosistema digitale che ci permetterà di prendere decisioni guidate da dati in tempo reale. Siamo altresì impegnati in una grande evoluzione ecologica delle fabbriche e delle imprese dei nostri soci. Il focus principale sarà però l'internazionalizzazione. Dobbiamo fare più sistema, pensare a modelli organizzativi nuovi e non perdere altro tempo perché l'attrazione del made in Italy potrebbe non durare per sempre».

• CG

Il caseificio CR117

Latteria Soresina, è il primo produttore di Grana Padano al mondo con circa 550.000 forme prodotte annualmente. Il caseificio CR117, proprio di Soresina, è uno dei più antichi e rinomati caselli esistenti. Ancora oggi l'edificio mantiene la struttura e le caratteristiche originarie, e da solo produce ogni anno circa 245.000 forme. Il latte lavorato nello stabilimento proviene solo da allevamenti vicini al CR117. Tutti gli allevatori sono soci di Latteria Soresina e vengono sottoposti a rigorosi controlli (oltre 1000 in un anno), effettuati da un ente certificatore e da un nostro ispettore. Per celebrare l'autenticità e il valore del caseificio soresinese, Latteria Soresina ha lanciato la linea di Grana Padano CR117, prodotto esclusivamente nel caseificio omonimo. La stagionatura particolare di oltre 16 mesi di questa gamma conferisce a questo Grana Padano un gusto saporito, non piccante e una pasta granulosa adatta ad ogni esigenza. Rappresenta il formaggio ideale per una cucina curata e ricercata. Si presta ad abbinamenti con vini rossi morbidi e corposi. Naturalmente privo di lattosio come conseguenza del naturale processo di produzione del Grana Padano Dop. Contenuto di galattosio inferiore a 10 mg per 100 g.



Una crescita inarrestabile

Gentili Mosconi prosegue nella sua strategia di sviluppo e verticalizzazione, siglando un accordo finalizzato all'acquisizione del 100 per cento di Manifatture Tessili Bianchi e della sua controllata D-Text, tramite un aumento di capitale riservato da 4 milioni di euro. A spiegare il piano strategico di espansione dell'azienda è Francesco Gentili

Continua il percorso di sviluppo di Gentili Mosconi, produttore di tessuti stampati per i brand del lusso, in particolare nel business della seta, e dal febbraio 2023 il Gruppo è quotato nel segmento Euronext Growth Milan. «Con Patrizia Mosconi abbiamo fondato l'azienda nel 1988. Io - precisa Francesco Gentili - avevo 23 anni, di cui gli ultimi cinque trascorsi lavorando nel settore tessile, abbiamo deciso di aprire la nostra attività cominciando come converter a occuparci di accessori: foulard, sciarpe, scialli e cravatte. Alla fine degli anni Novanta, dopo il trasferimento della sede a Casnate con Bernate, abbiamo cambiato il modello di business, prima con la specializzazione nella produzione di tessuti per l'abbigliamento prêt-à-porter e per l'alta moda e poi, nel 2005, con l'aggiunta di quelli per la casa». Oggi la Gentili Mosconi, con più di 200 dipendenti, è tra i maggiori player nella creazione e produzione di tessuti stampati, ma anche jacquard e tinto filo per abbigliamento e accessori dei più importanti marchi del lusso a livello mondiale per la realizzazione di abiti di alta moda e prêt-à-porter, foulard, sciarpe, accessori e tessuti per la casa in materiali naturali come seta, cashmere, lino, cotone e lana.

L'acquisizione di Manifatture Tessili Bianchi cosa porta al vostro gruppo e ai

Francesco Gentili, presidente e amministratore delegato Gentili Mosconi



UN APPROCCIO "INTEGRATO" ALLA SOSTENIBILITÀ
«Non si tratta solo di eliminare alcuni prodotti chimici dalle lavorazioni o di ridurre gli sprechi, ma anche di mantenere l'azienda economicamente sana, valorizzare i nostri collaboratori, e sostenere il territorio nell'intento di restituirgli una parte del benessere che abbiamo»



vostrici clienti?

«L'operazione si inserisce nel piano strategico di espansione di Gentili Mosconi volto all'integrazione verticale e alla creazione di sinergie a supporto della crescita dimensionale del Gruppo attraverso la messa a sistema di competenze, expertise e capacità innovative con l'obiettivo di preservare al contempo l'imprenditorialità e le eccellenze del territorio comasco. L'integrazione societaria ha contribuito ad ampliare l'offerta di prodotti del Gruppo Gentili Mosconi per cui potremo proporre ai nostri clienti anche tessuti uniti di fascia alta, un segmento in cui Manifatture Tessili Bianchi e D-Text eccellono. Inoltre, grazie all'integrazione con le divisioni di tintoria e stamperia già presenti nel Gruppo, sarà possibile un'ottimizzazione dei processi produttivi e una maggiore efficienza delle risorse, creando importanti sinergie. In particolare, l'operazione permetterà di accrescere i volumi di Tintoria Comacina - acquisita nel corso del 2024 - e Stamperia EMME, prima acquisizione avvenuta nel 2015».

Da cosa è nata la decisione di quotarsi in borsa e cosa vi ha portato?

«Per quanto riguarda la decisione di quotarci in Borsa, ci siamo posti tre target. Il primo era aumentare la visibilità del-

l'azienda a livello internazionale: oltre a essere sinonimo di trasparenza e affidabilità, essere quotati ci ha dato maggior prestigio anche oltre i confini del nostro territorio e ha permesso di essere più attrattivi nei confronti di clienti, fornitori e potenziali collaboratori. Il secondo target era accelerare il piano di sviluppo e integrazione. Abbiamo raccolto più del doppio del capitale richiesto, in tempi record: il processo di lpo è partito a giugno 2022 e abbiamo suonato la campanella a febbraio 2023. Questo ci ha dato particolare soddisfazione, a conferma della solidità della strategia di crescita e della capacità attrattiva della nostra azienda. Infine, il terzo target corrisponde al mio desiderio di lasciare l'azienda in mani sicure, che la facciano prosperare e produrre margini negli anni, anche con l'impegno di tutelare il prezioso know-how del distretto serico comasco».

Quali sono i prossimi obiettivi?

«Nei prossimi anni continueremo a dedicarci al rafforzamento della politica di integrazione e verticalizzazione, con un raggio d'azione indirizzato soprattutto alle realtà del territorio comasco, nella convinzione che l'unica strada per dare un futuro all'eccellenza di questo distretto è l'aggregazione. Nell'ottica di potenziare il made in Italy a livello globale e contribuire a favorire una svolta per il tessile di lusso e il distretto comasco, dall'inizio di quest'anno, insieme a Open Advisory, Ostinelli Seta e Isa, Gentili Mosconi è tra i partner di Fili di Innovazione prima società di servizi per l'innovazione del distretto tessile comasco che punta a rafforzare la competitività e la sostenibilità della filiera del tessile di lusso, mettendo a fattor comune risorse

ed esperienze, per creare un ecosistema condiviso che promuova soluzioni innovative. Il progetto adotta il modello dell'Open Innovation, dove imprese, start-up, centri di ricerca e istituzioni collaborano per sviluppare progetti all'avanguardia: un approccio che va oltre i modelli aziendali tradizionali, favorendo l'interazione tra competenze diverse e la contaminazione di idee, per affrontare le sfide del mercato globale».

Nel campo della sostenibilità avete fatto delle scelte pionieristiche. Oggi qual è il vostro impegno in questa direzione?

«Nel 2012, quando si iniziava a parlare di questo tema, l'azienda inaugurava già il primo capannone industriale nel comasco alimentato da fotovoltaico e geotermico, il primo di questo genere nel comasco. Quello di Gentili Mosconi è un approccio "integrato" alla sostenibilità, non si tratta solo di eliminare alcuni prodotti chimici dalle lavorazioni o di ridurre gli sprechi, ma anche di mantenere l'azienda economicamente sana, valorizzare i nostri collaboratori, e sostenere il territorio nell'intento di restituirgli una parte del benessere che abbiamo. L'essere oggi una società Benefit, quotata in Borsa, rafforza la visione strategica di crescita non solo economica, con una consapevolezza sempre maggiore dell'importanza di perseguire uno scopo sociale a tutela dell'ambiente, delle persone, e delle valenze artigianali del territorio». • CG



Da sempre concentrata sulla proposta di soluzioni di luce innovative e flessibili, Luceplan crea apparecchi caratterizzati da un alto contenuto di design, senza tempo e in grado di anticipare le tendenze del settore: un'estesa e versatile gamma di illuminazione articolata nei principali segmenti per interni, outdoor e soluzioni acustiche. Ogni lampada presenta alti standard prestazionali, trasversali e personalizzabili per rispondere alla complessità dei progetti speciali: apparecchi che coniugano la funzionalità con l'esigenza decorativa dell'architettura domestica e delle soluzioni contract. Patrizia Vicenzi, entrata in azienda in giovane età, è oggi amministratore delegato di Luceplan.

Come sta andando il vostro settore?
«È in profonda trasformazione. Se inizialmente era più incentrato sul retail e sul rapporto con l'utente finale, oggi il mondo del contract assume centralità e diventa nodale il rapporto con prescrittori, architetti e interior designer. I conflitti in essere mettono a dura prova il mercato globale, gli scenari politici ed economici sono in grande trasformazione ed è importante essere strategici, non solo reattivi».

Nell'approccio alla progettazione e nella politica aziendale a quali valori si ispira Luceplan?

«Siamo molto rigorosi nel nostro approccio al prodotto, sia per quanto attiene alla sfera tecnologica, qualitativa e funzionale, sia sulle componenti formali e sul coinvolgimento dei designer: vogliamo creare i "classici del futuro". Siamo fortemente spinti dalla ricerca dell'innovazione, non guardiamo al passato ma siamo sempre proiettati in avanti e cerchiamo di anticipare tendenze e concept nel settore illuminazione. Cerchiamo inoltre di dare vita a prodotti di lunga durata, ever lasting, in cui l'innovazione formale non diventi fine a sé stessa. Nella politica aziendale miriamo a gestire l'azienda rispettando i principi Esg sia nei prodotti

Patrizia Vicenzi, amministratore delegato Luceplan



Creazioni senza tempo

Cultura del progetto, sperimentazione e ricerca estetica uniti a funzionalità ed efficienza: è questo sistema di valori che definisce l'identità di Luceplan fin dalla sua fondazione avvenuta nel 1978. Ne parliamo con l'amministratore delegato Patrizia Vicenzi



I VALORI CARDINE DI LUCEPLAN

La ricerca progettuale sulla luce quale strumento per migliorare il benessere dell'uomo, la sicurezza del prodotto, la sostenibilità ambientale e la responsabilità etica

sia nell'attenzione alle risorse, quindi considerando fattori etici che trascendono l'analisi finanziaria tradizionale».

Come si manifesta l'impegno nei confronti della sostenibilità?

«Nel suo approccio al progetto e nella sua politica aziendale sia produttiva che commerciale, Luceplan si ispira e attiene concretamente ad alcuni valori cardine: come la ricerca progettuale sulla luce quale strumento per migliorare il benessere dell'uomo, la sicurezza del prodotto, la sostenibilità ambientale, la responsabilità etica. Questi valori, supportati da una vocazione sperimentale che si traduce in una costante ricerca e applicazione di nuove tecnologie e di materiali innovativi, consentono a Luceplan di introdurre nella catena distributiva internazionale solo prodotti funzionali, efficienti e che abbiano il minor impatto possibile sull'ambiente. Luceplan è attivamente impegnata nella riduzione dell'impatto ambientale dei processi e dei prodotti, in tutte le fasi del loro ciclo di vita. Ogni giorno vengono verificate, grazie a una stretta sinergia tra uffici tecnici, ufficio qualità e fornitori, le soluzioni tecnicamente ed economicamente più sostenibili affinché le attività riducano ulteriormente questo impatto. Il primo riconoscimento dell'impegno di Luceplan è stato l'ottenimento della certificazione Fsc sui prodotti Illan e Lita che utilizzano esclusivamente

molto chiaro al mondo del progetto e del contract, che tuttavia può essere anche traslato nell'ambiente domestico. Il design di tutte le famiglie di prodotto si presta ad essere inserito in ogni tipologia di spazio collettivo (hospitality, office, retail) e domestico».

L'azienda ha una spiccata vocazione internazionale ed esporta circa l'85 per cento del suo fatturato: in quali zone siete più presenti? Quali sono i vostri futuri obiettivi nel mercato estero?

«Siamo ben presenti in Europa e Nord America e vogliamo consolidare questa presenza. Puntiamo al contempo a espanderci ulteriormente nel Middle East e in altri Paesi dove siamo già attivi con le esportazioni».

Quali novità avete presentato al Salone del Mobile 2025?

