

VERONA CONFINDUSTRIA
Verona

Manager ON LINE



Confindustria Verona apre alle START UP

In questo numero

Le imprese e i lavoratori di Confindustria a favore dei territori colpite dall'alluvione

Tracciabilità dei prodotti in legno o derivati dal legno

Pedrollo in crescita investe sulla ripresa

Reti d'impresa, strumento di aggregazione in continua evoluzione

Il momento della responsabilità



di Andrea Bolla
Presidente Confindustria Verona

Un mese fa Confindustria ha presentato le sue proposte per il nuovo Governo. Una serie di provvedimenti e riforme che riteniamo essenziali per il nostro Paese.

Primo fra tutti "dare ossigeno alle imprese" con il pagamento di almeno 48 miliardi dei crediti che le aziende hanno nei confronti dello stato, con la riduzione della pressione fiscale sul lavoro, sostenendo gli investimenti in ricerca e innovazione e con un convinto sviluppo infrastrutturale.

In secondo luogo sono necessarie riforme che creino uno scenario favorevole all'attività d'impresa attraverso la riforma del Titolo V della Costituzione riportando allo Stato le competenze su materie di interesse nazionale e riducen-

do i livelli di governo, per rendere finalmente gestibile il nostro Paese. È assolutamente prioritaria la riorganizzazione della Pubblica Amministrazione, che deve essere al fianco delle imprese e non invece contro di loro. Deve essere affermato lo stato di diritto, tutelando cittadini e imprese dagli abusi compiuti da qualunque organo pubblico anche in materia fiscale; ridurre le regole, perché non è con più regole che si rilancia l'economia ma con poche regole chiare che devono essere rispettate. Vanno assolutamente rimossi tutti gli ostacoli al fare impresa e va reso effettivamente flessibile il mercato del lavoro.

Oggi appare chiaro che queste idee non hanno ancora trovato un interlocutore.

Lo scenario che si è aperto con la consultazione elettorale del 24-25 febbraio 2013 ha infatti messo in luce una voglia di cambiare l'esistente eliminando, abolendo e cancellando ciò che è il presente, ma non si vede al momento la stessa voglia, la stessa forza e intensità di costruire.

La politica deve essere fatta di programmi che portino alla realizzazione di idee e progetti. Oggi tutto questo manca. La capacità di visione in particolare si è ridotta sensibilmente.

Mi auguro e lo auguro a tutto il Paese che alla fine prevalga la responsabilità di tutte le parti e che i sacrifici che noi tutti abbiamo affrontato non vengano vanificati.

Speriamo che le forze in Parlamento vogliano fare tutte un passo avanti per far fare due passi al Paese.

VR Manager On Line è a cura di Confindustria Verona

Hanno collaborato a questo numero:

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

**PER CONTATTARE VR MANAGER ON LINE
E PER LA PUBBLICITA' SULLA RIVISTA
T. 0458099414—comunicazione@confindustria.vr.it**

Indice

- 6 Confindustria Verona a fianco delle startup innovative
- 8 Le imprese e i lavoratori di Confindustria a favore dei territori colpiti dall'alluvione
- 10 Confindustria Verona e Cattolica Previdenza sottoscrivono un accordo a favore delle aziende associate e dei loro dipendenti
- 11 Cesare Bellamoli Presidente dei Marmisti
- 12 Tracciabilità dei prodotti in legno o derivati dal legno
- 13 Metalmeccanici, firmato senza la CGIL il nuovo contratto
- 14 Al via la settima edizione de *Il Cenacolo dell'Impresa*
- 15 Nuovi Associati
- 16 Pedrollo in crescita investe sulla ripresa
- 18 Gli imprenditori veronesi a scuola dalla Folgore. Una strategia innovativa per combattere la crisi
- 19 Office Automation investe in formazione per i propri clienti
- 20 Bruno Giordano racconta come ha approcciato il mercato cinese
- 22 Uteco Group una storia di successo
- 24 Reti di impresa: strumento di aggregazione in continua evoluzione
- 26 Expo 2015: masterplan e future food district

Il progetto mira a **contribuire** in modo fattivo allo sviluppo economico e sociale del territorio, a **favorire la creazione di nuove aziende** e lo sviluppo di piccole imprese ad alto potenziale, a **costituire una rete** che faciliti l'incontro tra competenze e idee, progetti

d'impresa, **capacità imprenditoriali e risorse finanziarie**.

Negli anni questa iniziativa è cresciuta ed è diventato un progetto regionale Veneto.

ALCUNI NUMERI

Il rapporto RITA del Politecnico di Milano analizzando le performance di 340 startup ad alta tecnologia tra il 2007 e il 2010 ha rilevato **tassi di crescita** del:

- **+36,65%** per le imprese che hanno aumentato gli **investimenti sui mercati esteri e in R&S**;
- **+24,99%** per le imprese che hanno aumentato solo le **spese in R&S**;
- **+7,96%** per le imprese che hanno aumentato solo gli **investimenti sui mercati esteri**;
- **-8,55%** per quelle imprese che hanno puntato su altre spese.

CHE COS'E' UNA STARTUP DL n. 179 del 18 ottobre 2012 L. 17 dicembre 2012, n. 221

Si tratta di una società di capitali non quotata fondata da non più di 4 anni e che ha un valore della produzione inferiore ai 5 milioni di euro.

L'oggetto sociale prevalente deve essere lo sviluppo di prodotti innovativi.

Altri requisiti:

- Destinare almeno il 20% delle spese in R&S;
- Impiegare almeno un terzo della forza lavoro ricercatori, dottori o dottorandi;
- Essere titolari, licenziatari di un brevetto.

ALCUNE AGEVOLAZIONI

- I fornitori e i dipendenti potranno essere pagati con le stock option;
- È prevista una corsia preferenziale per l'accesso al credito d'imposta in caso di assunzione di profili altamente qualificati;

- Accesso in via prioritaria rispetto alle altre imprese al bonus fiscale del 35% con un limite massimo di 200 mila euro annui per impresa;
- Esonero dalle spese per l'iscrizione al registro imprese.

LE IMPRESE E I LAVORATORI A FAVORE DEI TERRITORI

Consegnati 40.000 al Sindaco del Comune di Soave per



Un rendering della piazza finita. Il progetto prevede oltre alla sistemazione dell'alveo del fiume Tramigna anche la revisione della viabilità. La spesa complessiva per realizzare l'intervento risulta di € 340.000,00.

È stato Franco Zanardi, Vice Presidente di Confindustria Verona, a consegnare al Sindaco di Soave, Lino Gambaretto, il contributo di 40.000 euro proveniente dalla raccolta nazionale che Confindustria e le rappresentanze sindacali hanno avviato nel 2010 all'indomani dell'alluvione in Veneto.

"Questa giornata è la prova della grande solidarietà delle imprese e dei loro lavoratori nei confronti dei

territori colpiti da calamità naturali e dimostra ancora una volta il forte senso di responsabilità e unità del nostro sistema associativo che riesce sempre a rispondere con interventi concreti alle difficoltà " ha spiegato **Franco Zanardi, Vice Presidente di Confindustria Verona.**

"La scelta dell'intervento da co-finanziare con Confindustria Verona è l'emblema della tragedia di quei gior-

TORITORI DI CONFINDUSTRIA COLPITI DALL'ALLUVIONE

Per la messa in sicurezza dell'alveo del torrente Tramigna

ni. L'area vicino a Porta Verona infatti è stato il punto in cui per ben due volte il Tramigna ha rotto gli argini e l'acqua ha invaso il nostro territorio comunale" ha dichiarato il **sindaco di Soave Lino Gambaretto** "Questo contributo rappresenta concretamente la vicinanza di Confindustria e delle sue imprese al nostro territorio".

Filippo Girardi consigliere delegato di zona Est veronese di Confindustria Verona e Presidente e AD di Midac Batteries, ha dichiarato "Ringrazio ancora di cuore tutti coloro che si sono attivati per poter organizzare l'incontro ma soprattutto chi ha partecipato rendendo possibile la raccolta fondi. È stata una vittoria importante per tutti dopo un'esperienza che ha segnato molto anche Midac, che a Soave ha la propria sede e il proprio stabilimento produttivo".

L'intervento co-finanziato da Confindustria prevede la messa in sicurezza dell'alveo del torrente Tramigna e il miglioramento dell'accessibilità alla città di Soave.



Filippo Girardi, Lino Gambaretto, Franco Zanardi

MIDAC A SOSTEGNO DEI COMUNI VENETI COLPITI DALL'ALLUVIONE DEL 2010.

A seguito dell'alluvione che nel novembre 2010 ha devastato i territori tra la provincia di Vicenza e Verona, Filippo



Girardi, Presidente della Midac Batteries di Soave, in quei giorni si è fatto promotore di un'iniziativa benefica che ha coinvolto anche molti amministratori locali per offrire un sostegno ai comuni interessati.

L'iniziativa si è concretizzata nell'organizzazione di una partita di calcio tra due più illustri squadre venete - ChievoVerona (di cui Midac è cosponsor) e Vicenza Calcio - allo Stadio "G. Cosaro" di Montecchio Maggiore (VI), il 29 dicembre 2010, il cui ricavato è stato destinato ai comuni colpiti dall'alluvione. Alla fine della partita è stata raccolta una somma pari **a 44 mila 740 euro**, cifra equamente suddivisa tra i quattro Comuni veronesi e vicentini che maggiormente hanno subito i danni dell'alluvione, Caldogno, Monteforte d'Alpone, Soave e Vicenza.

CONFINDUSTRIA VERONA E CATTOLICA PREVIDENZA SOTTOSCRIVONO UN ACCORDO A FAVORE DELLE AZIENDE ASSOCIATE E DEI LORO DIPENDENTI

Grazie all'accordo i Soci di Confindustria Verona potranno avere accesso a condizioni di favore a prodotti dedicati alla previdenza e al risparmio

Confindustria Verona e Cattolica Previdenza hanno sottoscritto un accordo per offrire alle aziende associate prodotti assicurativi e previdenziali con vantaggi esclusivi.

In particolare **grazie all'accordo** gli associati a Confindustria Verona avranno **accesso a condizioni particolari a soluzioni assicurative e previdenziali** relative:

- all'accantonamento del trattamento di fine mandato e del TFR;
- alla protezione dai rischi legati alla perdita dell'"uomo chiave";
- alla previdenza complementare;
- piani di accumulo di risparmio destinati a figli e nipoti;
- oppure per garantire una rendita futura.

La **convenzione ha validità per l'anno 2013**, con rinnovo di anno in anno.

"L'accordo di oggi non è un punto di partenza ma una tappa di un percorso di collaborazione che stiamo facendo assieme con Cattolica ormai da alcuni anni e che

oggi arricchisce tutte le nostre aziende di una possibilità in più. - **Ha commentato Andrea Bolla, presidente di Confindustria Verona** - Fare associazionismo è anche questo: creare valore per tutti grazie alle competenze e alle specificità di ciascuno.



Paolo Bedoni e Andrea Bolla

Il nostro territorio è ricco di eccellenze e offrire le occasioni perché questo patrimonio sia condiviso e crei un circuito virtuoso è un nostro dovere".

Il Presidente di Cattolica, Paolo Bedoni ha dichiarato: "Nell'ambito del più ampio rapporto di collaborazione tra Confindustria Verona e il nostro Gruppo, l'accordo firmato con Cattolica Previdenza individua soluzioni

innovative e di grande interesse per l'imprenditore, la sua famiglia e i suoi collaboratori sul terreno della previdenza ed in generale del welfare.

Alla base di questo accordo c'è una comune visione culturale dell'impresa nella realtà veronese, terreno sul quale stiamo elaborando con Confindustria Verona nuove forme di collaborazione specialmente rivolte al mondo giovanile e delle start up."

CESARE BELLAMOLI PRESIDENTE DEI MARMISTI:

"Lavorerò per tenere unito il gruppo solo così potremmo vincere le sfide del futuro"



Roberto Dalla Valle, Cesare Bellamoli, Diego Testi

Sarà una presidenza all'insegna della voglia di farcela tutti assieme con la forza del gruppo quella che porterà avanti per i prossimi due anni Cesare Bellamoli eletto da pochi giorni alla presidenza della sezione marmo di Confindustria Verona.

"Sono molto orgoglioso di essere stato scelto dai miei colleghi per rappresentarli in questo momento di grandi cambiamenti del mercato e delle imprese. **ha commentato a caldo il neo presidente**— Nei prossimi due anni lavorerò per mantenere unito il nostro gruppo, sono convinto infatti che restando compatti possiamo affrontare e vincere le importanti sfide che ci troveremo davanti."

Cesare Bellamoli presidente della Bellamoli Granulati Spa di Stallavena di Grezzana, vanta una lunga esperienza in ambito associativo che sicuramente saprà sfruttare al meglio per far fronte al delicato momento economico del comparto.

In passato infatti è stato presidente nazionale dell'associazione di settore per ben due mandati durante la presidenza Montezemolocollegata a Confindustria e della stessa sezione di Verona.

Ha inoltre rappresentato Confindustria Verona nel consiglio di Videomarmoteca

Infine è Presidente della Pietra Naturale dalla nascita dell'omonimo marchio di qualità del settore.

Bellamoli succede nella guida della sezione a Diego testi che non era più rieleggibile.



SOLUZIONI SERVIZI CONSULENZA

6 Marzo 2013 Hotel Veronesi La Torre -
Villafranca di Verona

**Nuovi strumenti
per nuovi modi di lavorare**

Mattino

**Workshop tra responsabili
delle risorse umane e
sistemi informativi**

*Come cambiano le organizzazioni?
Le necessità e le criticità dei nuovi
strumenti
e dei nuovi modelli organizzativi*

Pomeriggio

**In collaborazione con
Microsoft
Lancio del nuovo
Office 365**

AGENDA

Mattino

- 10.00 - 10.20 **Registrazione partecipanti**
- 10.30 - 10.50 **Come sta cambiando la tecnologia?**
Introduzione sulle nuove tecnologie, nuovi strumenti e l'impatto sul mercato
- 10.50 - 11.20 **Come sta cambiando il lavoro?**
Introduzione di Vecomp Software e Niederdorf sui cambiamenti nel lavoro, nelle organizzazioni e sui nuovi bisogni formativi
- 11.20 - 11.30 **Coffee Break**
- 11.30 - 13.00 **Parliamone insieme**
*Testimonianze aziendali di responsabili risorse umane e responsabili IT
Confronto e dibattito tra i partecipanti*
- 13.00 - 14.00 **Pranzo**

Pomeriggio

- 14.00 - 14.15 **Ripresa lavori**
*Sintesi del dibattito della mattina
L'impatto del nuovo Office 365 nelle aziende*
- 14.15 - 14.45 **Demo del nuovo Office 365**
- 14.45 - 15.15 **Il percorso verso il cloud**
L'azienda allargata utilizzando le tecnologie Cloud e Office 365
- 15.15 - 15.30 **Coffee Break**
- 15.30 - 16.00 **Collegamento in streaming all'evento Microsoft**
Keynote Speech Vice President Microsoft Corporation
- 16.00 - 17.00 **Incontri sull'utilizzo del nuovo Office 365 per CIO e HRO**
Gli esperti Vecomp Software saranno a disposizione per chi è interessato a approfondire le potenzialità del nuovo Office 365.

L'evento è gratuito



Per informazioni e iscrizioni:

Inviare una mail a servizio.clienti@vecompsoftware.it

VECOMP SOFTWARE S.r.l.

Via Monte Baldo, 6 - 37069 Villafranca (VR)
Tel. 045 8600171 - Fax 045 986789

TRACCIABILITA' DEI PRODOTTI IN LEGNO O DERIVATI DAL LEGNO

Le aziende del Legno e della Carta si interrogano sui nuovi obblighi di tracciabilità per il legno e i suoi derivati

Una ventina di aziende hanno preso parte ad un incontro tecnico di approfondimento sui **nuovi obblighi di tracciabilità del legno e dei suoi derivati**, nella sede di Confindustria Verona, organizzato dai Presidenti della Sezione Legno, **Ottorino Magnabosco**, e della Sezione Carta, Cartotecnici e Grafici, **Alessandro Fedrigoni**.

Il 3 marzo entrerà infatti in vigore il Regolamento UE 995/2010 che impone agli operatori che commercializzano e distribuiscono legno e prodotti da esso derivati di adottare un sistema di controllo della catena di approvvigionamento al fine di garantire la rintracciabilità del prodotto e poter dimostrare che esso non proviene da attività di disboscamento illegale.

L'intervento formativo è stato organizzato con la collaborazione di **FederlegnoArredo**.

Giuseppe Fragnelli e Domenico Corradetti, della Federazione di settore, hanno illustrato le principali novità introdotte dal Regolamento europeo, mentre **Cristiano Clerici, rappresentante di ConLegno, Consorzio Servizi Legno – Sughero**, ha approfondito il ruolo degli organismi di controllo e il sistema di Due Diligence LegnOK.

I prodotti soggetti alla nuova disposizione sono elencati nell'Allegato del Regolamento, a titolo di esempio sono compresi i **pallet**, il **legno per pavimento**, il compensato, i **mobili** in legno, la **pasta di cellulosa** e la **carta**.

Le aziende devono innanzitutto verificare se il codice doganale del prodotto rientra nei codici citati dal Regolamento. **Sono infatti escluse alcune categorie**, come le **sedie** e i **mobili imbottiti**, i **mobili d'arte**, le **grucce**, l'**imballaggio** in uso o la **carta stampata**. Non si esclude che in futuro l'elenco esistente possa essere integrato con nuovi prodotti, su adeguamento a provvedimenti simili già in vigore in altri Paesi, come gli Stati Uniti o l'Australia.

Il Regolamento distingue tra due figure: i **commercianti**, coloro i quali acquistano da fornitori europei, e **operatori**, i soggetti che acquistano fuori

dall'Unione Europea e immettono il prodotto nel mercato comunitario.

I **primi** sono tenuti a tenere aggiornato un registro con il nome dei fornitori e dei clienti, esclusi i clienti finali, obbligo che le aziende normalmente assolvono per esigenze fiscali.

I **secondi**, invece, dovranno dotarsi di un sistema di "dovuta diligenza" che permetta di risalire, per ciascuna partita di merce, al "**country of harvest**" (Paese dove il legno è stato tagliato). Maggiore il numero di operatori che intervengono nella catena di approvvigionamento, più complesso sarà risalire alle informazioni sulla provenienza del legno o dei prodotti ad esso derivati.

Il sistema di **dovuta diligenza** è un processo di valutazione del rischio costituito dall'eventuale **provenienza illegale** dei prodotti importati. Qualora il rischio fosse considerato trascurabile, non vi sarebbero ostacoli all'immissione del prodotto nel mercato europeo, qualora fosse considerato non trascurabile, l'azienda sarebbe tenuta ad avviare una serie di procedure di mitigazione del rischio, che consistono nella richiesta di specifici dichiarazioni/certificati ai propri fornitori.

Il **sistema di dovuta diligenza** può essere adottato autonomamente dalle aziende o effettuato da un organismo esterno, un ente di monitoraggio riconosciuto dalla Commissione europea.

Attualmente, l'elenco degli enti di monitoraggio è in via di definizione.

Le **certificazioni FSC e SFC** stanno aggiornando le proprie procedure sulle novità introdotte dal Regolamento, tuttavia, disporre di tali certificazioni non è sufficiente, occorrerà in ogni caso adottare un sistema di dovuta diligenza.

Il regolamento si applica, senza deroghe, a tutti i prodotti sdoganati dopo il 3 marzo 2013.

In Italia, le ispezioni in azienda saranno effettuate dal MIPAAF - Ministero delle Politiche Forestali, il quale a breve emanerà un decreto recante le sanzioni applicabili ai soggetti non in regola.

METALMECCANICI, FIRMATO, SENZA LA CGIL IL NUOVO CONTRATTO

Si tratta di un accordo innovativo con al centro la flessibilità

Dal 1° gennaio 2013 è operativo il nuovo accordo di rinnovo del Ccnl dell'Industria Metalmeccanica e della Installazione di Impianti, che sarà in vigore fino al **31 dicembre 2015**.

Quello firmato da Federmeccanica e da Fim-Cisl e Uilm-Uil è un **contratto innovativo**, nel quale è stato privilegiato, insieme al necessario **contenimento dei costi** ed alla **semplificazione della normativa**, un principio imprescindibile per un'efficiente gestione dei rapporti di lavoro, ovvero la **flessibilità**.

Flessibilità innanzitutto **salariale**. Per la prima volta è stata prevista, infatti, la possibilità di spostare con accordo aziendale la decorrenza della seconda e della terza tranche di aumenti retributivi fino a dodici mesi.

Altro punto strategico conquistato da Federmeccanica nel corso delle trattative è stata la **flessibilizzazione degli orari**, mettendo a disposizione delle aziende un pacchetto di 120/128 ore annue tra straordinari al sabato e orario plurisettimanale e consentendo l'aumentare dell'orario di lavoro di ulteriori 24 ore annue (da 8 che erano) attraverso la monetizzazione dei Par, in caso di esigenze produttive e su decisione unilaterale delle imprese. Alla contrattazione aziendale è stato affidato anche un argomento delicato come quello della disciplina della mezz'ora di refezione per i turnisti. Si è cercato, poi, di dare maggiori certezze per la gestione degli istituti in sede aziendale eliminando passaggi negoziali e dando finalmente tempi certi alle procedure di "esame congiunto".

Importante è anche il lavoro fatto da Federmeccanica per **contrastare l'assenteismo** in azienda andando a penalizzare da un punto di vista economico le assenze brevi e ripetute, ovvero quelle che si ritiene siano tipicamente utilizzate dagli "assenteisti di professione", a

tutto vantaggio della malattia di lunga durata.

Come sottolineato da **Pier Luigi Ceccardi**, Presidente di Federmeccanica, il nuovo contratto si configura come un vero e proprio "pacchetto d'urto" che ha rimesso in discussione regole ormai cristallizzate nel tempo. Il dato di politica sindacale che emerge è, infatti, che per la prima volta in sede di trattativa **si sono rivisti tabù ereditati dagli anni settanta e ottanta** per guardare, invece, alla realtà e ai problemi della sopravvivenza delle imprese e dei loro lavoratori nella sfida di questo inizio di secolo.

Con tutta probabilità non è stato possibile fare tutto ciò che sarebbe stato necessario per sostenere le 12.000 associate, ma certamente Federmeccanica ha fatto tutto quanto nelle sue possibilità.

Un ultimo accenno merita la **questione Fiom**, assente al tavolo delle trattative e, come noto, **non firmataria del rinnovo contrattuale**.

Nonostante le iniziative giudiziarie intentate dalla Fiom, deve darsi atto di come Federmeccanica non abbia mai interrotto il confronto, che intende proseguire, nella ricerca di una soluzione in grado di superare questa insoddisfacente situazione di perenne contenzioso in essere con l'organizzazione sindacale.

Informazioni

Confindustria Verona
Area Relazioni Industriali e Affari Sociali
sindacale@confindustria.vr.it
t. 045 8099 437

AL VIA LA SETTIMA EDIZIONE DE IL CENACOLO DELL'IMPRESA

*I quattro incontri del nuovo ciclo saranno dedicati
alla diffusione della cultura d'impresa*

L'11 aprile nella sede del Gruppo Manni nella ZAI storica di Verona prenderà avvio l'edizione 2013 del Cenacolo dell'Impresa.



Un incontro della scorsa edizione

L'iniziativa, ideata e lanciata dal Comitato Piccola Industria nel 2008, rappresenta ormai un appuntamento fisso per imprenditori e manager delle PMI veronesi.

Il successo del progetto è testimoniato dai numeri delle prime 6 edizioni, con 29 incontri che hanno registrato complessivamente oltre 1700 partecipanti.

Anche il nuovo Cenacolo, dal titolo "*Scopri la tua Azienda*", sarà dedicato specificatamente ai piccoli imprenditori e risponde all'esigenza generale di promuovere la

diffusione di una sempre maggiore cultura d'impresa, puntando a fornire un supporto concreto per la conoscenza dei nuovi scenari entro i quali le imprese si trovano ad operare oltre all'approfondimento di una pluralità di strumenti e tecniche gestionali evoluti applicabili alle diverse realtà aziendali.

L'edizione 2013 prevede un calendario di 4 incontri formativi che si terranno sul territorio della provincia, all'interno di stabilimenti di imprese associate, il naturale ambito d'azione dell'imprenditore.

Il format degli incontri sarà quello consueto, che grande successo ha riscosso finora, solo verrà dato ancor maggiore risalto e spazio alle case history aziendali.

Ogni incontro vedrà l'intervento iniziale di un esperto, che aiuterà ad inquadrare sotto il profilo tecnico-scientifico il tema in discussione, cui faranno seguito le testimonianze dei rappresentanti di imprese veronesi che hanno sperimentato con successo le metodologie proposte.

Ampio spazio verrà poi riservato al dibattito e al confronto tra gli imprenditori intervenuti.

La conclusione - da cui il nome "Cenacolo" - sarà come di consueto conviviale, un buffet durante il quale imprenditori e manager potranno conoscersi o incontrarsi e proseguire il confronto sui temi trattati in un clima disteso e amichevole.

IL CALENDARIO COMPLETO

Quali scenari per la piccola impresa?

11 aprile ore 18.00

Gruppo Manni HP SpA, Verona

intervento: **Giorgio Del Mare**, Presidente Methodos
case history: **Enrico Frizzera**, Amministratore Delegato e Direttore Generale Gruppo Manni HP

I meccanismi della persuasione nell'arte della vendita

28 maggio ore 18.00

Museo Nicolis, Villafranca

intervento: **Fernando Toppetta**, Formatore OpenUp by Cassiopea
case history: **Silvia Nicolis**, Presidente Museo Nicolis

Comunicare l'azienda e i suoi prodotti attraverso il web

26 settembre ore 18.00

Fiorio SpA, Pescantina

interventi: Francesco Casale, Information Architect & Early Adopter, Digital Creative Bureau

Paolo Errico, Amministratore Delegato, Maxfone
Case history: **Cristina Valenza**, Responsabile Comunicazione Masi Agricola

Gestire le risorse umane in chiave strategica

5 novembre ore 18.00

Vagotex Windtex a Colognola ai Colli

intervento: **Daniele Bevilacqua**, Past President International Coach Federation Italia

Case history: **Alessandro Caso**, Socio e Responsabile Risorse Umane Intesys Srl

La versione definitiva del programma verrà pubblicata nei prossimi giorni sul sito web di Confindustria Verona, in cui sarà possibile effettuare l'iscrizione on line.

NUOVI ASSOCIATI

Conosciamo alcune delle aziende che sono entrate in Confindustria Verona



FERRARI E FRANCESCHETTI

Ferrari e Franceschetti produce conserve alimentari, contorni, antipasti, condimenti, specialità alimentari per preparazioni gastronomiche, ristoranti, pizzerie, industrie alimentari. Distribuzione a mezzo di grossisti e distributori specializzati.



FORNERIA MAGO MERLINI

Mago Merlini srl nasce nel 1969 e si specializza nel corso degli anni nella diffusione di prodotti da forno tipici regionali (sardi, pugliesi, calabri, siciliani, etc..) e nella propria produzione di particolari specialità alimentari. Nel 1998 è entrato in funzione il nuovo stabilimento di Via Natta 4, denominato Forneria Mago Merlini srl, con 20 addetti alla produzione della "linea crocca oro".

L'azienda può annoverare tra i propri clienti anche le più importanti e prestigiose catene della distribuzione moderna.

Mago Merlini riesce a consegnare giornalmente con mezzi propri in tutto il territorio nazionale.

Mago Merlini srl nasce nel 1969 e si specializza nel corso degli anni nella diffusione di prodotti da forno tipici regionali (sardi, pugliesi, calabri, siciliani, etc..) e nella propria produzione di particolari specialità alimentari. Nel 1998 è entrato in funzione il nuovo stabilimento di Via Natta 4, denominato Forneria Mago Merlini srl, con 20 addetti alla produzione della "linea crocca oro".

L'azienda può annoverare tra i propri clienti anche le più importanti e prestigiose catene della distribuzione moderna.

GAPCON S.R.L.



Gapcon è un'industria metalmeccanica, la cui attività principale consiste nella progettazione e costruzione di macchine da carta e nella ricostruzione di sezione di macchine già operative. Lo stabilimento è situato a Settimo di Pescantina e comprende una palazzina uffici, un reparto officina definito con magazzino/premontaggio, rifiniture e collaudo/imbballaggio/spedizione.

Médinit® s.r.l. MEDINIT S.R.L.

Medinit è un organizzatore di fiera in particolare in marocco e nord Africa. In particolare Medinità Expo è una fiera dell'eccellenza italiana per il settore delle costruzioni che si tiene a Casablanca.



PIGHI ANTINCENDI

Pighi Antincendi s.r.l. è presente nel mercato dell'antincendio e della sicurezza da oltre 40 anni e si propone come partner ideale per la fornitura e manutenzione di qualsiasi mezzo antincendio; questa esperienza le permette di gestire qualunque mezzo di protezione contro gli incendi e per la sicurezza di cose e di persone in maniera professionale con l'ambizione sempre più forte di meritare la fiducia del cliente mantenendo il ruolo di leadership. Si propone per la compartimentazione, porte tagliafuoco e maniglioni antipánico, estintori di qualunque tipo e capacità, cassette idranti con relativo equipaggiamento ed accessori, antinfortunistica, D.P.I., corsi antincendio a basso, medio ed elevato rischio, pratiche per l'ottenimento ed il rinnovo certificato prevenzione incendi, impianti di rilevazione fumo - calore - gas, impianti spegnimento automatico, sistemi di videosorveglianza ed antintrusione.



SA.MA FRUTTA

Sa. Ma. Frutta nasce nel 1972 esportando fragole, pesche, e ciliegie e radicchio veronese in Germania e Austria. Oggi dopo 35 anni di esperienza ha 6 punti vendita: Corrubio di Negarine, San Floriano, Parona, Pedemonte, Balconi di Pescantina e Verona. L'attenzione di Sa. Ma. Frutta si sposta così dall'esportazione di frutta e verdura alla loro vendita in loco all'ingrosso e al dettaglio. I prodotti ortofrutticoli sono trasportati dal produttore alla sede di Corrubio in camion termicamente isolati poi stoccati in magazzini alla temperatura costante di 12°C per non interrompere la catena del freddo (HACCP) e per garantire un alto livello qualitativo. Oltre alla vendita al dettaglio, Sa. Ma. Frutta ora sta ampliando il servizio di consegna a domicilio per il settore della ristorazione e della comunità, con consegne veloci e nel pieno rispetto delle norme sulla catena del freddo (HACCP).

Inoltre dal 2010 produce pane, focacce, pizze e dolci sia per la vendita al dettaglio che per rifornire i propri punti vendita.

PEDROLLO IN CRESCITA INVESTE SULLA RIPRESA

***Si sviluppano fatturato, progetti e occupazione
E per Databank è "Company to watch" del 2012***

Due importanti riconoscimenti per gli indicatori di bilancio e per la creazione di valore, un rendiconto nettamente positivo e - nonostante le difficoltà di mercato - buone prospettive di sviluppo, sostenute da importanti investimenti, occupazione in crescita e dalla volontà di rimanere saldamente ancorati al territorio e al Made in Italy.

In estrema sintesi, all'inizio del 2013, è questa la fotografia della Pedrollo che, sia pure in un contesto economico tutt'altro che favorevole, sta facendo segnare ancora passi avanti e si prepara alle inevitabili sfide dell'anno nuovo rafforzandosi sia sotto il profilo delle tecnologie che della rete commerciale.

L'azienda di San Bonifacio, fondata da Silvano Pedrollo nel 1974, è riconosciuta come un player globale nel settore delle elettropompe, grazie ai circa due milioni e mezzo di pezzi prodotti. Presente in oltre 160 Paesi con una quota di esportazione pari all'85 per cento del fatturato, è oggi fra le principali società metalmeccaniche del Nordest. E il consuntivo di fine anno mostra numeri che permettono di guardare con ragionevole fiducia al futuro.

"Nonostante la difficoltà del mercato, anche quest'anno



Silvano Pedrollo



abbiamo potuto chiudere con il fatturato in crescita - sottolinea **Pedrollo** -. L'incremento si aggira intorno all'8 per cento rispetto ai circa 131,5 milioni del 2011, quindi ci attesteremo su un giro d'affari intorno ai 140 milioni. Un altro dato favorevole è rappresentato dagli utili, sicuramente in aumento rispetto all'Ebitda dello scorso anno che era stato di 25,9 milioni".

Le note positive proseguono con una previsione di cospicui investimenti, calcolati intorno a 50 milioni di euro nel triennio e destinati in gran parte a ricerca e sviluppo, innovazione di processo e di prodotto, una qualità

certificata in tutte le aree e servizi più efficienti alla clientela. Ed è proprio per garantire performance di eccellenza che fin dalla fondazione la Pedrollo reinveste in R&S tutti gli utili generati dall'attività.

Ora, per alimentare la capacità produttiva, l'azienda ha già programmato nuove assunzioni rispetto a una forza lavoro che conta attualmente 450 dipendenti: un'altra netta risposta alla crisi con l'obiettivo di e sviluppare ulteriormente la gamma di elettropompe, suddivise in



più di cento famiglie in grado di coprire tutti i settori di utilizzo: dalle pompe sommerse a quelle sommergibili e di superficie, per uso domestico, agricolo e industriale.

“Rispetto alle gravi difficoltà economiche che investono i Paesi più industrializzati ci tengo a ribadire che **non abbiamo alcuna intenzione di delocalizzare la produzione** – aggiunge Pedrollo –. Noi siamo nati e restiamo qui in Italia, anche grazie all'attenzione per le nuove tecnologie e lo sviluppo di prodotti innovativi.

Questa è una scelta di campo concreta che conferma-

mo proprio mentre altri decidono di andare via. E ci conforta vedere che se da un lato siamo presenti in sempre più mercati stranieri, la nostra crescita non avviene solo all'estero, ma anche in Italia. Segno che il Paese può e deve farcela a ripartire”.

A conferma dello standing che le è stato progressivamente riconosciuto dagli operatori, la Pedrollo si è aggiudicata per il secondo anno consecutivo il premio “**Veneto Awards**”, nella categoria “Creatori di valore”. Il riconoscimento, promosso da alcune tra le più importanti testate economiche nazionali, viene assegnato ogni anno alle imprese che, nel realizzare le migliori performance di bilancio, hanno anche operato per ridistribuire il valore generato al territorio e agli stakeholders, fedeli a una prospettiva di azienda attenta all'etica.

Un altro premio, ancora più importante, è stato attribuito alla Pedrollo da Databank, la società di analisi di Cerved leader nel settore della business information. Il riconoscimento “**Company to Watch 2012**”, riferito al bilancio del 2011, era già stato attribuito all'azienda di San Bonifacio nel 2006, 2007 e 2009, a riprova di una crescita costante e sostenibile. La valutazione è il risultato di un'approfondita analisi condotta sui principali competitor dello specifico comparto dei costruttori di pompe, mettendo a confronto le strategie aziendali, le scelte di marketing e le performance sia di mercato che economico-finanziarie.

Secondo Databank quindi la Pedrollo si è dimostrata in grado di consolidare una posizione di leadership nel settore, di adottare un modello di business coerente con l'evoluzione del mercato, di conquistare ulteriori vantaggi competitivi sfruttando i fattori critici nell'area di specializzazione e di possedere un buon potenziale di crescita a breve e a medio termine, grazie a strategie di innovazione vincenti e distintive rispetto al settore. Segno che in Italia nonostante le difficoltà è ancora possibile competere e raggiungere il successo.

PEDROLLO IN NUMERI

Anno di fondazione 1974
 2 milioni e mezzo le pompe prodotte
 85 % quota di produzione esportata in 160 paesi
 140 milioni il giro d'affari del 2012
 50 milioni di euro gli investimenti nei prossimi 3 anni
 450 dipendenti

GLI IMPRENDITORI VERONESI A SCUOLA DALLA FOLGORE UNA STRATEGIA INNOVATIVA PER COMBATTERE LA CRISI

Muoversi nella competizione globale: partnership tra Open Up by Cassiopea e i paracadutisti per imparare a diventare leader efficaci



Sullo sfondo di una crisi che non sembra risolversi, davanti a mille incertezze per il futuro delle aziende, imprenditori e manager riflettono sulla leadership, chiedendosi se sanno affrontare le emergenze quotidiane. Quanti possono trasformare i problemi in opportunità, gestire e motivare il proprio team, pianificare le attività per raggiungere gli obiettivi?

La risposta sta nell'acquisire competenze trasversali, nel cercare e trovare le soluzioni giuste in mondi anche molto diversi e lontani da quello dell'impresa, catturando stimoli e approcci che possono rivelarsi rivoluzionari e risolutivi.

È necessario acquisire una solida leadership, imparare a fare squadra, sfruttare le occasioni che si nascondono anche nella crisi. In cerca di queste nuove abilità una ventina di imprenditori e manager, molti dei quali aderenti a Confindustria Verona, si sono affidati ai paracadutisti della Brigata Folgore, vera e propria eccellenza italiana ed esempio di efficienza riconosciuto dagli eserciti di tutto il mondo.

A Livorno i corsisti hanno frequentato un innovativo corso, scegliendo come aula la caserma e la zona addestrativa dove i militari si preparano alle missioni internazionali. Il corso è stato ideato dalla nostra associata Openup by Cassiopea, guidata dalle formatrici Tiziana Recchia e Monica Bertini: la società privata prescelta dalla Brigata Folgore come partner in un'attività congiunta. Grazie alla collaborazione con i paracadutisti, i titolari d'azienda e i loro collaboratori hanno frequentato approfondite lezioni sull'organizzazione militare e la

gestione dello stress, sulla leadership e l'energia della squadra; una full immersion coronata dalla simulazione di un sequestro da parte di un gruppo di "guerriglieri".

Il corso si è tenuto per la prima volta due anni fa, ed è stato riproposto proprio perché l'economia e le aziende stanno fronteggiando un mercato globale diverso e sempre più inquietante, che richiede idee e soluzioni operative nuove. scenari e procedure cambiano in fretta, non sempre si conoscono i "concorrenti", mancano dati certi, il tempo non basta mai, si opera sotto stress e

con budget ridotti ma occorre comunque raggiungere l'obiettivo.

Nei due giorni di outdoor gli "allievi" sono stati messi sotto pressione con pianificazione e serrate esercitazioni sul campo, culminate nella simulazione di sequestro: eventualità sempre possibile per imprenditori spesso in



viaggio in aree dove le risorse e le informazioni scarseggiano e il rischio è reale.

Le esperienze della Brigata Folgore indicano agli imprenditori una via nuova allo sviluppo: non farsi abbattere dalla crisi ma riconoscerne e sfruttarne gli spiragli di crescita.

E prima che i paracadutisti tornino in Afghanistan il corso verrà replicato in aprile. "I corsisti – spiega **Tiziana Recchia** – ne hanno tratto la consapevolezza di quanto sia importante confrontarsi con la diversità, misurarsi con situazioni impreviste e fare rete. Perché agire da soli, specie nelle piccole imprese, difficilmente produce i frutti sperati".

OFFICE AUTOMATION INVESTE IN FORMAZIONE PER I PROPRI CLIENTI

Inaugurata la nuova sede con spazi dedicati alla diffusione della cultura d'impresa.

"L'innovazione passa attraverso la cultura di impresa" è questa la ricetta anticrisi di Alberto Grego, amministratore Unico di Office Automation, realtà imprenditoriale presente da più di trentanni sul territorio veronese.

L'inaugurazione della nuova sede è la rappresentazione concreta dei valori aziendali: credere nella trasparenza, investire nell'innovazione dei servizi, sviluppare relazioni ed interagire per crescere.

"Ci siamo accorti che nelle aziende, l'attenzione maggiore va all'efficienza della parte produttiva, **spiega Grego** "Noi invece siamo convinti che serva, invece, una nuova cultura d'impresa che consideri anche gli spazi fisici una risorsa e non solo un costo: la chiave è l'innovazione tecnologica".

Alla cerimonia di inaugurazione della nuova sede di Office Automation erano presenti il vicedirettore di Verona Innovazione Marco Braga e Franco Zanardi, vicepresidente di Confindustria Verona per gli Affari sociali e relazioni industriali. "Avere il coraggio di

Un momento dell'inaugurazione



Franco Zanardi e Alberto Grego tagliano il nastro

investire in un momento così difficile e adottare un approccio moderno e rivolto all'innovazione", ha detto **Zanardi**, "richiama il compito etico dell'imprenditore, che non può scordare che il rilancio passa anche e soprattutto attraverso le risorse umane".



Nella nuova sede sarà centrale il "Laboratorio di Idee", una sala polifunzionale ed uno spazio di incontro, che per l'intero anno 2013 vedrà protagonista la Cultura di Impresa con "I martedì di Office Automation", una serie di workshop monotematici e di percorsi formativi strutturati aventi l'obiettivo di qualificare le competenze ed implementare il know in alcuni settori specifici nell'ambito dell'Innovazione tecnologica. Un ulteriore progetto si propone infine di dedicare alcune aree interne dell'Azienda all'arte, destinandole all'esposizione e alla valorizzazione di artisti emergenti comunque legati al contesto territoriale

BRUNO GIORDANO RACCONTA COME HA APPROCCIATO IL MERCATO CINESE

L'obiettivo non è la delocalizzazione produttiva ma portare l'eccellenza italiana nel mondo



con l'estero. Le aziende estere sono infatti sia clienti dei nostri prodotti, sia partner da cui acquistare semilavorati e materie prime. In questo scenario, molto comune oggi, la **mancanza di liquidità ingessa** le imprese che desiderano investire nella ricerca di nuovi affari, non solo, le rende anche più fragili di fronte alle sfide che un mercato in continuo mutamento pone loro davanti.

Però questo non è un momento semplicissimo per ottenere linee di credito

È vero, noi ad esempio abbiamo ottenuto un investimento pari a 1 milione di Euro, sul quale abbiamo chiesto la **garanzia Sace Spa**, è quindi pienamente finalizzato all'internazionalizzazione della nostra impresa.

L'internazionalizzazione in questo momento sta diventando sempre più una strada obbligata per le imprese. Spesso però al di là della voglia dell'imprenditore occorre trovare il modo giusto per portare avanti obiettivi di successo.

Esplorare nuovi mercati investire e in un altro continente infatti presenta una serie di difficoltà che vanno affrontate.

Bruno Giordano, Gruppo Giordano, racconta la sua esperienza.

Il suo gruppo sta vivendo un momento di grande espansione

Come Idea Spa ci eravamo posti due importanti obiettivi aziendali: **consolidare la nostra quota** di mercato attraverso l'acquisizione di un competitor nazionale e sviluppare la nostra **presenza sul mercato cinese**.

E per fare questo quale è stato uno dei principali ostacoli?

La liquidità. I mercati esteri, infatti, rappresentano un'indubbia opportunità di espansione del business aziendale. Idea spa, ad esempio, ha costanti rapporti

GRUPPO GIORDANO IN NUMERI

24 milioni di euro il bilancio consolidato 2012

125 Dipendenti suddivisi in tre sedi Villa Bartolomea, Olginate e Padova

Le esportazioni rappresentano il **50% della produzione** l'obiettivo è di raggiungere il 60%.

Un aspetto sicuramente molto vantaggioso e attraente di questo strumento è che la parte di finanziamento garantita **non va ad incidere nella centrale rischi dell'azienda**.

Inoltre, **le banche stesse sono maggiormente disposte a concedere il finanziamento** perché, in virtù degli accordi tra gli istituti di credito e Sace Spa, esse non sono tenute ad effettuare accantonamenti normativamente previsti per Basilea 2. È una di quelle situazioni chiamate "win-win", favorevole per tutti.

Raccontata da lei sembra tutto molto semplice.

In realtà abbiamo dovuto preparare tutta una serie di documentazione a supporto.

La garanzia di Sace Spa è erogata sulla base di **un'accurata analisi del progetto di investimento**, insieme agli ultimi bilanci aziendali e ad un business plan. Siamo stati supportati nell'elaborazione di un business plan che valorizzasse i punti di forza del nostro progetto, evidenziando come l'investimento sul quale richiedevamo la garanzia fosse parte integrante di una strategia aziendale di sviluppo della presenza di Idea Spa sul mercato cinese.

Non solo, un altro momento estremamente delicato è quello della negoziazione del finanziamento con le banche anche in questo caso bisogna farsi aiutare per individuare l'istituto di credito che fornisce le migliori condizioni sul mercato. Per quanto ci riguarda, oserei dire, ottime condizioni.

VERONA E LA CINA**4° mercato per import**

4,1% sul totale vr-mondo

13° mercato per export

2,1% sul totale vr-mondo

valore dell'import del 2011

519.776.176 euro **+12,8%** rispetto al 2010

valore dell'export del 2011

187.834.310 euro **+28,2%** rispetto al 2010

Fonte Camera di Commercio di Verona dati 2011



Una fase della produzione

CONFINDUSTRIA VERONA A SUPPORTO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

SACE Spa all'interno dei suoi prodotti a supporto dell'internazionalizzazione propone: **"garanzie per l'internazionalizzazione"** fornendo fino al 70% di garanzia sulla somma finanziata e **"sconto pro-soluto del credito all'estero"** che consente la monetizzazione del credito dilazionato e assicurato.

Grazie al servizio **"Pratiche Sace"** di Cevi, l'impresa ottiene un'assistenza professionale integrata per una gestione di successo della pratica. Dal primo contatto con Sace, all'individuazione degli istituti finanziari che offrono migliori condizioni per realizzare l'operazione, alla redazione e gestione della pratica, l'intero proces-

so viene seguito da un team dedicato di professionalità integrate.

Confindustria Verona offre per il prodotto **"garanzie per l'internazionalizzazione"** un servizio di verifica di fattibilità, predisposizione del business plan, individuazione dell'istituto di credito in grado di concedere il finanziamento alle condizioni migliori.

Per il secondo **"sconto pro-soluto del credito all'estero"** verifica di fattibilità, individuazione dell'istituto di credito, redazione della documentazione.

Info: estero@confindustria.vr.it—t. 045 8099 457—447.

UTECO GROUP, UNA STORIA DI SUCCESSO.

Prevista crescita del personale e un secondo stabilimento a Colognola ai Colli



La sede di Uteco a Colognola ai Colli

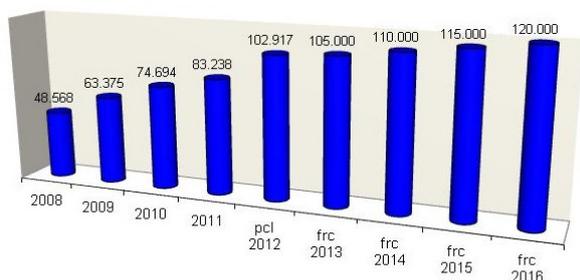
Era il finire degli anni '90 quando a Colognola ai Colli, nell'est veronese, una piccola realtà imprenditoriale iniziava a trasformarsi in quella che oggi è **Uteco Group, leader mondiale nella produzione di macchine da stampa** nelle più diverse applicazioni del packaging.

Oggi l'azienda può vantare **un ordinato** che si attesta a **102.917,00** euro per l'anno 2012 (di cui l'85% su estero) e che si stima arriverà a toccare quota 120 milioni di euro entro i prossimi quattro anni.

Quali i segreti di questo successo?

L'Ing. **Aldo Peretti** e il Dott. **Simone Quinto** CEO e CFO del Gruppo e azionisti di Uteco Converting S.p.A. non hanno dubbi al riguardo "Nei momenti difficili ed in particolar modo nel 2004 e nel 2008 la nostra azienda di fronte al bivio tra inseguire l'efficienza attraverso il taglio dei costi o attraverso l'acquisizione di quote di mercato ha sempre investito e puntato sulla crescita" ha spiegato **Aldo Peretti** - "Non è stato facile e in alcu-

ORDERS INTAKE EURO/0000

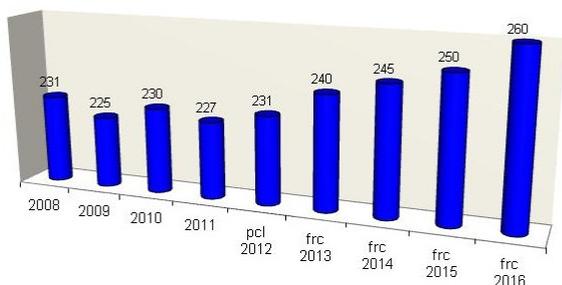


ni casi abbiamo dovuto ridurre le marginalità ma nel medio periodo questa ci ha premiato”.

Fin dal 2004 si è deciso di investire riorganizzando la produzione ed il comparto amministrativo secondo i principi di **lean organization**, ovvero intervenendo in maniera incisiva sui processi di lavoro **ottimizzando i risultati e le performance aziendali**.

Altro caposaldo della policy di gruppo è **l’attenzione nei confronti dei dipendenti** il cui know how e la cui professionalità hanno da sempre costituito un valore aggiunto imprescindibile.

EMPLOYEES



“Dall’inizio della crisi economico-finanziaria internazionale nel 2008 l’organico del gruppo è rimasto invariato” – ha dichiarato **Simone Quinto** - “e l’azienda punta ad incrementarlo nei prossimi anni fino a superare le 250 unità”. In controtendenza rispetto al trend nazionale Uteco sta, infatti, portando avanti una campagna di recruitment volta all’assunzione di giovani laureati altamente qualificati ed in particolare di ingegneri meccatronici, da addestrare e far crescere in azienda. Queste azioni, tuttavia non possono essere da sole sufficienti.

A vincere la crisi, che a partire dal 2008 ha investito i principali settori produttivi a livello europeo e mondiale, è stata l’attenzione di Uteco per **l’estero** e il **coraggio di aver puntato da subito sullo sviluppo di nuovi mercati**. In quest’ottica è in crescente espansione il mercato Uteco negli **USA** e in **Canada** e sarà raddoppiata ad Atlanta (G) la sede di “Uteco North America”, che garantisce a tutta la clientela nordamericana un supporto tecnologico, di service e di training, un magazzino ricambi e un’ area dedicata alle dimostrazioni sui macchinari "

“Nel prossimo futuro verrà inoltre implementata un’importante **partnership in India** grazie alla lungimiranza del top management e della proprietà che puntano ora alla conquista anche del mercato asiatico” ha concluso Peretti.

È bene ricordare che nonostante il crescente interesse per lo sviluppo di mercati esteri, il quartier generale della Società resta in Italia, a Colognola ai Colli, dov’è previsto peraltro **l’ampliamento del sito produttivo** con la costruzione di un nuovo stabilimento che verrà collegato ai due esistenti con la creazione di un sistema -azienda potenziato, integrato e sinergico.

Sempre in Italia, e per lo più in Veneto, hanno la propria sede anche i partner tecnologici di Uteco il cui Know how è quindi di successo e tutto italiano.

Una delle macchine prodotte da Uteco per la stampa con tecnologia flexo



RETI DI IMPRESA: STRUMENTO DI AGGREGAZIONE IN CONTINUA EVOLUZIONE

Il **contratto di rete di impresa**, introdotto nell'ordinamento italiano nel 2009, ha ricevuto un riscontro positivo dagli imprenditori italiani, che guardano alla rete di impresa per superare la crisi e per essere più competitivi sui mercati nazionali e internazionali.

A gennaio i contratti di rete hanno superato quota **500** e che la sfida lanciata da Confindustria prevede il raggiungimento dei 2000 contratti di rete entro maggio 2016.

In particolare le potenzialità di questo strumento che, a differenza di altre forme aggregative, sono: la maggiore flessibilità, non è legato a vincoli territoriali e adattabile alle esigenze concrete delle aziende.

Le aziende concepiscono sempre di più la rete di impresa come strumento di crescita e di collaborazione per sperimentare strade nuove. La politica seguita è sempre stata la stessa: unire gli imprenditori in un tavolo comune, per conoscersi, confrontarsi e sviluppare le possibili idee di business, con pochi punti ma chiari e precisi e conservando comunque la propria autonomia e individualità.

LE NOVITÀ INTRODOTTE DAL DECRETO SVILUPPO BIS

Con il decreto Sviluppo bis, si è introdotta la facoltà di acquisto della **soggettività giuridica** per le reti che si iscrivono al registro delle imprese e che sono dotate di un fondo patrimoniale e di un Organo comune, eliminando così le perplessità su una possibile forma di automatismo nell'acquisto.

Novità questa poco attuata dalle imprese veronesi, legate ad un'idea originaria di rete, quale figura agile in grado di favorire le opportunità di aggregazione.

Inoltre, spaventano anche le possibili implicazioni di natura fiscale di una tale scelta. Ad una soggettività giuridica sembra logico che debba conseguire, infatti, anche una soggettività tributaria. Ma al riguardo si at-

tende una presa di posizione da parte dell'Agenzia delle Entrate.

Dall'acquisto della soggettività giuridica deriva anche un'altra conseguenza che necessita di analisi, e che consiste nei **rapporti della rete con i terzi**.

A questo proposito si precisa che l'Organo comune della "**rete soggetto**" spende il nome della rete, essendo un soggetto distinto dalle singole aziende aderenti. Anche la garanzia patrimoniale offerta ai terzi è quella rappresentata dal fondo patrimoniale comune con la possibilità di una solidarietà tra aziende in rete, per conto delle quali l'Organo comune ha agito.

LE CRITICITÀ ANCORA PRESENTI

La normativa sul contratto di rete che si è andata delineando nel corso degli anni, presenta, dunque, ancora alcune criticità e alcuni aspetti problematici.

Ci si riferisce, in particolar modo alle semplificazioni **burocratiche** introdotte lo scorso anno per le modalità di stipulazione del contratto.

Infatti, vi è la possibilità di **stipulare il contratto** di rete non solo per atto pubblico o scrittura privata autenticata, ma anche per atto formalizzato con mera firma digitale o con firma elettronica autenticata da notaio o da altro pubblico ufficiale.

Al momento, tuttavia, risulta impossibile usufruire di questa opportunità prevista, poiché si attende "il modello standard tipizzato con decreto del Ministro della giustizia, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze e con il Ministro dello sviluppo economi-

co", necessario per poter far fronte alle necessità formali di ricevimento del contratto così redatto da parte del sistema informatico a ciò destinato.

Confindustria Verona, consapevole dei significativi risvolti anche in termini economici e di risparmio di tempo per le aziende, sta cercando di approfondire il tema, anche attraverso il supporto di RetImpresa, l'Agenzia confederale di Confindustria, presieduta da Aldo Bonomi, che svolge un ruolo di coordinamento e di sviluppo al servizio degli associati, con particolare riguardo alle reti di impresa. Si sta cercando di incrementare il dialogo con gli enti preposti per risolvere nel più breve tempo possibile questo inconveniente.

Altra novità è la possibilità per la rete di impresa di

partecipare agli appalti pubblici. Anche qui, però si attendono quei necessari adattamenti per poter applicare la normativa sugli appalti anche al contratto di rete, così come segnalato anche dall'Autorità per la Vigilanza sui Contratti Pubblici di lavori (AVCP). I continui ritocchi alla normativa apportati nel corso

degli anni sono senz'altro un segnale di fiducia nei confronti della rete di impresa, sempre più concepita come strumento al servizio delle aziende per superare le difficoltà contingenti ed espandere la propria influenza su mercati esteri, nella consapevolezza che insieme si può crescere ancora e aumentare la competitività.

IL COMITATO DI CONFINDUSTRIA RETI DI IMPRESA, FILIERE E AGGREGAZIONI

Il comitato è presieduto dal Vice Presidente Aldo Bonomi, inoltre Michele Bauli, Vice Presidente di CONfindustria Verona è il coordinatore del gruppo di lavoro sulla produttività delle filiere con lo scopo di individuare un set di indicatori semplificato e condiviso per avere una base di partenza adeguata per programmare in comune varie iniziative di miglioramento della produttività, misurandone e monitorandone i risultati.

In particolare le proposte operative possono riassumersi in primo luogo nell'individuare un campione tra le filiere che sono state esaminate dal Ministero (agroalimentare - tessile e abbigliamento - legno e arredo - meccanica - green economy); si passerebbe poi ad impostare un set di indicatori utili all'analisi che verrebbe svolta da appositi gruppi di lavoro costituiti per singola filiera con la partecipazione delle Federazioni e Associazioni Territoriali, mentre si potrebbero creare occasioni per coinvolgere eventuali soggetti esterni che a vario titolo si stanno occupando della tematica

(Sistema bancario, Istat, Unioncamere, ecc).

"Abbiamo deciso di seguire il tema utilizzando metodologie e strumenti di lavoro condivisi sia con l'Università e le strutture di ricerca rappresentate dal Prof. Massimo Tronci docente di Impianti Industriali presso la Facoltà di Ingegneria alla Sapienza di Roma sia con il Ministero dello Sviluppo Economico che ha già realizzato un importante approfondimento sulle filiere". Ha spiegato **Michele Bauli** "ritengo che sia utile indirizzare le attività del Gruppo di Lavoro per supportare le Istituzioni locali e Regionali nell'individuazione delle policy più adeguate a valorizzare le nostre filiere attivando e sostenendo dinamiche connesse all'internazionalizzazione delle imprese che ne fanno parte. Seguendo da vicino sia la progettualità in alcuni distretti produttivi sia la costituzione di più di una rete di impresa, ho infatti potuto riscontrare l'importanza che riveste il fenomeno aggregativo, nel valorizzare al meglio l'innovazione, gli aspetti scientifici e tecnologici del processo produttivo. Anche per questo gli strumenti di aggregazione delle filiere costituiscono un'importante opportunità di sviluppo per le aziende e per la nostra Associazione."



COMITATI REGIONALI
GIOVANI IMPRENDITORI
EMILIA ROMAGNA
FRILLI VENEZIA GIULIA
TRENTINO ALTO ADIGE
VENETO



SAVE THE DATE

START ME UP: Riaccendiamo le imprese, riaccendiamo il Paese!

Meeting Giovani Imprenditori
Cortina per l'Emilia, Mirandola (MO)
15 - 16 marzo 2013

EXPO 2015: MASTERPLAN E FUTURE FOOD DISTRICT

L'area espositiva di Expo 2015 sarà organizzata come un'isola circondata da un canale d'acqua e suddivisa da due assi perpendicolari: **Decumano** e **Cardo**, all'affluenza dei quali vi sarà la Piazza Italia, di 4.350 m².

A nord del Cardo sorgerà il Palazzo Italia, affacciato sulla Lake Arena, un lago-arena di 98 m di diametro. A lato sud invece un Open Air Theatre da 10.000 m² per un totale di circa 9.000 posti.

Agli estremi del Decumano invece verranno costruiti una grande collina artificiale da un lato e l'Expo Center dall'altro, formato da tre blocchi funzionali indipendenti:

Auditorium (blocco sud), Performance area (blocco centrale) e Palazzo uffici (blocco nord), per 6.300 m².

I primi due blocchi sono progettati per essere smantellati alla chiusura dell'Expo, mentre il palazzo uffici sarà permanente.

I lotti espositivi saranno così suddivisi:

69 lotti nazionali.

9 lotti cluster tematici.

6 lotti per regioni internazionali.

Il sito sarà collegato a Milano dalle Vie d'Acqua, un progetto per la riqualificazione della Darsena e di tratti dei Navigli.

I PADIGLIONI TEMATICI

Padiglione Zero - 38.000mq espositivi. Sarà il padiglione dove i visitatori avranno una prima idea del tema affrontato "Nutrire il pianeta, Energia per la vita" creando curiosità e aspettative che troveranno risposta nelle fasi successive della visita.

Food in art - 2.500mq espositivi + installazioni distribuite nel sito espositivo.

Future Food District - 2.500mq espositivi + una piazza

di 4.500 mq. Sarà lo spazio dedicato alle nuove tendenze e tecnologie per conservare, distribuire, acquistare e consumare il cibo.

Parco della Biodiversità - 14.000mq espositivi costituiti da tre spazi Isole, Bio-Mediterraneo e Zone Aride.

Children park - 7.500mq. Lo spazio dedicato ai bambini e alle famiglie. Sarà a cura di Regio Children.

IL FUTURE FOOD DISTRICT

Spazio espositivo di due padiglioni di 2.500mq espositivi + una piazza di 4.500 mq).

È un **distretto urbano** in cui padiglioni, installazioni e spazi espositivi di differenti dimensioni rappresenteranno gli ambienti dedicati all'alimentazione: **supermarket**, la **città**, il **ristorante** e la **casa del futuro**.

L'impianto concettuale del **Food District** sarà quello di una piccola città in cui:

Descrivere nuove possibilità per produrre cibo in assenza di suolo e risorse.

Evidenziare le tendenze in atto nell'acquisto dei beni.

Rappresentare il modo di salvaguardare le varietà alimentari e biologiche esistenti.

Presentare il quadro più aggiornato della conservazione del cibo e della sua preparazione.

Presentare Good practices in riferimento alla moderazione e soluzioni

di alcune irrisolte criticità connesse a problemi della malnutrizione, della gestione della proprietà delle terre e del rispetto delle identità locali.

Proporre prototipi di smaltimento dei rifiuti e riciclo, produzione energetica a Km 0, finalizzata a garantire l'autosufficienza con fonti energetiche pulite.

