

# NordEst

FRIULI V. G. | TRENTINO A. A. | VENETO

Spedizione con tariffa  
Posta Target Magazine  
conv. naz./304/2008  
del 01-06-2008

Realizzazione editoriale a cura di New Business Media Srl

GRUPPO24ORE



**SANITÀ**

**Una carrellata di alcune delle migliori realtà che si occupano della nostra salute a Nordest**

Pagg 2-6



**SERVIZI AD ALTO VALORE AGGIUNTO**

**Credito, Ict, formazione, life coaching... Professionisti per puntare ai massimi risultati**

Pagg 8-10



**TRASPORTO & LOGISTICA**

**Le imprese e le organizzazioni che, da Nordest, consolidano la propria rete nel mondo**

Pagg 11-12

**■ INFOCAMERE** / Gli ultimi dati parlano chiaro: è sempre elevata la vocazione imprenditoriale e d'innovazione dei nordestini. Ecipa lo sa e lancia il progetto i-Bid

## Start-up innovative e internazionalizzazione: così si cresce

*Per numero e in rapporto alle società di capitali, in testa sul territorio nazionale risultano le province di Trento e Trieste*

142  
START-UP  
nella provincia  
di Trento ogni  
10 mila società  
di capitali. Trieste  
ne conta 139

30  
GENNAIO  
A Thiene (Vicenza)  
Ecipa presenta  
le attività di  
innovazione e  
promozione delle  
Pmi all'estero

Parlando di innovazione a Nordest, Infocamere ha analizzato l'incidenza delle start-up innovative in rapporto alle società di capitali. Se a livello italiano in generale le start-up sono in crescita a fine 2016 del 6% rispetto a settembre dello stesso anno, il Trentino Alto Adige è la regione con l'incidenza più significativa di aziende innovative, l'1,07%, in testa la provincia di Trento, con 142 start-up ogni 10 mila società di capitali, e poi Trieste con 139. Seguono Marche, Val D'Aosta, Emilia Romagna e Friuli Venezia Giulia, un'altra regione del Nordest. La regione Veneto invece è posizionata bene rispetto alla distribuzione geografica delle start-up, al quarto posto dopo Lombardia, Emilia Romagna, Lazio.

Come affrontare l'internazionalizzazione, quali sono gli strumenti di cui dotarsi, a livello aziendale, per proporre all'estero la propria attività? Vista la vocazione d'innovazione e imprenditorialità nordestini, Ecipa, la società di Formazione e Servizi delle Cna del Veneto e Friuli Venezia Giulia, in collaborazione con E-Team International, ha sviluppato il progetto i-Bid, che propone alle imprese venete un modello di internazionalizzazione basato sui Big Data, e lo fa promuovendo incontri con le aziende estere e la mobilità formativa, coinvolgendo università e networking internazionale, oltre a un organismo accreditato dal Miur per attestare la conoscenza della lingua inglese. Il progetto è nato a novembre



2016 e parte dal presupposto che lo strumento più efficace per interpretare gli scenari commerciali esteri sia l'analisi dei big data, quindi occorre integrare in azienda le competenze necessarie alla corretta interpretazione di queste informazioni. Con

questi presupposti, I-Bid, che si inserisce nel Quadro Operativo cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo 2014-2020, mira a promuovere e facilitare i processi di internazionalizzazione delle Pmi venete, la condivisione di un nuovo modello di bu-

siness per l'export, basato appunto sui big data (Fabbrica 4.0), quindi innovare le Pmi venete e promuovere reti per l'internazionalizzazione. Si tratta sostanzialmente di una serie di attività, che termineranno a novembre 2017, cui imprese, manager e professionisti possono partecipare presso la sede Ecipa e che verranno presentate in occasione del seminario di lancio programmato a Thiene (Vi) il prossimo 30 gennaio. Successivamente partiranno le attività di formazione interaziendale, i voucher formazione e certificazione linguistica, le visite di studio e mobilità per la formazione professionale, la borsa di ricerca su big data ed export, il coaching di gruppo, le action research e la promozione di reti internazionali.



**ERMETIC**  
serramenti

Windows factories  
Alluminio - Alluminio/Legno - PVC

Salt di Povoletto (Ud) 0432/679100 mail@ermeticerramenti.it  
Debellis di Taipana (Ud) 0432/790215 mail@alpiserramenti.it

www.ermeticerramenti.it



**ALPI**  
serramenti





■ **REPORT 2016** / I numeri dei centri di Padova, Verona, Vicenza e Treviso

## Trapianti e donazioni da record

*Quella veneta è un'eccezione diffusa grazie a un gioco di squadra perfetto*



L'assessore della sanità veneta Luca Coletto e il governatore Luca Zaia

Sono da record i numeri che emergono dal Rapporto sul Sistema Trapianti in Veneto 2016, elaborato dal Centro Regionale Trapianti analizzando l'attività su donazione e trapianto realizzata in sinergia con la Rete naziona-

le: i migliori degli ultimi dieci anni sia per numero di interventi sia per quantità di donazioni. "L'andamento complessivo dei Centri di Padova, Verona, Treviso e Vicenza - ha commentato l'assessore regionale alla Sanità veneta Luca

Coletto - dimostra che siamo in presenza di un'eccezione non solo assoluta, ma anche diffusa sul territorio". 579 sono stati i trapianti eseguiti l'anno scorso, il target più elevato del decennio. 489 di essi sono stati effettuati con organi da donatori deceduti e 90 da donatori viventi: anche in questo caso i numeri più alti. Non solo. Il report infatti rileva anche il numero di donazioni di cornea più alto di sempre (2.247) con i risultati migliori del decennio per il numero di donazioni". Una conferma, dunque, di un settore che consolida la propria eccellenza a livello nazionale "ottenuta - ha dichiarato il governatore veneto Luca Zaia - in una fase storica difficile, legata ai tagli nazionali sulla sanità, che hanno reso sempre più difficile sostenere le alte specialità sanitarie. Questo dei trapianti è un esempio luminoso di dove si può arrivare facendo squadra, perché senza una squadra che lavora in perfetta sincronia, un trapianto non è nemmeno immaginabile".

■ **OSPEDALE P. PEDERZOLI** / Tecnologia 3D in videolaparoscopia

## Chirurgia addominale mini-invasiva

*L'evoluzione tecnologica ha permesso notevoli migliorie nella chirurgia laparoscopica riducendo le complicanze colon rettali*

Negli ultimi anni l'evoluzione tecnologica, con l'avvento della videolaparoscopia, ha permesso di rivoluzionare la chirurgia addominale. L'Ospedale P. Pederzoli di Peschiera del Garda, realtà in grande espansione, ha voluto che la sua chirurgia addominale fosse mini-invasiva ed innovativa. Il reparto di Chirurgia Generale e Mini-

Invasiva diretto dal dott. Gianluigi Moretto, ha eseguito nel 2016 più di 1600 interventi; ha adottato la tecnologia 3D in videolaparoscopia, che permette, grazie all'utilizzo di telecamere, monitor ed occhiali dedicati, una visione tridimensionale all'interno dell'addome del paziente, perfezionando l'atto chirurgico. Il suo utilizzo routinario nella chirurgia del colon e retto ha permesso di effettuare in un anno 130 resezioni coloretali con una percentuale in laparoscopia del 95% per i pazienti operati in elezione (circa l'80% se si considerano anche gli interventi eseguiti in urgenza). Gli interventi, eseguiti totalmente in laparoscopia, riguardano sia la patologia tumorale che la patologia infiammatoria intestinale. La tecnologia VL-3D ha aiutato ad abbattere le complicanze in chirurgia colo-rettale attestandole intorno all'1-2%. Questi importanti risultati sono stati resi possibili dalla creazione di gruppi specializzati dedicati, tra cui il Grup-

po di Chirurgia Colo-Rettale Mini-Invasiva (Responsabile dott. G. Moretto, coadiuvato dal dott. A. Casaril) ed il Gruppo di Malattie Infiammatorie Croniche Intestinali (Responsabile prof. G. Delaini, coadiuvato dal dott. M. Creciun). La calcolosi della colecisti, patologia di frequente riscontro nella popolazione, è trattata al Pederzoli nel 98% dei casi in videolaparoscopia (circa 230-300 gli interventi eseguiti ogni anno) ed i pazienti possono essere dimessi il pomeriggio successivo all'intervento. Molti pazienti presentano dei difetti della parete addominale, quali ernie o laparoceli (circa 300 gli interventi eseguiti ogni anno); anche in questo ambito l'utilizzo della laparoscopia permette più rapide guarigioni e minor dolore post-operatorio. I difetti parietali possono essere risolti con interventi mini-invasivi video-laparoscopici mediante il posizionamento di reti protesiche senza la necessità di dolorosi interventi aperti.



Ingresso dell'Ospedale P. Pederzoli di Peschiera del Garda

<p><b>Eventi</b> TERRITORIO   ISTITUZIONI   IMPRESE DIN NEWSLETTER Settimanale - Anno 10 - N. 2 Lunedì 30 gennaio 2017 Registrazione Tribunale di Milano numero 208 del 21/3/2005 Iscrizione al R.O.C. Registro degli Operatori di Comunicazione n. 24344 con effetto dall'11 marzo 2014</p>	<p>Proprietario ed Editore <b>TRIM Business Media</b> New Business Media Srl Via Eritrea, 21 - 20157 Milano Tel.: 02 92984 1</p>	<p>Direttore responsabile Mattia Losi GRUPPO <b>24 ORE</b></p>	
	<p>Coordinamento Gianmario Pagani</p>	<p>Stampatori Il Sole 24 Ore S.p.A. Via Busto Arsizio, 36 20151 Milano Il Sole 24 Ore S.p.A. Via Tiburtina Valeria, Km 68,7 - 67061 Carsoli (Aq) Stampa Quotidiana S.r.l. - Via Galileo Galilei, 280/A 40059 Località Fossatone Medicina - (Bo)</p>	
	<p>Contatto commerciale per la comunicazione su questa iniziativa PUBBLISCOPEOPIU Tel.: 0423 425411 eventispeciali@pubbliscopeo.it</p>		

■ **PORZIO** / Ha da poco inaugurato il primo Centro di eccellenza di Domotica e Tecnologia Assistiva a Udine

## Autonomia è benessere nel quotidiano

*Alto know-how, cura artigianale, spirito imprenditoriale al servizio delle disabilità*

Una realtà per l'healthcare, un luogo e un'impresa cioè dove le conoscenze scientifiche, l'integrazione dei servizi e l'alta tecnologia si sono incontrate in un dialogo sinergico per contribuire al benessere delle persone di tutte le età - dai bambini agli anziani - attraverso risposte efficaci e personalizzate ai bisogni della salute, della disabilità e della prevenzione. È questa oggi la dimensione di Porzio, azienda friulana che da pochi mesi ha inaugurato a Udine il primo Dta in Italia, il centro di eccellenza di Domotica e Tecnologia Assistiva, per offrire il meglio disponibile al fine di migliorare la vita in casa per la personale disabile e i suoi familiari, pensando ogni spazio della quotidianità in modo che ciascun componente possa trovare in quell'ambiente il proprio ben stare. Un centro che, ed è l'ulteriore aspetto innovativo, è un tutt'uno con altre due solide dimensioni aziendali: il Laboratorio specializzato nelle produzioni su misura - busti, protesi, tutori, plantari e calzature - e il Cen-

tro Perphorma, per analisi posturali e del passo con servizi di fisioterapia legate alla realizzazione degli ausili. In questa sorta di cittadella dove ogni richiesta di benessere può cercare una risposta adeguata, si rendono già concrete quelle prospettive che norme nazionali recenti, definite storiche, hanno introdotto nel contesto socio-culturale italiano. "Si pensi alla legge sul 'dopo di noi' varata a giugno

dal Parlamento - specifica la presidente, Gabriella Porzio - volta a favorire l'autonomia delle persone con disabilità; ai recenti rinnovati Lea, Livelli essenziali di assistenza, che indicano la necessità di un'assistenza mirata e danno spazio alla Domotica; all' "Azienda Zero" della nuova sanità veneta, dove la tecnologia deve essere al servizio dell'assistenza. Questi scenari noi li abbiamo prefigurati anzitempo e ora

siamo pienamente operativi nel dare ciò che queste decisioni normative richiedono". Con questa visione Porzio ha scritto un'altra pagina della sua storia cominciata nel 1929 e che per tanti decenni l'ha vista in Friuli Venezia Giulia un punto di riferimento indiscusso per l'ortopedia. Una natura che ha saputo reinterpretare in un modo tale da guadagnarsi il premio "Idea imprenditoriale terzo millennio", che è stato consegnato all'azienda il 16 novembre 2016 al Teatro Giovanni da Udine da Confapi e Unione Camere commercio nazionale. "Nella nostra operatività quotidiana c'è un altro termine fondamentale che ci caratterizza - sottolinea Gabriella Porzio - e l'artigianalità, cioè la realizzazione di ausili e manufatti che sono il risultato di manualità, professionalità e buon senso, senza i quali la tecnologia non riesce a dare il meglio". Forte di 9 punti vendita dislocati in Friuli Venezia Giulia e di recapiti in Veneto, Porzio con la sua nuova, moderna ed estremamente accogliente sede udi-



La nuova e innovativa sede di Porzio

nese si candida a essere punto di riferimento per l'healthcare a Nordest. "Il nostro Centro è un luogo in cui siamo riusciti a realizzare un'aggregazione di competenze e a rappresentare concretamente l'evoluzione culturale necessaria per affrontare adeguatamente le esigenze di benessere delle persone. In un unico Centro si hanno tecnologia funzionale e assistiva, ausili, prodotti per l'assistenza, analisi posturale e fisioterapia, baropodometria e riabilitazione con un percorso su misura", sintetizza l'amministratore delegato Roberto Ciotti. Ulteriore aspetto qualificante è l'assistenza fornita ai propri interlocutori ben oltre la prestazione richiesta, "per accompagnare l'evoluzione delle necessità del nostro interlocutore", prosegue la presidente. "I nostri tecnici sono attenti non solo ciò che serve

alla persona, ma ciò che le serve in funzione dell'ambiente in cui vive o opera. La loro analisi, cioè, è di tipo olistico". Nel mettere ingegno, capacità, esperienza e spirito innovativo a beneficio del benessere di ogni persona, Porzio ha avviato contatti con l'Università di Udine e ha già consolidati rapporti con realtà che assicurano estetica, funzionalità e tecnologia d'avanguardia. "Non a caso il centro Dta nasce dalla collaborazione con l'architetto Marco Baldanello e con Soluzione Group - conclude l'amministratore delegato Ciotti - che fornisce un supporto all'autonomia della persona attraverso tecnologie, presidi sanitari, progettazione architettonica, servizi di consulenza per risposte personalizzate a bisogni ed esigenze di ognuno nel suo contesto di vita".



Da sx Gabriella Porzio, presidente della società, l'assessore regionale alla Salute del Friuli Venezia Giulia Maria Sandra Telesca, la presidente del Friuli Venezia Giulia Debora Serracchiani e l'amministratore delegato dell'azienda Roberto Ciotti



## Case History

## CLINICA ODONTOIATRICA BISCARO POGGIO

# Avanguardia e know-how in un centro a misura di persona

Trent'anni di attività, una storia di passione e di successi che continua

Un'avventura professionale appassionante. Come, se non così, si può descrivere la storia di un odontoiatra che nel corso di trent'anni trasforma un piccolo studio dentistico in una grande clinica d'avanguardia, attraverso un percorso formativo che passa per università e corsi di specializzazione in Francia, Italia, Stati Uniti e Svezia, al fianco di personalità che hanno influenzato e tuttora influenzano l'odontoiatria mondiale, fino ad approdare alla presidenza dell'Accademia Italiana di Odontoiatria Protetica? Se poi aggiungiamo che quest'avventura nasce e si compie ad Adria, una tranquilla cittadina veneta affacciata al delta del Po, apparentemente estranea alle grandi direttrici dello sviluppo, allora questa storia diventa un caso. "Questo 2017 segna i miei trent'anni di attività - ricorda il dottor Leonello Biscaro - e ancora mi sorprendo a ricordare gli inizi, quando avevo al mio fianco un solo collaboratore. Se guardo oggi alla nostra clinica di 25 persone quello appare evidentemente un tempo molto lontano. Eppure esiste un filo resistente di continuità che lo lega all'oggi, rappresentato da un forte legame con il territorio. La mia scelta - spiega - è stata di esercitare la professione qui ad Adria per tre decenni, costruendo con questa comunità un rapporto consolidato di conoscenza e continuità che si rivela un importante valore aggiunto per i pazienti che usufruiscono delle cure".



"Spesso la grandezza di una struttura - sottolinea il dottor Leonello Biscaro - va a scapito del paziente, perché si tende a perdere la capacità di instaurare e mantenere un contatto umano, che io ritengo invece fondamentale. Nella nostra clinica abbiamo

cercato di mantenere saldo questo rapporto, da un lato grazie al personale, cresciuto e maturato nel tempo senza turnover, dall'altro non dimenticando un assunto di base: i pazienti sono persone che necessitano di cure, quindi è importante stare

al loro fianco, non tanto solo dal punto di vista clinico, ma anche da quello umano". Capita così di incontrare in clinica ex pazienti che hanno voluto accompagnare amici e parenti solo per un saluto, per ritrovare persone e ambienti che li hanno fatti stare

bene. Un clima familiare, ma nello stesso tempo estremamente professionale. La nuova Clinica che il dottor Biscaro ha realizzato assieme alla dottoressa Poggio, specialista in ortognatodonzia, e al dottor Contiero, inaugurata nel 2013, ospita nei suoi oltre 1.000 metri quadri tecnologie avanzate e prestazioni di eccellenza destinate alle cure degli adulti, ma anche dei bambini, ai quali è riservato un reparto indipendente affidato alla direzione della dottoressa Poggio, così da renderla una delle strutture più complete e all'avanguardia del Triveneto. All'origine di un progetto come questo c'è evidentemente una visione lungimirante, che ha saputo interpretare le reali necessità dei pazienti. "I pazienti - ricorda il dottor Biscaro - richiedono qualità della terapia dal punto di vista estetico e funzionale, ma anche di vedere rispetta-

ta la qualità di vita durante i trattamenti. E questo è possibile - conclude - solo grazie all'attenzione alla persona e alla pianificazione della gestione della terapia da parte di un team specializzato, che lavori in una struttura attrezzata". Un approccio profondamente responsabile e radicalmente diverso rispetto al filone dell'odontoiatria che si sta imponendo promettendo cure veloci e low cost, non improntate alle reali necessità e al benessere del paziente. All'interno della Clinica Odontoiatrica Biscaro Poggio la salute del paziente è sempre centrale: grazie all'approccio ampio e multidisciplinare alle terapie, al continuo aggiornamento professionale, alle tecnologie costantemente allo stato dell'arte, alla pianificazione personalizzata dei trattamenti. Trent'anni di storia e di successi si costruiscono solo su basi solide.

### Dentatura terminale, il protocollo diventa libro

Il team medico della Clinica Odontoiatrica Biscaro Poggio ha sviluppato, in base all'esperienza di decenni di attività e ad una casistica tra le più ampie in assoluto, un originale protocollo di intervento su pazienti con dentatura terminale o molto compromessa. Il protocollo, già pubblicato su riviste scientifiche internazionali, è oggi oggetto del libro "La dentatura terminale", scritto dal dottor Leonello Biscaro ed edito da Teamwork Media. La pubblicazione, grazie all'esame di "settantatré casi trattati con vari approcci e illustrati con oltre 2.000 fotografie - come spiega l'autore - approfondisce il protocollo che utilizziamo, volto a massimizzare la qualità di vita del paziente e il suo comfort durante la terapia. In termini pratici - specifica il dottor Biscaro - questo significa assenza di dolore ma anche riduzione dei tempi di trattamento e del numero globale di sedute, soprattutto di quelle chirurgiche". Per farlo, "è indispensabile che il professionista abbia una strategia operativa, cioè una visione chiara degli strumenti chirurgici e protesici da utilizzare per raggiungere questo obiettivo primario, determinante perché il paziente possa percepire la qualità del lavoro dell'odontoiatra". "La dentatura terminale", a breve disponibile in diverse lingue tra cui l'inglese e lo spagnolo, rappresenta l'esito ad oggi più importante dell'attività didattica del dottor Biscaro, autore di diverse pubblicazioni, ma anche relatore a corsi e conferenze in ambito nazionale e internazionale. "Credo che questo libro possa essere uno strumento utile agli odontoiatri che si trovano ad affrontare pazienti con situazioni complesse. Non va infatti dimenticato che, nonostante l'odontoiatria sembri muoversi sempre più verso la cosmesi, essa è e rimane una disciplina medica, grazie alla quale pazienti con dentatura compromessa, molto più numerosi di quanto non si creda, possono riacquistare la salute", conclude l'autore.

### Il rapporto con il paziente tra fiducia, alta specializzazione e trattamenti personalizzati

Come si esercita, nella Clinica Odontoiatrica Biscaro Poggio, quell'attenzione al paziente che rappresenta un tratto profondamente distintivo dell'approccio terapeutico?

Fondamentale è innanzitutto stabilire quel rapporto di fiducia che fa sentire l'individuo tranquillo e circondato da personale competente e disponibile: un rapporto tanto importante per la terapia quanto per la riuscita di un intervento. Il primo passo consiste in incontro conoscitivo, indispensabile per comprendere le necessità del paziente, illustrargli con chiarezza le modalità di intervento,

rassicurarlo e metterlo a proprio agio. A partire da questo incontro preliminare, il paziente viene indirizzato al professionista specializzato nella problematica che lo riguarda.

Nei casi più complessi viene stilato un primo piano di trattamento, utile per raccogliere gli elementi diagnostici necessari a formulare il piano di trattamento definitivo. Dopo aver discusso e condiviso il preventivo di spesa con il paziente, il personale medico elabora la strategia per la gestione del caso, programmando una serie di appuntamenti che tengono conto sia delle necessità

cliniche e delle specifiche esigenze del paziente, sia delle diverse competenze del team di medici. Tra questi è compreso l'anestesista, coinvolto nei casi in cui sia necessario il ricorso alla sedazione cosciente per controllare l'ansia del paziente o per poter concentrare in un'unica seduta tutte le procedure chirurgiche e protesiche.

Questa programmazione rigorosa della terapia permette di ottimizzare i tempi di lavoro e di coniugare la qualità delle cure con le esigenze del paziente, compreso tra queste, e non da ultimo, il costo delle prestazioni.



■ **ANGGS** / L'associazione nazionale garante e giustizia e sanità è stata fondata nel 2000 in collaborazione con il Sismla mira alla tutela di associati e cittadini

# Casi di malasanità? Professionisti e consulenti a disposizione in tutta Italia

*Tra fiori all'occhiello, tempi rapidi e alta percentuale di mediazioni e negoziazioni*

Non sentirsi soli se ci si trova a vivere un caso di malasanità e, soprattutto, sapere che vi è la possibilità di essere indirizzati a professionisti con una robusta e aggiornata conoscenza del settore. Capaci, grazie al supporto di perizie terze, di valutare preliminarmente i margini di azione sul caso e pronti a utilizzare efficacemente l'istituto della "mediazione" introdotto nella legislazione italiana sul modello anglosassone dell'Adr.

È quanto rende possibile l'Anggs, l'Associazione nazionale garante giustizia e sanità, fondata nel Duemila dall'avvocato Antonio Alexandre che ne è anche presidente. Da Statuto il sodalizio "ha carattere volontario, non ha scopo di lucro e persegue finalità di solidarietà sociale e di tutela dei diritti civili", spiega il professionista citando il documento. Oggi ha

diverse sedi in Italia ([www.anggs.org](http://www.anggs.org)), tra le quali Venezia, Treviso, Roma e Milano. "L'Associazione - prosegue il presidente - ha per oggetto la tutela dei diritti civili e degli interessi degli associati e dei cittadini nei confronti dei servizi di assistenza sanitaria pubblica e privata, con l'obiettivo di favorire la rifles-

sione, secondo un approccio multidisciplinare, sul valore umano della persona nell'ambito degli interventi assistenziali della medicina scientifica".

Le finalità di studio e informazione alla comunità pubblica supportano e affiancano la valutazione giuridica e medico-legale di ogni caso

di contenzioso. L'Associazione "si prefigge di perseguire il vero e la causa del proprio assistito su tutto il territorio nazionale - aggiunge l'avvocato Alexandre - grazie alla collaborazione con il Sismla, il Sindacato italiano specialisti in medicina legale e delle assicurazioni, e a un gruppo di legali specializzati nella branca".

L'Associazione nazionale garante giustizia e sanità è in grado di proporre diverse soluzioni al cittadino, riguardo al contributo e al risultato che seguirà. "A seguito di un colloquio personale e della valutazione di procedibilità - specifica l'avvocato - la persona è messa nelle condizioni di scegliere la partecipazione a lei più conveniente". All'Associazione possono fare riferimento tutti, assistiti, operatori sanitari, strutture sanitarie pubbliche e private. Uno dei punti qualificanti

nelle procedure di assistenza è la capacità di dare all'assistito in tempi molto rapidi una perizia del caso, "avvalendosi di medici legali e di Ctu, i consulenti tecnici d'ufficio iscritti nelle liste dei Tribunali, quelli che sono ascoltati dai giudici, i quali, in sostanza, evidenziano se vi sono gli spazi per agire o se non valga la pena". Importante, inoltre, la percentuale significativa di "mediazioni" e "negoziati" alla quale riescono ad arrivare i professionisti che collaborano con l'Associazione. "Questo è un aspetto molto importante", sottolinea l'avvocato Alexandre che ha all'attivo nella sua attività professionale molte soluzioni a questo livello, poiché "in tal modo si ha realmente uno snellimento delle procedure e l'assistito, se è dovuto, riesce ad avere il risarcimento prima di iniziare la causa".

Lo stesso impegno che l'Associazione pone nei percorsi concreti di difesa dei diritti civili essa lo riversa all'attività di formazione, anche multidisciplinare, che sin dall'origine ha attivato e che con gli anni ha ottenuto riconoscimenti a livello nazionale, tanto che appuntamenti Anggs sono stati ospitati alla Camera dei Deputati a Roma e alcuni hanno ricevuto un

Riconosciuto a livello nazionale l'impegno di Anggs nell'attività di formazione, anche multidisciplinare

apprezzamento particolare dall'Ordine degli avvocati di Roma. Appuntamento centrale, ogni anno, è il congresso nazionale di Anggs che si svolge a Roma e per i temi trattati ha anche dato il via a percorsi legislativi.

Il congresso del 2015, per esempio, ha avuto una dimensione interdisciplinare medico-giuridica, ponendo a tema "La responsabilità professionale del medico e della struttura sanitaria pubblica e privata". Quello del 2016 è stato dedicato a "La responsabilità medica".

"Il gruppo di studio dell'Associazione si compone di insigni esponenti delle scienze giuridiche e mediche su tutto il territorio nazionale e nasce da incontri personali e dal riconoscersi negli alti valori, nel generoso spirito di liberalità e di valorizzazione dell'individuo".



L'avvocato Antonio Alexandre, presidente dell'Anggs

■ **CENTREL** / Da 45 anni è l'unica azienda italiana a produrre colposcopi, ma si distingue per il know-how anche di altri apparecchi elettromedicali, in Italia e all'estero

# Innovazione che non teme concorrenti

*A breve la presentazione di una nuova work station carrellata per endoscopia*

Si rivolge ai medici con realizzazioni innovative ideate specificamente per la pratica clinica e ambulatoriale, ascoltando le richieste e collaborando con i professionisti. Centrel Srl ([www.centrel.com](http://www.centrel.com)) nasce nel 1971 a Padova come Centro Elettromedicali Snc fondata dal dottor Nicola Errichetti e da subito focalizza la propria attività nel settore delle apparecchiature elettromedicali per la diagnostica ginecologica. Trasferitasi nel 2010 presso la nuova sede di Ponte San Nicolò (Pd), da 45 anni è l'unica azienda italiana a produrre colposcopi, ovvero apparecchi per l'indagine ginecologica finalizzata alla prevenzione del tumore del collo dell'utero. Accanto a una gamma completa di colposcopi, strumenti per i quali Centrel si è distinta per il contenuto di innovazione presentando nel 2009 il primo colposcopio a luce Led senza fibra ottica, spiazzando la concorrenza e aprendo possibilità di mercato completamente nuove, nel 2016 l'azienda ha lanciato una nuo-



Marcello Errichetti, Ceo di Centrel Srl

va linea di endoscopia con diversi isteroscopi ad alta definizione sia diagnostici che operativi e relativi accessori. Nella produzione Centrel, spicca anche il Surgical Video Robot, un sistema motorizzato unico nel suo genere che si rivela indispensabile per la didattica e la documentazione chirurgica degli interventi a cielo aperto con riprese video nei formati full hd e 4k. "L'aspetto differenziante per un'azienda come Centrel - spiega il titolare e Ceo

Marcello Errichetti - risiede nell'ascolto e nella proattività, che si concretizzano in prodotti sempre innovativi, mirati alle necessità reali dei medici e la cui qualità è certificata, anche formalmente, dall'ente Tüv secondo il sistema Iso 9001:2015. Ascoltiamo le esigenze della pratica medica per trasformarle in progetti e successivamente in prodotti dalle caratteristiche uniche, che non temono la concorrenza". Il processo produttivo che parte dal cliente

costituisce una solida base per lo sviluppo di apparecchiature di qualità e affidabili; inoltre, Centrel svolge in Italia le fasi cruciali della produzione, ovvero progettazione e assemblaggio, riservandosi di selezionare di volta in volta la miglior componentistica disponibile a livello mondiale; una filosofia che consente di estendere la garanzia a 36 mesi di buona parte dei prodotti. Innovazione significa anche implementazione di nuove tecnologie nei processi aziendali, come per esempio la tecnologia Cad/Cam per sviluppo e progettazione: "Consente di incrementare l'uso della stampa 3D - prosegue il Ceo Marcello Errichetti - non solo per la realizzazione dei prototipi, ma anche nella produzione di serie". E per quanto riguarda l'endoscopia, Centrel ha in serbo per la tarda primavera una novità. "Presto presenteremo una nuova work station carrellata per endoscopia - precisa Marcello Errichetti - frutto di un progetto durato 3 anni e realizzato in base alle richieste

dei medici come evoluzione del nostro prodotto AC1. Si tratta di un apparecchio dalle dimensioni ridotte, il più piccolo tra quelli attualmente disponibili in commercio, equipaggiato con telecamere in alta definizione ed un software per la refertazione chirurgica, il cui uso sarà estendibile anche in discipline diverse, per esempio alla laparoscopia, artroscopia e ginecologia. La compattezza e la versatilità lo rendono particolarmente adatto alla sala operatoria come agli ambulatori delle cliniche private, anche per il costo più contenuto". Per quanto riguarda infine lo sviluppo di nuovi colposcopi, Centrel collabora attivamente con la Società Italiana di Colposcopia e Patologia Cervico Vaginale (Sicpcv). L'impegno di Centrel sul prodotto si trasferisce anche sulla rete vendita, come illustra Errichetti: "Puntiamo sulla formazione e l'aggiornamento continuo, in modo da trasferire con successo le competenze neces-

sarie a soddisfare le richieste dello specialista anche nel non meno importante post vendita". La gamma Centrel infatti viene apprezzata in Italia e sempre di più anche all'estero, cui l'azienda si rivolge proponendosi, insieme alle migliori aziende a livello mondiale, sul portale specializzato [medicalexpo.com](http://medicalexpo.com). "È una sorta di 'fiera digitale permanente' che ci mette in contatto con la clientela soprattutto nei Paesi asiatici, presso i quali, nel 2016, abbiamo raccolto crescenti successi".

Colposcopio Centrel Z4 a luce Led, senza fibra ottica, per la diagnosi ginecologica dell'Hpv (papilloma virus)





■ **ATOS MEDICAL** / A Padova gli specialisti nello studio e nella realizzazione di soluzioni dedicate alle persone laringectomizzate

# Tecnologie e competenze ai massimi livelli

Per il "Red dot award 2016" il Provox Coming Home kit è il migliore strumento di marketing per i pazienti

Sono circa 11 mila in Italia i pazienti a cui è stata asportata la laringe, pari a un'incidenza dello 0,02 per cento. Un dato non importante se confrontato con il numero di abitanti in Italia, poco più di 60 milioni, ma di rilevanza sotto altri aspetti. A spiegarlo è Marco Scorsato, amministratore delegato di Atos Medical, controllata da Atos Medical Ab Svezia, multinazionale impegnata da più di 30 anni nel mercato dei medical device e focalizzata nel segmento dei pazienti laringectomizzati. "In modo più analitico - dice Scorsato - sono lo 0,01% il totale dei tumori alla laringe, il 38% le laringectomie totali, il 37% i pazienti abituali frequentatori di reparti di Otorinolaringoiatria, il 63% i pazienti isolati a casa. Soprattutto, dei pazienti laringectomizzati, il 12% è portatore di protesi fonatoria e poco più del 12% è utilizzatore di ausili, in cifre rispettivamente 1.300 e 1.350 pazienti. I dati sull'utilizzo di protesi fonatorie e ausili da parte dei pazienti pongono l'Italia

all'ultimo posto in Europa e nel mondo". La Atos Medical è in prima linea, nata a ottobre 2014 con l'acquisizione del ramo di azienda da un distributore locale di Padova, presente con proprio nome e brand. "I dati e le informazioni raccolte negli ultimi due anni di attività, le richieste

del territorio e dei pazienti, l'evolversi del mercato in cui operiamo - precisa Scorsato - hanno spinto a potenziare la struttura proponendo un piano di investimenti importante con l'inserimento di nuove figure esterne e di personale amministrativo, che porteranno l'attuale crescita

del 28% al 128% cumulativo nel giro di tre anni". Nel piano si inquadra la promozione dei prodotti sul territorio nazionale. "Noi di Atos Medical - sottolinea il manager - siamo impegnati a dare voce alle persone che respirano attraverso uno stoma grazie a soluzioni di design e tecno-

logie costruite su decenni di esperienza e profonda conoscenza degli utilizzatori". Sono passati 25 anni dalla prima protesi vocale di Provox, oggi la società è leader mondiale nell'assistenza ai pazienti laringectomizzati. L'impegno e la specializzazione nel campo hanno permesso di comprendere a fondo le necessità dei clienti e di portare avanti il processo di innovazione. "Negli ultimi 25 anni - continua Scorsato - ci siamo occupati delle esigenze di oltre 70.000 pazienti laringectomizzati in più di 70 Paesi. Il portfolio di soluzioni comprende una gamma di dispositivi di alta qualità per la riabilitazione vocale e polmonare Provox, per una combinazione personalizzata di soluzioni". Ma occupare una posizione di leader nell'assistenza ai pazienti laringectomizzati non significa solo sviluppare nuovi prodotti: "Parte integrante è sostenere la ricerca clinica ed educare i professionisti e gli utilizzatori - precisa l'amministratore delegato - I nostri prodotti sono menzionati in

oltre 150 pubblicazioni sottoposte a valutazione inter pares. Ogni anno sosteniamo e conduciamo diverse centinaia di conferenze e programmi educativi". Il Provox Coming Home è un kit completo per la riabilitazione polmonare dei pazienti laringectomizzati e ha ricevuto il riconoscimento internazionale "Red dot award 2016" quale miglior strumento di marketing dedicato ai pazienti. Il kit, gratuito per i pazienti e con manuale d'uso, è costituito da varie tipologie di filtri Hme, adesivi stomali (per l'ancoraggio degli Hme), un protettore per la doccia, salviettine per la cura stomale, una piccola torcia e uno specchietto per la visualizzazione dello stoma, divisi in scompartimenti con una logica di utilizzo, diurna e notturna, in casa e fuori casa. Il kit è stato concepito per i pazienti in dimissione dall'ospedale dopo aver subito un intervento di laringectomia totale e ha lo scopo di avviarli all'utilizzo dei prodotti per la riabilitazione polmonare nel primo mese post operatorio. Strumento intuitivo, consiste di una valigetta elegante e maneggevole nella quale si trovano i prodotti, consegnata dai logopedisti di Atos Medical durante gli incontri ospedalieri a cui partecipano i pazienti laringectomizzati che non hanno mai beneficiato della riabilitazione polmonare con filtri Hme.



Andrea Stefanelli (responsabile finanziario), Marco Scorsato (amministratore delegato), Claudia Superchi (responsabile logopedisti), Alessandro Marin (responsabile marketing)

■ **STUDIO 3 FARMA** / A 30 anni dalla fondazione, l'azienda festeggia i successi del 2016 e guarda al futuro

# Il partner affidabile nella fitoterapia

Produce integratori per farmacie con proprio marchio e conto terzi

Il 2016 è un anno di bilanci e festeggiamenti per Studio 3 Farma: ricorrono infatti i trent'anni dalla sua fondazione. Nel 1986 sorge l'azienda, a opera della famiglia Pizzini, farmacisti preparatori già dal 1813, ben noti nel territorio veneziano. Da allora tanti sono stati i cambiamenti attraverso i quali è passata l'azienda; evolutasi da officina farmaceutica è diventata un punto di riferimento significativo nella produzione di integratori alimentari in forma solida come compresse e capsule, come liquidi e polveri. Farmacie, parafarmacie ed erboristerie trovano nello staff di Studio 3 Farma un alleato ideale, oltre alla produzione di prodotti a proprio nome. In particolare tra le ultime novità il Caffè Verde 3F, alleato prezioso per sostenere il metabolismo e fornire un'azione tonificante e antiossidante. Negli ultimi anni l'azienda veneziana ha attribuito alla produzione conto terzi una attenzione sempre maggio-



Maria Cristina Padovan, direttore commerciale di Studio 3 Farma

re, con proposte che riguardano compresse, capsule, sciroppi, grani, spray orali, oli essenziali. Oggi infatti, tra i suoi migliori clienti, figurano alcune delle realtà più importanti nel mercato fitoterapico italiano. Cuore pulsante di questo "core business" è naturalmente il laboratorio in via Confin (Venezia - Torre di Mosto), attrezzato con apparecchiature all'avanguardia dove è operativo un team tecnico-scientifico capace di soddisfare le esigenze specifiche della sua eterogenea clientela. Studio 3 Farma fornisce inoltre il supporto tecnico e

legislativo oltre alla ricerca di formulazioni innovative. Il segreto di questo successo consiste nell'accuratezza, nella professionalità e nell'impegno del personale di cui si avvale il laboratorio

dello Studio 3 Farma. Inoltre l'impiego esclusivo di materie prime di "prima qualità" è ritenuta condizione indispensabile dallo staff dirigenziale e da management per consolidare il suo posizionamento come azienda di riferimento nel mercato ormai globalizzato. Chi ha testato in prima persona il lavoro di Studio 3 Farma sa bene che la sua filosofia operativa è basata sui tre principi di qualità, affidabilità e riservatezza. Ogni produzione è condotta con la medesima meticolosità, si tratti di grandi ma anche di piccoli lotti. "Il 2016 è un anno certamente positivo, di



Metabolami 3F

crescita - spiega il direttore commerciale, Maria Cristina Padovan - l'intento per il prossimo futuro è quello di puntare a un'ulteriore espansione di mercato per incentivare la produzione su larga scala. Resterà immutata invece la volontà di auto-perfezionamento, una caratteristica che ci permette di affrontare giorno per giorno

sfide entusiasmanti in grado di stimolare la nostra crescita sul mercato del Nordest e non solo". Affidarsi ai benefici curativi della natura è peculiarità oggi fortemente in espansione, ma per ottenere risultati garantiti e non incorrere in spiacevoli sorprese è imprescindibile affidarsi alla capacità di operatori con un comprovato bagaglio esperienziale alle spalle. In questo senso Studio 3 Farma ha concretizzato tutta la sua filosofia di ricerca, di produzione e di mercato attraverso un articolato e scrupoloso percorso che, con esito positivo, ha portato all'ottenimento delle certificazioni che ne fanno un referente su cui poter contare senza indugi.



Sede di Studio 3 Farma



■ **FARMACIA INTERNAZIONALE** / Nel cuore di Padova, da sessant'anni il punto di riferimento per prodotti, servizi e consulenze personalizzate

# Il valore aggiunto è l'esperienza

*Il mondo delle farmacie sta cambiando rapidamente, ma il know-how maturato dalla famiglia Chiari ha saputo anticiparne l'evoluzione con strumenti efficaci*

La farmacia cambia con il mondo che muta attorno ad essa, pronta a cogliere le richieste di servizi, le nuove abitudini di vita, la rinata domanda di prodotti galenici. Un mondo, dunque, estremamente vivo e in evoluzione. Esempio di tale dinamismo è la Farmacia Internazionale situata nel cuore di Padova, gestita da sessant'anni dalla famiglia Chiari e ora condotta dal dottor Carlo Chiari. "Abbiamo costruito una realtà che dà risposte articolate in diversi settori - spiega il farmacista - con un'ampia attenzione alla fitoterapia e all'omeopatia, alla produzione di prodotti galenici che su richiesta spediamo ovunque, alla cosmesi, agli alimenti dietetici e ai prodotti sanitari, con particolare riguardo per i collant sanitari, necessari a chi ha problemi di circolazione". All'offerta del prodotto in sé, la Farmacia Internazionale ha voluto dare un valore aggiunto strategico, rappresentato dagli



Il dottor Carlo Chiari

esperti che periodicamente sono presenti in farmacia per consigli o un primo consulto gratuito. "Una psicologa è da noi due volte al mese - spiega Carlo Chiari - Abbiamo attivo un servizio di dieta personalizzata curato da un medico che periodicamente è a disposizione per valutare i casi e stabilire il percorso migliore; ogni mese organizziamo la giornata del trucco

personalizzato, con un esperto che tiene anche dei corsi in gruppo". Una pluralità di iniziative nate dalla convinzione che "a fare la differenza per la vita di una farmacia, in un mercato che si fa complesso, sono e saranno sempre di più i servizi". Da qui la costante attenzione del dottor Chiari all'evoluzione del settore, ma anche l'auspicio che "si giunga rapidamente a un'integrazione tra i servizi per la salute offerti in farmacia e il sistema sanitario, affinché i cittadini utilizzino sempre di più delle opportunità che noi, per esempio, stiamo offrendo da anni". Il riferimento è agli esami per l'autoanalisi del colesterolo, trigliceridi e glicemia, la misurazione gratuita della pressione, il nuovo e innovativo test di idratazione e invecchiamento cutaneo, la prenotazione per i servizi socio-assistenziali, l'elettrocardiogramma. In coerenza con l'ampio reparto dedicato agli alimenti dietetici e con il

servizio per la dieta personalizzata, la farmacia della famiglia Chiari dà la possibilità di effettuare un test per verificare eventuali intolleranze alimentari, i cui esiti, compreso il grado di intolleranza, sono forniti in una decina di giorni. In seguito all'esame, se la persona lo desidera, può essere accompagnata dallo

specialista ad affrontare nel migliore dei modi la convivenza con l'intolleranza. Lo sguardo all'interno della Farmacia Internazionale evidenzia l'offerta omeopatica e fitoterapica, con prodotti destinati ai più svariati impieghi. Uno staff specializzato e competente è sempre a disposizione per fornire indicazioni e suggerimenti. Per la preparazione dei prodotti galenici la Farmacia ha un farmacista dedicato. "Negli ultimi cinque-sei anni c'è stato un importante ritorno a questi preparati anche da parte dei medici - racconta il dottor Chiari - In alcuni casi si tratta di farmaci che

non si trovano in commercio, in altri di preparati che hanno dimostrato particolare efficacia rispetto ad altre soluzioni. È il caso del riso rosso fermentato in capsule per chi deve fare i conti con il colesterolo". Il laboratorio galenico della Farmacia Internazionale propone inoltre una linea propria di prodotti di cosmesi di alta qualità, complessi fitoterapici, oli vegetali, oligoelementi marini dalla piacevole profumazione. Realizza inoltre tisane artigianali di varia tipologia, da quelle drenanti alle lassative, dalle depurative alle antinfluenzali. Non da ultimo, assai ricco il reparto della cosmesi con oltre una decina di linee, con prodotti ipoallergenici, specifici per pelli con particolari sensibilità e in grado di rispondere alle prescrizioni dei dermatologi. Due linee sono completamente anallergiche anche nei prodotti per il trucco. "Il futuro delle farmacie non è facilmente prevedibile oggi - conclude Chiari - ma il nostro primo impegno è quello di capire ogni giorno le domande espresse e inespresse dei nostri interlocutori e di rispondervi al meglio". Anche con un orario di apertura amplissimo, garantito da cinque farmacisti e da due persone addette al magazzino.



■ **BRILL WELLNESS CENTER** / Un ambiente multispecialistico per dimagrire e tornare in forma

# Bellezza e benessere a 360 gradi

*Il team di professionisti del centro patavino è capitanato dalla trainer Monika Balogh*

C'è un luogo, a Padova, il Brill Wellness Center, nel quale il benessere della persona viene considerato da tutti i punti di vista; in cui le necessità di un eventuale dimagrimento si sposano con i trattamenti estetici, con l'attività fisica, con la cura del viso e del corpo. Questa visione a 360 gradi è fortemente voluta dalla titolare, Monika Balogh, e riconosciuta da tutti i clienti, che apprezzano un ambiente accogliente multispecialistico. Il cuore dell'offerta e del servizio alla clientela è rappre-

sentato dal dimagrimento. "Il nostro approccio - spiega la titolare - prevede la collaborazione di un team di professionisti. A noi si affiancano, il medico e il dietologo. Prima di iniziare un programma di dimagrimento, il cliente viene sottoposto a una visita medica, nella quale viene identificata la massa grassa-magra, vengono monitorate le ossa e così via. Una volta completato l'esame, il cliente può iniziare il programma, che prevede trattamenti estetici in associazione ad attività fisica e all'adozione

di un'alimentazione corretta suggerita dal dietologo". A differenze di altre strutture simili presenti sul territorio padovano, il Brill Wellness Center vanta un altissimo tasso di innovazione tecnologica: "La promessa che lascio ai clienti è molto importante: ogni anno un macchinario nuovo. E a questa regola mi attengo, impegnandomi a ricercare con costanza, sul mercato, i migliori ritrovati per la tecnologia del benessere". Tutti i macchinari presenti presso la struttura sono di ultima generazione:

la palestra ospita per esempio quello che è considerato il macchinario fitness del futuro, Miha Bodytec, un sistema professionale di allenamento personalizzato per tutto il corpo basato su elettrostimolazione muscolare, che in 20 minuti allena il corpo e che in pochi mesi garantisce risultati eccezionali. La struttura dispone anche del macchinario Eximia Bodyfarm, che lavora in due modalità: con la laserporazione, che rimuove il grasso in eccesso in maniera indolore ed efficace; con la radiomagendolift (radiofrequenza con massaggio, che migliora le attività delle singole cellule, ripristinando la corretta polarizzazione della membrana cellulare per riportarle in equilibrio). Chi intraprende un percorso di dimagrimento viene seguito con costanza dal Centro e una volta completati i trattamenti estetici prosegue con l'attività fisica. In quanto tempo è possibile essere "rimessi in forma"? Monika Balogh spiega che in due mesi si può ottenere un risultato importante. Ecco il segreto: "L'esperienza ci ha



Il trattamento estetico di radiomagendolift (radiofrequenza con massaggio) eseguito con Eximia Bodyfarm

insegnato che, quando il corpo lavora con la tecnologia, ai primi risultati apprezzabili segue un periodo di stasi. Noi evitiamo di procurare questo stallo. Come? Variando il più possibile i trattamenti, dunque usando più tecnologie. In questo modo - passando per esempio dalla radiomagendolift ai massaggi, al lipolaser - il corpo non solo risponde alle sollecitazioni, ma prosegue il processo di dimagrimento, sempre con il supporto dell'attività fisica. Il sistema Miha Bodytec ha il pregio di attivare il metabolismo: entro 48 ore dall'uso di questa tecnologia, il corpo inizia a consumare anche 3.000 kilocalorie. Con una seduta leggera già si bruciano 200 calorie. In combinazione con una dieta proteica, il risultato è assicurato". Al Brill Wellness Center si rivolgono diverse tipologie di clienti, dai

giovani (a cui viene suggerita l'attività fisica con la guida del personal trainer), agli uomini e alle donne. Il Brill Wellness Center è anche specializzato nei trattamenti viso e corpo (massaggi, bagno turco, trattamento al veleno d'api, Fisikcellulderm - massaggio meccanico con cellulomiosfere - trattamenti antietà, pulizia viso, radiomagendolift viso lifting, anti-age, microdermoabrasione/esfoliante, trattamento antiossidante) tipici di un centro estetico. Inoltre, la titolare stessa è trainer di ginnastica per il viso, che va ad allenare i muscoli del viso e contribuisce a mantenerlo modellato e tonico. La struttura, per la comodità dei clienti, è situata in centro a Padova, in prossimità dell'Ospedale Sant'Antonio, ed è dotata di comodo parcheggio. Per informazioni visitare <http://brillwellnesscenter.com>.



Il trattamento lipolaser eseguito con Eximia Bodyfarm



Il macchinario Miha Bodytec



■ **MABCA** / Il team di Pensa Semplice è costituito da professionisti in life and mental coaching rivolto a tutti

# Libera il potenziale, tuo e dell'azienda

*Benessere e successo assicurati con BrainTime, metodo applicabile anche al business*

Le cose semplici funzionano sempre. È questo il principio su cui si basa il lavoro di Pensa Semplice, team che si occupa di formazione, organizzazione aziendale, business & life coaching, mental coaching sportivo e supporto psicologico. Il team formato da professionisti di diversi settori, con differenti competenze ed esperienze professionali, propone servizi e metodo-

logie per approcciare il cambiamento e gestire l'innovazione. Partendo dall'idea di fondo che è nella semplicità che risiede l'efficienza, gli esperti di Pensa Semplice creano momenti d'incontro e scambio per affrontare situazioni percepite come complesse. "All'interno delle aziende spesso i temi fondamentali come l'organizzazione, le strategie per il futuro, la gestione del debito, la co-

municazione e il marketing sono vissuti come articolati, in realtà si tratta di tematiche semplici che vengono viste come complesse", spiega Marino Avanzo, co-ideatore di Pensa Semplice. "Per noi la semplicità è alla base di tutto: con questo approccio aiutiamo gli imprenditori a gestire in modo più efficiente le situazioni, valorizzando il capitale umano, vera ricchezza dell'impresa". Attraverso percorsi di Crescita Personale, Organizzazione Aziendale, Marketing, Comunicazione, i professionisti di Pensa Semplice affiancano imprenditori, aziende e persone nel cambiamento e nel superamento dei "vizi presenti in azienda", spiega Marino Avanzo. "La comunicazione interna, per esempio, non può avvenire a monosillabi: deve essere strutturata per evitare successive problematiche. Lo stesso vale per l'organizzazione aziendale, da quella contabile fino al magazzino, così come va ristabilito il ruolo dell'imprenditore,

troppo focalizzato sul fare", ricorda Avanzo. "Pensa Semplice parte dalle persone, dalle loro capacità e peculiarità, per migliorare le dinamiche aziendali". Ed è proprio basandosi su questo principio che Marino Avanzo e Claudia Trampus, psicologa e coach, hanno dato vita a BrainTime, un metodo unico ed esclusivo che integra in modo creativo i modelli scientifici e le più moderne tecniche di intervento. Come si articola il metodo BrainTime, valido per persone e aziende ma anche per studenti e sportivi? "Nel percorso di consapevolezza e crescita - spiega la dottoressa Trampus - affianchiamo gli individui nel processo di identificazione e incremento delle loro risorse cognitive ed emozionali, trasformando convinzioni limitanti e pensieri distraenti in nuove potenzialità. È dimostrato - prosegue la psicologa - che, agendo sulle interferenze che lavorano dietro le quinte, è possibile valorizzare il

talento, rinvigorire l'entusiasmo e l'energia a beneficio della persona e quindi dell'azienda, nel pieno rispetto del sistema organizzativo. BrainTime, nella sua accezione business applicata alle aziende ma anche ai liberi professionisti, rappresenta - specifica - una concezione nuova e poliedrica dello 'stare al lavoro', dove la dimensione organizzativa e quella personale si arricchiscono reciprocamente. Imparare a definire, circoscrivere e gestire le problematiche emotive e relazionali tipiche del contesto lavorativo, consente di acquisire calma, lucidità e concentrazione, stati che si traducono in maggior produttività, perché la persona conquista il benessere psicofisico-emotivo necessario per trasformare i propri limiti in opportunità di successo. Baricentro dell'intervento - precisa - rimane lo stile peculiare e l'espressione unica e irripetibile di ogni individuo. Attraverso la sinergia tra i

Alcuni momenti degli eventi di formazione del team di Pensa Semplice



migliori strumenti di intervento, che convergono in un metodo innovativo come il BrainTime, guidiamo le persone a raggiungere stati di alta performance per una migliore sincronizzazione tra processi di pensiero, azione e ambiente. In tal modo, agevoliamo motivazione e determinazione, mobilitiamo l'impegno e rinforziamo tenacia e persistenza, con benefici che si riflettono anche nella vita privata. Non a caso - conclude la dottoressa - il motto principale del BrainTime Business è: persone che migliorano, aziende che crescono". Pensa Semplice aiuta a intraprendere una vita professionale e personale orientata al benessere, al rispetto e alla creazione di valori positivi.



Marino Avanzo e Claudia Trampus, co-ideatori BrainTime

■ **BEARD ALCHEMY SHOP** / Nel centro di Padova le "Wunderkammer" per la cura del viso e della barba

# La culla dell'arte della rasatura

*Prodotti di alta qualità e i migliori professionisti per stupire gli uomini di tutte le età*

All'interno delle botteghe Beard Alchemy Shop di Padova l'atmosfera è quella magica delle antiche "Wunderkammer", ovvero le "stanze delle meraviglie". Entrandoci troverete oggetti provenienti da tutto il mondo, come accadeva a partire dal XVI secolo nelle antiche case dei nobili cultori dell'arte e del bello. A differenza di queste ultime, nei Beard Alchemy Shop si possono invece scoprire prodotti vintage per la cura della barba e per la rasatura. "L'idea alla base delle nostre botteghe è proprio quella di evocare lo stupore che un tempo si poteva provare nelle Wunderkammer", spiega Mariano Griggio, proprietario dei negozi nel pieno centro di Padova. "Nelle botteghe - prosegue - si può conoscere un oggetto fondamentale come la spazzola da barba Griggio1970, creata direttamente da noi con materiali speciali e tradizionali, fino ad arrivare agli shampoo, passando per gli olii, le cere e i condizionatori. Alcuni di questi prodotti provengono da New York (JS

Sloane), dall'Inghilterra (Neville, Morgan's, Taylor), dalla Svezia (Mr Bear), dall'Irlanda (Dr K), dalla Nuova Zelanda (Triumph&Disaster) e dal Portogallo (Musgo Real). Non mancano - specifica Mariano - i brand italiani come la storica AccaKappa, che utilizza gli olii essenziali e gli estratti dalle piante per dare vita a prodotti di una qualità altissima e che non contengono agenti tossici

come Sls, parabeni, antiossidanti chimici, petrolati e Ogm. O ancora Bullfrog e Avere La Barba, entrambi italianissimi ed eccellenze assolute nel settore barber shop". Si tratta di brand con alle spalle "una lunga storia di eccellenza che amiamo raccontare e condividere con i clienti", ammette Mariano Griggio. "Nelle nostre botteghe i clienti trovano, oltre ai prodotti selezionati,

anche la nostra piena disponibilità a dare consigli tecnici sul loro utilizzo. In più raccontiamo ai clienti il valore storico e culturale che si cela dietro a ogni singolo flaconcino". "Serviamo uomini di tutte le età, dal diciottenne con la prima barba ai signori più anziani, ma la reazione è sempre una: lo stupore dato dalla curiosità e la soddisfazione per la straordinaria efficacia



Mariano Griggio, proprietario dei negozi nel pieno centro di Padova

dei prodotti da noi proposti. Anche le donne - racconta Mariano Griggio - hanno piacere nel venire da noi ad acquistare prodotti speciali per i propri uomini, condividendo in questo modo un benessere comune. C'è poi il ricordo di un rito, quello della rasatura tradizionale. Per il babbo o per il nonno - ricorda - radersi significava entrare in contatto con se stessi, illuminare di primo mattino la giornata con una pratica che ancora oggi noi sentiamo molto vicina alla meditazione". Nei due Beard Alchemy Shop "il medesimo approccio di ricerca dell'eccellenza, di professionalità e creatività, ci aiuta a trasmettere ai nostri clienti le peculiarità dei prodotti, anche attraverso una prova", specifica Mariano. "Le creme per la rasatura, ad esempio, sono eccellenti per evitare irritazioni e infiamma-

zioni, siano esse di marchio Neville o Musgo Real, perché contengono olii essenziali come aloe vera, menta piperita, olio essenziale di limone, olio di oliva o pepe nero, che vantano proprietà officinali e quindi idratano, riparano, sono anti-infiammatori o lenitivi. Siamo inoltre arrotini da due generazioni, quindi - aggiunge il proprietario - sappiamo suggerire le migliori lame e i rasoi più professionali. Consigliamo ai clienti vari sistemi di rasatura a seconda delle specifiche esigenze. Ci consideriamo - conclude Mariano - una meravigliosa start up, aperta a nuove collaborazioni artistiche e commerciali. Lavoriamo con spirito di ricerca, professionalità e creatività". Per maggiori informazioni visitare la pagina Facebook Beard Alchemy Shop Barba e Rasatura.



■ **RISPARMIONETTO.IT** / È il portale che offre coupon spendibili nelle diverse aziende aderenti: ristoranti, centri estetici, parrucchieri, strutture mediche, etc...

# Al via nuove offerte e pronti a conquistare anche il Veneto

Sono 50 mila le persone che si sono avvalse delle realtà locali in Friuli Venezia Giulia. Dal 2017 spazio a viaggi, parchi divertimento



Lo staff di Risparmionetto: da sinistra, il web marketing & Seo Marco Grano, il titolare Alberto Praturlon e l'area manager Alessio Quadu

Alberto Praturlon è ormai un imprenditore di successo e questo spesso coincide con il fatto che le persone, oltre ad avere un'idea di business per dare vita a un'impresa, hanno anche un sogno. Il sogno di Alberto è ancora, a distanza di anni e dopo il successo di Risparmio-

netto, quello di attivare sul territorio del Nordest, Friuli Venezia Giulia e Veneto, una rete di offerte che porti i consumatori a riaffermarsi ai negozi di prossimità, alle piccole e medie attività commerciali e di servizi della propria zona, ovviamente offrendo uno sconto che incen-

tivi questo rinato rapporto. "Risparmionetto - afferma Praturlon - vende servizi promozionali acquistabili direttamente online sul sito ma anche tramite una applicazione per Android e iPhone: in Friuli Venezia Giulia sono ormai circa 14.000 le persone che hanno 'in tasca' Risparmionetto. La app permette di raggiungere le occasioni più vicine con il semplice click sul tasto 'Coupon nelle vicinanze' grazie alla geolocalizzazione".

Risparmionetto nasce nel 2013. Ad oggi sono circa 600 le aziende del Friuli Venezia Giulia che hanno scelto di aderire al progetto di Risparmionetto e sono più di 50.000 le persone che acquistando il coupon si sono rivolte alle piccole aziende di paese. Il meccanismo è molto semplice. Le aziende, i negozi, i centri di servizio o quant'altro mettono a disposizione sconti che i clienti acquistano dal sito Risparmionetto.it sotto forma di coupon che poi vengono 'spesi' nei singoli punti ven-

ditati. Il vantaggio per questi ultimi è chiaro: farsi conoscere, ottenere nuovi clienti e passaparola. "L'obiettivo non è quello di vendere il più possibile o di reclutare una marea di aziende, ma quello di creare situazioni favorevoli per entrambe le realtà, l'azienda e il consumatore, proprio per esaltare il piacere dell'incontro, per ottenere una collaborazione duratura, serena, misurata rispettando la veridicità dei servizi offerti", sottolinea Praturlon. In sostanza, Risparmionetto offre ogni giorno opportunità per conoscere nuove realtà sul territorio con una informativa ai clienti finali che arriva anche tramite mail e naturalmente tramite Facebook: sono ormai oltre 20 mila i fan sul social. Risparmionetto, partito da un'idea di un singolo, a distanza di pochi anni conta ormai sei persone a tempo pieno che si dividono i compiti nell'area commerciale, amministrativa e di marketing. L'area commerciale che contatta le aziende sul territorio ha an-

che il compito di fare vera e propria assistenza ai singoli commercianti e imprenditori mettendoli nelle condizioni di ampliare il proprio parco clienti. Una delle ultime novità di Risparmionetto è l'apertura della propria offerta anche in Veneto e in particolare nella provincia di Venezia: questo per dare spazio anche alle richieste delle aziende che hanno contattato la società oltre il confine

friulano. È un importante passo verso un'espansione che vuole essere gestita con intelligenza da parte dello staff. Ampliare il proprio mercato e zona di influenza va bene, ma è necessario farlo garantendo soprattutto alle aziende che aderiscono al progetto una assistenza continua e puntuale. È per questo che Risparmionetto è in cerca di nuovi collaboratori sia sul fronte web marketing, Seo e quant'altro, sia sul fronte più propriamente commerciale.

"Sono molte le novità interessanti per il 2017 - conclude Praturlon - Abbiamo intenzione di aprire la nostra proposta a nuove realtà come i parchi avventure, ma anche a chi tiene corsi cucina o chi organizza gite e viaggi avventura, e poi anche alberghi, hotel e spa. Insomma, vogliamo coprire l'intero panorama di offerta in modo che chi ha una esigenza, un desiderio o un sogno, prima di decidere passi su Risparmionetto a cercare l'offerta migliore".



La app di Risparmionetto con cui acquistare coupon da smartphone

■ **CREDIGO** / Fondata da Davide Fassina, Filippo Musiari, Massimiliano De Martino

## Gli specialisti del credito per aziende

Offrono una consulenza specifica nella relazione con le banche

Con una vision differente rispetto alla maggior parte delle realtà operanti nell'ambito della mediazione del credito, Davide Fassina, Filippo Musiari e Massimiliano De Martino un anno fa hanno dato vita a Credigo, società di mediazione iscritta all'albo dei mediatori creditizi d.lgs 141/2010 Tub, dedicata esclusivamente alla consulenza bancaria e finanziaria alle aziende. "Abbiamo riscontrato la mancanza di comunicazione e aggiornamento tra sistema bancario e imprenditore - precisa Filippo Musiari, presidente di Credigo -. Per questo abbiamo deciso di offrire un servizio a quelle aziende che desiderano una consulenza nel rapporto finanziario con la banca, un servizio che le aiuti a soddisfare ogni tipo di esigenza, dalla più semplice alla più complessa. Non ci proponiamo come venditori di un prodotto preconfezionato, ma parliamo con l'azienda cliente e la viviamo a 360 gradi, conoscendo l'imprenditore e costruendo con lui un rapporto che continua nel tempo". Il cliente tipo di Credigo spazia dalla micro e piccola impresa e dall'artigiano alla media impresa. "Seguiamo tutti i settori di mercato - sottolinea Musiari -. Abbiamo anche un forte know how nell'agricolo e nelle energie rinnovabili". Credigo opera attraverso un team di 15 agenti, con competenze nel settore bancario, della garanzia consortile e della finanza agevolata legati all'ambito aziendale. Tali agenti affiancano i soci principalmente nel centro-nord Italia attraverso le sedi di Padova, Torino e Milano. Per febbraio è prevista l'apertura di una sede a Bergamo e entro la prossima estate sarà inaugurato l'uffi-

cio di Roma. A fronte delle nuove aperture e dell'intenzione di rafforzare il comparto aziendale (ma anche di strutturarsi per il comparto family), Credigo ha deciso di implementare nuove figure professionali. "Oggi - spiega Musiari - il sistema bancario ha in atto una forte riduzione del personale e Credigo potrebbe fornire a questi professionisti un'opportunità per il proseguo dell'attività lavorativa. Nel corso del 2016 - conclude Musiari - Credigo ha preso in visione oltre 400 aziende e fatto ottenere a queste circa 70 milioni di credito tramite anche i prodotti interni di consulenza. Questo grazie al contributo fornitoci dal team di professionisti interno e dai nostri partner".



I tre soci fondatori di Credigo da sinistra a destra: Filippo Musiari (presidente), Davide Fassina, Massimiliano De Martino, presso la sede legale di Padova

■ **VIATEK** / Un team di professionisti Ict con approccio system integration

## Comunicare nell'era digitale

Servizi hi-tech per le aziende medio-grandi ed Enti pubblici

Le tecnologie digitali hanno avuto un impatto profondo sulla nostra realtà. Quello che un tempo si pensava irrealizzabile non lo è più. Con l'accesso massivo alla Rete e i costi contenuti delle parti hardware, oggi il mondo è iper-connesso, i tempi sono più brevi e le procedure di business sono cambiate: l'industria 4.0 - con processi produttivi migliori, costi ridotti e maggior interazione tra azienda e consumatore - è diventata una realtà, destinata a crescere ulteriormente. E se è vero che il mercato è in rapido mutamento, è altrettanto vero che per le aziende italiane si aprono nuove opportunità, da cogliere per non rimanere esclusi. A spiegarlo è Gianni Albertinoli, amministratore delegato di Viatek, affermata azienda vicentina specializzata nella realizzazione dei processi di business che integrano voce e dati mediante l'utilizzo di tecnologie avanzate. In sostanza, l'innovazione che lo smartphone ha portato nelle nostre vite, Viatek lo porta nelle aziende venete di medie e grandi dimensioni, negli enti pubblici particolarmente



Viatek è specializzata nella realizzazione dei processi di business che integrano voce e dati mediante l'utilizzo di tecnologie avanzate

sensibili alle richieste del mercato o che vogliono essere più vicini agli standard europei. "Per le imprese, modernizzare il modo di comunicare significa avere un vantaggio competitivo", specifica il presidente Fabio Anversa. "Ormai i viaggi di lavoro hanno lasciato spazio alle videoconferenze, il fax alla condivisione dello schermo del computer e alla modifica a quattro mani in tempo reale di un documento; si può chiamare da pc con un semplice click sulla tastiera. Tutto è più semplice, veloce, e passa necessariamente da sistemi di fonia e di rete sem-

pre più performanti, coperture wi-fi sempre più efficienti, dati disponibili in formato digitale". In questo scenario Viatek è un partner tecnologico competente, esperto e a conoscenza dell'economia del Triveneto, capace di fornire consulenza nel momento del cambiamento, oltre a soluzioni che coprono l'intera filiera, "dalla connessione Internet con servizi di fibra ottica e ponti radio, alle coperture wi-fi, installazione di apparati di networking, protezione della rete e servizi di assistenza in tempi davvero rapidi", ricorda il responsabile vendite Giacomo Signorato.



■ **SL STUDIO** / AltaFormazioneNumeri1 è una rete di professionisti in ambito coach e motivazionale

# L'arte di lavorare e vivere meglio

Tre coach e formatori mettono la propria esperienza a disposizione di singoli e aziende



Da sinistra Leonardo Sordo, Marco Siciliani e Adriano Berton, coach e formatori di AltaFormazioneNumeri1

La sfida che i manager sono impegnati a vincere in primo luogo con se stessi passa dalla formazione e dal coaching, nel segno di nuove potenzialità mirate ad aumentare le performance e a sviluppare quell'innovativo tipo di managerialità, in cui i leader siano capaci di trasmettere fiducia ed entusiasmo, necessaria nell'industria 4.0 e nell'economia, nelle professioni legali, mediche, nelle agenzie educative, nel giornalismo e nei comparti religiosi. In questo

senso, AltaFormazioneNumeri1, la rete di professionisti costituita dai coach e formatori Adriano Berton, Marco Siciliani e Leonardo Sordo (fondatore di SL Studio), eroga percorsi specialistici di alta formazione manageriale e business coaching, sia in aula sia con attività outdoor. I corsi sono "legati all'arte, per esempio come vincere la paura di parlare in pubblico e l'arte della comunicazione efficace, come preparare discorsi, scegliere l'abbigliamento,

quali atteggiamenti evitare; poi l'arte della leadership, per guidare e coinvolgere i collaboratori, l'arte della gestione del personale, per valorizzare le individualità", spiega Adriano Berton, autore del libro motivazionale autobiografico "Scusa New York, vado di corsa" nonché life, sport e business coach, che ha seguito, motivato e accompagnato verso lo sviluppo personale e professionale personaggi dello spettacolo e dello sport, aziende e persone. "Oggi il

coaching viene applicato in ogni campo di attività che richieda il raggiungimento di obiettivi o l'incremento di risultati in particolari momenti di cambiamento o di passaggio", aggiunge Leonardo Sordo, esperto di organizzazione aziendale, gestione di sistemi di qualità, Haccp e sicurezza, progettazione formativa, consulente e docente che applica una metodologia didattica basata sul coinvolgimento e la partecipazione. "AltaFormazioneNumeri1 - specifica Sordo, diventato libero professionista per dimostrare a se stesso di poter esprimere di più - è specializzata nel business coaching e si rivolge alle aziende e agli imprenditori che devono affrontare i cambiamenti e raggiungere gli obiettivi fissati, aumentando la produttività, l'efficienza, la qualità, affrontando una start up, migliorando l'organizzazione in generale e ottimizzando le risorse, in particolare nella gestione del tempo". I percorsi di AltaFormazioneNumeri1 sono arricchiti "da moderne teorie e da simu-

lazioni individuali e di team work, da attività esperienziali e da "strumenti pratici" da utilizzare nel proprio ambiente di lavoro, come organizzare una riunione efficace, sincronizzare gli impegni quotidiani secondo importanza e urgenza, adottare un gestionale aziendale, selezione del personale, sviluppo di nuovi servizi innovativi, marketing e progetti formativi, sia in coaching e tecniche di formazione esperienziale, in particolare in outdoor. "Durante i corsi riserviamo un'attenzione speciale alla gestione dei conflitti, che spesso boicottano il decollo delle attività di successo ma che si possono trasformare in nuove opportunità". La sinergia raggiunta dai tre fondatori - che negli ultimi 10 anni hanno svolto anche attività rivolte ai volontari, ai capi squadra, ai coordinatori, ai formatori e ai membri delle pubbliche am-

ministrazioni presso il Centro Regionale di Protezione Civile - ha portato alla costituzione di una sede a Padova con uffici, aula didattica, stanze dedicate al team work, servizio bar e refezione, spazio all'aperto di 200 mq, dove vengono organizzati i corsi, "che difficilmente si trovano disponibili sul mercato, a causa della complessità di progettazione, specificità delle materie e costi di realizzazione - sottolinea Leonardo Sordo -. Siamo inoltre convenzionati con location in campagna, in montagna e al mare, oppure ci spostiamo in altri contesti e nelle aziende in tutta Italia". I componenti di AltaFormazioneNumeri1 hanno sviluppato, insieme ad altri amici professionisti, "Alleanze di Cervelli", una rete di professionisti convinti che tra loro la "concorrenza" non esista, ma sia invece vincente scambiare idee, progetti, conoscenze ed esperienze per trovare la strada giusta per il successo personale e di gruppo.



Esercizio sulle potenzialità individuali con "il ponte di Leonardo" al centro

■ **MASDAR CONSULTING** / Expertise focalizzato nell'ambito commerciale e di marketing, si rivolge a piccole e medie imprese curando anche la formazione

# Manager a progetto, l'azienda rinasce

Arriva in un momento critico di passaggio e aiuta a trasformare il rischio in opportunità

La figura del temporary manager si sta facendo strada all'interno delle aziende che hanno necessità di ottimizzare alcuni dei propri processi, ottenendo risultati in tempi certi e rapidi. Christian Guiati, titolare di Masdar Consulting di Padova, ricopre questo delicatissimo ruolo. Il temporary manager è, di per sé, una figura nuova, che si mette a disposizione dell'azienda, in qualità di libero professionista,

per un intervento specifico. L'intervento può essere eseguito sia in autonomia, che in sinergia con altri colleghi, se sono richieste competenze particolari. "La mia expertise - spiega Guiati - è relativa alla gestione completa delle aziende e all'ambito commerciale e marketing, per affiancarsi a specialisti negli altri settori aziendali, dalla produzione, alla logistica, al customer service". Guiati è associato a Leading Net-

work, una rete di 150 temporary manager che operano nel nord e centro Italia e che ventano una particolarità: "Tutti abbiamo ricoperto il ruolo di direttore generale o amministratore delegato. Questo elemento è molto importante, perché garantisce alle aziende clienti di poter contare su professionisti che non solo sono specializzati in uno specifico ambito, ma possiedono una visione sistemica della vita di un'azienda e dei suoi processi. Il nostro lavoro si rivolge tipicamente a medie imprese, dai 10 milioni di fatturato in su, e nostri interlocutori di riferimento sono direttamente gli imprenditori o la prima linea del management". Guiati, oltre a ricoprire ruoli di direzione generale, è specializzato nell'ottimizzare la parte alta del conto economico, dunque lavora sulla leva dei ricavi, attraverso un'attenta pianificazione e ottimizzazione degli sforzi commerciali. Il temporary manager, spiega il professionista, viene chiamato in azienda in mo-

menti critici: "Se si è verificata una perdita di fatturato negli ultimi anni, se è diminuito il numero dei clienti, se è aumentato il turnover nell'ambito commerciale, se vi sono conflitti e tensioni tra le persone, se manca una direzione commerciale capace di indicare la strategia da perseguire per acquisire nuovi clienti e nuovi mercati, se è necessario sviluppare il business sia in Italia che all'estero". L'approccio tenuto da Guiati nei confronti dell'azienda che richiede il suo intervento è di tipo incrementale: "Propongo una prima fase di analisi quantitativa della situazione attuale, per comprendere sia il lavoro in azienda che le persone che vi lavorano. Questo studio mi permette di stilare una lista di criticità e di definire, se la proprietà è d'accordo, un secondo intervento operativo, che prevede sin da subito tempi certi. Quello dei temporary manager è per definizione un incarico a tempo, che può durare dai sei ai dodici mesi". Due fattori sono

essenziali, per la buona riuscita dai progetti: la fiducia, lo stretto rapporto che si viene a creare con la proprietà, e la massima trasparenza nei confronti del lavoro che si sta svolgendo, che si riverbera anche nella relazione con i colleghi. "Spesso le situazioni di difficoltà che riscontriamo sono già ben evidenti agli occhi del personale. Ma la spinta propulsiva di un operato-

recentemente, il temporary manager ricorda con piacere il caso di un'azienda veneta operante nel settore della cartotecnica: "L'area commerciale, Italia ed estero, era gestita direttamente dall'amministratore delegato, impegnato però a seguire anche le altre aree aziendali. Sono stato contattato perché negli ultimi anni i ricavi erano in calo, gli obiettivi



Guiati al lavoro presso un'azienda cliente

re che proviene dall'esterno può contribuire a sbloccare l'impasse". Il servizio fornito da Guiati, oltre al check-up aziendale e commerciale, può comprendere anche la formazione, il coaching, la gestione in prima persona della squadra commerciale e le attività necessarie al raggiungimento degli obiettivi concordati. Tra i progetti portati a termine con suc-

cesso recentemente, il temporary manager ricorda con piacere il caso di un'azienda veneta operante nel settore della cartotecnica: "L'area commerciale, Italia ed estero, era gestita direttamente dall'amministratore delegato, impegnato però a seguire anche le altre aree aziendali. Sono stato contattato perché negli ultimi anni i ricavi erano in calo, gli obiettivi



Christian Guiati, temporary manager, titolare di Masdar Consulting



■ **AGROTECNICI PADOVA** / Festeggiati i 30 anni nel 2016, il Collegio si prepara alla formazione obbligatoria

# Gestione biologica del verde pubblico

Conoscenze normative e tecniche al convegno di sabato 11 febbraio a Villa Todesco

Come gestire il verde pubblico e privato utilizzando metodi biologici? È il quesito molto attuale al quale il Collegio degli agronomi e degli agratecnici laureati di Padova risponderà con il convegno organizzato per sabato 11 febbraio con inizio alle ore 9 a Villa Todesco in Comune di Villa del Conte (Pd), nel quale saranno convogliate le conoscenze normative e tecniche più avanzate affinché pubbliche amministrazioni,

privati e gli stessi professionisti di settore possano trovare tutte le risposte oggi possibili alla domanda.

È un'iniziativa che conferma il ruolo efficiente, propositivo e sempre puntuale rispetto ai problemi sul tappeto del Collegio di Padova che nel 2016 ha festeggiato i suoi 30 anni di vita, conta 251 iscritti ed è un punto di riferimento non solo per i professionisti ma anche per le pubbliche amministrazioni e quanti abbiano neces-

sità di avere indicazioni sui tecnici che meglio sappiano affrontare eventuali questioni specifiche.

Il convegno dal titolo "La gestione biologica di aree pubbliche e private" nasce dal fatto che "il ministero della Salute ha recepito con decreto dell'agosto 2016, per ora unico in Europa, la direttiva Ue che limita significativamente l'uso del fitofarmaco Glifosato, un prodotto che era abitualmente adoperato per aggredire le

piante infestanti anche nelle aree pubbliche", spiega il presidente del Collegio di Padova e della Federazione degli Agratecnici del Veneto, Pierluigi Rigato. L'Unione Europea non ha bandito l'uso, ma lo ha limitato a certe formulazioni e con certi additivi. "Una condizione che di fatto richiede di cambiare radicalmente il modo di affrontare le erbe infestanti", sottolinea Rigato, e che "sta creando qualche difficoltà sia in ambito pubblico che privato, come per esempio tra coloro che devono gestire spazi verdi condominiali".

A Villa Todesco interverranno, oltre ai vertici del Collegio, l'assessore regionale all'Agricoltura Giuseppe Pan e il funzionario regionale Roberto Salvò, che illustrerà la normativa a partire dal P.A.N., il Piano di Azione Nazionale sui fitofarmaci del gennaio 2014. Seguiranno quattro interventi per l'illustrazione di altrettanti metodi di gestione biologica del verde. Marco Mingozzi si focalizzerà sul pirodiserbo, cioè il controllo delle infestanti attraverso il calore; Daniele



Pierluigi Rigato, presidente del Collegio degli agratecnici e agratecnici laureati di Padova

Pederzoli presenterà Biohabitat, un disciplinare di certificazione della gestione biologica del verde; Stefano Foschi parlerà dell'utilizzo di insetti utili; Silvia Assolari presenterà i prati fioriti come nuova gestione del verde, che prevedono meno sfalci e dunque più biodiversità.

L'appuntamento, che per la capacità di affrontare il tema ad ampio raggio, si rivolge agli utilizzatori, ai consulenti e ai distributori di fitofarmaci, secondo la distinzione prevista dal P.A.N., "si inserisce nell'attività a favore dei propri iscritti e destinata a diventare sempre più articolata - racconta il presidente Rigato - poiché anche per gli agratecnici e gli agratecnici laureati sta per diventare obbligatoria la formazione continua. Il Regolamento è al-

la firma del ministro". Al Collegio degli Agratecnici e degli Agratecnici laureati possono iscriversi i diplomati agratecnici e dal 2001 anche i laureati triennali oltretutto i laureati magistrali e del vecchio ordinamento di settore. Ma non solo. "Grazie a convenzioni realizzate a livello nazionale con l'Associazione Italiana Scienze Ambientali, con i Naturalisti, con i Tecnici della prevenzione ambientale e sui luoghi di lavoro e con la Federazione italiana biotecnologi, si possono iscrivere anche i professionisti che rientrano in tali categorie e che non hanno un ordine professionale", specifica il presidente.

