



MANAGER

VERONA ONLINE



Le Sezioni raccontano

Situazione cangiante per le imprese veronesi

Open Day

Porte aperte ai neo associati
per raccontare tutte le opportunità a disposizione delle imprese

Nuova rubrica Fondi Europei

Primo bilancio sull'utilizzo dello Strumento per le PMI



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

MANAGER
VERONA ON LINE

Anno 2 - Numero 12 Ottobre 2014

Verona Manager Online

è a cura di Confindustria Verona. Hanno collaborato a questo numero: Arianna Andrioli, Paola Bendinelli, Micol Bottacini, Valentina Bottega, Sara Callisto, Chiara Fasolo, Caterina Fenzi, Sonia Giovannoni, Eugenia Iannello, Sara Lovato, Francesco Pizzeghella, Elena Segattini.

Progetto grafico e programmazione di Bravo Communications.

PER CONTATTARE VR
MANAGER ON LINE
E PER LA PUBBLICITA' SULLA
RIVISTA
T. 0458099414 - 419
comunicazione@confindustria.vr.it

Editoriale di Giulio Pedrollo

- **3 - Col cambiamento possiamo tornare a vincere**

Piazza Cittadella

- **4 - Open day, porte aperte ai neo associati**
- **6 - Le Sezioni raccontano: focus economico del primo semestre**
- **14 - Missione internazionale per i Giovani Imprenditori al G20 YEA**
- **16 - