

# MANAGER

VERONA ONLINE



**VALENTINA GAGLIARDO**

**È la nuova Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori per il triennio 2021-2024**

<http://www.confindustria.vr.it/>

**MANAGER**  
VERONA ON LINE

Anno 7 - Numero 39 Maggio 2022



Storia di  
Copertina

**Valentina Gagliardo  
è la nuova Presidente  
del Gruppo Giovani  
Imprenditori per il  
triennio 2021-2024**

### Verona Manager Online

è a cura di Confindustria Verona.  
Hanno collaborato a questo  
numero: Arianna Andrioli,  
Paola Bendinelli, Marta Bortolazzi,  
Micol Bottacini, Clarissa Bressan,  
Laura Burro, Michela Bernardini,  
Liana Laiti, Sara Lovato, Francesco  
Pizzeghella, Mario Spano,  
Davide Vertullo.

Progetto grafico e  
programmazione di  
Bravo Communications & C. Srl

PER CONTATTARE VR  
MANAGER ON LINE  
E PER LA PUBBLICITA'  
SULLA RIVISTA  
T. 0458099414  
[comunicazione@confindustria.vr.it](mailto:comunicazione@confindustria.vr.it)

- 3** Editoriale  
Storia di Copertina
- 4** **Valentina Gagliardo è la nuova Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori per il triennio 2021-2024.**  
Piazza Cittadella
- 10** **Dodicesima edizione de Il Cenacolo dell' Impresa.**
- 13** **Il Progetto ReLOAD della rete RIVELLO.**
- 22** **IPER Ottimizzare i processi produttivi attraverso l' intelligenza artificiale.**
- 25** **Learn Your Job.**  
Aziende
- 27** **ARKÈ S.r.l.**
- 30** **Coo'ee Italia S.r.l.**
- 33** **Gruppo Prima Industrie**  
Brevi dalle Aziende
- 36** **Rete di Impresa Eurobus Verona**
- 37** **Tech4Life**
- 38** Nuove associate  
Verso Industria 4.0
- 42** **Digital Twin Assessment. Il progetto europeo Change to Twin ed il caso Simem S.p.A.**  
Approfondimenti
- 45** **I mercati energetici in contesto di pandemia e guerra.**
- 48** **Le novità in materia di prevenzione incendi sui luoghi di lavoro.**  
Politiche Sociali
- 50** **Infogestweb S.r.l. Idee e tecnologia al servizio dell'autotrasporto e della scuola.**  
Trend dell'economia
- 53** **Indagine trimestrale. Consuntivo IV trimestre.**



## Continuare a costruire

Questi primi mesi dell'anno sono trascorsi con grandi stravolgimenti: sul fronte geo politico, economico, delle aspettative, della fiducia. Anche la nostra sicurezza è in discussione. Proprio in questo scenario così inaspettato e per alcuni aspetti drammatico sono convinto che sia nostro dovere continuare ad immaginare il futuro oltre le difficoltà e le tragedie del presente.

Con questo spirito abbiamo composto le pagine di questo numero di Verona Manager, dedicando la copertina alla nuova presidenza del Gruppo Giovani imprenditori che, guidato da Valentina Gagliardo affiancata dai Vice Presidenti e Consiglieri, ha già avuto modo di pianificare e avviare le prime attività. Scuole, ragazzi e orientamento, ma anche formazione interna e occasioni di confronto le attività che si sono già concretizzate nel solco di quella che è la mission del gruppo: diffondere la cultura d'impresa. Guardare ai giovani mi sembra il modo migliore per alimentare la fiducia.

E ancora leggerete i racconti di investimenti in sviluppo delle imprese attive nelle nostre reti innovative regionali con, da un lato, le interviste ai protagonisti del progetto Reload e, dall'altro, la prima pianificazione delle attività della neonata rete Tech4Life dedicata al benessere e alla salute.

Diverse le storie e gli esempi delle aziende del territorio che crescono e innovano tra passato e futuro e degli imprenditori che ci hanno scelto e sono entrate nella nostra associazione riconoscendoci un ruolo di partner e di stimolo.

Potrete scoprire il progetto IPER a cui abbiamo partecipato con Speedhub per ottimizzare i processi produttivi attraverso l'intelligenza artificiale e l'anteprima dei contenuti della nuova edizione del Cenacolo dell'Impresa con le tante case history a cui ispirarsi.

Una scelta precisa quella di fare da cassa di risonanza ad esempi di resilienza, crescita, sviluppo, una scelta fatta non per ignorare il presente, ma per ribadire il nostro impegno di imprenditori a costruire, sempre.

Sono convinto infatti che andare avanti, lavorare e progettare il futuro guardando a testa alta oltre l'orizzonte sia il nostro modo con cui possiamo affrontare un presente difficile e ostile.

**Raffaele Boscaini**

Presidente di Confindustria Verona



# Valentina Gagliardo

## è la nuova Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori per il triennio 2021-2024

**La nuova Presidente del Gruppo raccoglie il testimone da Marco Dalla Bernardina eletto Presidente Giovani Imprenditori del Veneto**

Classe 1987, appassionata di Persone e Organizzazioni e con un background di studi in Economia, Valentina Gagliardo è socia di Niederdorf Italia s.r.l. dal 2008, si occupa di Training & Development e cura la realizzazione di progetti aziendali di Consulenza Organizzativa, Formazione e Sviluppo per imprese nazionali e internazionali.

Iscritta al Gruppo Giovani dal 2012 ha sempre partecipato attivamente facendosi coinvolgere in

gruppi di lavoro fino a ricoprire, nel 2019, le cariche di Vicepresidente del Gruppo con delega all'Education e di Delegata in Consiglio Regionale Giovani durante il mandato di Marco Dalla Bernardina, nominato Presidente dei Giovani Imprenditori Veneto a luglio 2021.

**Presidente, ci racconti come è iniziato il suo impegno nei Giovani Imprenditori**

Ho conosciuto e guardato da sempre con ammirazione alle iniziative e agli approfondimenti di tematiche attuali proposti dal Gruppo Giovani di Confindustria Verona, fin da quando ancora non ero entrata in Niederdorf Italia.



Non appena possibile ho aderito, certa della forza dell'associazionismo e, da subito, ho avuto la conferma di un'occasione di condivisione e di crescita derivante dal dialogo con colleghi molto vicini a me, sia per età che per le nostre situazioni professionali quotidiane.

Da qui il mio forte e crescente entusiasmo per la partecipazione alle iniziative proposte e ai tavoli di lavoro, certa dell'importanza della contaminazione tra esperienze. Ho iniziato a partecipare come componente fino ad accettare, senza esitare, la proposta di entrare a far parte del Consiglio Direttivo come Vicepresidente, entusiasta di prendere parte ancor più concretamente e attivamente alla vita associativa.

### **E da qui la scelta della candidatura**

Esatto. Da cosa nasce cosa e così, nel 2021 ho deciso di candidarmi alla Presidenza insieme ai colleghi Andrea, Francesco e Luca, fortemente convinti del confronto come occasione di generare opportunità di valore e di crescita per noi così e per tutti gli iscritti al Gruppo.

Il nostro compito come membri del Consiglio Direttivo è quello di continuare a proporre momenti di confronto e di ascolto di ogni singolo associato e promuovere attività che possano generare un genuino e virtuoso scambio di idee per far sì che le nostre imprese possano continuare a prosperare e generare valore nel tempo.

### **A proposito di momenti di confronto: stiamo uscendo, si spera, da due anni complessi che hanno imposto un temporaneo cambio di rotta nell'organizzazione degli appuntamenti. Quali attività state pianificando?**

Durante la pandemia, gli incontri si sono comunque tenuti in modalità digitale e creando sinergia con i giovani imprenditori di altre territoriali. Se l'emergenza, da una parte ha allontanato, dall'altra ha rafforzato i legami e dato vita a nuove modalità di incontro. Ora però è giunto il momento di ricominciare ad incontrarci

fisicamente, seppur con le dovute attenzioni; siamo giovani e abbiamo bisogno di relazioni. Il Consiglio Direttivo sta lavorando moltissimo in questa direzione, organizzando attività con una duplice finalità: sia verso il Gruppo che verso l'esterno.

*“Sono orgogliosa di rappresentare un Gruppo di giovani entusiasti e con la grande voglia di incontrarsi e confrontarsi per trovare strategie comuni nel far fronte alle sfide imposte dal nostro tempo”*

**Valentina Gagliardo**  
Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori  
di Confindustria Verona

### **Nelle linee di programma si parla di sostenibilità e di imprenditorialità. Come intende concretizzare questa tematica?**

Ci troviamo in un'incredibile epoca storica segnata da importanti cambiamenti. Le sfide odierne e future ci impongono di fermarci e riflettere sulla nostra qualità della vita, sul tempo che dedichiamo a tutto ciò che non è azienda. Ogni momento di valore fuori dalle nostre imprese è occasione di crescita e va difeso e coltivato. Vogliamo imprese e imprenditori che riconoscano l'importanza del benessere a 360° di tutti gli stakeholder che vengono coinvolti e vogliamo che l'impresa continui a prosperare e generare valore nel tempo attraverso la condivisione della cultura "sostenibile" sia all'interno che all'esterno; i nostri incontri sono finalizzati anche a questo. Ci piace creare momenti di confronto e di contaminazione



tra le varie esperienze che portano ad elevare best practices spesso presenti nel territorio intorno a noi, senza guardare troppo lontano. Abbiamo una grande occasione che, se raccolta e governata, potrà creare prosperità e accompagnarci per il tanto ricercato benessere inseguito da sempre dall'uomo.

**Avete ricevuto dal Presidente di Confindustria Verona la delega alle Nuove Occupazioni, quali attività state portando avanti sul tema?**

Oltre che verso gli imprenditori, la nostra attenzione è rivolta anche agli studenti. La distanza tra scuola e impresa è ampia e spesso gli studenti escono dalla scuola senza avere avuto l'opportunità di avvicinarsi al mondo lavorativo. La formazione solo sui banchi di scuola non è ormai più sufficiente. Stiamo portando avanti numerose iniziative: momenti formativi per gli studenti durante i quali si forniscono loro spunti per l'elaborazione di un curriculum vitae o per prepararsi ad un futuro colloquio di lavoro. Inoltre, grazie alla disponibilità dei nostri giovani iscritti al gruppo, stiamo portando numerose testimonianze imprenditoriali

nelle scuole per potenziare la relazione tra il mondo scolastico e le aziende. Gli studenti, con queste attività, vengono a conoscenza dalla viva voce di imprenditori e imprenditrici di ruoli professionali poco noti e dei percorsi scolastici fatti per raggiungerli.

**Una sua frase molto utilizzata è "The more, the merrier", più siamo, meglio è. Qual è l'obiettivo in termini di crescita del Gruppo?**

Abbiamo l'obiettivo di costruire e condurre progetti inclusivi. La crescita dei nostri iscritti porta alla crescita del Gruppo Giovani, non solo in termini numerici ma personale e professionale. Tengo molto al coinvolgimento di quante più persone nella direzione dei progetti operativi orientati al raggiungimento degli obiettivi. Per questo, lo scorso 7 aprile, abbiamo organizzato un appuntamento chiamato "THE VOICE" dove ogni iscritto al gruppo è stato invitato a far sentire la propria voce contribuendo così all'individuazione delle tematiche da approfondire e concretizzare. Ma per crescita intendiamo anche sviluppo di relazioni con altri gruppi confindustriali con i quali abbiamo già sperimentato iniziative di successo.

**Consiglio Direttivo Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Verona**



## Il Consiglio Direttivo del Gruppo Giovani Imprenditori



### **Andrea Borioli**

**Vicepresidente con delega alle Nuove Occupazioni  
Responsabile Commerciale di P.P.T. S.r.l.**

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

Nato a Negrar nel 1989. Dopo la laurea in Economia e Gestione Aziendale ed un periodo all'estero, svolge un'esperienza presso un'importante realtà vitivinicola del veronese come commerciale estero per i mercati centro-est Europa.

Nel 2017 entra in PPT, l'azienda di famiglia, operante nel settore della depurazione acque, che gestisce insieme al padre Isidoro e alla sorella Anna, occupandosi dello sviluppo commerciale e del marketing. Membro del Gruppo Giovani dal 2017, ne diventa consigliere nel 2019 e successivamente Vicepresidente con delega alle Nuove Occupazioni nel 2021. Ex Scout, grande appassionato di auto e vini, si diletta anche nello sport.



### **Francesco Giachi**

**Vicepresidente con delega alla Cultura d'Impresa e Innovazione  
Amministratore Delegato di Dgroove**

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

Da sempre appassionato di persone, ha la possibilità di viaggiare all'estero per motivi di studio e lavoro, raccogliendo esperienze tra le più diverse tra Stati Uniti ed Europa. Rientra in Italia nel 2015 alla guida della società di famiglia e si impegna fin da subito per costruire assieme ai propri collaboratori un contesto diverso, innovativo e sereno. Nasce così il progetto Dgroove, che mira a costruire sinergie e relazioni fluide tra tecnologia e persone. In Confindustria Verona entra fin da subito, ricoprendo la carica di Vicepresidente della sezione dei Servizi Innovativi e Tecnologici e, ad oggi, quella di Vicepresidente del Gruppo Giovani Imprenditori con delega alla Cultura d'Impresa e Innovazione. Porta sempre con sé un motto: "Problemi? Opportunità per trovare soluzioni!"



### **Luca Mingardo**

**Vicepresidente con delega allo Sviluppo del Movimento  
Diamente S.r.l.**

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

Classe 1985 è presidente di Diamente, agenzia di marketing e comunicazione. Dopo la laurea in Marketing e Comunicazione all'Università di Verona inizia a lavorare nell'agenzia di famiglia. Nel 2015 costituisce assieme al fratello l'attuale società con un obiettivo: rendere il marketing semplice e una leva concreta per lo sviluppo delle aziende. Inizia a frequentare l'ambiente associativo nel 2010 e ne trae un grande beneficio umano e professionale. Percorre tutti gli step all'interno del Gruppo Giovani, da Consigliere fino ad una breve esperienza come Presidente facente funzione. Attualmente ricopre il ruolo di Vicepresidente con delega allo Sviluppo del Movimento ed è fortemente determinato a coinvolgere i giovani imprenditori del territorio alla scoperta delle potenzialità dell'associazionismo. Supportato da una grande donna dal 2004, adora leggere e rispolvera il suo passato da cestista tra una passeggiata e l'altra con il suo cane.

## Il Consiglio Direttivo del Gruppo Giovani Imprenditori



### Chiara Brentegani

Consigliere

Responsabile Sviluppo Organizzativo in B&B Frutta S.r.l. [www.beb-frutta.com](http://www.beb-frutta.com)

Ventinueve anni, nata e cresciuta tra i meleti veronesi. A conclusione della Laurea in Management Strategico si trasferisce in Nuova Zelanda per un'esperienza di lavoro intra-settoriale. Rientrata in Italia nel 2017 si inserisce nell'azienda di famiglia dove si impegna per la valorizzazione della filiera della mela con il padre Loredano, il fratello Fabio e un formidabile team. Sostenitrice del pensiero Kaizen e dei principi del Self-Management, si dedica a diffonderli in azienda a sostegno della crescita e della motivazione delle persone. Appartiene al Gruppo Giovani dal 2015 e nel 2022 entra a far parte della Squadra di Presidenza come Consigliere, proponendosi di garantire al gruppo il suo contributo operativo, l'entusiasmo e la curiosità. Amante dell'arte in ogni sua forma ed espressione, della natura e del buon cibo, coniuga queste tre passioni integrandole in una rete di stimolanti relazioni interpersonali.



### Nitya Cristina Burato

Consigliere

TECNOEST S.a.s.

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

Classe 1986, ultima di 3 sorelle e mamma di Dante e Brando è responsabile amministrativa della Tecnoest, azienda di impianti elettrici e tecnologici fondata dal padre Palmerino e il socio Paolo nel 2001. Respira l'aria di impresa fin da bambina quando entrambi i genitori (prima dipendenti in una grande impresa agroalimentare di Verona) decidono di avviare le proprie attività: il negozio di intimo "Mirage" della mamma e l'attività in proprio da elettricista del papà. Dopo gli studi nel 2005 inizia subito a lavorare in azienda dove si impegna nell'aggiornamento tecnologico e delle apparecchiature, nella formazione e nella gestione interna delle responsabilità. Dal 2013 al 2018 ha fatto parte del Comitato imprenditoria femminile della Camera di Commercio di Verona grazie al quale ha l'opportunità di approfondire i temi del welfare, organizzare incontri e stanziare contributi a favore di aziende femminili veronesi. Entra nel Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria nel 2020 e nel 2021 viene eletta nella squadra di presidenza come Consigliere. Ama passare il tempo insieme alla sua grande e chiassosa famiglia e girare l'Italia passando per i vari campi da baseball in compagnia di una grande squadra di amici.



CONFINDUSTRIA  
Verona  
Gruppo Giovani



DIAMANTE.IT

# ASSIEME, CRESCERE È PIÙ FACILE

Entra a far parte del Gruppo Giovani Imprenditori

## OPPORTUNITÀ DI CRESCITA BASATE SUL CONFRONTO



Interagisci attivamente con professionisti del tuo territorio per **acquisire nuove prospettive di business**.



Partecipa ad incontri periodici con imprenditori, **manager e top players** di vari settori.



Incrementa la tua professionalità grazie a meeting di **formazione gratuita** con docenti qualificati.



Visita **aziende di prestigio** e sfrutta la possibilità di **confronto diretto** con istituzioni, scuole e università.

**Il Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Verona è tutto questo, e molto di più!  
Scopriilo assieme a noi**

Per maggiori informazioni visita [giovani.confindustria.vr.it](http://giovani.confindustria.vr.it)





# IL CENACOLO<sup>®</sup> dell'Impresa

## Dodicesima edizione de Il Cenacolo dell'Impresa

### Il coraggio di evolvere: strumenti di crescita per l'azienda di domani

Dopo oltre due anni di assenza, torna l'edizione fisica de **"Il Cenacolo dell'Impresa"**, la fortunata serie di talk-show organizzati dal Comitato Piccola Industria di Confindustria Verona presieduto da Matteo Albrigi. Il Comitato ha voluto fortemente riprendere i tradizionali **appuntamenti in presenza**, negli ultimi anni annullati a causa dell'emergenza pandemica. Questo per iniziare a tornare alla "normalità" e al networking fisico, pur rispettando scrupolosamente le normative anti Covid-19. Il Cenacolo dell'Impresa rappresenta un appuntamento importante dedicato a imprenditori e manager delle PMI veronesi finalizzato a **diffondere la cultura d'impresa** ed

analizzare le migliori strategie su tematiche chiave relative alla gestione delle piccole imprese. L'edizione di quest'anno, intitolata **"IL CORAGGIO DI EVOLVERE: strumenti di crescita per l'azienda di domani"**, è composta da un ciclo di 3 incontri, ognuno dei quali approfondisce un aspetto specifico della cultura d'impresa: marketing, visione strategica e risorse umane. Anche in questa edizione viene confermato il format a **talk show**, adottato per favorire il coinvolgimento e l'interazione del pubblico, e guidato dal moderatore Mario Puliero, Direttore di TeleArena. Il **primo appuntamento**, intitolato **"IL MERCATO COME OPPORTUNITÀ: soluzioni innovative**

come leva di crescita”, si terrà il **17 maggio 2022** alla **Just Academy** a Grezzana (VR) e vedrà come relatori **Cristian Modolo**, Direttore Marketing e Comunicazione Gruppo Vicenzi **Chiara Mediolì Fedrigoni**, Chief Sustainability and Communication Officer Fedrigoni e **Luisella Altare**, Regional Manager UniCredit Nord Est. Nel ruolo di esperto **Giuseppe Pasciuti**, Docente CUOA Business School e consulente.

Il **secondo appuntamento**, **“DALLA STRATEGIA AL FATTURATO: strumenti e buone prassi per raggiungere gli obiettivi”**, programmato al **Museo Nicolis** di Villafranca di Verona (VR) il **4 ottobre 2022**, prevede la presenza di **Giulio Pedrollo**, Amministratore Pedrollo Group e un secondo **ospite a sorpresa**.

L'incontro di chiusura, dal titolo **“AZIENDA E PERSONE Un percorso virtuoso per risultati condivisi”**, si terrà **l'8 novembre 2022** all'**Hotel Caesius Thermae & Spa Resort** di Bardolino (VR). Relatori dell'incontro **Marina Danieli**, Amministratore Delegato Calzaturificio Jumbo, **Antonello Puggioni**, Amministratore Delegato Performance in Lighting e **Mario Bergamini**, Amministratore Delegato Infogest. Esperto **Paolo Gubitta**, Direttore scientifico CEFab CUOA Business School e Professore ordinario Università di Padova.

Main sponsor di questa nuova edizione **Infogest** e **Unicredit**. L'iniziativa è organizzata anche grazie alla collaborazione con **Cassiopea** e **Praxi Group**. Si ringraziano **Assiteca**, **Fenice**, **Pellegrini** e **Vecomp**.





CONFINDUSTRIA

Verona

Piccola Industria

edizione **2022**



IL CENACOLO<sup>®</sup>  
dell'Impresa

# IL CORAGGIO DI EVOLVERE

## Strumenti di crescita per l'azienda di domani

### IL MERCATO COME OPPORTUNITÀ

Soluzioni innovative  
come leva di crescita

*Moderatore:*

**Mario Puliero**

Direttore TeleArena

*Esperto:*

**Giuseppe Pasciuti**

Docente CUOA Business School  
e consulente

*Interventi:*

**Luisella Altare**

Regional Manager UniCredit Nord Est Italy

**Chiara Mediolì Fedrigoni**

Chief Sustainability and Communication  
Officer Fedrigoni

**Cristian Mòdolo**

Direttore Marketing e Comunicazione  
Gruppo Vicenzi

### DALLA STRATEGIA AL FATTURATO

Strumenti e buone prassi  
per raggiungere gli obiettivi

*Moderatore:*

**Mario Puliero**

Direttore TeleArena

*Interventi:*

**Giulio Pedrollo**

Amministratore Delegato Pedrollo Group

Altro ospite a sorpresa

### AZIENDA E PERSONE

Un percorso virtuoso  
per risultati condivisi

*Moderatore:*

**Mario Puliero**

Direttore TeleArena

*Esperto:*

**Paolo Gubitta**

Università di Padova e CUOA  
Business School

*Interventi:*

**Mario Bergamini**

Amministratore Infogest

**Marina Danieli**

Amministratore Delegato  
Calzaturificio Jumbo

**Antonello Puggioni**

Amministratore Delegato  
Performance in Lighting

Martedì 17 Maggio 2022

ore 18.00

Just Italia

Grezzana (VR)

Martedì 4 Ottobre 2022

ore 18.00

Museo Nicolis

Villafranca (VR)

Martedì 8 Novembre 2022

ore 18.00

Hotel Caesius Thermae & Spa Resort  
Bardolino (VR)

Segreteria Organizzativa:

Area Relazioni Associate

☎ 045 8099405/452

✉ [piccola.industria@confindustria.vr.it](mailto:piccola.industria@confindustria.vr.it)

**ISCRIVITI ONLINE**

Main Sponsor:

 **INFOGEST**  
Get us, get more

 **UniCredit**



# Il Progetto ReLOAD della rete RIVELO

## Per una supply chain e una logistica resiliente

Abbiamo intervistato quattro aziende per fare il punto sulle prime attività progettuali.

### **COCA-COLA S.p.A.**

**Un riassunto del progetto che si sta sviluppando, qual è il focus, e quali aspetti si stanno implementando**

Gli obiettivi principali del progetto sono due: la diminuzione delle emissioni di CO<sub>2</sub>, così da raggiungere le zero emissioni nette lungo tutta la filiera entro il 2040 come da impegno del nostro Gruppo, e la definizione di una soluzione alla crisi dei trasporti, ormai una vera e propria emergenza in Italia, con la mancanza di circa 5.000 mila trasportatori, che ci si aspetta diventino 17.000 nel prossimo biennio. Con questo progetto stiamo quindi lavorando per introdurre

un sistema avanzato di pianificazione attraverso la creazione di un algoritmo "predittivo": in breve, grazie all'utilizzo dell'intelligenza artificiale, il sistema sarà in grado di tradurre la previsione della domanda in una previsione di trasporto, così da comunicarlo in anticipo al trasportatore. Questo potrà benefici sia all'azienda sia alle compagnie che forniscono questo servizio, con una più efficace programmazione della flotta, una riduzione dei km a vuoto e una maggiore capacità garantita. Contemporaneamente, tutto questo comporterà una riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub>.

### **Sviluppo del progetto in questo momento storico di emergenza sanitaria**

Il progetto è nato in epoca pre-pandemica ma



**Alessandra Mastandrea,**  
Logistics Excellence Manager Coca-Cola HBC

l'emergenza Covid-19 non ha avuto impatti sulla sua gestione, che è andata avanti senza particolari problemi organizzativi. Piuttosto, questa emergenza ha ridefinito i contorni del progetto e la sua destinazione d'uso: nel post pandemia, infatti, un progetto come questo può fare la differenza a maggior ragione se consideriamo anche l'aumento dei costi dei fattori produttivi, che porta ad una necessaria ottimizzazione in tutte le aree del business, tra cui anche quella dei trasporti.

### **Quali sono i punti di forza della collaborazione con le università che supporteranno la realizzazione del progetto?**

Il raccordo con il mondo accademico e della ricerca è sicuramente un propulsore strategico per lo sviluppo di nuove iniziative e, più in generale, per l'innovazione e lo sviluppo del Paese. In più, l'interpolazione di competenze tra atenei e aziende, così come l'attuazione di progetti comuni, è fondamentale per l'attrattività delle università, per la competitività

delle aziende e anche per la crescita dei territori sui quali entrambe agiscono. Collaborare con le università significa accedere ad un largo spettro di conoscenze, mettere in collegamento le best practice e renderle fruibili velocemente, monitorare i nuovi paradigmi di mercato anche in relazione ai processi di digitalizzazione in corso. Per il nostro progetto è stato proprio così. L'università ha permesso di mutuare un modello da esperienze critiche in altri settori e, con il supporto di aziende specializzate nello sviluppo di algoritmi di AI, innestarlo all'interno della nostra idea attraverso un chiaro piano esecutivo e di fattibilità.

### **La declinazione del progetto in una visione di logistica sostenibile**

Il progetto nasce come volano alla partnership con i nostri fornitori e come asset per accelerare il percorso verso il raggiungimento delle zero emissioni nette entro il 2040 lungo tutta la filiera. Il settore dei trasporti in questo ha un impatto significativo. Stiamo lavorando verso un progetto di mobilità sostenibile a 360°, che



**Fabio Orlandi,** Logistic Director Coca-Cola HBC



tracci delle direttrici chiare nel medio-lungo termine incentivando, ad esempio, l'introduzione di carburanti e mezzi a basso impatto di CO2 e più in generale ad un sistema ideale dei trasporti che permetta di ridurre l'impatto ambientale del settore, rendendo al contempo gli spostamenti più efficienti e veloci. Questo perché il trasporto, per essere davvero sostenibile, deve essere smart, e proprio in questa coniugazione che si declina il nostro progetto. La capacità di predire i punti di carico e destino delle nostre merci con giorni di anticipo permette ai nostri fornitori di ridurre gli spostamenti inefficienti evitando, dunque, i chilometri a vuoto con conseguente riduzione delle emissioni di CO2 nonché ottimizzazione dei costi.

### **Qual è il valore aggiunto della partecipazione ad una aggregazione nell'ambito di un progetto regionale coordinato dal Consorzio RIVELLO?**

Il ruolo del Consorzio è stato fondamentale per tanti motivi. Da un lato ha promosso e arricchito il networking tra le aziende di uno stesso territorio, rendendole parte di un progetto comune, mettendo a sistema esperienze e buone pratiche e rafforzando lo sviluppo dell'imprenditoria regionale e dunque del territorio stesso. Allo stesso tempo ha permesso di accedere a finanziamenti che, in maniera autonoma, molte aziende probabilmente avrebbero faticato a raggiungere o banalmente a conoscere. Non meno importante, uno dei maggiori ostacoli nel recupero di finanziamenti è l'importante attività amministrativa che ne consegue, per cui senza un coordinamento puntuale è complesso completare il percorso nel rispetto delle scadenze. Il Consorzio Rivello ha ricoperto un ruolo fondamentale anche in questo senso. Se dovessi usare una definizione unica, direi che è stato davvero un ottimo Business Partner!

### **CONFORTI S.p.A.**

La gestione dei dispositivi medici lungo l'intero flusso logistico interno alle strutture ospedaliere è l'ambito in cui si sviluppa il progetto "CDT-Service". In generale, le strutture del nostro territorio adottano pratiche di gestione logistica quali scansioni di barcode e applicazioni di etichette adesive sulle pratiche amministrative, che presentano ancora grandi aree di errore e inefficienza dovute principalmente alla quantità e rilevanza dell'azione manuale.

Il sistema ideato da Conforti Spa, basato sull'identificazione mediante radiofrequenza, è nato per risolvere queste inefficienze. L'obiettivo è di garantire il tracciamento automatizzato dei dispositivi lungo l'intero flusso logistico interno, a partire dal loro caricamento a Magazzino fino allo spostamento in Reparto ed il consumo nelle Sale Operatorie. L'automazione libera il personale da incombenze amministrative, aumentando così le performance sanitarie, e garantisce la precisione del dato logistico, aumentando così le performance amministrative.

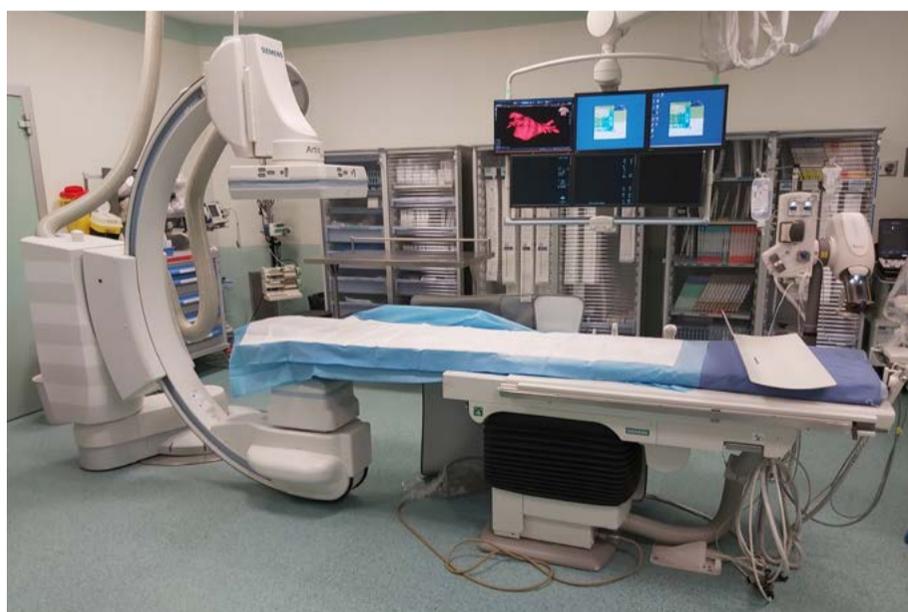
Il sistema è composto da un software gestionale basato su web, utilizzabile da tutti i soggetti coinvolti, e sui dati acquisiti mediante un sistema di identificazione RFID. Rispetto a sistemi simili già presenti sul mercato, che tipicamente sono limitati ai prodotti di uno specifico fornitore, la nostra soluzione si propone come piattaforma "agnostica", in quanto consente di tracciare in modo automatico qualunque prodotto, indipendentemente dalla società fornitrice e anche dal modello di approvvigionamento: noi possiamo tracciare sia il conto deposito che i prodotti in ogni modo acquistati dall'ospedale.

Per la raccolta dei dati, installiamo presso l'ospedale una serie di arredi "smart". Innanzitutto i varchi di lettura

posti presso i punti di passaggio, che permettono di rilevare i materiali durante il loro transito da un ambiente all'altro. Vi sono poi gli armadi intelligenti, che leggono il proprio contenuto e verificano tutto quello che entra ed esce in "real time".

Ultimo step i cestini di smaltimento, collocati all'interno delle sale operatorie: nel momento in cui le confezioni dei prodotti utilizzati vengono buttate nel cestino, si determina la fine del ciclo di vita del prodotto, e l'inizio della pratica amministrativa connessa al riordino e alla fatturazione. Ad ogni utilizzo infatti è necessario registrare questi scarichi e mandare di conseguenza gli ordini al produttore: con il nostro sistema invece questo flusso risulta completamente automatizzato. Nel momento in cui il packaging finisce nel cestino della sala operatoria, tutto il resto prende il via, velocizzando e snellendo tutta la parte burocratica del processo e sollevando il personale interno da un compito particolarmente oneroso. Il sistema inoltre stabilisce il link con il paziente, registrando il "bill of material" al termine dell'intervento con tutti i codici prodotto utilizzati per la procedura chirurgica.

In sintesi ogni materiale risulta tracciato come posizione fisica, quantità, rotazioni e soprattutto date di scadenza, su un cruscotto unico di controllo che



**Sala operatoria con armadio**

permette di avere tutta la situazione sotto controllo.

## **Le problematiche dovute alla pandemia da Covid-19 sono state di freno allo sviluppo?**

Nonostante il Covid, che ha messo a dura prova il personale e le strutture sanitarie, siamo riusciti a procedere con lo sviluppo: oltre all'installazione in corso presso l'Ospedale Sacro Cuore in Negrar (VR), abbiamo avviato nuove relazioni con altre strutture ospedaliere, con le quali dovremmo entrare in fase operativa nel corso del 2022. Indubbiamente, la pandemia globale ha portato una revisione generale delle priorità negli ospedali e i tempi di sviluppo per progetti come il nostro si sono un po' allungati... siamo tuttavia convinti che il nostro sistema possa rientrare perfettamente negli obiettivi di sicurezza enfatizzati dalla lotta al Covid-19. Innanzitutto, permette di toccare molti meno oggetti: non è necessario prendere in mano il lettore manuale di codice a barre o il palmare, in sala operatoria come in magazzino o lungo i varchi; e non si toccano più i materiali che devono essere identificati. L'aspetto contactless del sistema va esattamente nella direzione imposta dal Covid-19. Ma soprattutto, permette agli operatori di focalizzarsi sulle attività veramente importanti, senza perdere tempo a compilare registri o ad effettuare spunte sulle liste, anche con la lettura barcode. Ogni persona presente in ospedale perde meno tempo e guadagna in concentrazione, cosa che ci sembra particolarmente utile in un momento di frenesia come quello che stiamo vivendo oggi.

## **Innovazione e collaborazione**

L'idea di CDT è nata circa due anni fa come risultato di un progetto di strategia di diversificazione nel medio termine per Conforti Spa, azienda veronese che opera da oltre cent'anni nel settore della sicurezza professionale. Nata come costruttrice di casseforti,



questa società si è via via evoluta con le nuove tecnologie e oggi offre soluzioni di sicurezza ad ampio spettro, che mettono insieme layer tecnologici, software e soluzioni per la protezione di beni ad alto valore anche con gestione remota.

Conforti crede fortemente al tema di Open Innovation, ed ha quindi riunito le competenze di due giovani imprenditori esperti di tecnologie quali IoT-Cloud-RFID, e quelle dell'Università partner del progetto. I punti di forza di lavorare con un ecosistema di competenze ed esperienze ha permesso di diminuire il rischio di innovazione, e di costruire una migliore soluzione per il mercato di riferimento.

La cornice di valore aggiunto è data dalla partecipazione alla aggregazione di imprese, in un progetto regionale coordinato dal Consorzio RIVELLO. Il beneficio principale è quello di essere all'interno di un circuito di aziende e progetti con un focus molto preciso, che possono costruire una massa critica di analisi, tecnologie e soluzioni che si trasformino in un motore di continua innovazione per gli anni a venire. Questo progetto di aggregazione sta già portando visibilità e capitali grazie alla propria impostazione, ma sta anche seminando per i prossimi progetti futuri in una roadmap di innovazione nella logistica e nel digitale.

### **NUMBER 1 LOGISTICS GROUP S.p.A.**

**Un riassunto del progetto che si sta sviluppando, qual è il focus, e quali aspetti si stanno implementando**

La logistica dei centri urbani è sempre più di interesse non solo per gli addetti ai lavori ma per la sua natura trasversale anche per le Pubbliche Amministrazioni, gli attori privati, come esercizi commerciali e attività produttive, e in ultima istanza i cittadini stessi per le impattanti ripercussioni sulla qualità della vita.



**Renzo Sartori, Presidente di Number 1 Logistic Group S.p.A.**

Number 1 Logistic Group, tramite le piattaforme distributive di Isola Rizza (VR) e Padova gestisce la distribuzione di ultimo miglio della regione Veneto per conto di tutte le committenti di Number 1 raggiungendo in particolare tutti i punti vendita dei centri cittadini sia del canale tradizionale (grossisti, cash&carry e normal trade) che del canale HoReCa (bar, alberghi, gelaterie, ristoranti) e specialistico (farmacie, petshop, ASL).

Un fattore critico della catena del valore della distribuzione ultimo miglio sono i veicoli in consegna nei centri urbani, i quali viaggiano con carichi non sempre ottimizzati, sia in termini di saturazione che di percorrenza, ovvero con potenziali efficienze da cogliere con impatti oltre che su costi e tempi soprattutto su traffico ed emissioni.

Il progetto di Number 1 denominato "Green&



Sustainable urban logistics " inserito all'interno del progetto ReLoad delle rete Rivello, ha l'obiettivo di introdurre e realizzare nuovi modelli e sistemi prototipali per la pianificazione/ottimizzazione del trasporto di ultimo miglio nonché la realizzazione di un prototipo per la rilevazione di dati ambientali lungo i percorsi.

Lo studio di algoritmi di routing e previsione dell'ingombro abilita applicazioni ad oggi non diffuse tra gli operatori logistici del settore FMCG (Fast Moving Consumer Goods). Testare le soluzioni su una o più realtà distributive del Veneto permetterà di valutare vincoli e benefici a livello di sistema e non di singolo attore. La soluzione prototipale testerà il funzionamento di diverse soluzioni/tecnologie con l'obiettivo di scegliere le applicazioni funzionanti da standardizzare e industrializzare.

Principalmente si stanno sviluppando ed implementando:

- Un algoritmo di calcolo e ottimizzazione dell'ingombro previsto delle merci sul mezzo
- Un sistema di routing per la pianificazione ottimizzata dei giri di consegna
- Un sistema di controllo dell'avanzamento delle attività operative e di interazione con i trasportatori/punti di destino
- Un prototipo rilevazione ambientale

### **Sviluppo del progetto in questo momento storico di emergenza sanitaria**

In questa prima fase progettuale si sono ottenuti alcuni risultati interessanti che indirettamente possono essere utili a ridurre l'impatto che alcune problematiche emerse a causa dell'emergenza sanitaria (covid-19) hanno sulla filiera logistica, quali ad esempio:

- la mancanza di autisti (un mercato del lavoro con domanda elevata ed offerta sempre più scarsa)
- una diminuzione dei livelli di servizio delle consegne nei punti destino per mancanza prodotti e necessità di

accelerare le consegna (es. supermercati, farmacie) - poter fronteggiare o ridurre l'impatto rispetto all'aumento dei costi sulla filiera (carburante con costi in salita, questioni geo-politiche, cambiamento climatico e svolta green)

L'applicazione in simulazione del nuovo algoritmo di pianificazione/ottimizzazione del trasporto di ultimo miglio ha mostrato risultati interessanti rispetto a dati storici presi come benchmark:

- una riduzione del numero di viaggi e mezzi di trasporto: ciò significa poter gestire meglio la flotta e fare fronte alla eventuale mancanza di autotrasportatori ed autisti e poter garantire livelli di servizio contrattuale.
- l'ottimizzazione dei carichi della flotta per mezzo di trasporto: significa poter mantenere o aumentare il livello di servizio delle consegne della merce sui punti destino specie nel contesto AxB

L'ottimizzazione dei carichi e della pianificazione della flotta significa maggior efficienza (una diminuzione dei costi standard sui grandi numeri) e quindi possibilità di fare fronte all'aumento dei prezzi sulla filiera, mantenendo se non migliorando i livelli di servizio attuali.

### **La declinazione del progetto in una visione di logistica sostenibile**

Uno degli obiettivi del progetto è quello di poter inserire nelle logiche algoritmiche di pianificazione anche vincoli di tipo ambientale, ipotizzando quindi lo sviluppo di percorsi ultimo miglio anche sulla base del minor incremento di impatto ambientale ovvero poter anche identificare/scegliere percorsi con basso livello di polveri sottili PM<sub>2,5</sub> e PM<sub>10</sub> e di biossido di azoto (NO<sub>2</sub>) o monossido di carbonio (CO) al fine di non incrementare tali inquinanti sulla tratta del

mezzo di ultimo miglio, tratte il cui livello di inquinanti è/potrebbe essere prossimo al livello critico.

### **Qual è il valore aggiunto della partecipazione ad una aggregazione nell'ambito di un progetto regionale coordinato dal Consorzio RIVELLO**

- la possibilità di essere seguiti passo passo nello svolgimento del progetto, specie per gli aspetti rendicontativi e di interfaccia con la regione consentendo quindi all'impresa di concentrarsi sullo svolgimento delle attività progettuali
- essere inseriti in un progetto di ricerca estremamente innovativo per le imprese del settore ed in una logica di compartecipazione in rete tra le principali imprese del settore della regione su un progetto di ampia portata con diffusione delle conoscenze che ne emergono.

### **ROBBI GROUP s.r.l.**

### **Un riassunto del progetto che si sta sviluppando, qual è il focus, e quali aspetti si stanno implementando**

La nostra adesione al progetto Rivello nasce dopo una profonda riflessione sulla fragilità della supply chain, partendo dalla consapevolezza che l'interruzione della produzione di un singolo fornitore può causare - a cascata - effetti negativi verso tutti i componenti della filiera.

Queste considerazioni, fatte all'inizio del progetto e riferite alla situazione di emergenza sanitaria, risultano di grande attualità anche nel contesto odierno di estrema difficoltà di reperimento delle materie prime, di dilatazione dei tempi di consegna e di continuo aumento dei loro costi.

Christiaan Barnard disse che "una catena è forte quanto il suo anello più debole". Ebbene, oggi molte aziende non sono in grado di consegnare i propri



**Stand up meeting dell'area produttiva dove viene schedata la produzione settimanale dei materiali gestiti con logica Make to stock (cartellini verdi) / Make to order (cartellini gialli)**

prodotti per la mancanza di componenti, anche secondari, ma necessari al loro completamento. Per una azienda manifatturiera, che lavora su commessa e che ha tempi di produzione, che possono arrivare sino a 8-10 mesi, come la Robbi Group, il progetto intrapreso ha avuto, quale obiettivo, quello di creare una gestione del magazzino automatizzata e gestibile anche da remoto, in grado di essere agevolmente estesa a tutta la catena dei fornitori, per rinforzarla.

Questo risultato si è potuto ottenere solo attraverso un ripensamento e riorganizzazione di tutte le fasi e processi di programmazione e produzione dei nostri



**Fase di picking utilizzando postazione mobile ed app per tablet**



**Ing. Roberto Robbi, amministratore di Robbi Group, con i figli Riccardo ed Edoardo Robbi.**

macchinari, andando ad anticipare l'acquisto o la realizzazione di tutti i componenti critici.

Inoltre, sono stati ricalcolati i parametri logistici in ragione - da un lato - dello studio statistico dell'andamento della domanda e delle previsioni dei nuovi ordini forniti dall'ufficio commerciale; dall'altro - dei lead time concordati con i singoli fornitori e dei loro lotti minimi.

Queste operazioni hanno permesso una migliore razionalizzazione delle risorse, riducendo l'impegno per l'acquisto di scorte a bassa rotazione, a favore di componenti più utilizzati o con lead time incompatibili con i tempi di produzione dei nostri prodotti.

Altro aspetto, su cui ci siamo concentrati, è stata la fase di picking, dove abbiamo realizzato con l'operatore un carrello ergonomico ed interconnesso al gestionale che gli permette di verificare - in tempo reale - scorte, giacenze ed impegni del materiale, oltre a suggerire il percorso migliore per il prelievo, tenendo conto della lista estratta dal PDM.

Infine, è stata ripensata la disposizione delle scaffalature prevedendo - tra l'altro - degli spazi appositi per il deposito materiale c.d. WIP (work in progress), già agganciato a commessa, che si frappone tra il magazzino ed il montaggio, permettendo anche una

percezione visiva del materiale già impegnato.

### **Sviluppo del progetto in questo momento storico di emergenza sanitaria**

Come già riferito, il progetto è stato avviato in un contesto di emergenza sanitaria, che comportava (e comporta tutt'ora) una notevole difficoltà di garantire il corretto approvvigionamento delle materie prime, a causa delle chiusure forzate o assenze per malattia, con dirette ripercussioni sulla produzione.

Attualmente il contesto, in cui le aziende si trovano a dover operare, risulta addirittura peggiorato, perché alla emergenza sanitaria si sono aggiunte le problematiche legate alla scarsità delle materie prime e al continuo aumento dei costi.

Ebbene, grazie alle competenze acquisite nel corso del progetto e ai nuovi strumenti introdotti (che hanno premesso una pianificazione fatta con largo anticipo e un corretto bilanciamento delle scorte in ragione delle reali esigenze), a parità di personale, siamo stati in grado di aumentare la produzione del 20%, riducendo le scorte.

Le previsioni che abbiamo del 2022 - anno in cui dovremmo percepire appieno i benefici del progetto RIVELLO - sono di una crescita ulteriore, sempre a capacità produttiva invariata.

Inoltre, abbiamo riscontrato un maggiore coinvolgimento di tutti i collaboratori: questo "nuovo" metodo di lavoro ed i riscontri tangibili dei benefici, hanno stimolato la spontanea nascita di nuovi cantieri di miglioramento (anche in reparti diversi e non coinvolti direttamente dal progetto), che stiamo portando avanti. Sotto altro profilo, la digitalizzazione di alcuni processi ha fortemente agevolato la gestione di alcune fasi, attraverso lo strumento dello smart working e una maggiore commutabilità di alcune figure professionali.

Questa flessibilità ha permesso sia di fronteggiare al



meglio le assenze per malattia, che un migliore distanziamento tra i nostri operatori (sino al mese di dicembre 2021 abbiamo registrato solo 2 casi di positività al Covid-19, peraltro non contratte sul posto di lavoro).

### **La declinazione del progetto in una visione di logistica sostenibile**

Robbi Group è una società fondata nel 1936 e quindi sconta le diverse visioni ed i differenti modelli di business che si sono susseguiti nel corso della sua storia. In particolare, siamo passati da una produzione a magazzino ad una produzione a commessa, con una customizzazione molto spinta e un aumento considerevole dei tempi di realizzazione dei nuovi macchinari, rispetto ai prodotti storici.

Inoltre, sono state esternalizzate alcune fasi produttive ritenute non più strategiche, riducendo i costi di struttura.

Questa premessa è necessaria per dare conto della complessità che abbiamo dovuto affrontare per cambiare la gestione del magazzino, che è stata per molto tempo legata a logiche di (sovra)produzione di componenti per ammortizzare i costi di attrezzaggio e piazzamento.

Il nuovo approccio, invece, è partito dalla misurazione dei costi occulti, che sono legati al magazzino (ossia, il costo del denaro, i danneggiamenti, le assicurazioni, le mancanze e furti, l'obsolescenza e lo spazio) che mediamente pesano sul bilancio per circa il 15-20% del valore del magazzino ogni anno. Spesso si cerca di eliminare gli sprechi senza considerare questi, perché non sono realmente percepiti come tali.

Adottando una gestione più razionale, che punta ad avere la giusta quantità di ciò che realmente serve, per Robbi Group ha avuto effetti positivi anche in ottica di sostenibilità, andando a ridurre tutti gli spechi

che - direttamente o indirettamente - hanno pesanti ricadute anche sotto il profilo ambientale.

### **Quali sono i punti di forza della collaborazione con le università che supporteranno la realizzazione del progetto?**

La collaborazione con le Università è stata fondamentale nella realizzazione del progetto. Infatti, aziende delle dimensioni di Robbi Group S.r.l. non sono dotate di risorse interne in grado di gestire autonomamente un progetto di tali dimensioni e complessità.

L'importante supporto degli atenei ha così permesso a noi di concentrarci soprattutto sulla parte più operativa del progetto, senza doverci fare carico anche degli aspetti più accademici e di elaborazione dei dati raccolti.

### **Qual è il valore aggiunto della partecipazione ad una aggregazione nell'ambito di un progetto regionale coordinato dal Consorzio RIVELLO**

Spesso, quando si sente parlare di reti di imprese, si ritiene che siano forme giuridiche che poco si prestino ad aziende medio-piccole come Robbi Group e che siano una prerogativa solo di grandi gruppi industriali.

Invero, il consorzio Rivello, con il suo supporto ed aiuto, ha permesso di rispettare le rigide tempistiche e formalità che necessariamente accompagnano queste forme di finanziamento, fornendo un importante supporto ed aiuto anche a chi - come noi - era la prima volta che si avvicinava a questo genere di attività.

Inoltre, la forma del Consorzio permette di mettere in relazione realtà differenti, contribuendo alla contaminazione di idee che è alla base del successo di qualsiasi progetto di riorganizzazione aziendale.



# IPER

## Ottimizzare i processi produttivi attraverso l'Intelligenza Artificiale

Oggi giorno l'Intelligenza Artificiale è sempre più presente nella vita di ognuno di noi, basti pensare alle pubblicità online, ai chatbot e ai controlli della temperatura nei luoghi pubblici. Questa tecnologia non solo è presente nella nostra vita privata ma le sue applicazioni sono molto diffuse anche in ambito industriale e vengono usate in diversi settori. Per citarne alcune: software per la previsione di guasti nei macchinari nel manifatturiero, apparecchiature per la diagnostica nel comparto della salute, software per la previsione della domanda nel retail.

### Ma cosa si intende con Intelligenza Artificiale?

Quando si utilizza questa dicitura si fa riferimento ad una serie di tecnologie ed algoritmi, ovvero



una serie di istruzioni codificate per eseguire delle operazioni sui dati, che riproducono determinate caratteristiche che venivano solitamente ricondotte all'uomo, ad esempio le percezioni visive, spazio-



temporali e decisionali. Il fatto di poter lavorare in ambienti caratterizzati dalla presenza di soluzioni che hanno capacità simili se non superiori all'essere umano apporta notevoli benefici e vantaggi derivanti dalle applicazioni dell'IA. Tra i quali ricordiamo: l'ottimizzazione dei processi, l'automatizzazione di attività ripetitive e non, la possibilità di creare soluzioni basate su abitudini e usi dei propri clienti (customizzazione), l'assistenza digitale, l'analisi e l'elaborazione dei big data e molto altro ancora. Quanto citato sino ad ora permette alle aziende di rispondere tempestivamente e in modo ottimale alle isteresi del mercato, ovvero alle fluttuazioni della domanda e ad eventi imprevedibili che possono colpire la propria supply chain. Ovvero consentono di aumentare la resilienza e la reattività delle imprese migliorando al contempo le performance dei processi aziendali e abilitando la progettazione di beni e servizi verso paradigmi sempre più cliente-centrici.

A confermare la crescita notevole dell'Intelligenza Artificiale e l'importanza sempre maggiore che essa assume: i dati dell'Osservatorio del Politecnico di Milano, i quali ci dicono che nel 2019 la spesa in prodotti di IA stimava una crescita del +24% e nonostante il rallentamento riscontrato nel 2020, lo scorso anno le aziende hanno deciso di riprendere

gli investimenti in progetti che utilizzano questa tecnologia, registrando un +27%.

Anche Speedhub, il Digital Innovation Hub di Confindustria Verona, si è dedicato ad un esperimento basato sull'Intelligenza Artificiale collaborando con Ce.S.I. una PMI, che si occupa di design e R&S di soluzioni innovative, mettendo a disposizione le proprie competenze e il proprio know-how per sostenere l'azienda nell'ottenimento del finanziamento e nella realizzazione del progetto. L'esperimento pilota, denominato Iper: Intelligent prediction of woodworking machine performance, è iniziato a fine 2021 in seguito alla vincita di un bando promosso dall'Unione Europea (Programma Horizon 2020 eseguito nell'ambito di DIH-World, Grant Agreement n° 952176), e si concluderà ad aprile 2022. Il progetto ha come oggetto lo sviluppo di un modello di previsione innovativo che prevede l'utilizzo di algoritmi di deep learning e di reti neurali: sottocategorie che afferiscono al più ampio concetto di Intelligenza Artificiale. Infatti, grazie ad un corposo Data Base di informazioni e caratteristiche tecniche ricavati da circa 200 macchinari, l'algoritmo è in grado di predire quali sono le caratteristiche meccaniche (rigidezze e frequenza di risonanza) che i progettisti devono assicurare per raggiungere determinati requisiti di performance. Naturalmente tutto ciò si



**DIH-WORLD**



L'esperimento IPER ha ricevuto indirettamente fondi dal programma quadro per la ricerca e innovazione dell'Unione Europea Horizon 2020, attraverso il bando DM-WORLD Open Call #1 emesso ed eseguito nell'ambito del progetto DIH-WORLD (Grant Agreement no. 952176).



traduce in un processo di dimensionamento e design più veloce e sostenibile, arrivando ad accorciare i

tempi da circa 3 settimane a qualche minuto. Questo è uno dei tanti esempi di come l'Intelligenza Artificiale possa migliorare i processi di produzione delle aziende e di come essa si stia rendendo sempre più indispensabile nella vita privata e lavorativa.

**L'IA rappresenta dunque una delle tecnologie fondamentali oggi per lo sviluppo economico del nostro Paese rispetto alla quale si rende necessario incrementare gli investimenti.**

[www.fondazione-speedhub.it](http://www.fondazione-speedhub.it)





## Le nuove occupazioni: un mix di formazione e ispirazione

Si è concluso sul web il workshop di orientamento scolastico dedicato agli studenti dalla terza alla quinta superiore

Si è conclusa positivamente la quarta edizione dell'iniziativa promossa dal **Gruppo Giovani Imprenditori**, con il supporto di **Coca-Cola HBC Italia** e in collaborazione con **Cosp Verona**, un progetto che ha visto alternarsi fino ad oggi 4.094 studenti.

L'obiettivo è comune sia per il Gruppo Giovani Imprenditori che per Coca-Cola HBC Italia ed è quello di potenziare la relazione tra scuola e impresa. Si concretizza rispettivamente attraverso attività legate alla delega alle Nuove Occupazioni dei primi e al progetto #Youthempowered della multinazionale: un programma di orientamento rivolto ai giovani dai 16 ai 30 anni.

Anche quest'anno i cinque incontri si sono tenuti online per garantirne lo svolgimento nell'incertezza del panorama sanitario e sono stati molti i temi approfonditi dai diversi relatori.

Forte attenzione è stata data all'**elaborazione del curriculum** offrendo agli studenti utili spunti su quale sia il format migliore da utilizzare, come compilarlo nella forma più corretta e quali siano i canali più efficaci per veicolare le proprie competenze, privilegiando l'attenzione all'importanza della conoscenza delle lingue. Si è parlato anche del **colloquio di lavoro** che prima o poi si troveranno a vivere dando loro alcune indicazioni pratiche da annotare per quando arriverà il momento.

Non è stato trascurato nemmeno il tema della **web reputation**, molto importante soprattutto in un momento storico che ha visto un'impennata dell'utilizzo



degli smartphone dovuta alla pandemia.

Al progetto partecipa anche il Cosp Verona nella persona **della Direttrice Lisa Conforto** che, oltre a moderare gli incontri, ha offerto ai presenti un'interessante descrizione del così detto VUCA World, l'ambiente complesso e incontrollabile nel quale ci troviamo a vivere.

Non sono mancati anche momenti di attività con piattaforme multimediali, elaborate e proposte ai ragazzi con l'intento di aiutarli a fissare nella loro memoria i concetti più rilevanti.

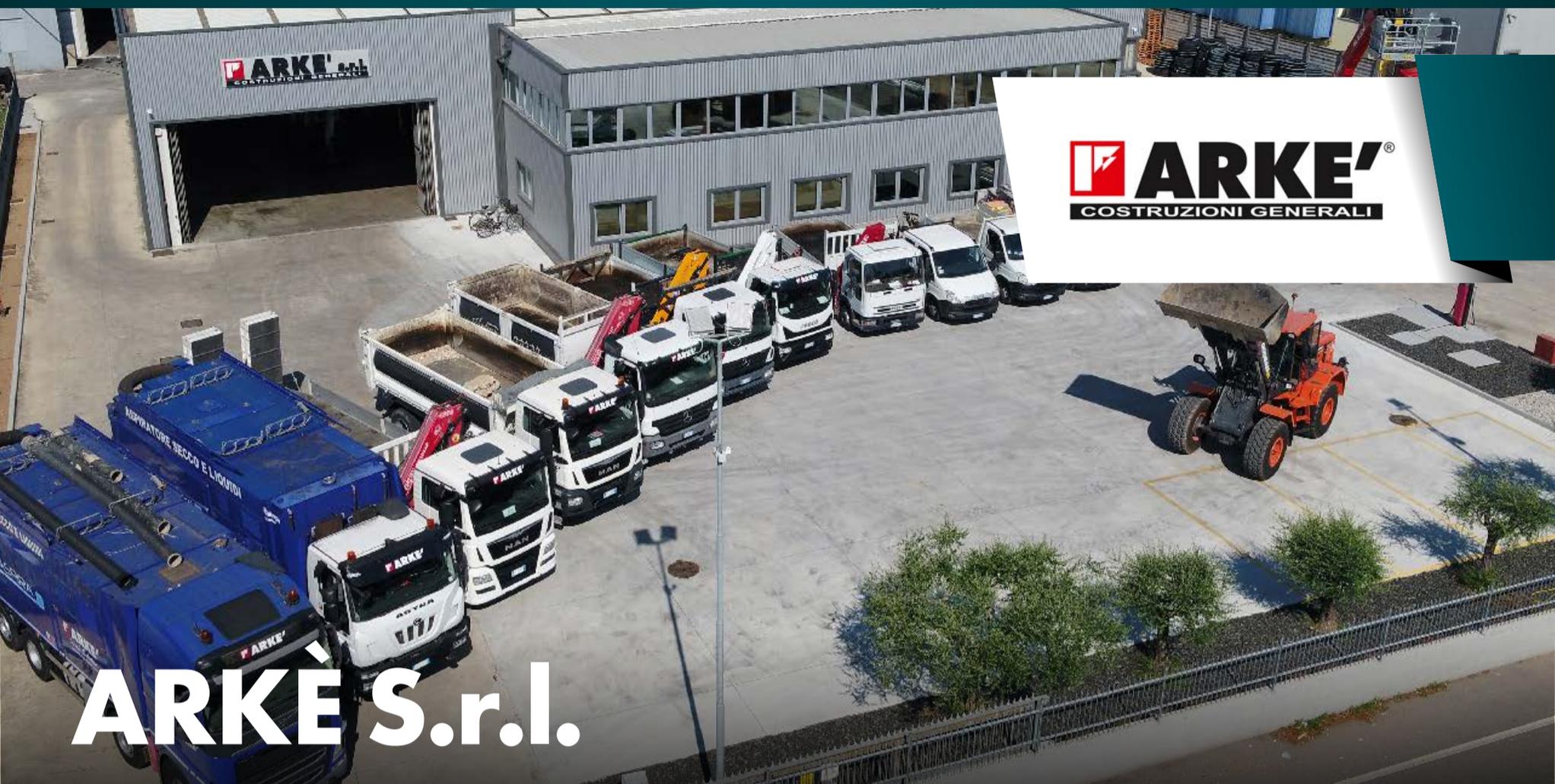
**Valentina Gagliardo**, Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori e **Andrea Borioli**, Vicepresidente con delega alle Nuove Occupazioni, hanno aperto gli incontri per la parte istituzionale e per contestualizzare la presenza di rappresentanti del Gruppo a questa iniziativa, ovvero il riconoscimento del valore delle risorse umane che un domani potranno far parte delle imprese del territorio.

A ciascun appuntamento, per Coca-Cola HBC Italia, hanno partecipato diversi **mentori: figure che ricoprono posizioni di responsabilità nello stabilimento di Nogara e che hanno raccontato il loro percorso scolastico e descritto il loro ruolo aziendale.** Gli studenti sono quindi entrati in contatto con mansioni diverse delle quali hanno imparato la definizione e le specifiche attività. I mentori si sono anche raccontati dal punto di vista personale e hanno lasciato ai ragazzi alcuni spunti di riflessione e alcune massime che potranno se lo vorranno fare proprie. Per citarne alcune: "Non abbiate paura di fallire, ma solo di non averci provato!" "Siate **AUTENTICI**, siate **CURIOSI** (preparatevi e mettetevi alla prova), siate **AMBIZIOSI**, ma mai frettolosi".

**Le ore dedicate a questa attività possono essere riconosciute, se richiesto dagli Istituti, come ore per i Percorsi per le Competenze Trasversali e l'Orientamento (PCTO).**

#### PER INFORMAZIONI

Gruppo Giovani Imprenditori Confindustria Verona  
E-mail: **gruppo.giovani@confindustria.vr.it**  
Tel: 045 8099403



# ARKÈ S.r.l.

## Innovazione, Sicurezza, Work Engagement. Leve strategiche di competitività

Situata oggi nella zona sud di Verona, Arkè S.r.l. nasce nel 1968 in Calabria dall'idea di Salvatore Ferraro come ditta individuale e, successivamente, nel 1983, insieme al figlio Giuseppe è stata fondata la "Ferraro Salvatore & Figlio", azienda specializzata dapprima, nel settore delle costruzioni e, successivamente, grazie al boom economico, nella realizzazione e manutenzione di impianti elettrici. In particolare, il suo ingaggio in una prima commessa con ENEL segna un passaggio fondamentale per l'azienda che da questo momento in poi sarebbe diventata tra i top player italiani nel campo della gestione delle infrastrutture per la distribuzione dell'energia elettrica.

Il 1994 segna una tappa importante quando l'azienda decide di ampliare l'attività su tutto il territorio italiano aggiungendo alla parte di costruzione di infrastrutture anche la componente elettrica, i cavidotti per gestire

l'intera catena della trasmissione e distribuzione dell'energia elettrica, dalla centrale al contatore domestico. *"Ci occupavamo di fare scavi, cavi, collegamenti giunti, il tutto per un servizio all inclusive al cliente"* afferma Alberto Ferraro, Sales & Marketing Director.

È in questo stesso anno che l'azienda stabilisce a Verona la sede principale grazie ad una gara d'appalto vinta con AGSM per la manutenzione degli impianti elettrici, collaborazione tutt'oggi attiva per la manutenzione e realizzazione di tutti i nuovi impianti elettrici.

Nel 2008 l'azienda cambia pelle e nasce Arkè S.r.l. con l'introduzione della tecnologia dell'escavazione a risucchio e l'acquisto del primo mezzo. Da questo momento in poi l'azienda intraprende un percorso

di crescita e sviluppo continuo il cui punto di forza principale è l'innovazione, sia dal punto di vista culturale che tecnologico. Infatti, da un lato, lasciare un'attività stabile per un'attività più incerta presuppone visione e lungimiranza e, dall'altro, tecnologie sempre nuove sono necessarie per offrire un servizio che garantisca sicurezza, qualità e ottimizzazione dei processi aziendali. ***"Partendo dal fatto che il nostro è un settore prevalentemente manuale, siamo riusciti nel corso degli anni a meccanizzarlo trasformando il dipendente in operatore a bordo macchina. Inoltre, dal punto di vista gestionale abbiamo realizzato una app interna per il monitoraggio delle lavorazioni e del parco mezzi che ci permette di definire con precisione i costi di commessa, piuttosto che la realizzazione e la fattibilità di un'opera"***, commenta Ferraro.

Questa tappa ha contraddistinto l'azienda per la capacità di fare scelte strategiche importanti andando a cogliere nuove opportunità di mercato. Infatti, la crescita continua nel settore delle linee elettriche porta l'azienda nel 2010 ad attivare una nuova linea di business, che copre circa il 20% del fatturato, dedicata agli interventi specialistici e tecnologie di aspirazione controllata tramite escavatori a risucchio per eseguire pulizie industriali.

In questo contesto un'altra importante innovazione è stata introdotta nel 2019 con la creazione di una app per uso interno, progettata e realizzata interamente dall'azienda. Un pacchetto a "360 gradi" a disposizione del dipendente dotato di un login personale per la gestione della propria posizione sia da un punto di vista HR (presenze, permessi, ecc.) sia da un punto di vista tecnico con la gestione delle lavorazioni della giornata (ore impiegate, descrizione dell'attività, richiesta materiali, assistenza per guasti, registrazione materiali entrata e uscita). L'innovazione organizzativa è scaturita dall'esigenza di superare

le problematiche di reportistica, della mancanza di una completa visibilità sull'attività con gap importanti rispetto alla consapevolezza della quantità di lavoro rimanente e del potenziale produttivo. Una soluzione innovativa per arrivare a gestire le problematiche ***real time***.

Altro punto di forza è la formazione dei propri collaboratori per mantenere competenze, professionalità e motivazione ai più alti livelli preparandoli ad affrontare i mutamenti del mercato. Da qualche anno è stato avviato il progetto ***"Arkè Education training camp"*** dove, sia sotto l'aspetto elettrico che tecnico, si realizzano sessioni sulle pratiche di rischio con simulazioni sui possibili incidenti per sensibilizzare al tema della sicurezza e corsi per l'utilizzo delle attrezzature e dei macchinari. ***"Il progetto è giovane, ha solo due anni, ma ha riscosso fin da subito molto successo. Si crea un forte spirito di squadra, chiave del successo per il nostro lavoro."***

Questo progetto fa parte della cultura aziendale che da sempre cerca di valorizzare le persone e di farle sentire in un ambiente familiare: programmi di welfare, corsi di italiano per lavoratori stranieri, mensa, dormitori per le manovalanze che vengono dalle altre sedi, sono alcune delle iniziative che favoriscono l'engagement delle risorse rafforzandone il senso di appartenenza all'azienda. Questo approccio ha permesso all'azienda di guadagnare il 20% in più in termini di efficienza. Questi aspetti sono ancora più importanti nel contesto attuale caratterizzato da alcune criticità dovute da un lato, alla carenza di materiali e semiconduttori con i prezzi che salgono alle stelle e, dall'altro, alla difficoltà di reperire manodopera specializzata. ***"Puntiamo su tre elementi chiave: retribuzione, specializzazione, soddisfazione perché si eseguono opere che hanno risultati concreti a beneficio della collettività. Serve passione per il progetto e coinvolgimento"***, commenta Ferraro.

Le prossime sfide dell'azienda riguardano il tema della sostenibilità, in particolare con la previsione di sostituire il 70% del parco mezzi con tutti mezzi classe a immissione euro 6B di ultima generazione e tutta la vecchia attrezzatura per garantire la sicurezza dei dipendenti.

Tra i progetti futuri c'è anche un'attenzione all'elettrico: *"sui mezzi pesanti è ancora in fase sperimentale, abbiamo avviato un progetto pilota con un futuro partner che ci fornirà dei prototipi per testarli in previsione di poter trasformare nei prossimi anni il 100% della flotta. Non abbiamo da coprire grandi distanze ma brevi tratte quindi con l'elettrico si vanno ad abbattere a zero le emissioni"*. L'azienda

ha installato un sistema di monitoraggio delle classi di emissioni dei veicoli dotando ogni veicolo di un dispositivo che monitora le emissioni giornaliere che vengono compensate con l'impianto fotovoltaico presente in azienda.

La crescita è un processo continuo fatto di passione, innovazione, coraggio e visione in uno scontro generazionale che dalla diversità porta un'opportunità di cambiamento. Senza dimenticare l'importanza della condivisione e comunicazione delle informazioni per un coinvolgimento del dipendente.

[www.arkè-italia.com](http://www.arkè-italia.com)

**Giuseppe e Alberto Ferraro nella sede di Arkè S.r.l.**



# Coo'ee Italia S.r.l.

Come è cambiata la comunicazione nel post pandemia? Ne abbiamo parlato con Mauro Miglioranzi titolare di Coo'ee Italia agenzia di comunicazione che proprio nel 2020 ha compiuto trent'anni e si sta preparando ai prossimi trenta.

"Questo compleanno è un punto di partenza. L'occasione per ripensarci in modo più agile per affrontare un futuro tutto diverso" così ha esordito Miglioranzi durante la nostra chiacchierata.

Nata in Australia, da qui il nome Coo'ee un suono onomatopeico si pronuncia Cuui e sta per "Come Here", ed è il richiamo degli aborigeni australiani, oggi l'agenzia si occupa di comunicazione multicanale per un panel di clienti variegato che va dal B2B al B2C fino al terzo. "Togliere Togliere Togliere" lo statement che accompagna Coo'ee, non uno slogan ma una vera dichiarazione di intenti e della filosofia aziendale eliminare il superfluo



**Maurizio Miglioranzi CEO Coo'ee Italia S.r.l.**

ma arriva all'essenziale, la vera identità il valore fondante.

## **Trent'anni un bel traguardo, proviamo a ripercorrere questo viaggio**

La mia esperienza è nata in Australia dove il network Coo'ee è stato fondato. Ho lavorato là dieci anni e ho avuto la possibilità di partecipare a progetti internazionali che mi hanno aiutato a farmi un'idea libera e personale del mio fare impresa. Un'idea che con il ritorno in Italia ho portato anche qui fondando Coo'ee Italia che prima non esisteva.

## **Qual è la principale differenza che ha notato nel lavoro di trent'anni fa rispetto a quello di oggi?**

Una volta si riceveva il brief del cliente e su quello si lavorava oggi invece con le aziende si fa più un brainstorming, ci chiedono consigli per condividere la strada da prendere. Facciamo consulenza su più piani cercando di dare forma visiva a valori e concetti. Rendiamo visibile qualcosa che è percepibile solo nel vissuto ma va fatto emergere.

Anche il mercato è più difficile, il digitale ha cambiato le cose dando la sensazione di poter avere a portata di mano tantissime informazioni ma appunto perché le occasioni si sono moltiplicate anche i rischi e le competenze necessarie crescono di pari passo.

## **E poi la pandemia**

La pandemia e questa prima fase di post pandemia ha dato una forte spinta allo sviluppo del digitale. Molte attività si sono spostate on line e di conseguenza anche il modo di lavorare è cambiato. I rapporti con i nostri clienti sono diventati a distanza ma nel nostro lavoro il tema centrale resta la creatività e la creatività non nasce dall'isolamento ma dal confronto e dalla contaminazione continua.

Il nostro prodotto non può diventare una commodity perché è artigianale altamente customizzato e

sartoriale e questo lo si può raggiungere solo con il confronto continuo tra creativi e tra creativi e cliente. Noi cresciamo con ogni nostro nuovo cliente e il nostro obiettivo è far in modo che il nostro cliente possa crescere grazie alla nostra esperienza.

Per questo cerchiamo di scavare negli input che riceviamo per tirare fuori anche i significati più latenti per dare consapevolezza a tutte le sfumature delle idee che un cliente vuole trasmettere.

## **E il futuro? Avete già un progetto che è uscito dal cassetto e sta diventando realtà?**

Per il futuro apriremo una sede a Milano. Verona ha una posizione strategica per coprire il NordEst ma Milano ti offre una visione diversa ed è la sede di numerose aziende. Sono sicuro che ci offrirà diverse occasioni di sviluppo.

## **Prossime sfide?**

Il nostro core business è la creatività e la vera sfida del futuro non è fare sempre più cose, ma restare centrati su quello che siamo e trovare nuovi concetti strategico creativi de poter comunicare.

**togliere,  
togliere,  
togliere.®**

Un tema che sta esplodendo è quello della sostenibilità, ma la sostenibilità non è il 'green' è un modo di essere profondo che afferisce all'inclusione sociale e rispetto per l'essere umano in quanto persona.

Quando si fa comunicazione bisogna lavorare sui concetti più forti della propria azienda e del proprio prodotto e qui sta il nostro lavoro aiutare il cliente

a capire qual è l'elemento distintivo da far uscire, l'elemento unico inequivocabile che lo caratterizza e soprattutto che gli appartiene nel profondo perché comunicare è raccontare la verità solo così si è sostenibili, inattaccabili, incontestabili.

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

#### Team Coo'ee





# Gruppo Prima Industrie

## Territorio, Persone, Sostenibilità. Le leve per il successo

Prima Industrie, azienda di Torino con oltre 45 anni di storia, è uno dei gruppi leader nello sviluppo, produzione e commercializzazione di sistemi laser per applicazioni industriali e macchine per la lavorazione della lamiera (Business Unit Prima Power) oltre a elettronica industriale integrata, sorgenti laser e soluzioni per l'additive manufacturing (Business Unit Prima Electro, Convergent e Prima Additive). Con più di 1.700 dipendenti e un fatturato che nel 2021 ha superato i 400 milioni di euro, l'azienda è presente con impianti produttivi in Europa, America e Asia e una rete globale di vendita e assistenza attraverso filiali e distributori specializzati.

Di questa realtà internazionale fa parte lo stabilimento di Cologna Veneta, acquisito in un primo momento da Finn Power, azienda finlandese, che è stata a sua volta comprata nel 2008 dal gruppo di Torino.

**Importanti i dati di crescita: su cosa ha puntato l'Azienda per ottenerli?**



**Stefano Gecchele, Direttore di stabilimento di Cologna Veneta e Matteo Benedetto, Responsabile operativo della regione SEMEA**



**eP Genius, pressopiegatrice con cambio utensili automatico.**

“Ad oggi lo stabilimento di Verona, specializzato nella progettazione e produzione di tecnologie per la pannellatura e pressopiegatura della lamiera, è uno degli impianti trainanti del gruppo, il quale registra un +40% di macchine prodotte rispetto al 2019 e nel 2021 ordini da oltre 30 paesi diversi con Italia, USA e Cina mercati principali e diversi altri paesi come Canada, Corea del Sud e Polonia in netta crescita. Il prodotto che viene realizzato in questa fabbrica si caratterizza per due elementi distintivi: non solo ha una fortissima componente tecnologica e di personalizzazione legata al know-how di una produzione localizzata, sviluppata da decenni in un particolare distretto collocato tra veronese e vicentino, ma è anche green, essendo infatti uno dei pochi prodotti sul mercato basato su sistemi totalmente servoelettrici, a differenza di quelli dei concorrenti che sono basati invece su tecnologie di derivazione idraulica” spiega Matteo Benedetto, Responsabile operativo della regione SEMEA. E continua: “Il 2021 è stato per noi un anno di straordinaria crescita. È il risultato della qualità dei nostri prodotti, ma anche di un’operazione di riorganizzazione interna che è stata determinante nell’imboccare questa direzione. Stefano Gecchele, cresciuto professionalmente nell’azienda e diventato il nuovo direttore di stabilimento di Cologna Veneta,

ha guidato questo passaggio ed è oggi un punto di raccordo strategico tra il quartiere generale di Torino e l’eccellente unità operativa di Verona.”

**Persone come leva di sviluppo, cosa significa concretamente?**

“Uno degli elementi su cui ho improntato la mia gestione è l’attenzione alle persone che lavorano qui a Cologna Veneta. Stiamo lavorando su un progetto di employer branding a tuttotondo, che parte dalla quotidianità. Ci teniamo che i nostri lavoratori siano coinvolti e consapevoli delle decisioni che riguardano lo stabilimento e dei risultati raggiunti, per far sentire ciascuno parte di una squadra, alimentando senso di orgoglio e appartenenza a questo brand. Puntiamo al miglioramento continuo dell’ambiente fisico di lavoro, per rafforzare il legame dei dipendenti con l’azienda, siamo consapevoli che sono le persone a fare la differenza, grazie a loro siamo più competitivi”.

Molto importante è anche il focus sui giovani talenti, in un contesto in cui è sempre più difficile trovare risorse interessate a lavorare nel settore manifatturiero. Quindi non solo retention, ma anche attrazione di giovani.

Prosegue Gecchele: “Sono molte le iniziative a cui partecipiamo per far conoscere agli studenti la nostra realtà produttiva. Tra i progetti in cui siamo coinvolti troviamo l’alternanza scuola-lavoro, le collaborazioni con l’ITS meccatronico e l’accoglienza di tesisti universitari. Queste attività ci hanno permesso di accrescere il legame con il territorio e di mantenere la nostra squadra giovane e competente. Nel corso del 2021 abbiamo portato a termine 15 nuove assunzioni di giovani, e tra “le prime linee” l’età media dei collaboratori è al di sotto dei 40 anni, atipica per il settore, che vede strutture organizzative di solito più mature”.

## Quali sono le sfide che vedete davanti a Voi?

“Prima Industrie vuole continuare a crescere e per farlo deve “solo” essere in grado di assecondare le richieste del mercato. La domanda dei nostri prodotti sul mercato è sostenuta” evidenzia Benedetto. “Dobbiamo però saperla seguire, e questo non è banale. Ci servono nuovi spazi fisici da dedicare alla produzione e su questo abbiamo già un cantiere aperto

per la riconversione di un’area dello stabilimento. Ma soprattutto ci servono materie prime che oggi, come per molte aziende, sono un vincolo alla produzione. Puntiamo a migliorare i rapporti con i fornitori perché avranno un ruolo cruciale nel prossimo futuro per sostenere la nostra crescita. E fare quel salto che ci sposterà in modo deciso verso una vera e propria dimensione industriale.”

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

### Pannellatrice prodotta nello stabilimento di Cologna Veneta





# Rete di Impresa Eurobus Verona

Confindustria Verona ha dato un contributo fondamentale alla costituzione della Rete di Impresa Eurobus Verona, nata dall'esigenza di fronteggiare la crisi determinata dalla pandemia COVID-19 che ha colpito in modo rilevante il comparto dei trasporti turistici. Scopo della Rete è quello di favorire la sinergia tra i 27 partner, in particolare utilizzando gli istituti del distacco del personale e della codatorialità, che consentono di ottenere vantaggi anche di tipo economico sugli investimenti. Tutto inizia nel novembre 2020 momento in cui, in piena pandemia, Aldo Ermanno Zantedeschi, Presidente del Consorzio Eurobus Verona, ha proposto a tutta la realtà consortile - composta da 46 aziende di trasporti socie - l'ipotesi di costituire un contratto di solidarietà con Confindustria, per fare in modo che le aziende consorziate potessero scambiarsi solidalmente il personale. "Un po' per la nostra natura consortile, che certo non semplifica e non agevola l'iter decisionale, e un po' per alcuni vincoli/problemi emersi tra le righe nel contratto di solidarietà, siamo poi passati a ponderare l'ipotesi di costituire

una normale rete di impresa, sempre con l'obiettivo di poter perseguire congiuntamente determinati scopi e soprattutto di poter effettuare in maniera corretta il distacco del personale da un'azienda all'altra" spiega il Presidente Zantedeschi. "Il problema del mancato ricambio generazionale degli autisti è come non mai attuale e sentito da tutta la categoria. Gli autisti disponibili sono sempre meno e come se non bastasse, con il lockdown e il totale fermo turistico, molti sono migrati verso il mondo dei nostri cugini camionisti per una maggiore garanzia e solidità economica. Nell'arco del 2021, non senza difficoltà, siamo poi riusciti a mandare avanti la costituzione della rete e ora speriamo di riuscire a valorizzarla al massimo per sfruttarne i relativi vantaggi. Le aziende aderenti al momento sono tutte aziende consorziate dello scrivente consorzio".

## PER INFORMAZIONI

E-mail: [territorio@confindustria.vr.it](mailto:territorio@confindustria.vr.it)



# Tech4Life

## la Rete Innovativa per le tecnologie sulla salute

Tech4Life, la Rete Innovativa per le tecnologie sulla salute è stata riconosciuta con DGR n. 1192 del 31/08/2021, e pubblicata sul BURV del 07/09/2021. Promossa da Confindustria Verona e coordinata dal Vicepresidente Denis Faccioli, ne hanno sostenuto la realizzazione più di 50 aziende di diversi comparti merceologici, Associazioni di categoria, e le quattro principali Università del Veneto. Il Consorzio Tech4Life è il soggetto giuridico della R.I.R. Tech4Life e intende sviluppare le tecnologie per migliorare i trattamenti e le condizioni di vita, promuovendone l'impiego in ambito sanitario anche grazie alla sinergia tra imprese e università, che potranno favorire la ricerca e l'innovazione.

Tra le prime iniziative promosse vi è il sostegno al Corso di Laurea triennale dell'Università di Verona,

inter-ateneo, in Ingegneria dei Sistemi Medicali per la persona, che offre un'opportunità per le aziende, in quanto favorisce la formazione di giovani ingegneri ospitandoli in tirocinio in azienda, o nei laboratori di ricerca propedeutici alla tesi che sarà il completamento del corso di studi.

Tale sostegno si traduce in una fattiva collaborazione con le aziende che hanno sostenuto la Rete Innovativa Regionale Tech4Life, e porterà un valore aggiunto all'esperienza formativa e professionale degli studenti, in vista di possibili sbocchi professionali.

**PER INFORMAZIONI**

E-mail: [info@tech4life.it](mailto:info@tech4life.it)

Welcome

# Nuove Associate

## Conosciamo alcune delle aziende che sono entrate in Confindustria Verona

E con molta soddisfazione che anche in questo numero vi raccontiamo della continua ed eterogenea crescita della nostra grande famiglia. Diamo infatti il benvenuto nella nostra sezione marmo a **Ionia Pietre Naturali S.r.l.**, specializzata nella produzione e nella vendita di piani cucina e bagno in pietra naturale, agglomerati e gres porcellanato. Cresce anche la sezione metalmeccanica con l'ingresso di tre nuove aziende: **Albrigi Luigi S.r.l.** leader nella realizzazione di manufatti in acciaio inox; **Playmec S.r.l.**, che offre ai propri clienti servizi di tornitura e fresatura di materiali metallici e lavorazioni meccaniche di precisione e **V.T.I. Valvotecnica Industriale S.r.l.** specializzata in consulenza tecnica per la realizzazione e la manutenzione di impianti a vapore, ad olio diatermico, per il trattamento dell'acqua e per prodotti alimentari e farmaceutici. Due invece i nuovi ingressi per la nostra sezione alimentare,

con i prodotti della terra di un'azienda proprio di Verona come **Valuva Frutta S.r.l.**, e con le "classiche ricette" del **Pastificio Novarese Mario S.r.l.** Confindustria Verona, sempre attenta alle frequenti necessità di nuovi spazi idonei dove fare impresa, dà il benvenuto a **Gruppo Four Sviluppo S.r.l.** e **Creon**, società di primo piano nell'intermediazione immobiliare. Anche i servizi alle imprese di **Piuconsulting S.r.l.** e di **Top Secret S.r.l.** sono ora a disposizione in convenzione per le aziende associate. La prima con i suoi software ad hoc per intercettare i più importanti strumenti di finanza agevolata, la seconda con il migliore know how sul mercato offre servizi strategici come investigazioni, sicurezza e vigilanza.

L'innovazione tecnologica e i progetti ad essa legati fanno parte delle soluzioni software che la neoassociata InnoTech S.r.l. propone per la crescita e lo sviluppo delle PMI.



Creon nasce da un gruppo di professionisti con una consolidata esperienza nel settore immobiliare, ognuno con una propria formazione specifica e un know-how acquisito sul campo. Offriamo ai nostri clienti una consulenza mirata, attraverso una gamma di servizi che va dalla progettazione, al supporto commerciale e a quello amministrativo fino all'urbanistica, con l'obiettivo di cogliere le migliori opportunità di sviluppo nel mercato immobiliare.



## CREON GROUP

€€	<b>FATTURATO</b>	500.000 €
👤	<b>ADDETTI</b>	3
🏭	<b>ATTIVITÀ</b>	Consulenze immobiliari e Intermediazione
🏆	<b>MERCATI</b>	Verona

“ Creon rappresenta una nuova esperienza nel mondo immobiliare corporate, che consente ai progetti immobiliari di nascere e di realizzarsi. Puntiamo sulle idee e sulla valorizzazione delle imprese con cui collaboriamo, perché solo dando insieme valore ai progetti, si raggiungono i risultati. ”

**Pierluigi Romanato Lease, Manager di Creon**

→ [Vai al Sito](#)



Giovane società che ha l'ambizione di portare l'innovazione tecnologica nell'ecosistema dei Partner SAP nel mondo, attraverso una serie di soluzioni e progetti software integrati alle soluzioni ERP della multinazionale tedesca. InnoTech costruisce con i Partner una relazione sinergica dove lo sviluppo della soluzione software deriva da un costante confronto sulle esigenze del cliente finale per snellire processi e flussi aziendali, che riducono notevolmente il time-to-market.



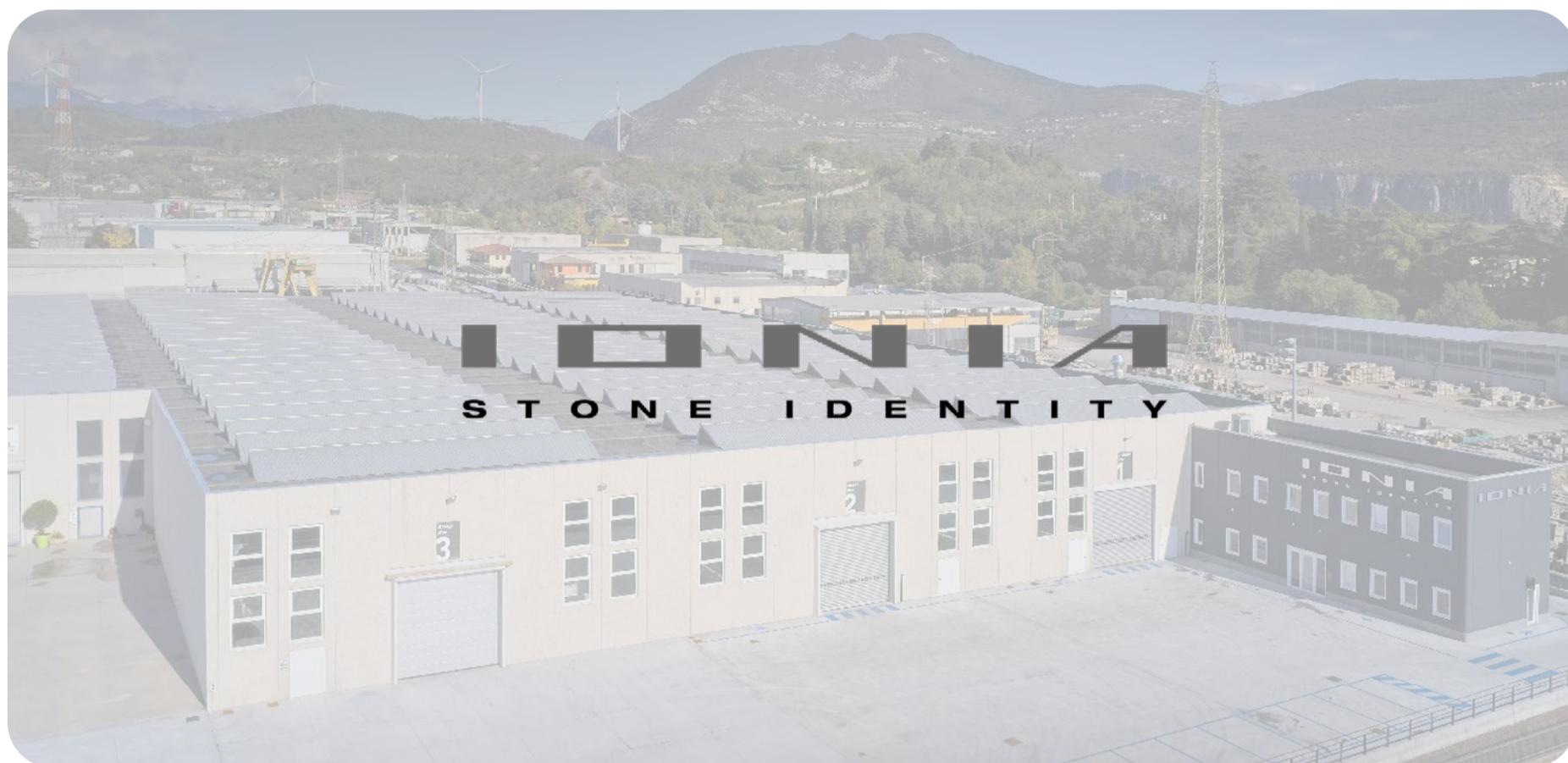
## INNOTECH S.r.l.

€€	<b>FATTURATO</b>	1.100.000 €
👥	<b>ADDETTI</b>	20
🏭	<b>ATTIVITÀ</b>	sviluppo di software e progetti tecnologici
🌐	<b>MERCATI</b>	worldwide

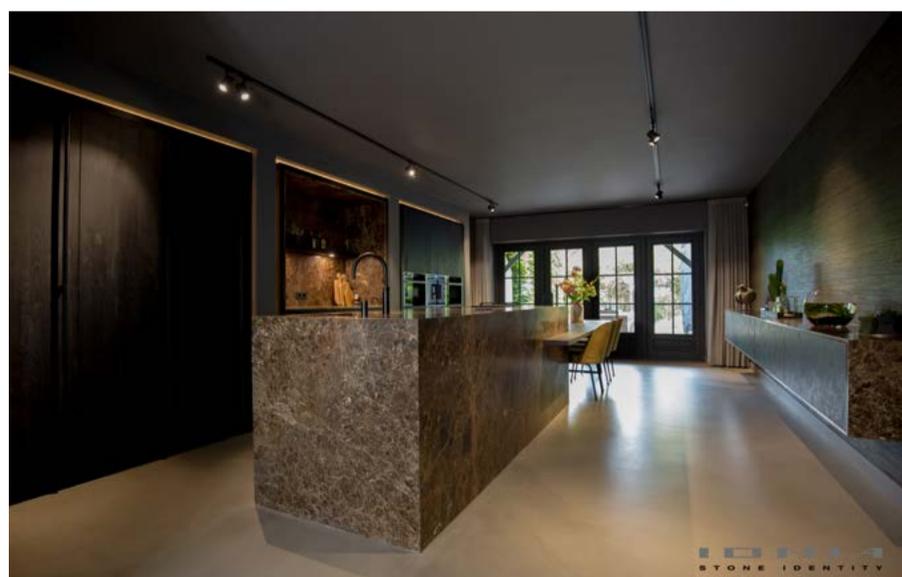
“ Far dialogare i diversi sistemi informativi è il nostro mestiere, lo facciamo con passione e professionalità per portare l'innovazione nelle aziende italiane ed estere. ”

**Enrico Biolo, CEO di InnoTech**

→ [Vai al Sito](#)



Ionia Stone Identity produce elementi dal design ricercato che acquisiscono valore, forza e anima, grazie all'utilizzo di materiali naturali e non solo: piani cucina, piani bagno, superfici d'arredo ed elementi architettonici. Un catalogo con oltre duecento materiali e lavorazioni, ha consentito all'azienda di lavorare a stretto contatto con il mondo dell'architettura, realizzando eleganti abitazioni, prestigiosi hotel e progetti residenziali.



## IONIA PIETRE NATURALI S.r.l.

€€	<b>FATTURATO</b>	7.500.000 €
👥	<b>ADDETTI</b>	26
🏭	<b>ATTIVITÀ</b>	Produzione e vendita piani cucina e bagno in pietre naturali, gres porcellanato e agglomerati
🌐	<b>MERCATI</b>	Italia, Europa

“ *L'esperienza artigiana maturata in cinque decenni, la cultura per la materia lapidea e la continua ricerca di nuovi materiali e tecniche innovative: Ionia è la perfetta combinazione tra arte, artigianalità e potenza tecnologica.* ”

**Antonio Battaglia C.E.O**

→ [Vai al Sito](#)



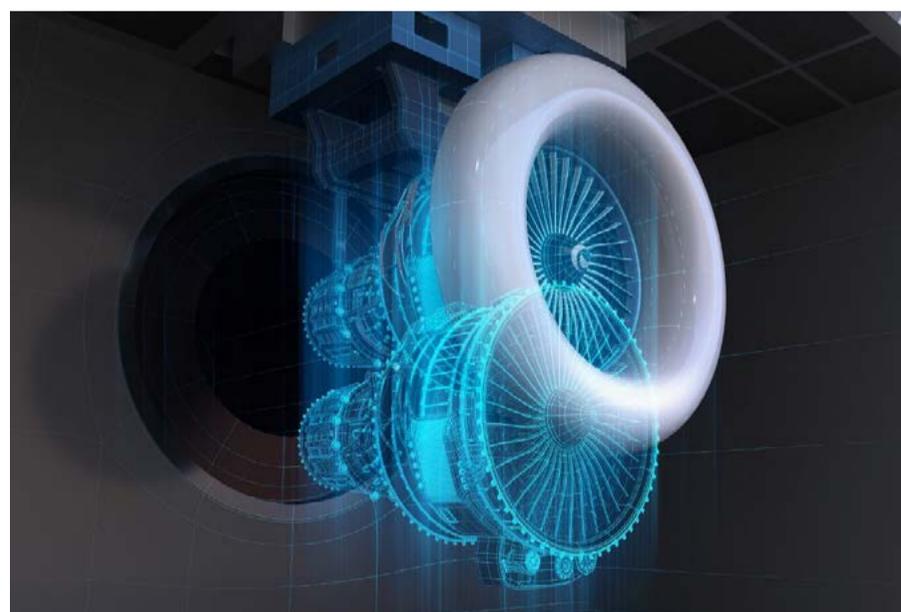
# Digital Twin Assessment

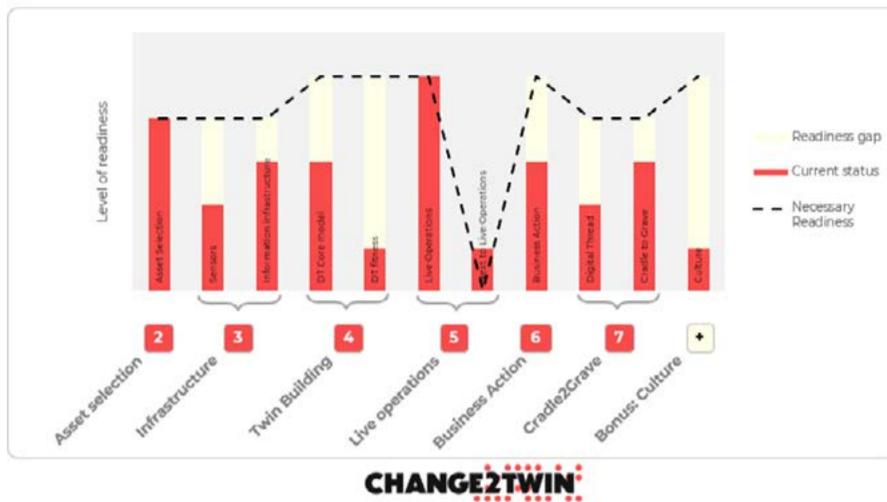
## Il progetto europeo Change to Twin ed il caso Simem S.p.A.

L'adozione di un Digital Twin di prodotto, di processo o di impianto rappresenta un'opportunità per ridurre costi e tempi di sviluppo nuovi prodotti o per modifiche di processo in ottica di miglioramento continuo. Riuscire ad effettuare delle simulazioni in ambienti privi di rischi consente di valutare, senza passare dall'ambiente fisico, diversi scenari attraverso la modellazione delle caratteristiche di funzionamento e delle condizioni a contorno. Gli esempi sono numerosi, a partire dalle fasi di design di un nuovo prodotto passando per la definizione di soluzioni per la servitization di impianti e beni di consumo fino all'ottimizzazione e miglioramento di prodotti e servizi.

In definitiva, il digital twin, dall'inglese gemello digitale, rappresenta una vera e propria riproduzione virtuale di un oggetto fisico, o in alcuni casi di un

processo, che può essere, se realizzata in modo accurato, utilizzata per test e simulazioni continue, che vengono alimentate real time da dati provenienti dal





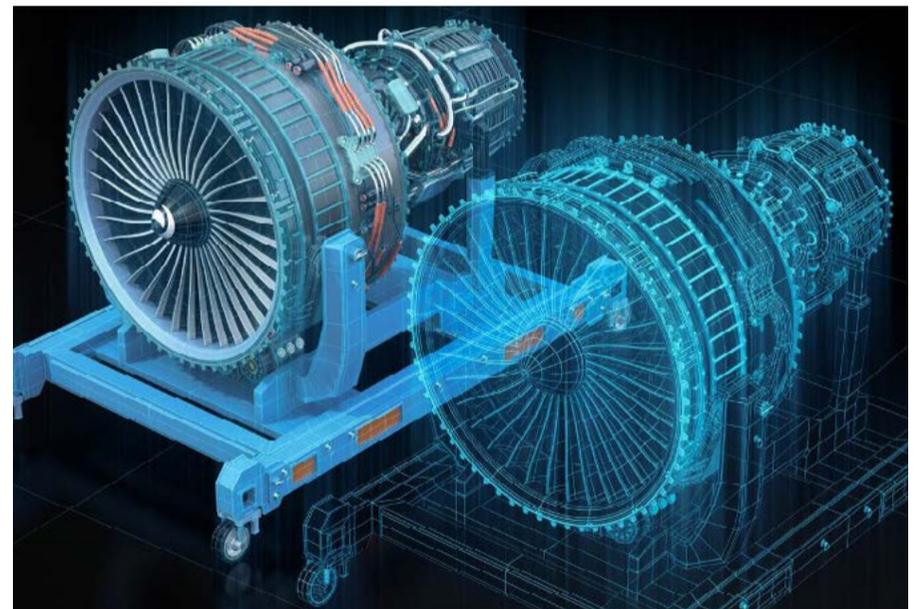
campo. A tal proposito, infatti, è indispensabile che il prodotto o processo in esame sia dotato di sensori ed una infrastruttura di comunicazione dati affidabile, che consentano una lettura precisa e con una frequenza proporzionata alla velocità con la quale la caratteristica fisica monitorata potrebbe variare.

Quindi, considerata l'estrema utilità di questa soluzione e, al contempo, la complessità che prevede l'implementazione di questa tecnologia, Speedhub, dopo aver ricevuto la certificazione per i DIH all'interno del progetto europeo "Change To Twin", ha promosso ed erogato un servizio di Assessment per l'adozione del Digital Twin.

Il caso in esame ha visto la partecipazione dell'azienda Simem S.p.A., società fondata a Minerbe, a 40km da Verona, che si distingue per la visione internazionale e l'innovazione. Simem progetta, realizza e commercializza impianti per la produzione di calcestruzzo che trovano applicazione nei più grandi cantieri internazionali: dal canale di Panama al tunnel del Brennero, solo per citarne alcuni. L'azienda, per mantenere salda la leadership di settore, convinta della necessità di innovarsi costantemente, ha deciso di puntare sulla realizzazione del Digital Twin di un proprio prodotto di punta al fine di migliorarne l'affidabilità e offrire numerosi servizi aggiuntivi ai propri clienti.

La scelta di puntare su BISON, un impianto flessibile e modulare per applicazioni su strada e in cantiere, fa leva sull'elevato know-how maturato rispetto alle componenti meccaniche e sulle notevoli capacità di automazione intrinseche, ingredienti fondamentali per la creazione di modelli digitali dai quali poter partire per la definizione di un digital twin. L'adozione di questa soluzione, infatti, consentirà un cambio di paradigma a partire dal processo di design fino alla gestione ottimizzata dell'impianto durante il funzionamento per arrivare alla manutenzione predittiva dello stesso grazie ad algoritmi di Intelligenza Artificiale.

Tornando al percorso di Assessment, questo si compone di due livelli: il primo ha l'obiettivo di investigare e misurare il livello di maturità digitale dell'intera



azienda, mentre il secondo, che si intraprende solo se i risultati rilevati restituiscono la fotografia di un'azienda nella quale i processi di business e quelli operativi sono ben integrati e interconnessi, serve per verificare la coerenza tra le opportunità offerte dalla tecnologia del digital twin con gli obiettivi strategici dell'azienda.

A valle del processo di Assessment, all'azienda interessata è stato rilasciato un report che contiene un'infografica con i dati rilevati ed una serie di "ricette" operative che indicano i gap rilevati rispetto ai "7 step"



previsti per l'implementazione del gemello digitale. L'esperimento si è quindi concluso definendo a quattro mani una metodologia ed una road map di interventi da effettuare per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Il servizio di Assessment rimane a disposizione delle aziende associate che volessero verificare la possibilità di realizzare un digital twin del proprio processo o prodotto per migliorare le performance, il design e aggiungere valore e servizi ai propri clienti.

## Digital twins in logistics



Figure 23 - A 3D visualization of a digital twin of a city and port area, showing various logistics elements and their connections.

# I mercati energetici in contesto di pandemia e guerra

## Il ruolo del Consorzio Energia Verona

Il 2021 è stato un anno caratterizzato da una escalation di rincari senza precedenti che hanno investito tutte le materie prime, e che non ha risparmiato i prodotti energetici, in primis la commodity gas naturale. Il prezzo del gas europeo è stato condizionato da molti fattori economici e geo-politici: la ripresa economica post-pandemica alimentata da massicce dosi di stimolo monetario e fiscale, una produzione interna europea di gas in declino naturale, un forte dirottamento di navi di GNL (gas liquefatto) verso i più remunerativi porti asiatici. Un ruolo chiave è svolto dalla Russia, la quale ha attuato un contingentamento dei flussi per spingere l'approvazione del gasdotto "Nord Stream 2" che la collegherebbe alla Germania bypassando il territorio ucraino. A inizio 2022 si sono ulteriormente inasprite le tensioni tra la stessa Russia e l'Ucraina. Nel complesso, l'offerta gas si è rivelata inadeguata all'aumento della

domanda, determinando un livello degli stoccaggi europei oggi ben al di sotto di quello pre-pandemico e della media stagionale. Come conseguenza, si è realizzato un aumento delle quotazioni elettriche, in particolare in Italia, considerato che circa metà dell'energia elettrica prodotta nel nostro paese si ottiene da centrali a gas. Un altro **driver** che incide sulle quotazioni elettriche è l'ascesa dei prezzi delle "EUA" (EU Allowances). L'Unione Europea provvede alla lotta all'inquinamento e al riscaldamento globale tramite un sistema, denominato *Emission Trading System*

**CONSORZIO  
ENERGIA  
VERONA**



(ETS), di “permessi temporanei ad inquinare”, le EUA appunto. Ogni EUA conferisce il diritto ad emettere in atmosfera una tonnellata di anidride carbonica (CO<sub>2</sub>). Tra i soggetti obbligati ad approvvigionarsi, nell’ambito dell’ETS, figurano i produttori di energia elettrica, che devono coprire il proprio fabbisogno di emissioni, in funzione dell’energia prodotta e venduta ai clienti finali. Inevitabile quindi che questo sistema di obblighi e di oneri abbia ricadute sui prezzi dell’energia al consumatore.

Gli anomali tassi di crescita dei prezzi in un periodo relativamente breve suggeriscono il traino di elementi esulanti dalle pure logiche di mercato. Proliferano le operazioni speculative in strumenti finanziari derivati, che, a causa del **leverage**, raggiungono numeri elevatissimi influenzando mercati e prezzi.

Una, seppur parziale, compensazione all’impennata dei costi energetici in bolletta è venuta dal Governo, grazie a una significativa riduzione dei cosiddetti **oneri di sistema**.

In un simile contesto, assume tanta più rilevanza l’attività del **Consorzio Energia promosso da**

**Confindustria Verona**, un gruppo d’acquisto che raccoglie ed aggrega i consumi di 500 realtà industriali, per un totale 1.000 punti di fornitura e volume complessivo di 800 milioni kWh/anno.

Ne parliamo con Stefano Bocchini, Presidente del Consorzio.

“Il nostro gruppo di acquisto opera monitorando continuamente i mercati e selezionando le migliori formule, forte del potere contrattuale derivante dall’elevato volume intermediato. L’adesione al gruppo di acquisto, oggi, rappresenta una opportunità per le aziende associate, spesso disorientate dall’escalation dei prezzi. Le aziende consumatrici ci chiedono di limitare l’oscillazione del budget energetico e di ottenere dati certi per la valutazione della ricaduta sui prezzi dei prodotti finali. Nel farsi carico di rispondere a queste richieste, il Consorzio opera prendendo parzialmente e progressivamente posizione a prezzo fisso, al raggiungimento di specifici **target price**. Data la forte volatilità dei mercati, la copertura a fisso è peraltro ponderata, per non precludersi la possibilità di intercettare eventuali trend ribassisti”.

“In questa fase storica” precisa Bocchini “si deve

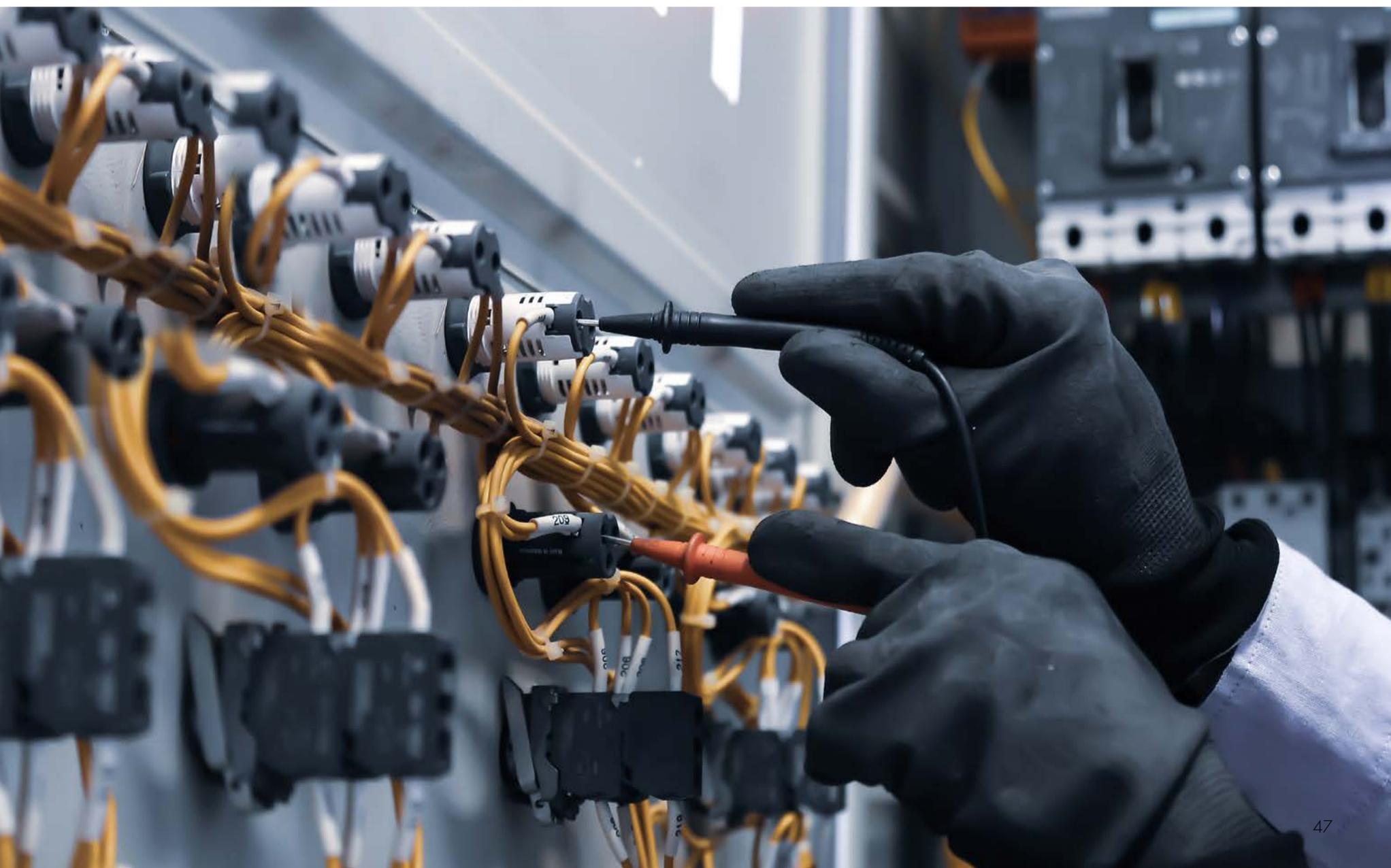




prestare attenzione anche alla selezione del fornitore. Molti attori privati della filiera energetica sono finiti sotto stress in questi mesi, dichiarandosi talvolta costretti a rivedere i contratti o a recedere dalle forniture”.

“Infine vale sempre la pena ricordare”, conclude

Bocchini, “che, di fronte all’ascesa delle quotazioni, il modo più attivo e consapevole di ottimizzare i costi energetici è quello di compiere scelte orientate all’efficienza energetica e all’auto-generazione. Il nostro Consorzio conduce da anni un’attività di supporto alle imprese, utile ad individuare ed implementare le soluzioni più opportune ed efficaci”.





# Le novità in materia di prevenzione incendi sui luoghi di lavoro

## Tre nuovi decreti ministeriali hanno introdotto importanti modifiche alla disciplina antincendio

A settembre 2021 il Ministero degli Interni è intervenuto radicalmente sulla normativa in materia di prevenzione incendi, approvando tre decreti che entreranno in vigore il prossimo autunno e che sostituiranno il Decreto 10 marzo 1998.

Gli ambiti interessati dalla novità sono molteplici: manutenzione degli impianti e delle attrezzature antincendio, formazione e aggiornamento del personale addetto alla lotta antincendio e i criteri di valutazione del rischio incendio.

Il **Decreto Ministeriale 1° settembre 2021** prevede nuovi **criteri generali per il controllo e la manutenzione degli impianti, delle**

**attrezzature e dei sistemi di sicurezza antincendio**. In vigore dal 25 settembre 2022, la norma oltre a ribadire l'obbligo di manutenzione periodica e sorveglianza gli impianti e delle attrezzature antincendio, stabilisce nuovi criteri per la qualificazione dei tecnici manutentori di tali attività. Sarà infatti richiesto al manutentore il possesso di conoscenze, abilità e competenze comprovate dalla partecipazione a corsi di formazione e dal superamento di un apposito esame.

A seguire è stato pubblicato il **D.M. 2 settembre 2021**, che definisce i nuovi criteri per la **gestione dell'emergenza antincendio determinando le caratteristiche della formazione del**

**servizio di prevenzione e protezione antincendio.**

Per ogni luogo di lavoro, esclusi casi particolari, dovranno essere adottate misure per la gestione dell'emergenza antincendio in funzione dei fattori di rischio incendio presenti nell'attività. Nel testo di legge viene inoltre ribadito l'obbligo di redazione di un piano di emergenza, per i luoghi di lavoro con più di 10 lavoratori, per le attività con presenza contemporanea di almeno 50 persone, e ai luoghi di lavoro che sono sottoposti ai procedimenti di disciplina antincendi.

Per quanto riguarda la formazione degli addetti antincendio, il Decreto modifica le classi di rischio delle attività: da alto-medio-basso a livello di rischio 3-2-1, per le quali conferma la durata del percorso formativo (rispettivamente di 16, 8 e 4 ore) e ne rimodula i contenuti senza apportare particolari cambiamenti. La novità principale è invece la definizione dell'obbligo di aggiornamento quinquennale della formazione,

che sarà di 8 ore per le attività di livello di rischio 3, di 5 ore per il livello 2 e di 2 ore per il livello di rischio 1.

Le disposizioni entreranno in vigore il 4 ottobre 2022, ma ci sarà ulteriore tempo per adeguarsi alle modifiche: i corsi programmati con i contenuti previsti dalla normativa precedente saranno infatti considerati validi se svolti entro il 4 aprile 2023.

Infine il **D.M. 3 settembre 2021** conclude l'opera di rivisitazione della disciplina, trattando il tema della **valutazione del rischio incendio e fornendo i criteri generali di progettazione, realizzazione e di esercizio della sicurezza antincendio nei luoghi di lavoro**. In particolare, il Decreto introduce il cosiddetto "Minicodice" ossia l'insieme di criteri semplificati per redigere la valutazione del rischio incendi per le attività a rischio incendio più basso. La data di entrata in vigore del Decreto è il 29 ottobre 2022.



# Infogestweb S.r.l.

## Idee e tecnologia al servizio dell'autotrasporto e della scuola

Infogestweb dal 1981 si occupa di progettare e realizzare soluzioni informatiche a supporto delle Imprese. Negli anni l'azienda ha orientato le proprie energie al mondo dell'autotrasporto, settore importante nel contesto veronese.

Verona, la logistica ed i trasporti costituiscono un triangolo strategico costruito su un territorio che offre tantissimo – esordisce Claudio Carrano, amministratore delegato - da un lato ci sono oltre duemila aziende che operano nel settore, dall'altro abbiamo il Quadrante Europa, cuore pulsante dei traffici da e verso il Nord del continente, che ogni anno sposta oltre sette milioni di tonnellate di merci su ferrovia e venti milioni di tonnellate su gomma. Abbiamo inoltre le imprese che quotidianamente contribuiscono a "muovere" il Paese garantendo il corretto rifornimento alla supply chain. Una sorta



**Claudio Carrano**  
Amministratore Delegato Infogestweb

di ecosistema perfettamente equilibrato dove il contributo di ciascuno è fondamentale. Infogestweb – prosegue Carrano - è una software



**Prof. Francesco Ronza ITIS Marconi per il progetto di logistica Golia**

house con sede a Sommacampagna, a pochi passi dal Quadrante Europa, che dal 2007 si occupa di produrre software dedicati al mondo dell'autotrasporto, come GOLIA. Si tratta di una piattaforma grazie alla quale le oltre millecinquecento aziende clienti riescono a gestire le proprie flotte in maniera precisa ma soprattutto efficiente, fattore che permette alle stesse realtà industriali di aumentare le marginalità e di perseguire gli obiettivi di sostenibilità economica, sociale ed ambientale. L'aspetto importante è come lo fa, – sottolinea l'AD - cura nei confronti degli autisti, dei clienti stessi e del luogo che abitiamo, senza dimenticare un'attenzione alla

realtà quotidiana, fondamentale per individuare e soddisfare i bisogni di tutti.

Una realtà direttamente collegata al territorio. E non si può parlare di territorio senza coinvolgere le scuole – afferma convinto Carrano - da qui nasce uno stretto legame con l'I.T.I.S. Marconi per un progetto di ampio respiro che punta a strutturare la formazione presente e futura dei giovani studenti. Una collaborazione iniziata alla fine del 2021, sia per appassionare i professionisti della logistica del futuro, sia per far utilizzare la piattaforma Golia durante le varie docenze, in modo da completare nel miglior modo possibile la formazione degli allievi su alcune tematiche rilevanti per il settore come l'utilizzo dell'intermodalità, le normative dei trasporti internazionali e molto altro ancora. Un rapporto coltivato che non si esaurisce di certo qui, continua Carrano. Infogestweb, infatti, ha avuto l'opportunità di essere protagonista del futuro dei ragazzi,



**Prof. Francesco Ronza con Claudio Carraro per il progetto Infogestweb - GOLIA**

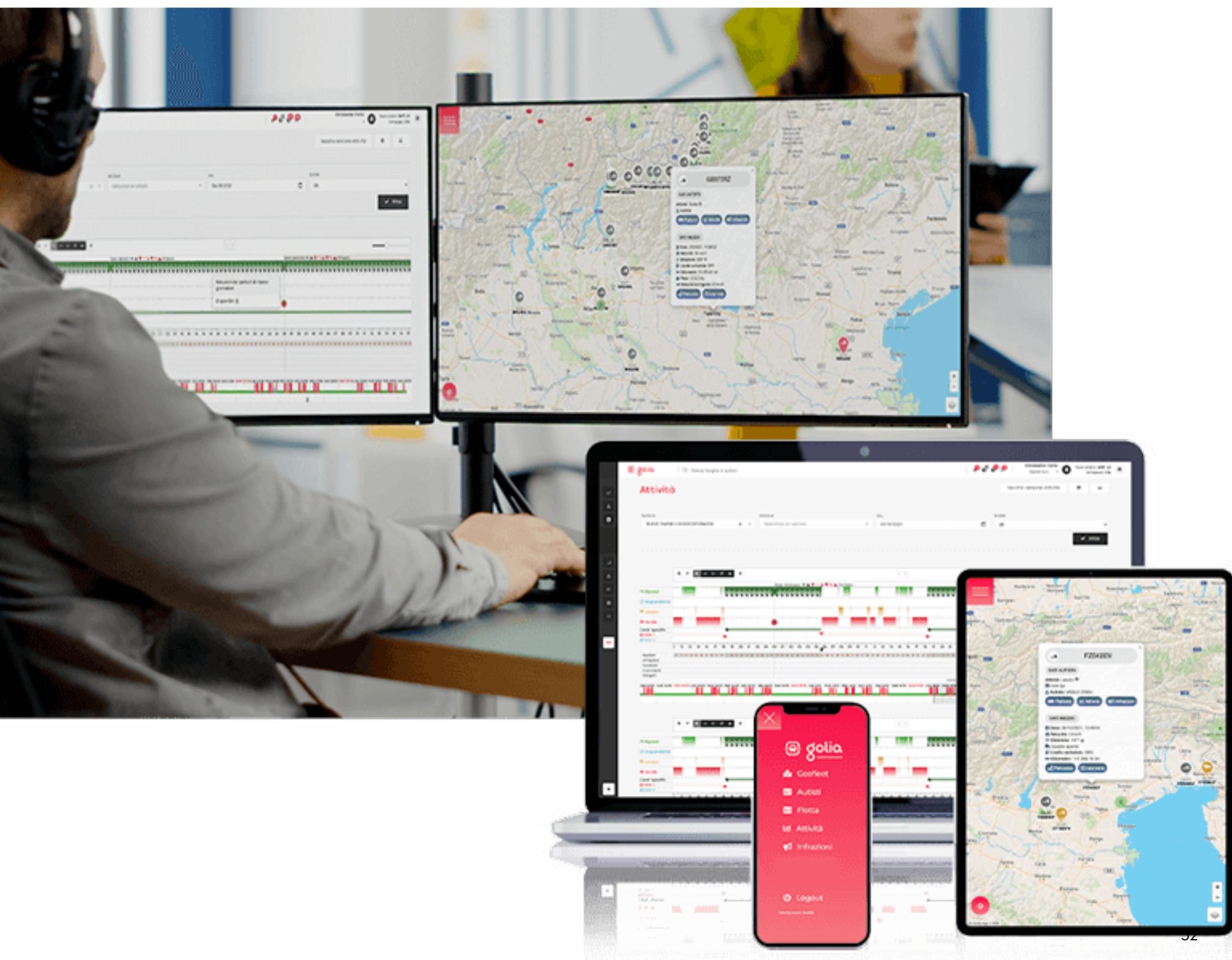
intervenendo durante le varie sessioni di orientamento proposte dall'istituto tecnico con la volontà di ribadire l'importanza del settore logistico per tutto il tessuto economico-culturale veronese. Infine, approfittando della nomina dell'I.T.I.S. Marconi a sede ospitante della gara nazionale di logistica, in programma i prossimi



5 e 6 maggio, Infogestweb ha voluto essere partner di questa manifestazione investendo ancora di più sul futuro degli studenti: sessantadue scuole coinvolte in tutta Italia, tantissimi allievi pronti a dimostrare amore e passione verso un cluster fondamentale nella vita

di tutti. Un modo, se vogliamo – chiosa l'AD – per collegare giovani, territorio e formazione, per capire il presente e migliorare il futuro.

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



# Indagine trimestrale

## Consuntivo IV trimestre

### IL COMPARTO IMPRESE MANIFATTURIERE

**Accelera con una crescita a doppia cifra (+10%) la produzione industriale veronese a fine 2021**

Avanza spedita la **produzione veronese** a fine 2021 e segna un incremento del 10% rispetto a un anno fa, superando le performance del 3° trimestre in cui era cresciuta a ritmi più contenuti (5,63%). È pari al 64% il numero di imprese che dichiara una produzione in aumento.

Il risultato più che raddoppia le previsioni, che la davano a +4,33% e permette di guadagnare terreno rispetto alla perdita che aveva caratterizzato il 4° trimestre del 2020 (-2,1%).

Indice di Produzione, settore manifatturiero, Verona.  
Var%-valore tendenziale



Le prospettive per l'inizio del nuovo anno si mantengono positive e pari a +3,9%.

Pari all'83% il numero di aziende che dichiara un utilizzo della **capacità produttiva** normale o soddisfacente. Solo il 17% di esse è insoddisfatto. Positiva l'**occupazione**, che cresce dell'1,63% sull'anno precedente e fa meglio delle previsioni, che non raggiungevano l'1%.

Le stime per l'avvio del 2022 la danno a +1,2%.

### Volano le vendite e gli ordini. Significativo aumento dei prezzi delle materie prime

Boom per le **vendite** nel 4° trimestre del 2021 rispetto all'anno prima. La crescita è più sostenuta per quelle **nazionali** (+13,5%) ed **europee** (11,1%), ma fa bene anche l'export **extra-eu** (+7,5%), che in questo trimestre riesce a colmare il gap negativo (-2,3%) e superare il livello dell'anno scorso.

Vendite 4° trim 2021 / 4° trim 2020 – var %  
valore tendenziale



Sorprendono gli **ordini**, che balzano dell'11,9%, variazione più che tripla rispetto alle previsioni (ordini



IT +3,5%; ordini ES +2,6%). Il 77% delle aziende dichiara prospettive di lavoro a medio e lungo termine (82% nella scorsa rilevazione). Migliora la situazione per i **pagamenti**, normali per il 92% delle aziende. Solo l'8% rileva un ritardo negli stessi (vs. 14% nella precedente rilevazione).

**Liquidità** buona o normale per il 93% delle aziende (94% nel terzo trimestre 2021).

In linea con l'andamento generale, le imprese veronesi segnalano incrementi significativi dei **prezzi delle materie prime** (+16% rispetto ai livelli dell'anno scorso). L'aumento non viene trasferito interamente a valle, i **prezzi dei prodotti finiti** infatti crescono del 6,5%.

### Scenario positivo per l'inizio del 2022, anche se in rallentamento rispetto la fine del 2021

Previsioni 1° trimestre 2022 / 1° trim 2022 / 1° trim 2021 – var % - valore tendenziale

PRODUZIONE	ORDINI IT	ORDINI ESTERO	OCCUPAZIONE
3,9%	4,7%	3,3%	1,2%

Prospettive positive, ma in rallentamento, per il 1° trimestre del 2022, con le imprese veronesi che prevedono per l'inizio dell'anno la **produzione** in aumento del +3,9% rispetto ai primi 3 mesi del 2021. Il motivo dell'indebolimento della crescita attesa potrebbe dipendere dall'incertezza dovuta al **caro-energia** e al **rincaro delle altre commodity** che comprimono i margini delle imprese e, in diversi casi, stanno rendendo non più conveniente produrre. Per la metà di esse (51%) la produzione aumenterà, il 38% prevede una situazione di stabilità. Cresce invece la quota di chi pensa diminuirà (11% vs. 6% della scorsa rilevazione). Per gli **ordini**, dopo il boom che ha interessato il 4° trimestre del 2021, lo scenario è positivo ma ha meno slancio, con un valore pari a

+4,7% per gli ordini da parte dei clienti italiani e del +3,33% per quelli da parte dei clienti esteri. Buona l'**occupazione**, si prevede si manterrà intorno agli stessi valori (1,2%). Stabile la **fiducia delle imprese**, con l'84% degli imprenditori che prevede nei prossimi 12 mesi di aumentare gli investimenti o mantenerli stazionari rispetto all'anno scorso (83%).

## IL COMPARTO DELLE IMPRESE DI SERVIZI

**Servizi: positivi fatturato, vendite e occupazione. Peggiorano i pagamenti**

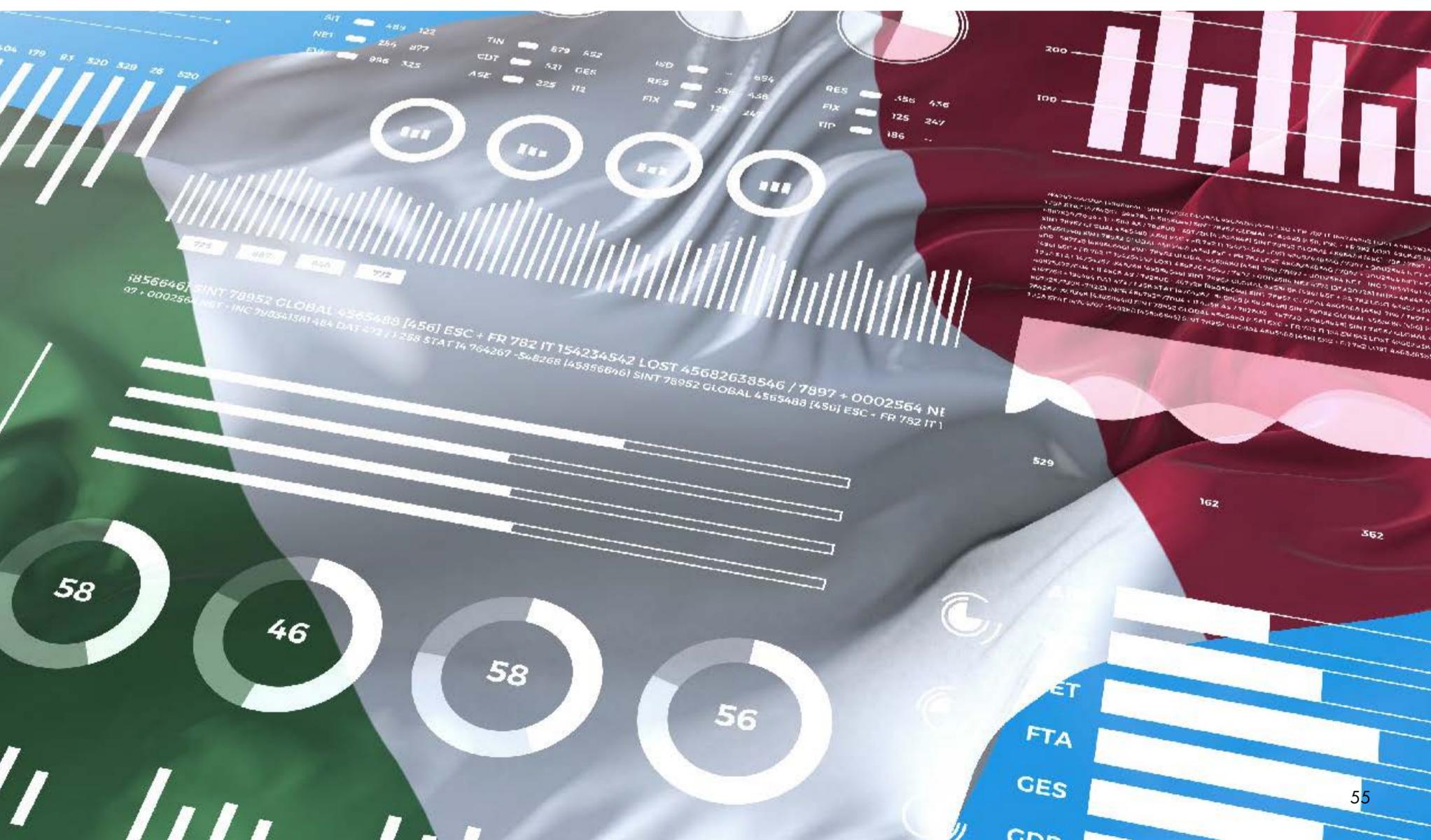
**Fatturato** in aumento per l'86% delle imprese di servizi, meglio dello scorso trimestre (80%). Solo il 14% registra una diminuzione. Migliora la **capacità produttiva**, normale o soddisfacente per l'83% di esse (77% nella scorsa rilevazione).

Positivo l'andamento delle vendite che aumentano o si mantengono stabili per l'88% delle imprese. Portafoglio **ordini** stabile o in aumento per l'87% degli imprenditori.

In miglioramento l'**occupazione**, cresce il numero delle imprese che la dichiara in aumento o stabile (88% vs 80% nel 3° trimestre 2021). Peggiorano gli **incassi**, il 29% degli imprenditori dichiara un ritardo nei pagamenti (18% lo scorso trimestre).

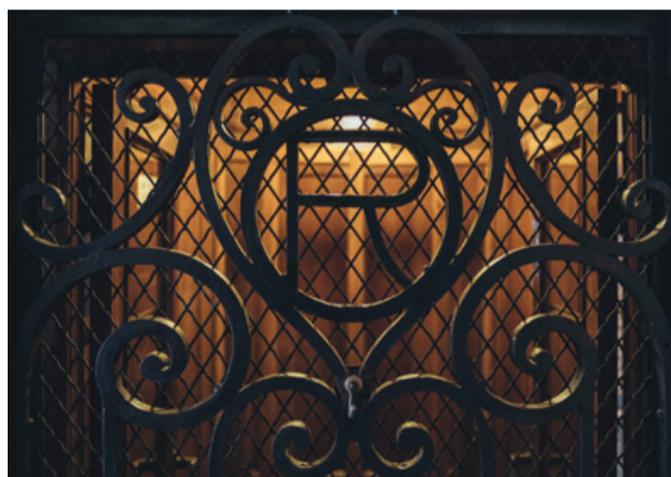
Il 69% delle aziende prevede di aumentare o mantenere stabili gli **investimenti** nei prossimi 12 mesi, per il 29% non sono previsti. Solo il 2% pensa di ridurli.

Migliorano le **prospettive** per il fatturato, pari al 96% il numero di aziende che ne prevede un aumento nel prossimo trimestre. Positive le aspettative anche su ordini e occupazione.



PALAZZO  
RAVASIO

Come sarebbe  
vivere qui?



**Una scelta esclusiva per chi non si accontenta  
di abitare ma vuole vivere un'esperienza unica:  
perché straordinaria e quotidiana.**

A uno sguardo dalla riva sinistra del fiume Adige,  
nel cuore di Borgo Trento in Lungadige Campagnola n.14,  
a un passo dal centro storico, Palazzo Ravasio ritorna al suo antico splendore  
grazie a un intenso e accurato intervento di riqualificazione.  
Dai 100 anni della sua storia stanno nascendo abitazioni uniche,  
impresiosite da finiture e da affacci introvabili.

Informazioni e vendite: Palazzo Ravasio, Lungadige Campagnola 14 - Verona - Tel. 045.9063578 - info@palazzoravasio.it

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