L'Albo degli Agratecnici si può così definire "multidisciplinare" aperto alla concorrenza ed ai nuovi profili professionali provenienti dall'istruzione superiore e dall'università. I tecnici infatti oltre alle attività di consulenza tecnica ed economica nel settore agrario, operano nel settore del verde pubblico e privato, nell'attività di protezione ambientale, nell'attività peritale e nel settore della sicurezza del lavoro ed alimentare. Fiore all'occhiello degli Agratecnici è l'ente di previdenza del Collegio, l'Enpaia, che "gli esperti oggi giudicano come il più sicuro e performante tra gli enti previdenziali", conclude il presidente, e che è in grado di garantire prestazioni superiori rispetto agli altri enti.



Un parco cittadino

■ **LEMONFOUR** / Pionieri nel 2004 per la lead generation, la generazione di contatti commerciali attraverso Internet, specialisti nel settore green economy

# Più clienti e più fiducia grazie al web

Una piattaforma online per l'incontro qualificato di domanda e offerta

In Italia il mercato della generazione di contatti commerciali attraverso Internet (lead generation) ha un giro d'affari di decine di milioni di euro, con diversi player importanti. In quest'ambito, Lemonfour gioca un ruolo di grande rilievo. "Siamo nati nel 2004 come consulenti per la lead generation, all'epoca un argomento quasi sconosciuto alle aziende, ma la nostra crescita è avvenuta quando abbiamo strutturato il nostro servizio come piattaforma Internet - racconta Matteo Ravagnan, uno dei fondatori e amministratore di Lemonfour -. Questo ci ha dato l'opportunità di fornire a un maggior numero di imprese, attraverso un servizio online veloce e flessibile, il risultato 'chiavi in mano', ovvero le richieste da potenziali clienti, provenienti dalle zone geografiche di loro interesse. L'esperienza maturata come consulenti aziendali, ci differenzia da altre società del settore. Di certo non siamo il frutto di un progetto finanziato da venture ca-

pital e neppure un'azienda estera arrivata nel nostro Paese per scalare il proprio business, con una limitata comprensione delle specificità del mercato delle Pmi italiane". Attualmente il team di Lemonfour è composto da 13 persone, suddivise tra reparto commerciale, reparto It e reparto customer service e amministrazione. "Sebbene le aziende nostre clienti attive ogni mese siano circa 1.000, la nostra scelta

rimane quella di mantenere un piccolo team composto da persone molto qualificate, in linea con il nostro progetto di focalizzazione in alcuni specifici mercati", puntualizza Ravagnan. Ma quali sono i mercati in cui è presente Lemonfour? "Il nostro servizio ClientiPerTe è dedicato specificatamente alle aziende che operano nel settore dell'efficientamento energetico degli edifici (edilizia, infissi, termoidraulici

che) e delle energie rinnovabili - spiega l'amministratore -. In questo campo, siamo la prima azienda nel nostro mercato. Per centinaia di migliaia di famiglie ogni anno, i nostri contenuti pubblicitari rappresentano una delle prime fonti di informazione su temi importanti, perché riguardano la sfera del benessere domestico e di quello dell'ambiente che ci circonda. Questo, tra l'altro, è uno dei motivi che ci hanno portato a chiedere e a ottenere l'associazione ad Anie Rinnovabili, con la quale stiamo collaborando proprio per la corretta diffusione online di contenuti che da un lato generino fiducia nelle persone, e che dall'altro aiutino le aziende installatrici a vendere i loro servizi". La fiducia e la trasparenza sono due aspetti essenziali per le attività basate su Internet. "La piattaforma di ClientiPerTe è stata progettata per creare contatti commerciali trasparenti e sicuri tra le migliori aziende installatrici e i privati - dichiara Ravagnan



Il team commerciale di ClientiPerTe gestisce dagli uffici di Padova una media di 1.000 aziende attive ogni mese

- A questo serve il nostro sistema di feedback e commenti che ormai sono più di 11.000. Da un lato aiuta l'utente a valutare la professionalità delle aziende con le quali entrerà in contatto, dall'altro garantisce alle aziende nostre clienti di poter lavorare con 'concorrenti di qualità'. Le necessità delle aziende sono in sostanza due: avere la certezza di lavorare in un regime di concorrenza leale e ricevere i dati delle persone interessate in tempo reale, in modo da contattare subito, per cercare di fare la differenza a livello commerciale". Per fornire un supporto ancora maggiore alle aziende, nel 2017 ClientiPerTe punterà proprio sulla formazione commerciale.

"In questi ultimi anni, abbiamo sempre lavorato in un'ottica di selezione, premiando con maggiore visibilità le aziende migliori - dichiara Matteo Ravagnan -. Ora è il momento di contribuire a elevare ulteriormente la soddisfazione che le aziende nostre clienti traggono dal servizio, fornendo loro delle risorse per migliorare le performance commerciali". I nuovi contenuti saranno offerti gratuitamente, non solo online, ma anche nel corso di appositi incontri dal vivo. Per qualsiasi approfondimento, il sito di riferimento è [www.clientiperte.com](http://www.clientiperte.com).



L'azienda, attiva dal 2004, è composta da uno staff specializzato in vendita, marketing, amministrazione e It



■ **CRAAV - CONSORZIO AUTOTRASPORTATORI ARTIGIANI VENETI** / Riunisce oltre 1.200 tra piccole e medie ditte di professionisti conto terzi

# Uniti per semplificare l'autotrasporto

*Crescere numericamente è la strategia per migliorare i servizi. Dal 2017 la partnership per le assicurazioni*

Nasce nel 1980 per offrire ai piccoli autotrasportatori il servizio di assegnazione, gestione e distribuzione di apparati e tessere per i pedaggi autostradali. Craav, Consorzio Autotrasportatori Artigiani Veneti, con sede a Padova in zona Stanga, via Savelli 24, vicino a Cna Padova che ha contribuito alla sua fondazione e la cui collaborazione è ancora oggi preziosa, presenta le stesse caratteristiche e principi distintivi di quando è stato costituito. "Il Craav è un consorzio puro - afferma il presidente Paolo Fantinato -, in 37 anni di lavoro al servizio delle piccole ditte di autotrasporto, infatti la maggioranza dei nostri soci ha una struttura che non supera i 4 mezzi, ci siamo conquistati il rispetto dei professionisti e continuiamo a perseguire l'intento di redistribuire gli utili attraverso vantaggi per i soci". Un'aggregazione vantaggiosa che oggi conta oltre 1.200 tra medie e piccole ditte, attive anche al di fuori dei confini del Triveneto e della stessa Penisola. "Le aziende presenti nel consorzio - spiega Paolo Fantinato -, per effetto di quanto previsto dalle normative vigenti, beneficiano del massimo della riduzione compensata sui pedaggi autostradali in quanto il fatturato relativo supera



Paolo Fantinato, presidente del Craav

abbondantemente quanto richiesto per ottenerli. Inoltre, la recente adozione e promozione del Telepass Interoperativo Europeo facilita ulteriormente e sensibilmente l'assolvimento degli obblighi di pagamento previsti dagli Stati europei aderenti con l'utilizzo di un unico apparato a

canone unico". Il Consorzio ha scelto di sottoscrivere la convenzione con Società Autostrade anche se i propri soci utilizzano il servizio estero in maniera non intensiva: "La priorità - chiarisce ancora il presidente Craav - è di semplificare loro la vita, alleggerendoli di tutti i piccoli e grandi problemi legati all'attività, dei quali non riuscirebbero a occuparsi. Anche se costi e carichi organizzativi si spostano in seno al Consorzio, il nostro obiettivo è raggiunto, perché i soci possono svolgere meglio le commesse e possibilmente ampliare il proprio business". Dal 2011 Craav ha scelto di proporsi in maniera proattiva con l'obiettivo di ampliare il numero dei soci in modo da offrire sempre più servizi, vantaggi e sconti ai piccoli autotrasportatori. Convenzioni presso le grandi compagnie petrolifere per posticipare il pagamento del gasolio, un'agevolazione preziosa per chi, come i professionisti dell'autotrasporto conto terzi, subisce tempi di incasso molto lunghi; il rimborso dell'Iva estera, informazione e soccorso in caso di emergenza, e una partnership molto vantaggiosa con un operatore austriaco: "Un partner di lungo corso e davvero d'eccellenza per la competenza e la gamma di soluzioni - dichiara il presidente Fanti-

nato - è Diesel 24 di Klagenfurt, con le proprie stazioni di rifornimento in Austria e Slovenia e una rete di stazioni partner in numerosi paesi europei, dislocate sulle principali direttrici stradali. Offre un servizio 24 ore su 24 basato sul rifornimento self-service di diesel, pompe ad alta capacità e la 'Diesel 24 Card', una carta di servizio personalizzata per parco flotta, che garantisce i più alti livelli di sicurezza internazionale". Il Craav diventa così uno strumento economico che organizza e acquista servizi necessari all'attività delle singole

imprese di autotrasporto ponendosi come interlocutore sul vasto mercato dei prezzi e della qualità, un punto di riferimento che permette il recupero di competitività attraverso un abbassamento dei costi di gestione; la riduzione dei costi fissi è un elemento distintivo perché in controtendenza con l'andamento economico generale. In questo senso sono andate recenti iniziative di premialità nel mese di dicembre. Tra le novità per il 2017 c'è la partnership con Longo Assicurazioni, Agenzia Cattolica Assicurazioni di Scorzé (Ve), che evolverà in un rapporto di subagenzia nel mese di febbraio. "La semplificazione è parte del risparmio - suggerisce il presidente Fantinato -, e i servizi assicurativi sono sicuramente una sfida complessa, che non potevamo eludere e sulla quale contiamo per accrescere sempre più il numero dei soci e i vantaggi per tutti".



Un convegno organizzato dal Craav

■ **TNA INTERFASHION** / Meno di 10 anni per consolidare una rete strategica tra Marocco, Tunisia e Algeria

# Dal Vicentino al Nord Africa, trasporti e opportunità in continua crescita

*L'azienda infatti presidia anche l'Est europeo e l'Egitto. All'orizzonte aperture in Iran*

Marocco, Tunisia, Algeria: tre Paesi del Nord Africa che significano mercati in crescita e opportunità di business interessanti. Lo certifica l'intensa attività, in costante crescita, di Tna Interfashion, l'azienda veneta di trasporti internazionali che dal 2008, quindi in meno di dieci anni, è riuscita a costruire con queste aree, e non solo, opportunità di lavoro interessantissimo, tanto che oggi conta una flotta di 430 rimorchi, 85 dipendenti e un fatturato che nel 2017 è previsto a 35 milioni tra le attività in Italia, Marocco e Tunisia. Inoltre, sono "molto interessanti" le ulteriori opportunità di sviluppo che queste aree, dove l'azienda concentra il 70% del proprio traffico, lasciano intravedere, sottolinea il general manager dell'azienda, Germano Garbin. Con quartier generale a Brendola (Vi), Tna Interfashion ha

un'importante presenza diffusa sia in Italia che all'estero e i traffici internazionali via mare sono gestiti con imbarchi a Salerno, Civitavecchia, Livorno e Genova. "Nel nostro Paese abbiamo una filiale diretta a Nerviano in provincia di Milano, una all'interporto di Livorno e una all'interporto di Civitavecchia. In Marocco abbiamo una filiale a Tangeri, in Algeria ad Algeri e in Tunisia a Rades nella zona portuale e poi corrispondenti in diversi centri, compresa Casablanca". Altro Paese costiero interessato dai viaggi di Tna è l'Egitto, dal quale si importano in Italia soprattutto filati e stoffe che poi vengono portati in Tunisia per le lavorazioni tessili e in Marocco. "Quest'ultimo è un Paese verso il quale abbiamo puntato la prua nel 2015 e con soddisfazione", ricorda il manager, "tanto da aver creato lì un'apposita società, la Tna Cargo Sarl Marocco". Nei por-



Germano Garbin, general manager di Tna Interfashion

ti e anche nella sede centrale della società, Tna Interfashion è attrezzata con magazzini "sotto dogana", spazi cioè dove i prodotti importati vengono stoccati e sdoganati quando arriva l'input del committente. In parallelo al traffico in Nord Africa l'azienda ha tessuto una rete di corrispondenti nei

Paesi dell'Europa dell'Est, grazie ai quali le attività si spingono fino nelle aree settentrionali della Turchia. L'anno scorso l'azienda ha siglato un accordo con la Pimk con sede a Plovdiv in Bulgaria, una realtà leader nei servizi camionistici. "Il suo presidio strategico al centro dei Paesi dell'Est - racconta Garbin - consente di gestire in modo efficiente ed efficace i bisogni dei nostri clienti nei servizi di logistica e distribuzione anche in Grecia, Georgia, Armenia, Turchia e nei Paesi limitrofi. Il partner Pimk possiede un parco macchine di circa mille trattori e 1.300 rimorchi distribuiti in tutta Europa". "Siamo un'azienda in crescita - sottolinea il general manager Garbin - e le prospettive sono buone". L'azienda, infatti, ha saputo individuare aree di sviluppo con lungimiranza, trovandosi ad essere pienamente operativa e ben insediata proprio quan-

do li i traffici stanno aumentando. Verso questa meta sta crescendo significativamente il traffico dell'automotive, a seguito degli investimenti importanti che hanno fatto blasonati brand dell'auto". Quello dell'automotive, inoltre, è un ambito che genera parecchio traffico anche con l'Est Europa, dove importanti marchi dell'automobilismo alimentano le proprie basi logistiche a ridosso degli stabilimenti produttivi aperti in quei Paesi. All'origine dello sviluppo di Tna Interfashion ci sono la capacità di "assumersi il rischio imprenditoriale investendo parecchio", elenca il general manager Garbin, "la flessibi-

lità organizzativa e la velocità decisionale che sono rese possibili dalle nostre dimensioni", e una grande organizzazione nella distribuzione dei prodotti industriali importanti ed esportati. "Il materiale che abbiamo nei magazzini in Veneto e in tutte le nostre filiali lo consegniamo in Marocco e Tunisia in soli tre giorni; il sabato carichiamo in Tunisia e il martedì la merce è già in distribuzione in tutta Italia", illustra l'imprenditore facendo solo due degli esempi tra i tanti possibili. E per il futuro? "Vogliamo continuare a crescere con linee nei Paesi dell'Asia, come l'Iran", conclude Garbin.





■ **AUTOTRASPORTI VERZA** / Trasporta carburante in tutto il Nordest, la Lombardia e l'Emilia-Romagna, spingendosi anche lungo lo Stivale e oltre confine

# La parola d'ordine è diversificare per conquistare nuovi mercati ed essere ancora più competitivi

*Il business delle pompe bianche infatti rappresenta il 70% del portafoglio clienti dell'azienda e ha ancora margini di aumento*

Autotrasportatori di prodotti petroliferi da trent'anni, sono riusciti anche a crescere anche nel periodo in cui la crisi si è fatta sentire e ha condizionato l'andamento del settore. Tra le mosse vincenti, la capacità di diversificare la propria attività, sapendo leggere i segnali che arrivavano dal mercato. Uno su tutti, il moltiplicarsi dei distributori di carburante "no logo", i cosiddetti "bianchi". È, in estrema sintesi, l'attualità dell'azienda Autotrasporti Verza di Villanova del Ghebbo in provincia di Rovigo, nata con il fondatore Dorino, il quale ha cominciato a lavorare con un solo camion. Oggi l'azienda, rappresentata legalmente da Loro Maria Gabriella, subentrata in sostituzione del fondatore nel 2002, ha a disposizione 17-18 mezzi, 12 di proprietà e gli altri di collaboratori storici, con

i quali la società affronta i picchi di lavoro. "Trasportiamo carburante abitualmente in tutto il Nordest, in Lombardia ed Emilia-Romagna, con puntate nel resto d'Italia quando i clienti lo richiedono", spiega Mauro Verza, figlio di Dorino e attuale referente per l'organizzazione della logistica. In media l'azienda effettua 22-25 viaggi

al giorno, che moltiplicati per 50 settimane significano più di 5.500 trasporti l'anno. "Siamo collocati in una posizione geografica strategica per l'approvvigionamento nei punti di carico - spiega Verza - che si trovano a Porto Marghera, Ravenna, Cremona, Mantova. Per noi questa posizione geografica è un fattore competitivo

importante". Tuttavia, Autotrasporti Verza, sempre attenta a cogliere i segnali che arrivano dal mercato, non ha esitato a spingersi sino in Slovenia, a Capodistria, per servire distributori che hanno la loro fonte di alimentazione in quell'area. "Abbiamo cominciato a occuparci delle pompe bianche circa 4-5 cinque anni fa - ricorda Mauro

Verza - poiché ci pareva un mercato interessante. E così è stato. Da allora è sempre cresciuto, tanto che oggi rappresenta circa il 70% del nostro portafoglio clienti e crediamo che abbia ancora margini di aumento. Infatti, registriamo diversi titolari di pompe che cercano di lasciare brand blasonati per tentare la via dei distributori no logo, poiché i margini di profitto sono sempre più stretti". Naturalmente Autotrasporti Verza ha mantenuto anche il suo mercato storico, rappresentato da una molteplicità di aziende agricole, commerciali e di utilizzatori finali che hanno bisogno di alimentare i propri depositi di carburante. Tutta la flotta dell'azienda e i camion dei terzi collaboratori sono dotati di ogni strumentazione tecnologica per l'individuazione del mezzo in tempo reale e per il rilascio

di informazioni rispetto alla loro condizione. "Sappiamo cioè - esemplifica Verza - se sono fermi per questioni legate al Codice della strada o perché sono in coda per il rifornimento". Il trend di lavoro per l'azienda è costantemente in crescita e anche nel 2016 "l'andamento è positivo". La diversificazione dei servizi "è stata senz'altro una strategia vincente e su questa strada intendiamo continuare", continua Verza. "Abbiamo clienti per i quali siamo da più di 20 anni un punto di riferimento - sottolinea - altri che si sono aggiunti in questi anni e che continuano ad alimentare il nostro portafoglio". Puntualità, flessibilità, rigore nell'erogazione del servizio sono punti qualificanti che nel tempo hanno fatto la differenza, insieme alla capacità di individuare le aree di crescita e alla volontà di investire in impresa.



■ **FUTURA TRASPORTI** / Dal 1986 trasporto farmaci a temperatura controllata

## Nicchia ad alta specializzazione

*Per il 90% delle bolle, ritiri e consegne garantiti entro le 24 ore*

Nata come semplice corriere, era il lontano 1986, nel corso della sua storia Futura Trasporti ha avuto la lungimiranza di abbracciare le richieste specifiche di una parte della sua clientela, divenendo una realtà di riferimento per il Triveneto nei trasporti a temperatura controllata dedicati al mondo dei farmaci. Una nicchia che necessita severi criteri a cui aderire e che ha richiesto, a partire da questa svolta avvenuta un ventennio addietro, profondi investimenti in forza lavoro, parco macchine e attrezzature. Oltre 30 i mezzi impiegati dall'azienda sangiorgese (provincia di Padova) così come 30 sono le unità lavoro che ogni giorno, con passione e pazienza inestinguibili, garantiscono ritiro e consegna entro 24 ore al 90%

delle bolle registrate. "Il segreto per mantenersi concorrenziali nei mercati della globalizzazione - spiega Ferdinando Trento in veste di titolare - è la scrupolosa aderenza ai criteri di qualità, affidabilità e sicurezza. Maneggiando prodotti particolarmente delicati e spesso costosi non è possibile improvvisare la propria professionalità. Vi sono precise indicazioni, concernenti soprattutto i range di temperatura durante trasporto e consegna, ai quali attenersi. Una catena del freddo che richiede mezzi attrezzati e personale formato e costantemente aggiornato". Ma Futura Trasporti significa anche logistica, grazie a una capacità deposito di ben 2.000 metri quadri. "Il 2016 sarà da noi ricordato come un anno di cambiamenti - prose-

gue Trento - poiché l'azienda è stata rilevata integralmente dalla mia famiglia. Ora siamo fermamente intenzionati a sfruttare i vantaggi di una rodota conduzione familiare, quella peculiarità aggiuntiva che ha fatto grande il Triveneto e che si traduce in servizi specificamente dedicati con una vicinanza al cliente assai rara tra le realtà più grandi. Le nostre strategie per il futuro prossimo, inoltre, si orientano verso ulteriori investimenti dedicati all'ottimizzazione di ogni processo. Intendiamo puntare in particolar modo sull'informatizzazione dei servizi: presto ogni fase di consegna sarà gestibile in tempo reale mediante un semplice palmare e la clientela potrà risalire alla tracciabilità in maniera davvero istantanea".



■ **COLORIFICIO FERONI** / Impregnanti e vernici, non solo per il legno

## 40 anni di attività proiettati al futuro

*All'avanguardia anche i "decorativi" e la finitura trasparente*

Impregnanti, vernici e smalti per il legno rappresentano il fiore all'occhiello di un'azienda che tuttavia è attiva nel settore a 360 gradi, producendo anche solventi e diluenti per molti altri materiali. Al centro della propria attività è l'innovazione dei prodotti, con un'attenzione speciale alla qualità e alla sostenibilità ambientale. Con queste caratteristiche Colorificio Feroni è giunto nel 2017 a festeggiare i suoi 40 anni di vita in ottima salute e fortemente proiettato verso il futuro. Fondato da Giuseppe Feroni con una dimensione familiare, oggi conta una quindicina di dipendenti e ha in azienda tre dei quattro figli del fondatore, Marta, Michele e Giovanni. Presente all'appuntamento fieristico "Legno&Edilizia" dal 9 al 12 febbraio a Verona, Colorificio Feroni proporrà il meglio dei suoi impregnanti e finiture per il legno. Interlocutori primi dell'azienda sono i soggetti che adoperano il legno in edilizia, per la realizzazione di tetti e la costruzione di case in legno. Feroni è una garanzia per tutti i prodotti che rendono questo materiale



La sede del Colorificio Feroni

adatto a reggere alle intemperie e lo esaltano nella sua bellezza. Tra le proposte all'avanguardia, vi sono i "decorativi" per il legno, come la linea Risalto che, adoperata sul legno nuovo, riesce a produrre un effetto anticato. Pensato per gli interni, questo decorativo conferisce al manufatto un marcato e visibile effetto di rilievo delle venature e si contrappone alle normali tinte ad acqua che tendono a uniformare il legno. Al decorativo si aggiunge la Finitura trasparente, per esterni e interni. Fanno parte delle proposte innovative più recenti del Colorificio Feroni anche Legno Vivo, un primer

di base color legno ideale per rinnovare legni invecchiati e la Finitura W315 pedonabile trasparente, una nuova versione di un idrodiluibile per esterni all'acqua che è testata per resistere a macchie di olio, vino, coca cola, limone, aceto, acqua e caffè. La dinamicità è un tratto che caratterizza tutti gli aspetti dell'azienda, non solo l'innovazione nel prodotto. Ne è prova l'acquisizione della certificazione Iso 9001 e l'applicazione del metodo Lean nell'organizzazione del lavoro. Un processo avviato un anno fa e diventato già pienamente operativo nel reparto produttivo.



# Fiera di Verona & LEGNO & EDILIZIA® 9-12 Febbraio 2017

Mostra internazionale sull'impiego  
del legno nell'edilizia

Orario: 9:00/18:00

**INGRESSO GRATUITO** da Porta Re Teodorico/Viale dell'Industria

Espositori • Convegni • Incontri • Workshop  
[www.legnoedilizia.com](http://www.legnoedilizia.com)



Edilizia



Tetti e coperture



Pavimenti



Infissi



[www.legnoedilizia.com](http://www.legnoedilizia.com)

Info:

PIEMMETI S.P.A.

Tel. 049.8753730

Fax 049.8756113

info@piemmetispa.com



■ PELLIZZATO SRL / 1937-2017: tre generazioni, esperienza in crescita

## Costruire sicuro e sostenibile

L'azienda garantisce know-how e consulenze a privati e imprese



Terza generazione di un'azienda familiare nata nel 1937 in provincia di Venezia, la sede oggi si trova a Meolo, Pellizzato Srl nasce dalla produzione di cassette per la frutta, vantando anche l'invenzione della cassetta particolare impiegata per il trasporto del radicchio di Treviso. Oggi l'attività si è evoluta rimanendo sempre nel settore del legno: Pellizzato realizza tetti in legno, pergolati, verande e gazebo, e anche intere abitazioni, sempre impiegando legname certificato Tfc, abete e

abete lamellare coltivato in Austria. "Siamo cresciuti proponendo la realizzazione di edifici in legno e parti per l'edilizia - racconta Romeo Pellizzato, titolare di Pellizzato Srl - rivolgendoci sia ai privati che alle imprese, grazie a una struttura che integra la consulenza al cliente. Abbiamo infatti stretto delle partnership con ingegneri esterni all'azienda in modo da consigliare il cliente per il proprio progetto". A parte la diffidenza che purtroppo ancora riguarda la scelta di costruire con il legno, lega-

ta soprattutto alle immagini in Tv di abitazioni spazzate via dai tifoni, la realizzazione di una struttura in legno richiede competenze specifiche per trarre il massimo in termini di ecosostenibilità e risparmio energetico, rispettando le caratteristiche della materia prima. "Innanzitutto - spiega Pellizzato - le strutture che realizziamo non volerebbero certo via a causa delle intemperie. Una abitazione costruita in legno ha moltissimi pregi, tra questi il fatto che una volta realizzato il preventivo, non ci sono sorprese in corso d'opera. La nostra consulenza si limita a consigliare al cliente la migliore mediazione tra budget e caratteristiche tecniche, puntando sulla qualità delle rifiniture, che poi sono ciò che fa la differenza". Antisismiche, rispettose della natura anche grazie a risparmi energetici tra il 50 e 60% rispetto alle case in muratura, le strutture realizzate da Pellizzato si giovano anche delle certificazioni nazionali e CasaClima, con l'ausilio dell'omonima agenzia.

■ CARPENTERIA POLLAM / Azienda trentina a conduzione familiare

## L'abitazione in legno è su misura

Artigianalità e soluzioni all'avanguardia, passione e professione

Le case in legno sono ottime soluzioni abitative per l'uomo e assicurano un benessere e una salubrità interna superiori alle costruzioni tradizionali, oltre a comportare vantaggi quali l'ottima resistenza ai sismi, il risparmio energetico, l'aumento degli spazi interni determinato dagli spessori contenuti degli involucri lignei e tempi di esecuzione minori rispetto all'edilizia tradizionale. Perché tutto ciò sia vero è necessario che l'abitazione sia realizzata da personale competente e seguendo canoni precisi. A spiegarlo è Richard Pollam della Carpenteria Pollam di Soraga, in provincia di Trento, realtà che da oltre 40 anni con artigianalità e una sorta di sartorialità costruisce case in legno ecologiche, realizza coperture, rivestimenti, poggiatesta e si occupa di tutto ciò che concerne la lavorazione del legno. Lo sviluppo dell'azienda è da sempre improntato alla filosofia della qualità piuttosto che a quella della quantità: "Ogni casa è unica e personalizzata, per questo preferiamo puntare sulla cura di ogni dettaglio costruttivo e seguire il cliente in tutte le fasi di realizzazione dell'opera - precisa Richard Pollam -. In base alla tipologia di edificio richiesto e alla zona in cui va costruito, affianchiamo la clientela nella progettazione esecutiva della casa, nella scelta della miglior tipologia costruttiva e dei materiali più performanti, seguendo tutto il processo produttivo fino alla posa e alla consegna del prodotto finito. I lavori eseguiti a regola d'arte, il legname

certificato Pefc, la consegna nei tempi previsti, lo staff altamente specializzato che ci permette l'esecuzione del lavoro con soluzioni all'avanguardia sia per quanto riguarda gli aspetti tecnici che l'utilizzo di materiali eco-sostenibili e a basso consumo energetico, sono sinonimo di grande affidabilità. Nel tempo abbiamo man-



La Carpenteria Pollam costruisce da oltre 40 anni abitazioni in legno "a misura" del committente

tenuto l'impronta familiare dell'azienda, all'interno della quale i ruoli di coordinamento sono ricoperti da membri della nostra famiglia. Un fattore - conclude - che concorre ad assicurare l'artigianalità e la sartorialità del lavoro, guidato dalla passione e orientato alla ricerca della perfezione". Per maggiori informazioni visita il sito [www.carpenteriapollam.com](http://www.carpenteriapollam.com).

■ MENIA / Azienda guidata da Tiziano Menia opera da oltre 50 anni nel nord est

## Il legno, la nostra anima

Cura l'intera filiera e adotta materiali e tecnologie innovativi

Dal 1962 ad oggi: 55 anni di storia e di evoluzione, dalla realizzazione di coperture alla costruzione di edifici in legno. È questo il progresso di Menia, impresa storica di Danta di Cadore in provincia di Belluno, nata per iniziativa del capostipite della famiglia, Edi Menia, poi guidata dal figlio, Tiziano Menia, oggi socio unico. Presente nel territorio del nord est da più di mezzo secolo, alle origini l'impresa era specializzata nella realizzazione di coperture in legno, lamiera, alluminio e tegole. Mutate le esigenze del mercato, l'ingegno e l'innovazione del suo leader, Tiziano Menia, l'hanno portata a raggiungere oggi un primato nella costruzione completa di edifici certificati in legno. Dall'apprestamento del cantiere, in rispondenza alle attuali normative sulla sicurezza, alle chiavi in mano: Menia, ha creato nel corso del tempo un reticolato d'azione diretta, operando in prima linea in tutte le fasi delle lavorazioni, senza intercessione di terzi, per garantire al proprio cliente dall'inizio alla



Ogni costruzione è realizzata con cura direttamente dalle maestranze Menia, che rimane dall'inizio alla fine dell'opera il referente unico per il committente

fine, il marchio unico della propria filiera. La passione, i costanti investimenti, l'integrazione delle nuove tecnologie con materiali sempre più innovativi, rappresentano i punti di forza di questa impresa. Ma non solo. La progettazione in 3D, la simulazione tramite rendering delle opere, le offerte commerciali attendibili e puntuali, le attrezzature di ultima generazione, la tracciabilità di ogni materiale e le attestazioni degli enti che la certificano anche come impresa qualificata nella realizzazione di opere pubbli-

che, sono le note distintive di questa azienda. Menia ha focalizzato nel legno l'anima della propria trade mission. "Con le costruzioni in legno - sottolinea l'amministratore unico, Tiziano Menia - ormai non ci sono più imprevisti né nella lavorazione, né nei tempi di esecuzione, né nella spesa. Il cliente sa di poter contare su un'azienda che, grazie all'esperienza pluriennale, al dinamismo e alla solidità confermata negli anni, può garantire al proprio bene una qualità pressoché indiscutibile".



■ **ZYMÈ** / Nata nel 1999 dalla summa di esperienze e competenze di Celestino Gaspari, l'azienda produce per il 60% Igp venete e veronesi, oltre alle classiche Dop

# Solo vini appassionati e originali

*Dal cuore della migliore tradizione della Valpolicella, per una clientela internazionale*

Il legame con la terra e la tradizione vinicola, ma non solo: la storia dell'azienda Zýmè cela ben altro. Ci troviamo in Valpolicella, provincia di Verona, territorio vocato ai grandi vini, zona di lavoro duro e di persone concrete, che sanno guardare lontano. Una di queste è certamente Celestino Gaspari, classe 1963, che decide, sin da giovane, di dare un senso alla propria vita, di esserne protagonista e attore. Costanza, correttezza, coerenza

e buon senso sono i valori che lo accompagnano in questo percorso, unitamente alla consapevolezza, come egli stesso racconta, che: "Possiamo fare tanto, ma non tutto dipende da noi". Gaspari, inizialmente agricoltore, si avvicina al mondo dei vini e per dieci anni lavora presso l'azienda Quintarelli Giuseppe, di proprietà del suocero. "Questa esperienza è stata per me una palestra, che mi ha aiutato a comprendere le potenzialità della

professione. Successivamente mi dedico alla consulenza enologica per altre aziende e cerco di portare innovazione a livello di prodotto, pur rispettando il valore della tradizione della Valpolicella. Infine, ecco l'esperienza di un'azienda tutta mia, Zýmè, che nasce nel 1999. Qui riesco a compendiare competenze ed esperienze acquisite negli anni precedenti, e soprattutto elevo al massimo il valore della qualità: decido in autonomia quali uve coltivare e come gestirne la trasformazione. Il primo vino a nascere è Harlequin Igp Veneto Rosso, frutto di ben quindici vitigni, quattro bianchi e undici rossi". Gaspari, conoscendo la Valpolicella e la genetica dei vitigni, riesce a innovare in maniera importante e a portare sul mercato prodotti davvero particolari. Dal 1999 ad oggi l'azienda si è strutturata: 15 sono le persone che lavorano presso Zýmè a tempo pieno; 100 mila sono le bottiglie prodotte, di diverse tipologie, per un totale di 30 ettari,

di proprietà e non, coltivati. Il 90% della produzione è dedicata all'estero.

"Il mio intento - racconta il titolare - in questi anni di lavoro è stato quello di arrivare a produrre vini che non esistessero e che fossero attenti a valorizzare i vitigni trascurati. Il 60% dei nostri vini infatti vanta l'Indicazione Geografica Protetta, o del Veneto o della provincia di Verona, e tra questi: 'From Black to White' Bianco Veneto Igp, Oseleta Rosso Veronese Igp e Kairòs Rosso Veneto Igp. Tutte le referenze Zýmè sono considerate di punta e naturalmente anche le Dop, prodotti storici del territorio a denominazione di origine protetta, come i quattro classici: Valpolicella Reverie, Valpolicella Classico Superiore, Amarone Classico della Valpolicella e Amarone Riserva La Mattonara".

Come anticipato, i vini Zýmè sono dedicati alla clientela estera: Svizzera, in particolare, ma anche Canada, Cina, Stati Uniti, Giappone. Non mancano certamente estima-



La nuova cantina Zýmè, realizzata nel 2014

tori nel nostro Paese, specie nelle grandi città del nord e nei territori di confine. "Le referenze Zýmè si possono acquistare presso le bottigliere e le enoteche e si trovano nell'alta ristorazione".

Celestino Gaspari ha voluto dare alla propria azienda una strutturazione particolare: già il nome, che significa in greco "lievito", ci riporta a una sensibilità e a un rispetto particolari rivolti alla terra e ai suoi frutti. Inoltre, il titolare ha sposato in toto la filosofia della sostenibilità ambientale, per esempio mappando l'impronta ecologica dell'azienda, dei processi e del loro impatto - diretto e indiretto - sull'ambiente e sulla società e arrivando al-

la cura - e non al consumo sconsiderato - del terreno coltivato a vigneto. Infine, Gaspari ha voluto creare un approccio diverso al lavoro: all'interno dell'azienda tutti i collaboratori sono valorizzati e possono gestire il proprio ruolo e i propri carichi di lavoro in modo personale e flessibile. "In cambio, chiedo di poter avere responsabilità e capacità di risposta alle problematiche. Questo vale sia per i dipendenti che per i miei familiari". Il mondo Zýmè può anche essere esplorato, grazie a visite guidate e degustazioni che possono essere organizzate in loco. Per avere maggiori informazioni è possibile visitare il sito [www.zyme.it](http://www.zyme.it).



Celestino Gaspari, titolare dell'azienda Zýmè

■ **VALBONA** / Nata nel 1965 da un acetificio si è trasformata nel corso degli anni in una modernissima azienda di produzione che cresce a doppia cifra anche nei Paesi esteri

# Filiere controllate per garantire la qualità

*Importanti investimenti strutturali nella produzione e primo approccio all'e-commerce*



Ingresso della sede

Il marchio Valbona nasce nel 1965 con la produzione di conserve vegetali sottaceto. All'origine c'è uno storico acetificio le cui attrezzature furono portate nelle vecchie cascine di Villa Lando Correr di Lozzo Atestino (Pd), località dove ancora oggi si trova il modernissimo stabilimento di produzione. La seconda generazione vede protagoniste le famiglie Marchetti e Cavallini, e i primi passi nella fornitura di pro-

dotti a marchio privato per le principali insegne della grande distribuzione, attività che caratterizza ancora oggi Valbona, in Italia e anche all'estero, con importanti certificazioni quali per esempio quella fornita da Tesco o le Iso. Tra i prodotti più noti e apprezzati firmati da Valbona ci sono i sottoli, i condimenti per il riso Farciriso, le verdure grigliate, i pesti e le salse. "A distinguere Valbona - spiega il direttore marke-

ting Federico Masella - c'è un controllo attento delle filiere, con particolare cura nella selezione di verdure italiane anche Dop e Igp". Nella quasi totalità dei casi il rapporto con le aziende agricole è di vera e propria partnership, sia per la durata del legame, sia per la crescente tendenza da parte di Valbona a pre-finanziare le campagne in base al fabbisogno previsto. "È una scelta impegnativa dal punto di vista finanziario, organizzativo e anche gestionale - prosegue Masella -, però è strategica perché crea un legame più stretto tra l'azienda e il settore primario, e poi garantisce gli approvvigionamenti, che soprattutto in Italia negli ultimi anni non si possono dare per scontati". Per quanto riguarda l'origine, "Per i nostri brand Valbona e Magie della Natura - aggiunge Federico Masella - cerchiamo di prevedere nella maggior parte dei casi verdure italiane, anche se

non sempre è possibile per i quantitativi e la stagionalità". In ogni caso non si esce dal bacino del Mediterraneo e le filiere sono comunque controllate. Nel 2016 l'azienda ha concluso un piano di investimenti strutturali pari a 4 milioni di euro per il rifacimento completo di entrambe le linee produttive dello stabilimento di Lozzo Atestino (Pd): "Un investimento molto importante che ha riguardato l'intero processo

produttivo - spiega il direttore marketing -, dalla preparazione delle verdure fino al confezionamento finale, per incrementare la produzione, che passa da un potenziale di 37 milioni di vasi l'anno a uno di 52 milioni, migliorare qualità e controlli, quindi anche la sicurezza alimentare, con il nuovo controllo ai raggi x". E il tutto contribuisce anche a un miglioramento dal punto di vista organoleptico: le verdure subiscono minor "stress" di trattamento, vengono lavorate entro le 48 ore dalla raccolta, quindi rimangono più croccanti e saporite. Inoltre il nuovo reparto grigliatura riproduce la tipica grigliatura alla brace, insaporendo le verdure con erbe e spezie. "La produzione attuale si attesta sui 36 milioni di vasi l'anno - precisa

Masella - ma Valbona ha ambiziosi obiettivi di crescita di fatturato grazie soprattutto all'export, che nel 2016 è cresciuto del 25%. Abbiamo allargato la nostra presenza in 10 nuovi Paesi, siamo entrati in Sud America e nel Sud Est Asiatico, nei Balcani e nelle Repubbliche Baltiche, siamo cresciuti in Giappone e Australia. Per il 2017 l'obiettivo è di essere presenti anche in altri Paesi emergenti e poi sviluppare la penetra-



Federico Masella, direttore marketing Valbona

zione in Usa e Canada grazie agli accordi con importatori e distributori". In una prima fase attraverso le private label, e poi anche con i prodotti Valbona. L'altra novità è costituita dal primo approccio all'e-commerce, con una selezione di prodotti top nel marketplace di Amazon: le linee bio e vegan, e la nuova linea Accenti con gli abbinamenti tra verdure e aceti selezionati. "Parlando di novità di prodotti, Magie della Natura nel 2016 è cresciuto del 120% nel fatturato - afferma Masella - quindi nel 2017 proseguiremo con i lanci di prodotti freschi, sulla strada degli affettati di verdura Veganette e poi dei flan, realizzati anche in versione per bambini con la collaborazione di Walt Disney".



Linea Accenti - Cipolline



■ **NEXTTECH** / Forsales è un'applicazione sviluppata per dispositivi mobili

## Per gestire le strategie commerciali

*La forza vendita può così usufruire anche di strumenti marketing*

Aziende e tecnologia stringono un patto che si chiama ForSales. Si tratta di un'applicazione che gestisce tutte le informazioni relative al business aziendale e ai clienti (storico acquisti, estratti conto, schede commerciali, ranking, ecc.) e le rende immediatamente disponibili ai rappresentanti commerciali e ai titolari dei negozi. Attraverso l'innovativo sistema è possibile presentare i prodotti al proprio cliente attraverso cataloghi interattivi e contestualmente inserire l'ordine. Il tutto sempre aggiornato con le strategie commerciali delle sedi. Order entry, operational crm e multimedia sono le tre macro aree dove il software si concentra. "Prima di entrare da un cliente ForSales permette ai rappresentanti di conoscere tutto di lui e della sua attività, la memoria storica è sostituita da dati incontrovertibili e il vecchio ordine cartaceo è

sostituito da uno in formato elettronico. Inoltre è possibile conoscere con anticipo le politiche commerciali di un cliente e adattarsi ad esse più facilmente". A spiegare l'applicazione è Mauro Dal Corso,

ideatore del prodotto e titolare della società Nexttech che lo ha realizzato e ne detiene la produzione. Fondata nel 2000



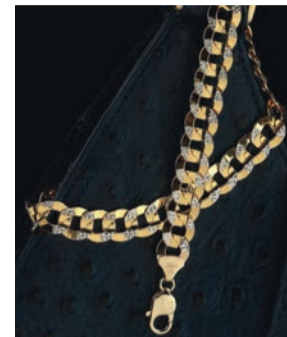
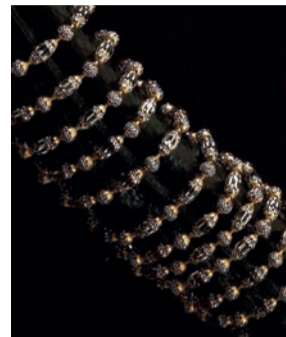
a Treviso, NextTech ha sempre realizzato applicazioni su dispositivi mobili che consentissero di mantenere in contatto le aziende con i propri addetti sparsi nel territorio. Con forSales è stato fatto un importante passo in avanti introducendo nella tradizionale gestione della forza vendita e degli ordini, strumenti di marketing e comunicazione a supporto dell'attività dell'agente che permettono di affrontare un mercato in continuo cambiamento, supportati da sistemi efficienti e innovativi. Nexttech non conosce crisi. Il numero dei clienti continua ad aumentare ogni anno e nessuno di loro, fino ad ora, ha avuto ripensamenti. Non solo perché l'azienda veneta fornisce prodotti molto avanzati e un'assistenza continua a 360 gradi. Ma anche perché rappresenta la garanzia di non rimanere mai indietro in un mondo come quello tecnologico che corre sempre più veloce.

■ **TECNIGOLD** / Fondata nel 1978 da Francesco Piotto, punta al +35% di fatturato

## Brillanti prospettive internazionali

*Dall'acquisizione nel 2016 da parte di Starlight Harmony, l'azienda di Borso del Grappa ha ampliato il raggio di business*

Fondata nel 1978 da Francesco Piotto, Tecnigold, una delle principali aziende operanti nel settore dell'oreficeria industriale nel Nordest, nell'aprile 2016 è stata acquisita da Starlight Harmony, società di Hong Kong, che fa capo al gruppo finanziario Yen. "Con il passaggio in mani asiatiche, per Tecnigold si è aperto un nuovo brillante capitolo - racconta l'amministratore Pierantonio Scodro, dottore commercialista - Fin da subito, abbiamo puntato a riallacciare i rapporti con la clientela storica, per quanto riguarda sia il mercato asiatico sia quello sud americano, registrando risultati soddisfacenti che ci spingono a guardare al 2017 con rinnovato ottimismo". Al momento l'azienda di Borso del Grappa (Treviso) ha firmato un accordo di distribuzione per il mercato nordamericano con la Prime Art Jewellery di Dallas e con la Novello per la distribuzione del prodotto in Italia. "Con la Ubs Indonesia è stato invece



siglato un accordo tecnico commerciale che prevede la realizzazione di nuove collezioni che ci premetteranno di aggredire canali di distribuzione che fino a ieri ci erano preclusi come quello della vendita online e i canali televisivi", specifica Scodro. Sono inoltre in corso alcune trattative per siglare accordi commerciali che favoriscano la penetrazione nel mercato tedesco, coreano e giapponese. Per questi motivi il 2017 prevede un piano di sviluppo e di rilancio del marchio che mira a un aumento del fatturato del +35%. "Affron-

tiamo il nuovo corso con un'apertura mentale diversa e una visione del mercato più globale e internazionale. Nel 2017 verrà dato ampio spazio alla ricerca e sviluppo, e per questo ci stiamo adoperando per creare un team di lavoro internazionale dedicato con base in Italia - commenta Scodro - L'operazione che abbiamo portato a termine si sta infatti rivelando una grande opportunità per Tecnigold, azienda che si è sempre distinta per l'eccellente capacità manifatturiera e la sua vocazione innovativa e internazionale".

# POZZACCHIO LUIGI

## Lavorazioni meccaniche di precisione

[www.pozzacchio.it](http://www.pozzacchio.it)

## su macchine a controllo numerico

**POZZACCHIO LUIGI**

Via Lago di Costanza, 40 - 36015 Schio (VI)

Tel. 0445 575457 • Fax 0445 501423

[info@pozzacchio.it](mailto:info@pozzacchio.it)





# Consorzio ZAI



## Interporto Quadrante Europa

# Più spazio per la logistica



### Verona Quadrante Europa

**AREE EDIFICABILI**

**Disponibilità immediata**

**Ubicazione:**

Incrocio A4-A22 Interporto Q.E.  
circa 5 Km dalla A4 Uscita Verona Sud  
circa 4 Km dalla A22 Uscita Verona Nord

**Superficie area:**

68.300 mq frazionabili

**Superficie copribile:**

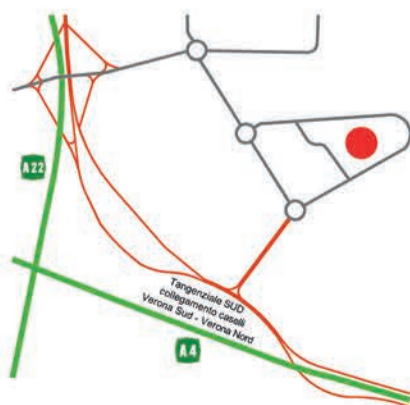
26.700 mq frazionabili

**Altezza:**

20m - altezza max edificabile

**Baie di carico:**

da definire in fase di progetto



### Verona ZAI 2 Bassona

**FABBRICATO**

**Disponibilità immediata**

**Ubicazione:**

Incrocio SS1-SP1  
zona industriale ZAI 2 Bassona  
circa 3 Km dalla A22 Uscita Verona Nord

**Superficie area:**

5.500 mq circa - area comune

**Superficie copribile:**

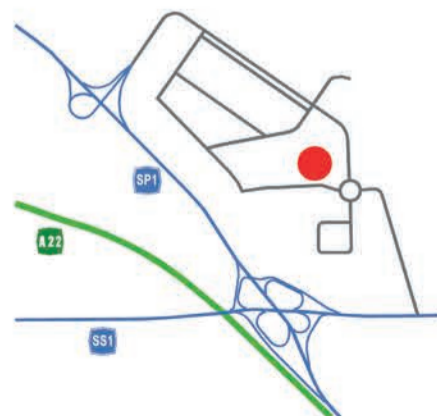
2.600 mq frazionabili

**Altezza:**

da 8,70 a 9,30 m

**Baie di carico:**

2 portoni per modulo



### Rovigo Interporto

**PIATTAFORMA LOGISTICA**

**Disponibilità immediata**

**Ubicazione:**

In prossimità SS12 - SS434  
circa 3 Km SS12 - SS434

**Superficie area:**

17.000 mq circa - area comune

**Superficie copribile:**

6.700 mq frazionabili

**Altezza:**

da 8,00 m

**Baie di carico:**

4 per modulo  
di cui 2 con rampe idrauliche