«Abbiamo presentato Limetry definita come "un'inedita interpretazione di un sistema configurabile con una propensione decorativa". Elegante e al tempo stesso estrosa, progettata da Alessandro Zambelli per Luceplan, è composta da un modulo rettangolare a doppia emissione - offerto in due altezze - come luce d'ambiente, e da uno spot funzionale. Tutti gli elementi possono essere combinati fra loro per mezzo di cavi elettrificati posizionati ai loro vertici, per dar vita a configurazioni sempre nuove. Trattandosi di un sistema modulare, e incontrando le esigenze del fruitore, può assumere l'aspetto di uno chandelier, di composizioni lineari alte o pareti divisorie luminose». • **Cristiana Golfarelli**



Ridurre e gestire i rischi industriali

Erogare servizi a supporto di coperture assicurative, finanziamenti e rapporti con gli investitori è la mission di OTA, affiancando le imprese con soluzioni professionali su misura. Inoltre è la società italiana in grado di offrire stime assicurative totalmente dedicate alle coperture assicurative sui rischi catastrofali

Purtroppo l'Italia è tra i paesi europei più vulnerabili alle catastrofi naturali, basti pensare che negli ultimi dieci anni, il valore delle perdite causate dai disastri naturali è pari a 35 miliardi di dollari. Questa situazione ha portato alla necessità di un intervento normativo con la Legge di Bilancio 2024 che ha introdotto l'obbligo per le imprese di assicurarsi contro eventi come terremoti o alluvioni. Questa normativa stabilisce nuovi criteri per la valutazione del rischio e la determinazione dei premi assicurativi, con l'obiettivo di migliorare la gestione delle esposizioni aziendali e incentivare l'adozione di misure di prevenzione. L'obbligo relativo alla stipula di contratti assicurativi per rischi catastrofali riguarda tutte le imprese con sede legale in Italia e le imprese aventi sede legale all'estero ma con una stabile organizzazione in Italia, tenute all'iscrizione nel registro delle imprese. Le im-

prende di accompagnare le aziende in ogni fase cruciale del loro percorso di crescita e sviluppo. La nostra squadra di professionisti interni e partner esterni garantisce un approccio su misura e altamente performante, consolidando il nostro ruolo di partner di fiducia per le imprese - spiega Roberto Mosca, ceo di OTA -. Grazie all'impegno costante nel mantenere elevati i nostri standard, in OTA investiamo in ricerca e sviluppo per adeguare i nostri servizi di stima anche ai nuovi requisiti delle polizze per catastrofi naturali. Ciò si traduce in una valutazione più ampia e accurata, in linea con i criteri più recenti. Tra i nostri servizi rientrano le analisi e valutazioni tecniche dei rischi, che ci vengono richiesti per finalità interne, oltre che per ottimizzare i rapporti con i numerosi stakeholders dei nostri

Roberto Mosca, ceo di OTA che ha sede a Milano
www.ota-italia.eu



PIONIERI

OTA è la prima realtà ad aver adeguato i propri servizi ai nuovi obblighi assicurativi sui rischi catastrofali con la normativa tecnica cogente in ambito Esg, integrando per esempio le stime sui danni ai terreni

la migliore soluzione assicurativa ed al contempo il soddisfacimento degli altri stakeholders dei nostri clienti. Forniamo inoltre servizi di risk assessment e di valutazione dei rischi legati al cambiamento climatico secondo il decreto Ue 2020/852 "Tassonomia", in linea con le nuove normative in materia di informativa di bilancio». La sostenibilità è un requisito obbligatorio per ottimizzare costi e relazioni con assicurazioni, banche, investitori e Pubbliche amministrazioni. Di solito le aziende si avvalgono di svariati consulenti: quello che differenzia OTA dai suoi competitor è di poter essere un interlocutore unico che riunisce in sé tutte le competenze, ma sempre disponibile a collaborare e scambiare conoscenze anche con i consulenti che già assistono i nostri clienti. «Che si tratti di valutazioni, compliance, finanza o sostenibilità, i nostri servizi di consulenza aziendale vengono progettati per soddisfare le esi-

genze uniche di ogni cliente. Partendo dalla constatazione che, prima di stipulare un'assicurazione, le imprese hanno necessità di perizie tecniche strutturate secondo criteri di stima assicurativo, ogni progetto è pensato per cogliere tutte le sfaccettature del patrimonio aziendale, trasformandolo in valore concreto. Nel tempo abbiamo mantenuto il contatto con il mondo assicurativo e siamo stati scelti da centinaia di primarie aziende di ogni settore e dimensione. Abbiamo sempre operato per adeguarci alle esigenze e alle necessità del mercato e dei nostri clienti: è un processo che ha comportato investimenti in processi e competenze specifiche, che ha spinto la società a intraprendere percorsi innovativi. Oggi siamo una struttura poliedrica che fornisce servizi riconosciuti da tutte le compagnie di assicurazione e che diventano parte integrante delle polizze sui rischi industriali». • GA



prese inadempienti, che non sottoscriveranno la polizza di assicurazione, non potranno accedere a contributi, incentivi o agevolazioni pubbliche inclusi quelli destinati a supportare le aziende colpite da calamità naturali. L'obbligo di assicurazione è volto a salvaguardare le imprese dalle perdite economiche causate da disastri naturali. Considerando il notevole rischio idrogeologico e sismico che caratterizza il Paese, la necessità di una gestione preventiva e responsabile dei rischi è diventata sempre più urgente. Con anni di esperienza nelle perizie e valutazioni assicurative, OTA è la prima realtà ad aver adeguato i propri servizi ai nuovi obblighi assicurativi sui rischi catastrofali con la normativa tecnica cogente in ambito Esg, integrando per esempio le stime sui danni ai terreni. OTA supporta le imprese nell'adeguamento alla nuova normativa, offrendo stime assicurative per danni diretti e indiretti Cat/Nat, analisi del rischio e valutazioni finanziarie, piani di mitigazione e strategie di resilienza aziendale. «Dalle valutazioni del rischio all'elaborazione di piani di sostenibilità Esg, siamo in gra-

clienti».

La stima dei danni economici derivanti dai cambiamenti climatici rappresenta un tema di crescente rilevanza per il mondo imprenditoriale. La conformazione geografica e le caratteristiche climatiche dell'Italia aumentano la vulnerabilità delle nostre imprese a eventi estremi. La perdita media annua attesa per le imprese è dunque un indicatore cruciale da tenere in considerazione nella pianificazione strategica e nella gestione del rischio. «In questo scenario, l'introduzione dell'assicurazione obbligatoria per i rischi legati alle catastrofi naturali ed agli evidenti effetti legati al "Climate Change" potrebbe rivelarsi una misura efficace per mitigare gli effetti negativi sulle attività imprenditoriali. Una copertura assicurativa adeguata rappresenta un fondamentale investimento strategico per garantire la continuità operativa e la resilienza di un'impresa di fronte a eventi naturali imprevedibili. Il nostro team di esperti valuta i rischi specifici delle aziende, assicurando una adeguata comunicazione tra impresa e assicurazione, supportando l'individuazione del-

Un percorso di crescita

OTA nasce negli anni 70 come advisor tecnico per tutte le compagnie di assicurazione operanti in Italia (ex "concordato italiano rischi aziende", organo tecnico di Ania), nel ramo "incendio - rischi industriali". Nel tempo ha mantenuto il contatto con il mondo assicurativo (funzionamento delle polizze assicurative e gestione dei sinistri) ed è stata scelta da centinaia di primarie aziende nazionali ed estere di ogni settore e dimensione. Nel tempo ha individuato primari partner con cui ha studiato e lavorato, integrando le reciproche esperienze e creando servizi innovativi: a volte non presenti sul mercato e a volte offerti proponendosi sia come "unico fornitore" che come "arranger" integrando qualificati consulenti aziendali.

POLDI: ESPERIENZA, CONOSCENZA, ARTIGIANALITÀ



Poldi Michele Taglio di Materie Plastiche
Via della Chiesa, 12, 42041 – Lentigione,
Brescello (RE)
Tel. 0522 68 01 02
www.poldimichele.it - info@poldimichele.it

Poldi Michele è un'azienda specializzata nella produzione e lavorazione di materiali sintetici espansi e, in particolare, nella tecnica del taglio diretto a controllo numerico. L'impresa è in grado di offrire un prodotto su misura per tipologie sia di materiali sia di forme, misure e lavorazione. Inoltre, dispone di un'approfondita ed estesa conoscenza dei materiali, delle loro potenzialità e delle loro rese, nonché delle differenti tecniche di lavorazione. I tecnici di produzione che prestano servizio presso l'azienda vantano una pluriennale esperienza e una professionalità tali da consentire a Poldi di offrire un servizio con standard qualitativi elevati.

Un altro aspetto fondamentale per Poldi è lo sviluppo sostenibile: bisogna considerare il legame esistente tra l'organizzazione e l'ambiente circostante, in modo da creare benessere e migliorare la qualità di vita di ogni individuo coinvolto. L'implementazione dei principi di sostenibilità per l'impresa reggiana consente di mettere in atto un processo di cambiamento dinamico, volto a sfruttare in modo efficiente le risorse naturali, soddisfare i bisogni delle persone e di conseguenza produrre risultati vantaggiosi per l'intero sistema.

Le sfide dell'ingegneria strutturale

S.P.S., società di ingegneria civile specializzata in ingegneria strutturale, di recente è particolarmente impegnata in progetti e D.L. di interventi su edifici esistenti e data center. Ne parliamo con Andrea Sala

Da qualche anno a questa parte, il mondo dell'ingegneria delle costruzioni in Italia ha accelerato la sua evoluzione e con esso il mondo della progettazione strutturale che è in continuo fermento, grazie anche alle moderne tecnologie, attraverso le quali gli ingegneri strutturalisti hanno a disposizione sempre nuovi e più efficaci strumenti per soddisfare le richieste dei clienti.

S.P.S. Srl, nata come Studio Associato di Ingegneria nel 1988, vanta oltre 37 anni di esperienza nella progettazione strutturale di opere di ingegneria civile con centinaia di realizzazioni controllate in cantiere.

Oltre che nel settore dell'edilizia più tradizionale (residenziale, terziario, industriale, grande distribuzione, etc.), l'attività di S.P.S. si estende anche ai settori delle infrastrutture stradali, delle opere speciali, della prefabbricazione, del consolidamento e recupero delle strutture anche di edifici antichi e vincolati. Grazie alla vasta esperienza maturata nei più svariati settori dell'ingegneria strutturale, S.P.S. Srl ha potuto sviluppare un approccio e un metodo di lavoro che le consentono di affrontare con sicurezza tutte le tematiche proprie del settore e di fornire alla committenza servizi completi e affidabili, come spiega uno dei soci, Andrea Sala.

Quali sono i vostri punti di forza?

«Innanzitutto l'esperienza, la precisione e la grande passione determinata dal fatto che abbiamo scelto questo lavoro perché ci piace ed è ciò in cui troviamo soddisfazione. Siamo poi particolarmente attenti ai nostri clienti, con i quali cerchiamo sempre di colloquiare molto: instauriamo un rapporto di dialogo aperto e continuo per comprendere al meglio le loro esigenze e trovare la migliore soluzione per soddisfare i loro desideri, cerchiamo di accompagnarli durante tutte le fasi del progetto, consigliandoli, proponendo loro

varie soluzioni per poi scegliere insieme quelle più opportune, ovvero le scelte tecnologiche più consone al caso specifico cercando sempre di ottimizzarne i costi. Le nostre valutazioni sono sempre il frutto di un bilancio tra costi e benefici al fine di pervenire alla soluzione più vantaggiosa nel suo complesso, senza trascurare pertanto l'impatto della durabilità della struttura e la necessità di futura manutenzione. Ci occupiamo anche di strutture esistenti per le quali è fondamentale controllare lo stato di conservazione, eventuali ammaloramenti, la resistenza attuale dei materiali utilizzati.

L'edificio esistente per noi è come un paziente per il medico: prima di prescrivere la cura, ovvero di individuare e progettare gli interventi necessari, eseguiamo una accurata analisi delle condizioni in cui la struttura versa mediante appropriate indagini e prove sugli elementi ed i materiali di cui è costituita. In questo modo il progetto può essere redatto nel modo più mirato, efficiente ed efficace possibile, con costi di costruzione più ridotti.

Con questa logica e con un colloquio aperto, sostanzialmente ci proponiamo di lavorare con il nostro committente, individuando le problematiche da risolvere e consigliandolo a livello tecnico nelle scelte».

Qual è il vostro approccio progettuale?

«Seguiamo un approccio di graduale approfondimento. Preliminarmente procediamo con una accurata analisi della documentazione alla base della progettazione strutturale: elaborati architettonici, impiantistici, indagini geotecniche e sismiche del sito e quant'altro pertinente. Per quanto attiene specificatamente alla parte strutturale, della quale ci occupiamo, provvediamo innanzitutto ad individuare lo schema di base, le caratteristiche fondamentali, i materiali più



I soci di S.P.S. che ha sede a Milano. Da in alto a sinistra: ingegnere Andrea Sala, ingegnere Carolina Barbetta, ingegnere Arturo Donadio, ingegnere Antonio Condello - www.spssrl-mi.it

IL RAPPORTO COL COMMITTENTE

Instauriamo un dialogo aperto e continuo, per comprendere al meglio le esigenze dei nostri clienti, e trovare la migliore soluzione per soddisfare i loro desideri



Aggiornamento costante

S.P.S. è da sempre sensibile all'aggiornamento professionale e tecnologico, adottando i più avanzati sistemi di modellazione e calcolo strutturale nonché partecipando a numerose commissioni tecniche specifiche. Questo processo è garantito dall'apertura a soci di differenti età e formazione di base che consente alla società un approccio sempre innovativo verso i temi da trattare e il mercato.

«Partecipiamo a corsi, convegni, siamo presenti in importanti commissioni tecniche e promuoviamo importanti corsi - spiega Andrea Sala -. Abbiamo recentemente redatto una linea guida per la progettazione di edifici prefabbricati dotati di sistemi supplementari di dissipazione dell'energia finalizzati alla progettazione dei data center».

L'APPROCCIO

L'edificio esistente per noi è come un paziente per il medico: prima di prescrivere la cura, ovvero di individuare e progettare gli interventi necessari, eseguiamo una accurata analisi delle condizioni in cui la struttura versa



indicati, il funzionamento della struttura che dobbiamo progettare mediante analisi preliminari basate su schemi semplici, sviluppabili a mano con metodi tradizionali. Quindi passiamo a modelli ad elementi finiti costruiti con grado di approfondimento sempre più raffinato fino ad ottenere il modello di calcolo finale, eseguendo anche, quando necessario, analisi non lineari. Questo metodo ci consente di ottenere una padronanza completa e dettagliata della struttura che stiamo progettando e risultati dell'analisi finale controllati e affidabili. Usiamo software di calcolo all'avanguardia, costantemente aggiornati, aperti e controllabili. Il progetto viene quindi elaborato con sistemi Cad e Bim. In definitiva, il nostro approccio ci porta a progettare per passi successivi, ma rapidamente ed avendo costantemente il progetto sotto controllo. Durante tutto il processo progettuale, grazie alla metodologia Bim, ci interfacciamo costantemente con i progettisti che si occupano delle altre specialità, cosicché il progetto complessivo finale risulti perfettamente coordinato».

Quali sono i progetti realizzati più significativi?

«La società si è occupata di molteplici tipologie strutturali progettate e realizzate utilizzando tutti i materiali da costruzione disponibili, dai più tradizionali ai più moderni e innovativi. Operiamo prevalentemente in Italia, ma all'estero abbiamo realizzato un complesso particolarmente significativo di 300mila mq in Kosovo, con un parcheggio interrato di 7 piani, più 5-8 piani fuori terra e 2 edifici di 32 piani, in una zona fortemente sismica. Abbiamo lavorato anche in Africa (Sudan, Guinea

Equatoriale) in Austria a Vienna. Recentemente abbiamo progettato svariati data center che comportano strutture molto particolari. Appaiono come edifici industriali, ma per il contenuto e la funzione che svolgono necessitano di strutture complesse: un data center deve infatti svolgere la sua funzione 365 giorni l'anno, anche in caso di eventi classificabili come eccezionali, e terremoti di alta intensità. Sono edifici di varie dimensioni, ma generalmente molto grandi, che vanno dai 2mila mq fino a 50mila mq. Un data center svolge l'importante funzione di conservare e trasferire enormi quantità di dati, inoltre le attrezzature che contiene hanno un importante valore economico (il costo delle attrezzature di un data center è circa l'80 per cento del costo totale dell'opera); è pertanto essenziale la sua protezione anche tramite strutture che ne garantiscano la sicurezza nei confronti di eventi che per altri tipi di edifici si rivelerebbero catastrofici.

In totale, ad oggi abbiamo comunque progettato 25 data center nel giro di 5 anni. Ci siamo anche occupati del recupero e riuso di edifici esistenti non più utilizzati, nella maggioranza dei casi capannoni industriali prefabbricati, che abbiamo riconvertito in data center. Si tratta di strutture esistenti progettate per altri usi e spesso neppure per resistere a un evento sismico ordinario, e che frequentemente presentano anche patologie varie dovute all'età ed al mancato utilizzo protrattosi per molti anni. In questi casi, il progetto degli interventi strutturali necessari è ancora più complesso di quello per un edificio nuovo, perché, oltre a dover sopperire alle deficienze intrinseche e sanare gli eventuali ammaloramenti della

struttura ci si deve confrontare anche con le esigenze architettoniche e impiantistiche cui l'edificio deve soddisfare, essendo stato in origine progettato per assolvere a funzioni differenti».

Quali edifici state realizzando?

«Tra i lavori più rilevanti di cui ci stiamo occupando attualmente, possiamo citare due edifici esistenti in centro a Milano, uno di 8 piani più due interrati, l'altro di 6 piani più un interrato che vengono sopraelevati e ai quali vengono aggiunti ulteriori piani interrati conservando, previo appropriato intervento di rinforzo, l'edificio esistente con impiego, all'interno e al di sotto dell'edificio, di tecniche di scavo tradizionali seppur assistito da attrezzature e mezzi meccanici moderni. Altre attività rilevanti riguardano la progettazione di alcuni data center attualmente in varie fasi di avanzamento progettuale, nonché la D.L. di due data center nell'hinterland di Milano, ciascuno

di circa 35mila mq, dei quali abbiamo eseguito il progetto strutturale in tempi recenti».

Che valore ha per voi la tradizione?

«La scuola italiana ha una grande tradizione che deve essere conservata. Noi teniamo molto a proseguire questa tradizione, aggiornandoci, informandoci costantemente sui nuovi metodi, sulle nuove teorie e sulle nuove tecnologie, ma sempre sul filo dell'esperienza passata di cui dobbiamo fare tesoro, perché è un sapere di valore inestimabile che non deve essere dimenticato o perduto: quando abbiamo la possibilità di scoprire e studiare un progetto di tempi passati, eseguito senza l'aiuto di tutti i mezzi informatici di cui oggi disponiamo, lo facciamo con grande interesse perché in questo modo possiamo condividere l'esperienza degli ingegneri che ci hanno preceduto, i loro metodi e criteri di progettazione, e da loro imparare migliorandoci». • CG



Società e joint-venture

Nel maggio 1996 S.P.S. Srl entra come socio in RED (Resource engineering design), consorzio composto da dieci società di ingegneria disposte su tutto il territorio nazionale, rimanendo nella compagine sociale fino al 2007.

Nel febbraio 1997, in joint-venture con la società SISPAI Spa del Gruppo Milano Serravalle - Milano Tangenziali, S.P.S. fonda SIPIT Srl (Sistemi integrati di progettazione per infrastrutture nel territorio), della quale detiene la direzione tecnica e amministrativa.

Nel febbraio 1998, entra come socio in REICO Spa (Realizzazione di opere di ingegneria di Milano), società nata nel 1975 e specializzata nella progettazione di opere infrastrutturali e strade; successivamente, nel 2002, cede le sue quote.

Nell'estate del 2001, concluso il suo compito di organizzare e avviare la nuova società, S.P.S. lascia la compagine sociale e la direzione tecnica di SIPIT, continuando comunque la collaborazione tecnica in qualità di consulente.

S.P.S. ha ottenuto la certificazione del proprio sistema di gestione, conformemente alla Norma Uni En Iso 9001:2015, con certificato n.11337 emesso da ICMQ Spa per la progettazione e la direzione dei lavori di opere strutturali.

Benvenuti nel futuro

Francesco De Palo presenta Idronext che da oltre 10 anni offre un servizio personalizzato di qualità superiore in tutte le fasi della filiera idrotermosanitaria, puntando sulla qualità, sull'utilizzo di tecnologie innovative e sulla crescita delle risorse umane



In un'epoca di rapidi cambiamenti e trasformazioni, il settore termoidraulico si trova ad affrontare sfide significative e sempre più ravvicinate nel tempo. Questo contesto dinamico offre un terreno fertile per cogliere anche nuove opportunità, ridefinire i modelli di business e abbracciare le tecnologie emergenti. Francesco De Palo, responsabile commerciale di Idronext, approfondisce le dinamiche attuali del mercato e le strategie che consentono di aggregare e valorizzare la filiera.

Il gruppo Idronext è una piattaforma gestionale costruita per connettere l'impresa con il mercato attraverso soluzioni e iniziative specifiche, creando reali opportunità di business per le proprie aziende. Il gruppo oggi associa oltre 100 grossisti (medie imprese), 115 magazzini in 20 regioni, per un fatturato aggregato di oltre 800 milioni di euro. «Il nostro obiettivo, condiviso con tutto il team Idronext, è confermare di rappresentare un valore aggiunto per i nostri partner commerciali, industriali e di tutta la filiera. Soprattutto nell'attuale mercato».

Come fate fronte alle sfide che il set-

CREARE VALORE

È il nostro compito, e lo facciamo andando oltre logiche di gestione oggi non più sufficienti per poter continuare a essere parte della partita, il mercato

tore termoidraulico si trova oggi ad affrontare?

«Idronext ha messo a punto strumenti di gestione e servizi commerciali e finanziari che, attraverso partnership con realtà industriali di valore, moltiplicano benefici e opportunità di business per i propri partner commerciali e industriali. Il nostro compito è creare valore, andando oltre logiche di gestione oggi non più sufficienti per poter continuare a essere parte della partita, il mercato. È necessario soprattutto creare opportunità di sviluppo che permettano di distinguersi, andando oltre il "potere" di acquisto che non esiste ed è pura illusione».

Quali altri vostri progetti sono presenti nella vostra agenda 2025?

«I progetti di sviluppo già programmati in

passato, in particolare nel corso del precedente anno 2024, sono diventati realtà di sviluppo consolidate, che creano reali opportunità di business. La partnership industriale con la società di energie Segno Verde - uno dei maggiori player del settore, di cui molti dei partner commerciali Idronext sono diventati dealer - ha permesso di gestire dal mese di ottobre 2024 l'opportunità d'inserimento (in forma rateizzata in bolletta) di luce e gas e diverse tipologie di prodotto per il riscaldamento e il condizionamento. Operazione strategica per i nostri partner commerciali che, mantenendo centrale il proprio ruolo, hanno potuto aumentare la propria quota di mercato e di business sul territorio di propria competenza. Il tutto relegato all'esclusiva gestione delle tipologie dei produttori partner Idronext.

Contestualmente, abbiamo iniziato, tramite format dedicato, una partnership industriale con il gruppo REI, per lo sviluppo commerciale del segmento materiale elettrico presso la singola rivendita partner. Con il gruppo D-Marka, presieduto da un socio Idronext e composto da oltre 80 produttori specifici del settore edile e partner industriali, abbiamo sviluppato una partnership commerciale e industriale che per-

mette ai nostri partner di approcciarsi al settore tramite regole definite di gestione commerciale. Un altro progetto di sviluppo che ci vede coinvolti direttamente è la partnership commerciale e industriale, in esclusiva di gruppo, con la società Tecno Ati nel settore della ricambistica. Il programma, già in fase di start up, prevede di realizzare tramite un format specifico alcuni point Idronext/Tecno Ati presso la rivendita selezionata per territorio di competenza. Oltre a garantire la possibilità di servizio per la propria clientela, la partnership permette di intercettare nuovi operatori del settore attualmente non clienti, creando reali opportunità di aumentare il business



Idronext ha sede a Modena - www.idronext.it

commerciale e finanziario della rivendita. Come affermo da sempre, il futuro appartiene a coloro che vedono le opportunità e agiscono per realizzarle, prima che il loro potenziale diventi ovvio per tutti».

Quanto contano per voi innovazione e sviluppo?

«Tramite il programma Academy Idronext, investiamo ogni anno oltre il 30 per cento delle nostre risorse finanziarie per consolidare la fidelizzazione commerciale e industriale. Essere Idronext significa essere protagonisti e parte integrante di un processo di crescita a oggi unico per proposta aggregativa e sviluppo, che rafforza l'identità sul territorio di chi ne fa parte a tutela del proprio business. Non è chi siamo, ma quello che facciamo che deve qualificarci».

Cosa significa per voi fare business oggi?

«Fare business oggi, è sempre più uno "sport" di contatto. Quando arrivi sul "campo da gioco", ovvero il mercato, trovi concorrenti che stanno già vendendo quel tipo di prodotto ai tuoi potenziali clienti, altri che stanno già offrendo quel tipo di servizio. Non possiamo rimanere in una posizione di attesa e pretendere che le cose cambino se continuiamo a fare sempre le stesse cose. È necessario agire, pensare, espandere le proprie visioni ed essere globali se non si vuole rimanere fuori dalla partita, il mercato. Mettere in discussione tutto ciò è come mettere in discussione la legge di gravità: il futuro appartiene a coloro che vedono le opportunità prima che le stesse diventino ovvie». • **Beatrice Guarnieri**

La forza dell'intuizione

«Non è chi siamo, ma quello che facciamo che ci qualifica. È necessario avere una visione di sviluppo a medio termine per determinare oggi il business della propria azienda, soprattutto nell'attuale mercato» spiega il responsabile commerciale di Idronext, Francesco De Palo. Grazie a una preventiva programmazione commerciale e finanziaria condivisa con tutti i partner, gli obiettivi di gruppo sono stati sempre raggiunti con reciproca soddisfazione di tutta la filiera commerciale e industriale.

Un partner per progetti sostenibili

Innovazione, sostenibilità e competenza nell'ambito architecture ed engineering sono i cardini su cui poggia Studio ML, uno studio di progettazione e consulenza ingegneristica con sede in Sardegna e operante a livello internazionale. Il punto dell'ingegnere Marco Luciano

Nel panorama dell'ospitalità e del turismo, l'attenzione verso la sostenibilità e l'innovazione tecnologica è sempre più importante. Proprio in questo ambito Studio ML si distingue come un interlocutore chiave per gruppi imprenditoriali e investitori che vogliono sviluppare o riqualificare strutture ricettive, infrastrutture marittime e realizzare progetti architettonici di alta qualità, garantendo un supporto completo, dall'analisi preliminare alla gestione operativa del progetto e fornendo soluzioni avanzate e integrate. Fondato e diretto dall'ingegnere Marco Luciano, Studio ML è una realtà consolidata nel settore della progettazione e gestione di opere architettoniche, ingegneristiche e marittime.

Quale obiettivo vi contraddistingue maggiormente?

«L'obiettivo principale è quello di offrire un servizio chiavi in mano che permetta agli investitori di ottimizzare risorse e tempi, riducendo i rischi connessi a iter autorizzativi complessi e alla gestione del cantiere. Affianchiamo i nostri clienti fin dalle prime fasi di analisi e pianificazione, individuando le soluzioni più efficaci per il loro progetto, sia esso una nuova costruzione o una ristrutturazione sostenibile. Il nostro valore aggiunto è la capacità di coniugare innovazione, sostenibilità e un'attenta gestione economica dell'investimento. Vogliamo creare valore per chi investe nel turismo, garantendo soluzioni progettuali che siano innovative e sostenibili. Lavoriamo per trasformare le idee in realtà, assicurando ai nostri clienti un percorso chiaro e strutturato fino alla realizzazione dell'opera».

Con quale metodo vi approcciate ai progetti?

«Negli ultimi anni, abbiamo lavorato a diversi progetti di rilievo nel settore turistico, supportando gruppi imprenditoriali nella trasformazione di strutture ricettive in destinazioni moderne e competitive. L'approccio multidisciplinare e l'attenzione alla sostenibilità ci consentono di proporre soluzioni che ottimizzano gli investimenti, riducendo impatti ambientali e garantendo elevati standard qualitativi. L'approccio dello studio prevede un'analisi approfondita delle condizioni esistenti e l'individuazione delle strategie più efficienti per garantire la sostenibilità del progetto, sia dal punto di vista ambientale che economico. L'approccio di Studio ML si basa su un concetto chiave: ogni progetto deve essere pianificato con una visione strate-



Studio ML ha sede a La Maddalena (Ss)
www.studioingegneriaml.it

gica di lungo termine. Dalla gestione degli iter autorizzativi fino alla fase esecutiva, lo studio si pone come un interlocutore unico in grado di semplificare le complessità del processo e fornire un supporto concreto agli investitori. Garantiamo inoltre un approccio su misura per ogni cliente, con soluzioni personalizzate e adattabili a ogni esigenza attraverso un team altamente specializzato pronto a rispondere alle sfide progettuali più complesse, rispettando sempre le tempistiche concordate con il committente».

A che tipologia di clienti vi rivolgete?

«Grazie alla consolidata esperienza nel settore, ci rivolgiamo a investitori, gruppi alberghieri, enti pubblici e privati, supportandoli nella realizzazione di strutture ricettive innovative, resort di lusso, complessi turistici e opere infrastrutturali a servizio del turismo e della mobilità sosten-

nibile. Pur avendo radici in Sardegna, una regione con una forte vocazione turistica e ambientale, operiamo su scala internazionale, collaborando con partner e investitori



di diverse nazionalità. Il nostro team è composto da ingegneri, architetti e specialisti del settore che lavorano sinergicamente per sviluppare progetti di alto livello, adattati alle specificità dei mercati locali e globali. Con noi gli investitori hanno la garanzia di un partner affidabile e competente, in grado di trasformare idee ambiziose in realtà concrete e sostenibili».

Quali sono i vostri principali servizi?

«Un aspetto centrale della nostra attività è la progettazione di opere marittime complementari, come banchine, pontili e sistemi di gestione delle risorse costiere. Questi interventi risultano fondamentali per le strutture turistiche situate in contesti insulari o costieri, dove l'integrazione tra architettura e infrastrutture portuali rappre-

MISSION

Vogliamo creare valore per chi investe nel turismo, garantendo soluzioni progettuali che siano innovative e sostenibili

senta un valore strategico. Grazie a un team multidisciplinare e a un'esperienza consolidata nel settore, rappresentiamo oggi una delle realtà di riferimento per chi vuole investire in strutture turistiche e infrastrutture marittime, con la garanzia di un servizio che segue ogni fase del progetto, dall'idea iniziale fino alla sua concreta realizzazione». • **Bianca Raimondi**

LA RIQUALIFICAZIONE DI PIAZZA 23 FEBBRAIO A LA MADDALENA

Tra i più importanti lavori svolti dallo Studio ML, si inserisce la riqualificazione del comparto pubblico di Piazza 23 febbraio nel comune di La Maddalena. Questo luogo suscita particolare interesse per la comunità, essendo un luogo in cui si concentrano spazi e ambienti destinati al pubblico. Il luogo è particolarmente sensibile, delicato e dotato di peculiarità tali da richiedere molta cura nella progettazione, affinché diventi un efficiente esempio di progettazione urbana accorta, che possa offrire alla collettività uno spazio fruibile e in cui identificarsi.

Il progetto è nato dall'esigenza di creare, razionalizzando gli spazi, una "piazza del porto" che diventi un luogo di aggregazione e che possa ospitare un percorso storico culturale che richiami la battaglia del 23 Febbraio 1793 e la figura di Domenico Millelire.



UN MONDO DI LUCE BEGHELLI

Illuminare razionalmente, limitando gli sprechi di energia

Un Mondo di Luce è il progetto Beghelli che prevede la sostituzione "a costo zero" degli impianti di illuminazione presenti negli edifici con apparecchi di nuova generazione ad altissima efficienza. Una soluzione "chiavi in mano" e "a costo zero" grazie al risparmio energetico ottenuto, garantito contrattualmente, con possibilità di ottenimento anche dei Certificati Bianchi e accesso agli incentivi legati al piano di Transizione 5.0.

Ad oggi sono stati realizzati oltre 6.750 impianti, con 1.290.000 apparecchi installati.

L'efficiamento energetico Beghelli è il risultato della combinazione di più variabili: sistemi di illuminazione con tecnologia elettronica all'avanguardia, fotosensori per compensazione con la luce naturale, comfort visivo, rilevazione presenza di persone, programmazione e gestione da remoto degli impianti.

Per industria, logistica, retail, GD, centri commerciali, uffici, ospedali, scuole, parcheggi e aree esterne.



AUDIT
ENERGETICO



CALCOLO
ILLUMINOTECNICO



ANALISI
COSTI-BENEFICI



INSTALLAZIONE
SENZA PENSIERI



RISPARMIO ENERGETICO
GARANTITO



MANUTENZIONE
INCLUSA

Rette Rsa gratuite? A rischio l'intero sistema assistenziale

Una recente ordinanza della Cassazione apre la strada alla richiesta di rimborsi totali nei confronti delle strutture socio-sanitarie e socio-assistenziali per i malati di Alzheimer. L'avvocato Carlo Andrea Restano spiega come questo potrebbe compromettere l'impianto complessivo della cura di persone anziane non autosufficienti sul piano nazionale

Cosa succederebbe se la maggior parte delle strutture socio-sanitarie e socio-assistenziali gestite da soggetti privati con posti accreditati e contrattualizzati con gli enti pubblici per l'accoglienza di anziani non autosufficienti fossero costrette a chiudere? Una domanda retorica che se rimanesse un esercizio teorico farebbe quasi sorridere: in Italia semplicemente non è concepibile perché significherebbe il collasso del sistema stesso di cura degli anziani non autosufficienti. Immaginate centinaia di migliaia di utenti che hanno bisogno di competenze, organizzazione, attrezzature e luoghi ad hoc, improvvisamente lasciati in capo alle famiglie, costrette a curare i propri cari senza nessun tipo di formazione, strumenti e spazi. Un disastro. Ebbene, la situazione non è più solo teorica e richiede un immediato intervento normativo, in difetto del quale si rischia l'innescarsi di un effetto a catena che potrebbe davvero portare a far saltare l'intero sistema socio-sanitario e socio-assistenziale che finora abbiamo conosciuto.

Il caso giurisprudenziale che potrebbe scatenare l'effetto domino in questione è, come spesso avviene, piuttosto complesso. Proviamo a renderlo accessibile con l'aiuto dell'avvocato Carlo Andrea Restano e del suo team di professionisti, il cui studio ha sede a Parma. «Una recente ordinanza di fine 2024 della Cassazione (n. 34388/2024) - che si innesta in un filone che dal 2023 ha visto un "revirement" della Cassazione stessa su questa tematica - che ha coinvolto una nostra cliente - cooperativa che gestisce diverse strutture per anziani su tutto il territorio nazionale - spiega l'avvocato Restano - ha sancito un principio di diritto in virtù del quale, in estrema sintesi, il malato affetto da patologia di Alzheimer ricoverato in casa di riposo, a seguito di ingresso disposto dal servizio sanitario nazionale ha diritto, al ricorrere di determinate condizioni, alla gratuità della retta perché interamente a carico del servizio sanitario nazionale stesso. Tuttavia, non è pensabile che il sistema sanitario nazionale sia in grado di coprire inte-

gralmente la spesa relativa alle prestazioni erogate all'interno delle strutture sanitarie e socio-assistenziali, e, di conseguenza, tutto il peso rischia di ricadere sulle strutture che hanno erogato il servizio. Risultato: le Rsa imploderebbero. Con tutto quello che ne consegue, soprattutto sul piano sociale». Per capire il meccanismo e il rischio, è bene entrare nel merito e spiegare che «la tariffa di una Rsa con posti accreditati e contrattualizzati con il servizio sanitario regionale - continua l'avvocato Restano - è di norma formata da una retta (c.d. quota socio-assistenziale), relativa ad attività che vanno dalla pulizia ai pasti e a vari altri servizi collaterali, e da una quota (c.d. quota sanitaria) che concerne invece le cure mediche vere e proprie: quest'ultima è la quota a carico del servizio sanitario regionale, mentre la prima è in capo all'utente stesso oppure al Comune di residenza, in caso di indigenza stabilita in base agli indici Isee. Ebbene, i recenti arresti della giurisprudenza di merito e di legittimità si sono orientati a statuire la nullità per difetto di causa dei contratti stipulati tra gli enti gestori e gli utenti (o i loro familiari) e la sostanziale automatica e totale gratuità per l'utente di tutte le prestazioni erogate a favore dei soggetti affetti da Alzheimer o da altre forme di demenza assimilabili ponendo il relativo onere interamente a carico del servizio sanitario nazionale. Il ragionamento sotteso a tali decisioni sarebbe che, per tali patologie, le prestazioni assistenziali devono considerarsi, in presenza di un piano terapeutico personalizzato, connesse e strumentali, quindi inscindibili, rispetto a quelle sanitarie, non potendo le seconde essere eseguite se non congiuntamente alle prime».

«I giudici di merito quindi - continua l'avvocato Restano - sono tenuti ad applicare correttamente tali principi di diritto emanati dalla Cassazione alla situazione particolare di ciascun utente, mediante un'attenta analisi della documentazione sanitaria ed individuazione della natura delle prestazioni effettivamente erogate e considerando la tipologia della struttura in cui è ricoverato l'utente stesso,



tenuto conto, in ogni caso, di quanto stabilito dalla normativa regionale di riferimento.

D'altra parte se a tutti gli utenti affetti da tali patologie venisse riconosciuta in modo indiscriminato la gratuità della retta, allora si parlerebbe di circa tre miliardi di spesa pubblica in più, cioè circa il 10 per cento di una finanziaria del nostro paese. Sono numeri astronomici che la sanità pubblica non potrebbe assolutamente sostenere. Ecco, dunque, che, come accennavo, i costi rischierebbero di ricadere interamente sulle Rsa, che si ritroverebbero così ad erogare servizi in perdita».

In tale contesto, negli ultimi mesi si è assistito ad un aumento esponenziale delle cause avviate dalle famiglie degli utenti nei confronti delle Rsa. «L'effetto mediatico - continua l'avvocato Restano - che tali pronunce hanno prodotto (e continuano a produrre) sulla cittadinanza, è stato dirompente, generando, nei soggetti affetti dalle suddette patologie e soprattutto nei loro familiari, l'idea non solo di non dover più pagare la quota sociale della retta per la degenza nelle Rsa a seguito di ricovero tramite il distretto sanitario competente, ma anche di poter ottenere la restituzione di quanto pagato, negli anni di ricovero (salva la prescrizione de-

cennale), agli enti gestori. Ciò genererebbe (e sta generando) evidentemente un grave effetto per questi ultimi che si vedrebbero (e si vedono), a fronte di prestazioni regolarmente eseguite e non contestate, esposti al mancato pagamento delle fatture, quantomeno nella misura della quota sociale e tenuti, altresì, alla restituzione di rette che, secondo la normativa nazionale e regionale vigente ed i contratti con gli enti locali territorialmente competenti, sono state, invece, legittimamente percepite nel corso degli anni. E questo è solo l'inizio. Cosa succederà quando lo stesso principio verrà esteso ad altre categorie di utenti non autosufficienti diversi dai malati affetti dal morbo di Alzheimer?». La risposta appare scontata e allarmante. «Significherebbe condannare le strutture socio-sanitarie e socio-assistenziali a non poter sostenere i costi dei propri servizi, compromettendone la qualità, la quantità se non addirittura chiudendo. In conclusione, queste cause sono un danno per tutti, anche per i cittadini, perché colpiscono un servizio fondamentale per l'intera comunità. In definitiva, non possiamo che auspicare un intervento del legislatore e della politica al più presto». • **Renato Ferretti**

Lo Studio Legale Associato Restano ha sede a Parma - www.studiorestano.it



Un team di professionisti

Lo Studio Legale Associato Restano, nel suo complesso, tratta controversie, nelle varie fasi sia stragiudiziali che contenziose, in ambito di diritto civile (inclusi famiglia e successioni, immobiliare ed esecuzioni), diritto commerciale e societario, diritto della crisi d'impresa, con una competenza specifica degli avvocati Carlo Andrea Restano, Jessica Gallosi, Francesca Volpe e Rossella Taibah (rispettivamente da sinistra a destra nella foto affianco) in ambito di diritto socio-sanitario sui contenziosi avviati nelle varie regioni italiane nei confronti di enti gestori di Rsa e case di riposo relativamente all'imputazione dei costi di natura socio-assistenziale all'interno della retta dovuta per il ricovero di soggetti affetti da Alzheimer o da altre forme di demenza assimilabili.

Promotori del progresso medico

Innovazione, flessibilità e precisione caratterizzano MDE, azienda specializzata nella produzione di strumentazione medica di alta precisione, che supporta ospedali, aziende, università e centri di ricerca nello sviluppo di prototipi innovativi

Nel contesto della medicina moderna, i dispositivi medici innovativi rappresentano un pilastro fondamentale per l'avanzamento della salute pubblica e il miglioramento della qualità della vita. A questo proposito MDE, acronimo di Medical Device Engineering, è un'azienda Oem fondata nel 2018 da Mario Di Cecio insieme alla moglie Elena Raza, con lo scopo di progettare e sviluppare componenti e dispositivi medici conto terzi.

L'azienda produce dispositivi medici e assiste i clienti nella fase di ricerca e sviluppo e anche nella prototipazione. Partita con tre persone, oggi l'azienda si è notevolmente ampliata ed è formata da 30 collaboratori. Di recente ha inaugurato la sua nuova sede, che da Sarezzo, in provincia di Brescia, si è spostata a Villa Carcina, passando da 500 mq a 25mila mq, e costruendo una camera bianca Iso7, 2 camere bianche Iso8 e un reparto di prototipazione rapida.

Grazie alle sue competenze, MDE si occupa di fare uno studio di fattibilità valutando l'applicazione, i rischi del dispositivo, le plastiche da utilizzare, gli ingombri massimi e minimi, gli



MDE ha sede a Villa Carcina (Bs)
www.mde-rd.com



LA NUOVA SEDE

Quasi tutti i processi vengono svolti all'interno della nuova azienda di Villa Carcina con tecniche all'avanguardia volte ad offrire sempre la più alta qualità ai clienti, a partire dall'estrusione di tubi multilayer, multilume, tubi pallone, profili, tubi a parete sottile, in diversi materiali termoplastici e dimensioni, centimetrati, con logo e con cariche radiopache. Nella nuova sede viene dato molto rilievo anche alla compoundazione, creando delle leghe di plastica compoundandole con l'estrusore bi vite che è entrato in funzione da poche settimane. L'unicità di MDE consiste anche nel fatto che non ha fornitori esterni e si avvale di tutte le competenze al proprio interno.

imballaggi, il tutto nel rispetto delle normative di riferimento e in virtù di una profonda conoscenza anatomica e di tutti i processi produttivi coinvolti.

«Nonostante il nostro essere una piccola realtà in campo medicale, siamo i primi a entrare in campo nello sviluppo di device innovativi, supportando università, start up, imprese e centri di ricerca durante tutte le diverse fasi di sviluppo e produzione di dispositivi medici monouso attivi, non attivi e dispositivi impiantabili non attivi - spiega Mario Di Cecio -, occupandoci anche di tastare il rischio dei dispositivi e l'utilizzo di plastiche adeguate. Ci avvaliamo delle nostre profonde competenze interne che ci consentono di sviluppare dispositivi innovativi e di renderci indipendenti da fonti esterne. Il nostro obiettivo è traghettare la medicina ad alta specializzazione verso il futuro. Tutto ciò è reso possibile grazie alla passione e dedizione di ciascun collaboratore, ma anche grazie agli investimenti che abbiamo fatto in macchinari e tecnologie all'avanguardia. Siamo inoltre conformi alla norma Iso 13485, perciò siamo in grado di mantenere la tracciabilità attraverso ogni fase di prototipazione e produzione fino all'imballaggio e al rilascio del prodotto».

Fiore all'occhiello dell'azienda è il reparto di ricerca e sviluppo e prototipazione rapida. Quest'ultimo, al suo interno è in grado di offrire tutto il supporto necessario per la prototipazione e per la produzione di parti

metalliche. Questo reparto si avvale di alta tecnologia, utilizza due sinterizzatori per i metalli, due per polveri di nylon, tre stereo litografie.

«Siamo specializzati nel settore dell'oncologia e cardiovascolare e in tutti quei settori di ricerca emergenti relativi al trattamento di patologie con tecnologie mininvasive monouso di generazione 4.0. Tanto per fare un esempio, stiamo sviluppando dispositivi che permettono di creare un nuovo sistema di navigazione vascolare videoteleguidata, stiamo lavorando su una valvola cardiaca temporanea, su device per l'impianto di una valvola mitrale e su aghi per la termoablazione dei tumori alle vertebre. Abbiamo tutte le conoscenze e tecnologie per lo sviluppo a 360 gradi di ogni dispositivo medicale: radiofrequenza, microonda, ultrasuoni, laser, gestione completa di polimeri dal pellet al prodotto finito con tecnologie che vanno dall'estrusione, prototipazione rapida, stampaggio, al blow-moulding, dipping, coating».

MDE si contraddistingue inoltre nella piena gestione delle lavorazioni su metallo dalle attrezzature (progettate in house) ai particolari semilavorati per i dispositivi medici.

«I nostri dispositivi possono essere sia di tipo diagnostico, e servono a stabilire qual è la patologia del paziente, che di tipo operativo, in aiuto al medico per la cura della patologia. Il nostro compito è quello di ascoltare le necessità del cliente e trasformare la sua idea in un progetto concreto. I clienti infatti si rivolgono a noi perché sanno che siamo in grado di trasformare anche le idee più complesse in strumenti funzionali e sicuri, seguendo tutti gli iter certificativi necessari. Una volta definito il progetto, si passa alla fase di prototipazione rapida: grazie a tecnologie all'avanguardia realizziamo prototipi funzionali in tempi brevi, consentendoci di testare le soluzioni in tempo reale. Per la realizzazione di dispositivi su misura, disponiamo di competenze interne specialistiche quali estrusione, stampaggio, braiding. Forniamo supporto completo al cliente durante tutte le fasi di test, dai test meccanici ex vivo e in vivo, fino ai trial clinici necessari per l'immissione del dispositivo sul mercato italiano ed estero».

Le figure professionali che operano all'interno di MDE vanno dagli ingegneri ai tecnici specializzati, dotati di una spiccata propensione alla ricerca. La maggior parte è donna proprio per la maggiore delicatezza e precisione femminile nei lavori manuali, fondamentali in ambito medicale. • **Beatrice Guarnieri**

IL FIORE ALL'OCCHIELLO

Il reparto di prototipazione rapida si avvale di alta tecnologia, utilizza due sinterizzatori per i metalli, due per polveri di nylon, tre stereo litografie

Un professionista serio non si sceglie sui social

Cliniche abusive e rischiose promesse di interventi di chirurgia estetica low cost. Oggi serve ancora più attenzione nella scelta del medico e della struttura cui rivolgersi. Le indicazioni dello specialista Marco Klinger



Dal gennaio 2024 a marzo 2025, i Nas hanno riscontrato 135 irregolarità su 449 controlli effettuati in centri estetici italiani (fonte Qn). L'attenzione, soprattutto quella mediatica, è elevata dopo che, negli ultimi mesi, alcune donne sono morte a seguito di interventi di chirurgia estetica. Si cerca di stanare centri e studi abusivi che operano nel nostro Paese senza le necessarie autorizzazioni. «I numeri in costante crescita di questo settore fanno sì che - insieme a tantissimi professionisti seri e preparati - ce ne siano di improvvisati e senza scrupoli, unicamente alla ricerca del guadagno e pertanto disposti a risparmiare su aspetti fondamentali come l'équipe chirurgica, le attrezzature, lo strumentario e i dispositivi, mettendo a repentaglio la sicurezza, se non addirittura la vita del paziente», chiarisce Marco Klinger, professore ordinario di Chirurgia Plastica Ricostruttiva ed Estetica all'Università degli Studi di Milano, responsabile della Struttura operativa di chirurgia plastica all'Istituto Clinico Humanitas di Rozzano (Milano).

Come un potenziale paziente può accertarsi che un medico è specializzato in chirurgia estetica e un ambulatorio sicuro? Quali informazioni deve chiedere e pretendere per la sua sicurezza?

«Si può verificare il titolo di specialista, consultando il sito della Federazione nazionale dei medici chirurghi e degli odontoiatri (Fnomceo), alla pagina <https://portale.fnomceo.it/cerca-prof/>, inserendo nome e cognome. Controllare che un ambulatorio

PRUDENZA E BUONSENNO

«Gli interventi migliori sono quelli eseguiti da un chirurgo plastico esperto e competente su un paziente psicologicamente stabile, informato e consapevole»

sia in possesso delle necessarie autorizzazioni è più complesso. Possiamo sintetizzare dicendo che un medico serio e preparato opera in una struttura idonea, quindi mi concentrerei sullo specialista e sul rapporto che si crea tra medico e paziente, che deve essere di fiducia e di empatia. È fondamentale fare visite in presenza, durante le quali porre tutte le domande sull'intervento e sull'esperienza del medico. È utile vedere come quel professionista ha affrontato casi analoghi, quindi le foto di prima e dopo l'intervento, per capire se c'è sintonia nel modo di intendere l'operazione e misurare la qualità estetica del risultato. Inoltre, il professionista serio non ha fretta di operare, spiega pro e contro, la convalescenza, le possibili complicanze, l'evoluzione nel tempo. In estrema sintesi, dimostra di avere innanzitutto a cuore il bene e la salute del paziente».

Quali sono i principali rischi dei più diffusi interventi come rinoplastica, mastoplastica, liposuzione?

«I rischi collegati a un qualsiasi intervento sono emorragia e infezione, facilmente prevenibili e affrontabili con la giusta preparazione e il giusto setting operatorio.

La liposuzione, inoltre, presenta un rischio trombo-embolico maggiore, proprio a causa dell'azione della cannula aspirante. Eventuali grumi di sangue, o piccoli tralci di grasso non aspirati, possono entrare nei vasi, raggiungere i polmoni e il cuore e rivelarsi fatali. Si tratta di casi estremamente rari, ma da tenere presente quando si pensa all'intervento e si sceglie il medico. Ripeto sempre che in ogni atto e situazione della vita è insito un rischio, anche quando si attraversa la strada. Vanno prese le dovute precauzioni. Tra i rischi, può esserci anche quello di un risultato non completamente in linea con le aspettative. In questo caso, in mani esperte si può procedere a un ritocco, intervento solitamente meno impegnativo del precedente».

Molti giovani e giovanissimi si avvicinano alla chirurgia estetica attraverso i social. Dovrebbero esserci regole più stringenti per la promozione online?

«La deontologia professionale impone ai medici una comunicazione chiara e corretta, qualunque sia il media o la piattaforma utilizzata. In più, alcune società scientifiche, italiane e straniere, hanno redatto indicazioni

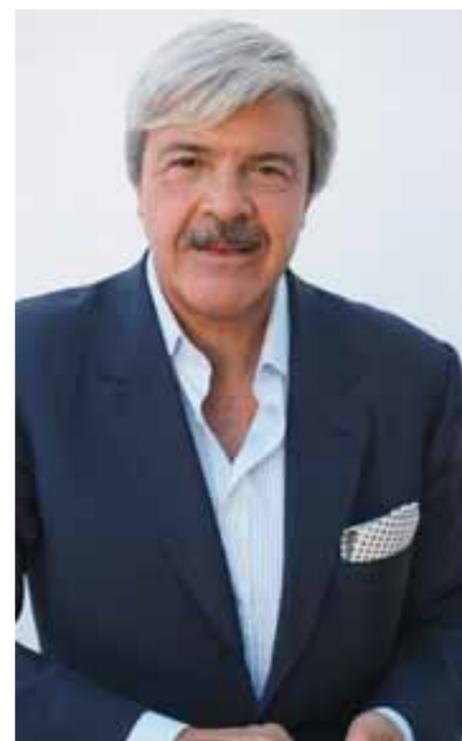
ad hoc, proprio per guidare i propri associati verso una comunicazione sì moderna, ma anche corretta. La Società italiana di chirurgia plastica ricostruttiva-rigenerativa ed estetica (Sicpre) ha pubblicato all'interno del proprio Codice etico una sezione dedicata alla comunicazione sui social, che ribadisce i principi del decoro, della veridicità delle informazioni e del rispetto della privacy e indica come non adeguati, ad esempio, le promesse esagerate e i riferimenti a sconti e promozioni. Tutto questo per dire che non mancano le indicazioni, ma sappiamo che sui social il controllo è molto blando, in tutti gli ambiti. Ovviamente, non sono i social in sé e per sé il male, ma l'uso che se ne fa. Ancora una volta, però, il potenziale paziente ha un potere: valutare in modo critico l'atteggiamento e il comportamento del medico, anche nella comunicazione. Un conto è presentarsi ed esprimersi in modo moderno e simpatico, altro è essere poco seri e professionali».

Quando la chirurgia estetica può essere di aiuto agli adolescenti e in quali casi è meglio non intervenire?

«Gli interventi migliori sono quelli eseguiti da un chirurgo plastico esperto e competente su un paziente psicologicamente stabile, informato e consapevole. L'applicazione di questa "regola generale" suggerisce di approcciare con estrema prudenza e buon senso, con vero spirito da padre di famiglia, i giovanissimi. La scarsa consapevolezza di sé e degli altri spesso tipica di questa fase della vita può portare ad attribuire a un ritocco estetico la funzione che non ha e non può avere. In linea di massima - e ovviamente con il consenso dei genitori - prendo in considerazione di modificare quelle caratteristiche che impediscono al ragazzo o alla ragazza una vita normale e serena. No, invece, ai cambiamenti non fortemente voluti, ma dettati dal "capriccio" o dalla moda. In questi casi, un "no" fa solo bene».

• **Francesca Druidi**

Marco Klinger, medico specializzato in chirurgia plastica, estetica e ricostruttiva



Le criticità e le sfide del Ssn

Ricerca, formazione dei futuri medici, risoluzione delle famigerate liste di attesa e investimenti in prevenzione per contrastare il cancro sono tra gli obiettivi prioritari del ministro della Salute Orazio Schillaci

Il Servizio sanitario italiano, che rappresenta un modello a livello internazionale per la sua universalità e la qualità delle cure, sta affrontando sfide senza precedenti, legate all'evoluzione demografica, alle opportunità fornite dalle nuove tecnologie ma anche alle emergenze globali che ci ricordano costantemente la necessità di disporre di sistemi sanitari forti e resilienti. A sottolinearlo è il ministro della Salute Orazio Schillaci. «Per affrontare queste sfide è fondamentale investire nella formazione di professionisti sanitari altamente qualificati, in grado di gestire in modo appropriato l'innovazione. Dobbiamo garantire- prosegue Schillaci- che i percorsi di studio siano allineati alle innovazioni tecnologiche e scientifiche, bisogna integrare le competenze in campi come l'ia, la robotica, la medicina personalizzata e, soprattutto, dobbiamo calibrare l'offerta universitaria per riuscire a rispondere veramente ai bisogni di salute di oggi e di domani». Il governo sta riorganizzando il sistema territoriale ospedaliero con una forte spinta verso la digitalizzazione. Servono competenze digitali e manageriali per gestire i nuovi modelli assistenziali e le innovazioni digitali e tecnologiche, come la telemedicina e il fascicolo sanitario elettronico. «Non possiamo permetterci che domani manchino non solo i medici dell'emergenza, ma anche gli anatomopatologi e i radioterapisti». Per il ministro della Salute la ricerca è cruciale. Sono 150 milioni di euro i fondi per la ricerca sanitaria messi a disposizione dal Ministero con il Bando della ricerca finalizzata 2024. Nello specifico, ai progetti dei giovani ricercatori sono destinati circa 74,5 milioni di euro. Importante anche l'approvazione in

Orazio Schillaci, ministro della Salute



Manovra di un Fondo per la cura e la prevenzione dell'obesità. Per finanziare futuri interventi normativi in materia (previsti dal ministero della Salute), viene istituito un fondo con una dotazione di 1 milione di euro per ogni anno dal 2025 al 2027, cui andranno ad aggiungersi 200mila euro nel 2025, 300mila euro nel 2026 e 700mila euro nel 2027. Ricordiamo che nel testo della Manovra è previsto per la sanità un finanziamento complessivo di 136,5 miliardi nel 2025. Saranno premiate le Regioni che ridurranno di più le liste di attesa, una delle criticità del Ssn. Sul tema «questo Governo e io ci abbiamo messo la faccia, ci siamo impegnati a risolvere un problema almeno ventennale, partendo dai numeri», ha affermato il ministro Schillaci. È stata presentata inoltre la piattaforma nazionale di Agenas che ci permetterà di sapere quali presta-

zioni, quali esami, quali terapie hanno un ritardo e in quali territori. Numeri reali e situazioni concrete su cui potremo quindi intervenire efficacemente».

LOTTA AI TUMORI: LA SFIDA È PREVENIRE

In base a "I numeri del cancro in Italia 2024", il 14esimo Rapporto nazionale Aiom (Associazione italiana di oncologia medica), nel 2024, in Italia, sono stimate 390.100 nuove diagnosi di tumore: 214.500 negli uomini e 175.600 nelle donne. Si tratta di numeri sostanzialmente stabili rispetto al biennio precedente. Una tendenza favorevole, accompagnata da un altro trend incoraggiante: diminuisce la mortalità per cancro nei giovani adulti 20-49enni; in 15 anni (2006-2021) è diminuita del 21,4 per cento nelle donne e del 28 per cento negli uomini. È significativa, in particolare, la riduzione dei decessi per carcinoma polmonare in entrambi i sessi: meno 46,4 per cento nelle donne e meno 35,5 per cento nei maschi. Terzo aspetto positivo è il costante aumento del numero di persone che vivono dopo la diagnosi di tumore: nel 2024 sono circa 3,7 milioni. E la metà dei cittadini che oggi si ammalano è destinata a guarire, perché avrà la stessa attesa di vita di chi non ha sviluppato il cancro. Restano però aree critiche su cui intervenire, a partire dalle discrepanze territoriali sui tre programmi di screening organizzati (cervicale, mammografia e coloretale), con le regioni meridionali che fanno registrare livelli di adesione inferiori rispetto alle altre aree. Ad aumentare il fattore di rischio sono gli stili di vita degli italiani: il 24 per cento degli adulti fuma, il 33 per cento è in sovrappeso e il 10 per cento è obeso, il 18 per cento consuma alcol in quantità a

150 mln

Fondi per la ricerca sanitaria

Messi a disposizione dal Ministero con il Bando della ricerca finalizzata 2024. Nello specifico, ai progetti dei giovani ricercatori destinati circa 74,5 milioni di euro

rischio per la salute. E si registra un boom di sedentari, aumentati dal 23 per cento nel 2008 al 28 per cento nel 2023. «La sfida deve essere quella d'investire in prevenzione, promuovendo stili di vita sani, a partire da un'alimentazione corretta, associata all'attività fisica», scrive il ministro della Salute, Orazio Schillaci, nella prefazione del volume. «Oggi sappiamo che l'errata alimentazione incide per circa il 35 per cento sull'insorgenza dei tumori e che la dieta mediterranea riduce del 10 per cento la mortalità complessiva, prevenendo lo sviluppo di numerosi tipi di cancro. Allo stesso tempo, occorre promuovere una maggiore partecipazione ai programmi di screening, fondamentali per diagnosticare precocemente una patologia e aumentare notevolmente le possibilità di guarigione, perché soprattutto in alcune Regioni non si registrano le adesioni auspicate. L'ambizione oggi è quella di garantire, in un futuro non troppo lontano, lo screening per il tumore al polmone, che a oggi è tra le patologie tumorali più diffuse tra gli uomini».

• Leonardo Testi



Importanti traguardi nell'oculistica

Il dottor Carmine Ciccarini, chirurgo oculista, specialista in malattie rare, ha perseguito la neuropatia ottica ischemica, una patologia non facilmente riconoscibile

La neuropatia ottica ischemica è un infarto che può colpire la testa del nervo ottico o anche il percorso intracranico dello stesso nervo: a causa del mancato apporto di ossigeno, il nervo subisce una lesione che diventa più grave all'aumentare del tempo durante il quale l'afflusso di ossigeno è compromesso.

Si tratta di una grave patologia che solitamente comporta la perdita della vista o una grave riduzione visiva per danni importanti del campo visivo. Ha una incidenza di 10/100.000 adulti in incremento negli ultimi anni. La bilateralità è frequente, si manifesta a volte a distanza di giorni o mesi. Spesso la condizione interessa il paziente che ha subito interventi chirurgici cardiaci o neurochirurgici con una casistica non trascurabile. In alcuni casi la patologia non viene tempestivamente riconosciuta e viene confusa con nevralgie o processi infiammatori a carico del trigemino, con conseguente peggioramento dei danni a carico del visus.

Una svolta in questo difficile ambito è stata data dal dottor Carmine Ciccarini, oculista specializzato, esperto in malattie rare e neuroftalmologia. Professionista con esperienze internazionali formatosi in centri di eccellenza fin dagli anni Ottanta, con la sua professionalità ed esperienza sul campo ha trovato soluzioni a patologie rare e complicate oltre che poco conosciute.

Quale sintomatologia contraddistingue la neuropatia ottica ischemica e quale può essere la causa?

«Innanzitutto si differenziano due forme: forma arteritica o arterite di Horton e forma non arteritica. La sintomatologia è variabile; nella prima forma il paziente lamenta dolore mascellare e temporale spesso irradiato alla nuca. Nella forma non arteritica, invece, non si ha dolore ma grave riduzione della vista o perdita completa per scotomi centrali e danni importanti del campo visivo. Fattori predisponenti sono: diabete, ipertensione, fumo, obesità, colesterolo e sedentarietà. La causa è determinata da un difetto ischemico del nervo ottico in entrambe le forme. La perdita della vista può riguardare anche entrambi gli occhi sep-



pure a volte con una latenza di giorni o mesi. La perdita della vista è spesso assoluta ma ci sono casi con un residuo visivo di circa un ventesimo».

Ci sono dei segnali ben precisi ai quali si deve prestare attenzione?

«A volte il primo segno può essere anche una perdita del campo visivo superiore o inferiore. In definitiva la NOI è un infarto del nervo ottico. La forma di Horton merita un'analisi a parte in quanto si manifesta spesso in associazione con altre patologie di natura autoimmune (artrite reumatoide ad esempio) e per questo alla forma stessa si riconosce una natura autoimmune. In questa forma a volte si ha un dolore sulla tempia in corrispondenza del decorso della arteria temporale. Se si sospetta una forma simile va fatto l'esame istologico di un pezzo di arteria prelevata con un piccolo taglio chirurgico. In ogni caso saranno elevate la Ves e la Pcr. L'esame del fondo oculare mostra spesso un edema della testa del nervo ottico (papilledema) associato a emorragie ed essuda. L'evoluzione è quasi sempre la perdita della vista».

Quanto è importante la tempestività della diagnosi?

«In entrambi i casi la neuropatia ottica ischemica determina una grave otticopatia

impotenti, a questa forma drammatica. La terapia consiste nell'uso di corticosteroidi per via generale e per via retrobulbare: questa seconda modalità, assai poco usata, permette di immettere corticosteroidi ad alto dosaggio direttamente sul nervo ottico con recuperi visivi a volte sorprendenti, specie se l'intervento si effettua tempestivamente nelle prime fasi della malattia».

Quali sono i più recenti risultati?

«Recentemente negli Usa il professor Johnson ha associato alla terapia cortisonica la dopamina con risultati piuttosto soddisfacenti. Oggi l'uso di cortisonici per via orale nella forma comune o in bolo per l'arterite di Horton, associato all'uso di Levodopa migliora, secondo i recenti studi americani sopra citati, significativamente il visus: in più del 30 per cento dei casi clinici più gravi, si assiste a un miglioramento significativo della prognosi».

Lei cosa consiglia di fare?

«La levodopa va prescritta, se non sono presenti specifiche controindicazioni legate ad altre patologie del paziente, 3 volte al giorno per 3 settimane. Personalmente associo anche le calciparine a basso peso molecolare e ad alto dosaggio. Con una simile terapia, ho riscontrato nella mia esperienza clinica miglioramenti sostanziali fino ad alcuni decimi di visus. Tutto dipende dalla tempestività con cui la patologia viene segnalata e diagnosticata; minore è il tempo intercorso dall'evento alla visita oculistica con successiva diagnosi e maggiore sarà la possibilità di recupero delle capacità visive. In una seconda fase della terapia si è rivelato utile il trattamento tramite l'ausilio dell'Eye Tronic. Inoltre, durante gli episodi acuti visto che il nervo ottico si gonfia, sarebbe opportuno fare iniezioni di cortisone retrobulbare. Il risultato è molto efficace». • CG

Il dottor Carmine Ciccarini esercita a Perugia e Chiusi (Si) - www.oculistacarmineciccarini.it

che può portare come detto alla cecità se non si interviene immediatamente, spesso in poche ore. La tempestività della diagnosi è quindi indispensabile perché il paziente conservi un visus residuo o possa recuperarlo in parte migliorandone la qualità di vita. La diagnosi è semplice; si osserva spesso un nervo ottico rigonfio sia con esame Oct, ma anche con esame del fundus».

In cosa consiste la terapia?

«Oggi la terapia è molto migliorata rispetto a qualche anno fa dove si assisteva, spesso



TEMPESTIVITÀ DELLA DIAGNOSI

È indispensabile perché il paziente conservi un visus residuo o possa recuperarlo in parte migliorandone la qualità di vita

ALTA SPECIALIZZAZIONE

L'oculista specializzato Carmine Ciccarini riceve negli studi di Perugia e Chiusi, in provincia di Siena, il dottor Ciccarini è molto apprezzato dai pazienti umbri e toscani, i suoi studi sono facilmente raggiungibili da Terni, Spoleto e da Siena e Arezzo.

Gli studi dispongono di tecnologie del settore all'avanguardia che, unite alla carriera professionale e lavorativa del dottor Ciccarini, offrono la possibilità di usufruire di un controllo affidabile e di una visita oculistica altamente specializzata.

«L'oculistica ha vissuto negli ultimi trent'anni un'evoluzione straordinaria, trasformandosi nella specialità medica che esegue il maggior numero di interventi chirurgici ogni anno: in Italia 650mila solo per la chirurgia della cataratta, che nel mondo raggiunge i 34 milioni di interventi», spiega Matteo Piovella, presidente della Società Oftalmologica Italiana- SOI. Recentemente, la richiesta di prestazioni e cure oculistiche di alto livello è aumentata di dieci volte. Dal punto di vista organizzativo ed economico le cure migliori costano di più -, non è stato possibile attivare i necessari provvedimenti, affinché tutti ne possano usufruire. Oggi l'attesa è di un anno per una visita oculistica e di due anni per un intervento chirurgico di cataratta.

Presidente, perché si è arrivati a questa situazione?

«Pesa la mancata precisa informazione circa le diverse opportunità di cura: ospedale pubblico, clinica convenzionata e sistema privato. L'ospedale pubblico è il riferimento diretto del Ssn, ma i rimborsi economici Drg per visite, esami e interventi chirurgici agli occhi non coprono i costi. Per questo, non è in grado di competere con la tecnologia utilizzata nel sistema privato e non riesce a essere competitivo nella qualità del servizio. Il sistema privato, grazie a maggiori risorse che si identificano in un'organizzazione efficiente, rimane quindi una scelta migliore e qualificata a cui i cittadini si rivolgono, spesso sostenuti da assicurazioni sanitarie che si dovrebbero far carico di parte o di tutte le spese. Una opportunità che va migliorata e meglio regolamentata. I Lea prevedono che l'intervento di cataratta venga rimborsato con soli 800 euro, una somma insufficiente che non permette di attivare gli aggiornamenti eccezionali avvenuti per la chirurgia oculistica. Tutto questo aumenta sempre più le liste di attesa. Ma c'è un elemento ancora più grave».

Matteo Piovella, presidente Società Oftalmologica Italiana - SOI



Serve un cambio di passo

Da anni, in Italia, l'oculistica riceve fondi inadeguati a restare al passo con i tanti avanzamenti disponibili sul mercato. Servono nuovi medici e un diverso modello organizzativo, sostiene Matteo Piovella, presidente SOI



GARANTIRE AI PAZIENTI LE CURE MIGLIORI

«Va sostenuta una libera professione moderna, trasparente ed efficiente, da effettuare in strutture adeguate e competitive all'interno dell'ospedale pubblico. Così si evita una non necessaria competizione tra privato e pubblico»

Quale?

«Come dicevo prima, l'oculistica ha registrato grandi miglioramenti per la diagnostica, le apparecchiature e le tecnologie. La chirurgia della cataratta è cambiata con vantaggi per i pazienti: prevede l'impianto di un cristallino artificiale ad alta tecnologia che elimina tutti i difetti visivi come miopia, ipermetropia e astigmatismo, oltre alla presbiopia. Il costo di questo intervento evoluto è superiore rispetto all'intervento normalmente eseguito nel Ssn. Il rimborso di 800 euro serve solo per coprire il costo del cristallino artificiale ad alta tecnologia. Questo è poco gradito dai pazienti che comprendono l'importanza del bene prezioso della vista e pretendono ogni possibile miglioramento. Le risorse economiche dedicate all'oculistica sono da sempre insufficienti, mentre il miglioramento delle cure permette risultati impensabili solo 20 anni fa. Molto penalizzante è la tendenza, sempre per motivi di risparmio, di togliere i medici anestesisti dall'équipe chirurgica che effettua gli interventi oculistici. Così si mette a rischio la sicurezza dei pazienti. Così il numero delle complicazioni intraoperatorie aumenta di tre volte».

Il ruolo dei medici oculisti è centrale. «Su 7mila oculisti medici italiani, solo 1.500 lavorano nel sistema pubblico. Servireb-

bero quindi nuovi medici per la prevenzione, diagnosi e cura delle malattie oculari. Eseguire "visite oculistiche" nei centri ottici non risolve il problema, perché gli ottici non hanno né formazione né competenza, soprattutto verso bambini e persone anziane. Occorre creare una nuova mentalità al servizio del paziente e incentivare sempre più il medico chirurgo oculista che si dedica alla chirurgia, oggi sempre migliore ma anche più difficile e piena di responsabilità. L'ospedale pubblico deve essere maggiormente attrattivo con tutte le tecnologie necessarie presenti e con un modello organizzativo sempre finalizzato al miglioramento delle cure disponibili e della chirurgia. Va sostenuta una libera professione moderna, trasparente ed efficiente, da effettuare in strutture adeguate e competitive all'interno dell'ospedale pubblico. Così si evita una non necessaria competizione tra privato e pubblico. L'oculistica ha ottenuto traguardi straordinari, ma servono le risorse per renderli bene organizzati e accessibili a tutti i pazienti a rischio perdita della vista in tempi brevi».

Sono oltre 3 milioni gli italiani che soffrono di maculopatia, alterazione progressiva, su base circolatoria della parte nobile della retina, la macula, capace di ridurre la vista fino a non poter leggere un testo.

«Oggi il 60 per cento dei pazienti affetti da maculopatia non si può sottoporre a terapie adeguate contro la degenerazione maculare. Scontiamo anche gli effetti dello scandalo Avastin-Lucentis, che ho denunciato in qualità di presidente della SOI nel 2013; scandalo che ha portato a un aumento dei costi e a ritardi nella somministrazione delle terapie ai pazienti. Sempre più diffusa è anche la sindrome dell'occhio secco di tipo evaporativo. La si riconosce da sintomi come irritazione agli occhi, bruciore, rossore, lacrimazione, secchezza. È una malattia che riguarda l'80 per cento delle persone dopo i 50 anni, compresi tutti i portatori di lenti a contatto, su cui è concentrata l'attenzione degli oftalmologi nel mondo. In Italia è una patologia ignorata».

L'effetto di un sistema poco efficiente che sembra non ricercare una adeguata volontà di aggiornamento.

«L'attuale carenza organizzativa impedisce l'accesso dei pazienti alle cure migliori. La vista è un bene prezioso, il cui valore si comprende quando non c'è più. È responsabile dell'85 per cento delle relazioni con il mondo esterno, in un mondo sostenuto da immagini e digitalizzazione. Chi vede poco e male parte con un handicap dell'85 per cento rispetto a chi vede perfettamente. Il Ssn si è concentrato con ottimi risultati su cure salvavita oggi indispensabili. Alla luce dei miglioramenti ottenuti, apprezzati dai pazienti che per questo ne hanno aumentato esponenzialmente la richiesta, l'oculistica chiede maggior considerazione e maggiori risorse economiche per attuare i cambiamenti organizzativi necessari ad aumentare la qualità delle cure e permettere il miglior accesso possibile a tutti i pazienti che rischiano di perdere la vista». • **Francesca Druidi**

L'avanguardia della chirurgia vitreoretinica

Il dottor Matteo Forlini è noto a livello internazionale per il trattamento di patologie della retina, del corpo vitreo e della macula. Sul territorio italiano rimane un punto di riferimento indiscusso anche per ogni altro tipo di problematica visiva



La tecnologia nell'ambito della chirurgia vitreoretinica - ovvero la branca dell'oftalmologia che si occupa di trattare le patologie della retina, del corpo vitreo e della macula - e della traumatologia oculare ha fatto davvero passi da gigante, grazie all'utilizzo di strumenti sofisticatissimi che consentono di effettuare interventi sempre più precisi, sicuri e veloci. Tra gli studi da sempre più all'avanguardia spicca quello del dottor Matteo Forlini, medico chirurgo oculista, considerato un riferimento internazionale per la chirurgia vitreoretinica, il trattamento delle malattie della retina e la traumatologia oculare. Il dottor Forlini è inoltre membro di numerose società scientifiche internazionali e svolge attività divulgativa, specialistica come docente in diverse realtà del settore in Svizzera (Esaso), Germania e Grecia (Tvrs). È

anche autore e coautore di numerose pubblicazioni scientifiche in tutto il mondo.

Qual è la sua principale specializzazione?

«Sono specialista nelle malattie della retina, traumatologia oculare e chirurgia ricostruttiva. Parliamo di una chirurgia iperspecialistica che ha l'obiettivo di salvare la vista e, spesso, di rimediare a una estetica pesantemente alterata come nel caso delle patologie dell'iride in cui l'occhio perde il colore. Ricevo pazienti da tutta Italia, con problemi importanti spesso dovuti a traumi, incidenti domestici o sul lavoro, o a gravi patologie che colpiscono la retina.

Quella di cui mi occupo è specialistica numericamente di nicchia perché affronta casi rari, ma fondamentale per risolvere situazioni di grave entità. Oggi è possibile intervenire con tecniche mini-invasive, abbiamo

a disposizione protesi innovative di iride artificiale con cristallino incorporato, che sono molto utili nella chirurgia oculare ricostruttiva, operiamo con strumentazioni all'avanguardia e con una metodica che assicura tempi di recupero rapidi».

Al di là della chirurgia iperspecialistica, lei è un punto di riferimento per chiunque abbia un problema alla vista.

«Certo, le mie porte sono sempre aperte per accogliere chiunque abbia un problema alla vista. Dai bambini che a scuola si accorgono di non vedere bene alla lavagna e scoprono in questo modo di avere qualche difetto visivo, a chi desidera liberarsi degli occhiali e decide di ricorrere al laser per correggere la problematica, fino agli anziani con la cataratta».

In questo ultimo caso che soluzioni si prospettano?

«La cataratta è una patologia oculare molto comune che si sviluppa fisiologicamente con l'avanzare dell'età, caratterizzata dall'opacizzazione del cristallino, cioè la lente situata all'interno del bulbo oculare (dietro l'iride), che impedisce alla luce di raggiungere la retina, provocando una riduzione della vista. Per curarla si può scegliere l'intervento di base previsto nell'ambito del Sistema sanitario nazionale, oppure optare per una correzione completa che elimina completamente l'uso degli occhiali con un intervento cataratta premium in forma privata.

Mentre per correggere miopia, ipermetropia e astigmatismo in età giovane, dai 20 ai 40 anni, eseguo interventi di chirurgia refrattiva con laser a eccimeri sia a Ravenna presso la Cidiemme sia a Bologna».

Può descrivere le tappe principali della sua carriera e dove esercita oggi?

«Ho seguito le orme di mio padre che mi ha

trasmesso la passione per questo lavoro. Dopo la laurea in Medicina e Chirurgia all'Università di Bologna e la specializzazione in Oftalmologia all'Università di Modena e Reggio Emilia, ho lavorato nella struttura di Oftalmologia del Policlinico Universitario di Modena, occupandomi di patologia retinica e chirurgia vitreoretinica. Ho poi approfondito gli studi sulla materia frequentando la European Vitreo-Retina Training School Evrts di Brema, in Germania, e facendo importanti esperienze di pratica in cliniche di rilievo internazionale, come la Weill Cornell Medical College Presbyterian Hospital di New York, l'Istituto de Microcirurgia Ocular di Barcellona, la Klinikum Frankfurt Höchst di Francoforte e l'Aditya Jyot Eye Hospital di Mumbai. Oggi svolgo l'attività in primo luogo a Ravenna, nello studio privato che fu anche di mio padre. In questa città visito

UN RIFERIMENTO PER TUTTI

Ricevo pazienti da tutta Italia, con problemi importanti spesso dovuti a traumi, incidenti domestici o sul lavoro, o a gravi patologie che colpiscono la retina

e opero anche presso la Domus Nova San Francesco e la clinica Cidiemme (Centro di Microchirurgia). Inoltre, svolgo l'attività chirurgica presso l'Ospedale di Stato di San Marino, la clinica Sol et Salus di Rimini e il centro Vista Vision di Bologna, oltre alla Clinica Hesperia di Modena». • **CG**

Lo studio privato del dottor Matteo Forlini, medico chirurgo oculista, si trova a Ravenna www.matteoforlini.com



Un'eccellenza riconosciuta

Diversi sono i riconoscimenti che il dottor Matteo Forlini ha ricevuto negli anni, tra cui il premio Asrs Honor Award per i numerosi contributi scientifici all'American Society of Retina Specialists in qualità di docente, moderatore, relatore e istruttore di corsi assegnatogli a Chicago, negli Stati Uniti. Nel 2019 ha vinto il primo premio Best of Show Video Award al congresso annuale dell'American Academy of Ophthalmology a San Francisco e il primo premio Euretina 1st Place Award Best of Show alla video competition del congresso europeo Euretina.

Nel 2020 gli è stato inoltre conferito l'Award Image of the Year 2020 per la migliore immagine retinica dell'anno 2020, attribuito dalla Retina Image Bank.

Dal 2024 è direttore sanitario presso il Poliambulatorio Astrea a Faenza, dove effettua anche visite oculistiche specialistiche.

Curare gli occhi a distanza

Come cambia la risposta alle patologie oculari con le Virtual Clinics Oculistiche, una realtà sviluppata nel segno della telemedicina realizzata dalla Azienda Usl di Bologna. A raccontarla è la responsabile della rete Francesca Quagliano

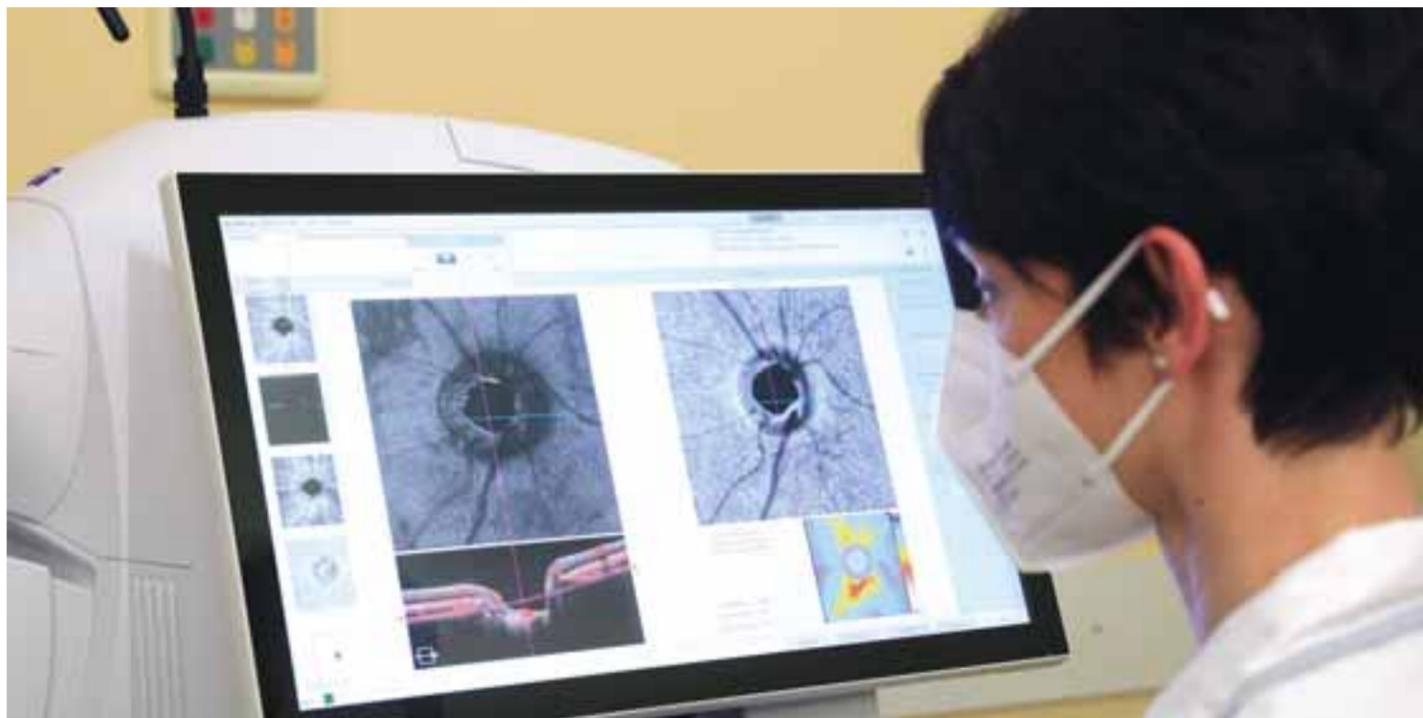
L'Azienda Usl di Bologna è stata la prima in Italia ad attivare le Virtual Clinics Oculistiche, un progetto che ha già ottenuto diversi riconoscimenti prestigiosi, tra cui il Premio Agenas-Sics 2023 e, nel 2024, il premio Innovazione digitale in sanità della School of Management del Politecnico di Milano. È un'innovativa presa in carico delle malattie oculari messa in campo dall'Azienda sanitaria del capoluogo emiliano, che esprime le potenzialità della medicina di prossimità e della sanità digitale. Ce ne parla Francesca Quagliano, responsabile Programma Rete Hub e Spoke di Telemedicina Oculistica, Cliniche Virtuali (SSD).

Il modello dietro le Virtual Clinics Oculistiche è mutuato dal mondo anglosassone e prende le mosse in pandemia per essere attivato nel 2023. Quante cliniche virtuali sono attive oggi nel territorio dell'Azienda Usl di Bologna e qual è il primo bilancio in termini di risposta dei pazienti e dell'efficacia di azione?

«A oggi, sono state realizzate quattro Virtual Clinics Oculistiche dislocate strategicamente sul territorio della Città metropolitana di Bologna. La risposta dei pazienti è stata molto buona: il 47 per cento degli esami oculistici erogati dall'Azienda Usl di Bologna viene eseguito nelle Virtual Clinics con una significativa riduzione degli accessi non necessari nel centro Hub dell'Ospedale Maggiore, una riduzione dei divari territoriali e un miglioramento dell'accessibilità ai servizi. Il modello di presa in cura risulta efficace ed efficiente anche nella nostra realtà, così come nel mondo anglosassone».

Come funziona in concreto una Clinica

Francesca Quagliano, responsabile Programma Rete Hub e Spoke di Telemedicina Oculistica, Cliniche Virtuali (SSD) Ausl Bologna



LE VIRTUAL CLINICS OCULISTICHE

Rispondono alla necessità di rendere il percorso di cura dei pazienti sempre più "a km 0", smart e accessibile, facilitando l'adesione dei pazienti al follow-up, con un conseguente guadagno in termini di salute del singolo e dell'intera comunità

oculistica virtuale?

«Le Virtual Clinics Oculistiche sono centri diagnostici periferici di secondo livello (Spoke) dislocati sul territorio e inseriti in una rete di telemedicina Hub and Spoke. Nell'Hub viene eseguito il trattamento delle patologie, mentre gli esami di follow-up possono essere eseguiti nelle cliniche virtuali, strutture iperspecialistiche dove sono presenti strumenti di ultima generazione e tecnologie all'avanguardia che consentono la telefermatizzazione dal centro Hub. Gli esami vengono acquisiti su una piattaforma costituita da diverse tecnologie come retinografi, Oct e campi visivi computerizzati, e inviati alla cartella clinica elettronica. La cartella è condivisa fra tutti gli specialisti coinvolti nel percorso di cura, secondo un modello di medicina integrata telematica, e permette al medico presente nel centro Hub di refertare gli esami da remoto. Il paziente può eseguire esami strumentali vicino a casa, sul territorio, e ricevere comodamente il referto sul Fascicolo sanitario elettronico».

Le Virtual Clinics Oculistiche esemplificano lo sviluppo della telemedicina, che rappresenta il futuro della cura e dell'assistenza territoriale su cui l'Azienda investe da tempo. Quali sono i vantaggi, ma anche gli aspetti critici che ancora eventualmente si registrano?

«Queste cliniche rispondono alla necessità di rendere il percorso di cura dei pazienti sempre più "a km 0", smart e accessibile, facilitando l'adesione dei pazienti al follow-up, con un conseguente guadagno in termini di salute del singolo e dell'intera comunità. Tramite la telemedicina e l'innovazione digitale, i medici del centro Hub seguono il follow-up dei pazienti nelle Virtual Clinics, garantendo una continuità assistenziale tra ospedale e territorio che rende la presa in carico completa. Il vantaggio per i pazienti è duplice: possono trovare una risposta di altissima qualità ai bisogni di salute vicino a casa e nello stesso tempo possono essere seguiti con continuità dai professionisti del centro Hub. I maggiori benefici sono riscontrati da coloro che vivono in sedi periferiche e da pazienti con patologie croniche, disabilità e fragilità che trovano maggiori difficoltà a raggiungere l'Ospedale Maggiore. La continuità assistenziale è un vantaggio anche per i medici e i professionisti sanitari, che possono seguire nel tempo e su tutto il territorio i loro pazienti. Come tutti i progetti innovativi, le Virtual Clinics sono state sottoposte a monitoraggio e attualmente non sono emerse criticità».

Quali risorse economiche e professionali richiede un progetto di questo tipo?

«Per la realizzazione del progetto è stato necessario un importante rinnovamento tecnologico e un investimento economico di circa 1 milione di euro. I professionisti sanitari coinvolti nel percorso di cura sono medici oculisti, infermieri e ortottisti-assistenti in Oftalmologia, supportati dall'Ingegneria clinica e dalle Tecnologie informatiche e di comunicazione dell'Azienda Usl. Il progetto è stato realizzato da un vasto gruppo di professionisti, che hanno messo in campo le loro competenze per migliorare il percorso di cura dei pazienti oculistici».

Quali novità dobbiamo attenderci nel prossimo futuro?

«Vedremo presto l'introduzione della telemedicina e di strumenti di innovazione digitale nella prevenzione delle patologie oculari e l'uso dell'intelligenza artificiale nella diagnostica per immagini oculistica».

• **Francesca Druidi**



Un'idea di salute più inclusiva

La pandemia ha reso ancora più importante l'accesso rapido a cure di qualità, aumentando l'attenzione verso soluzioni che integrino il Ssn. «La protezione assicurativa è strumento complementare e abilitante», spiega Massimiliano Dalla Via

Intesa Sanpaolo ha contribuito alla ricerca "Il sistema della salute in Italia", realizzata dal Censis e dall'associazione italiadecide, dove si esaminano criticità endemiche e strutturali quali carenza di personale, lunghe liste d'attesa e disuguaglianze territoriali. Intesa Sanpaolo Protezione, compagnia dedicata ai rami danni e salute, nata dalla fusione di Intesa Sanpaolo Assicura con Intesa Sanpaolo RBM Salute, si propone come partner strategico per affrontare queste problematiche. Capiamo come con Massimiliano Dalla Via, amministratore delegato e direttore generale.

Dal vostro osservatorio, quali sono le principali esigenze di salute e di prevenzione degli italiani?

«Dalla nostra prospettiva, emerge un dato cruciale: gli italiani oggi chiedono salute accessibile, prossimità dei servizi e certezza nei tempi di risposta. La pandemia ha reso evidente che il bisogno di protezione non si esaurisce nella copertura per eventi gravi, ma si estende alla continuità delle cure, alla prevenzione, al supporto psicologico e sociale. È cresciuta la consapevolezza che la salute non è solo assenza di malattia, ma equilibrio complessivo. Questo ha fatto emergere la domanda di strumenti integrativi e complementari al Servizio sanitario nazionale, capaci di affiancare i cittadini nei percorsi di salute ordinari e straordinari. La vera sfida oggi è non lasciare indietro nessuno, anche nel tempo della cronicità e della fragilità. In questo scenario, la protezione assicurativa si configura come uno strumento complementare e abilitante, capace di intercettare i nuovi

Massimiliano Dalla Via, amministratore delegato e direttore generale di Intesa Sanpaolo Protezione



UNA GRANDE SFIDA CULTURALE

La consapevolezza del rischio è aumentata, manca però ancora un passaggio fondamentale: la capacità di trasformare quella consapevolezza in azione

bisogni delle persone e contribuire a un'idea di salute più inclusiva, moderna e orientata al benessere complessivo».

Dalla ricerca arriva l'invito a ripensare il Ssn in chiave di "filiera", prevedendo una sempre più stretta collaborazione e integrazione tra pubblico, privato ed enti del Terzo settore. Qual è o dovrebbe essere il contributo della bancassicurazione nello scenario italiano?

«La bancassicurazione può essere un ponte tra i bisogni della persona e le soluzioni del sistema. In una logica di filiera, il nostro ruolo è favorire l'accesso alla protezione, promuovendo una cultura del rischio consapevole e rendendo fruibili strumenti assicurativi anche a chi non li avrebbe mai considerati o incontrati. Nel contesto attuale, la bancassicurazione ha l'opportunità- e la responsabilità- di proporre modelli di copertura inclusivi, flessibili e sostenibili, integrati con i servizi del Ssn e capaci di attivare sinergie con operatori privati e realtà del Terzo settore. Non si tratta di sostituire il pubblico, ma di rafforzarlo laddove utile: accessi, tempi, assistenza domiciliare, copertura per cure ad alta intensità o lunga durata».

Nello specifico, qual è l'approccio di Intesa Sanpaolo Protezione alle sfide del Ssn in termini di soluzioni e di servizi offerti?

vizi a valore per i nostri clienti. Puntiamo a ridurre la complessità, migliorare i tempi di risposta e garantire un'esperienza fluida e centrata sul cliente. In un contesto dove il sistema pubblico è sotto pressione, vogliamo offrire un'integrazione intelligente, rispettosa e complementare. L'obiettivo è essere presenti non solo quando accade un evento grave, ma prima, durante e dopo, in ogni fase della vita di una persona o di una famiglia».

In base a una ricerca EY-Swg sulla bancassicurazione, il 78 per cento degli intervistati pensa al futuro, ma solo la metà sa come proteggersi in caso di imprevisti. È in crescita il ricorso nei confronti di questo modello? Quali restano le principali criticità e opportunità del settore?

«Il dato emerso dalla ricerca EY-Swg è significativo e rappresenta una grande sfida culturale. La consapevolezza del rischio è aumentata, manca però ancora un passaggio fondamentale: la capacità di trasformare quella consapevolezza in azione. Qui la bancassicurazione può fare molto, perché è presente nella vita quotidiana delle persone, parla un linguaggio vicino e ha una relazione fiduciaria con il cliente. Il modello è in crescita e per renderlo pienamente efficace servono tre leve: semplificazione, educazione e innovazione. Bisogna costruire soluzioni comprensibili, flessibili e modulari, adatte a target diversi. Serve un grande sforzo educativo per diffondere la cultura della prevenzione e del valore della protezione. Infine, l'innovazione tecnologica deve aiutare a personalizzare l'offerta e a renderla immediata e integrata nei canali digitali».

• **Francesca Druidi**



Un'eccellenza dell'ortopedia

Specializzato in ortopedia e traumatologia, il dottor Francesco Leonardi ha incentrato tutta la sua formazione e la sua attività sulla chirurgia artroscopica e protesica frequentando i principali corsi specialistici teorico-pratici e i congressi nazionali e internazionali dedicati

Il viaggio di un medico è pieno di sfide: anni di studio rigoroso, notti insonni, dilemmi etici e la costante pressione di tenersi aggiornati con i progressi scientifici. Tuttavia, la vera essenza di questa professione risiede nell'empatia, nella compassione e nell'impegno a ripristinare la speranza quando sembra perduta. Come del resto si evince dalle parole del dottor Francesco Leonardi: «Chi sceglie di fare il medico ha sempre la volontà di aiutare il prossimo. Questa professione richiede umanità, altruismo, empatia e spirito di sacrificio». Ed è proprio seguendo la sua innata predisposizione verso la medicina che Leonardi è diventato una delle eccellenze nel campo dell'ortopedia, incentrando tutta la sua formazione e la sua attività nella chirurgia artroscopica e protesica, in particolare di spalla e ginocchio.

In cosa consiste l'artroscopia della spalla e per quali problematiche è indicata in particolare?

«L'artroscopia della spalla è una tecnica minimamente invasiva che permette di trattare molte lesioni e patologie di diverse strutture che compongono la suddetta articolazione. Si accede all'articolazione mediante 2 o 3 piccole incisioni inferiori a un centimetro. L'artroscopia della spalla permette di trattare problemi che si manifestano in pazienti con dolore alla spalla o limitazione del movimento e che non hanno riscontrato miglioramenti con il trattamento medico e fisioterapico. In passato, per questo tipo di lesioni erano richiesti interventi molto più complessi, con periodi di recupero più lunghi. È indicata nei casi di rottura della cuffia dei rotatori, per instabilità della spalla e lussazione della stessa, per lesioni traumatiche come fratture glenoidee, lussazione acromioclavicolare e lesioni di parti molli, per la sindrome subacromiale».

In che cosa consiste la lesione alla cuffia dei rotatori?

«La cuffia dei rotatori è una struttura complessa formata da quattro muscoli e dai loro quattro tendini (sovraspinoso, sottospinoso, sottoscapolare e piccolo rotondo) che ricoprono la testa omerale e stabilizzano l'articolazione della spalla. Questi tendini sono responsabili dei movimenti di rotazione, elevazione e di abduzione della spalla. Le lesioni di questa struttura colpiscono principalmente il tendine sovraspinoso, anche se il numero di tendini danneggiati può variare in base all'entità della lesione e dal tempo inter-



Il dottor Francesco Leonardi lavora a Ravenna (Domus Nova, Ravenna 33 e Olympus), a Faenza (San Pier Damiano), e a Messina (Studio Leonardi e C.O.T.)

www.francescoleonardiortopedico.it

corso dalla comparsa dei primi sintomi alla diagnosi. La maggior parte delle lesioni sono di natura degenerativa in associazione a traumi o microtraumi ripetuti, intesi come sovraccarico della spalla interessata».

Come si riconosce la lesione alla cuffia dei rotatori?

«I pazienti spesso lamentano dolore alla spalla da diversi mesi con limitazione funzionale; la sintomatologia può irradiarsi lungo tutto l'arto fino alla mano e può interrompere il riposo notturno».

In quali casi è indicato ricorrere alla chirurgia?

«Il trattamento chirurgico è indicato quando non si trova beneficio con la terapia medica e fisioterapica, o quando, per il tipo di lesioni presenti, non si può trovare beneficio con trattamento conservativo. L'intervento di riparazione della lesione della cuffia, effettuato in artroscopia, prevede la reinserzione del tessuto tendineo all'osso, in sede anatomica, a mezzo di ancorette del diametro di pochi mm. Nelle lesioni massive "irreparabili" della cuffia, per dimensione della lesione, retrazione o qualità del tessuto tendineo, non è possibile una reinserzione anatomica. Questa condizione, nella maggior parte dei casi, è

legata a un tardivo inquadramento o riconoscimento della patologia. In questi casi, oggi, è possibile praticare un intervento di transfer tendineo che restituisce al paziente una buona funzionalità. Nei casi più avanzati, quando si associa una componente artroscopica, la riparazione artroscopica e il transfer tendineo non sono più indicati, l'unica opzione chirurgica rimane l'impianto di una protesi inversa».

Come prosegue poi il post operazione?

«Alla dimissione, il paziente lascerà la struttura con un tutore che dovrà indossare per un

mese circa. L'intervento di riparazione artroscopica della cuffia dei rotatori necessita di un adeguato trattamento fisioterapico. I primi mesi sono dedicati al recupero articolare con mobilizzazione solo passiva; al quarto mese sarà consentita la ginnastica attiva. Il recupero totale si ha non prima di 4-5 mesi. È opportuno seguire attentamente le indicazioni riabilitative per consentire una buona cicatrizzazione dei tessuti riparati. L'inosservanza del protocollo riabilitativo potrebbe allungare i tempi di recupero e potrebbe influire sul risultato finale». • **Bianca Raimondi**



AVERE CURA DELLE PERSONE

Chi sceglie di fare il medico ha sempre la volontà di aiutare il prossimo. Questa professione richiede umanità, altruismo, empatia e spirito di sacrificio

Il mal di testa ti butta giù? SU LA TESTA con **OKITASK**[®]

PUÒ INIZIARE AD AGIRE DOPO
5 MINUTI



BUSTINE



COMPRESSE

Sono medicinali a base di ketoprofene sale di lisina che possono avere effetti indesiderati anche gravi. Leggere attentamente i fogli illustrativi.
Aut. Min. SaL 20/05/2024 IT-DKT-2400007

 **Dompé**



DIGITAL ENTERPRISE

Accelera la tua trasformazione digitale

Diventa una vera Digital Enterprise, combinando perfettamente il mondo reale e quello digitale.

Raccogliere, comprendere e utilizzare l'enorme quantità di dati creati nell'Industrial Internet of Things (IIoT) è essenziale per diventare un'impresa ancora più sostenibile ed efficiente. La convergenza IT/OT offre la trasparenza necessaria - dal livello più alto al livello di campo - per un processo decisionale basato sull'analisi dei dati. L'integrazione di IT e software nell'automazione sta aprendo la strada per una produzione adattiva che abilita una maggiore flessibilità.

Con Siemens Xcelerator e con Industrial AI ti aiutiamo ad accelerare la tua trasformazione digitale e a diventare una vera Digital Enterprise!

[siemens.it/digital-enterprise](https://www.siemens.it/digital-enterprise)

SIEMENS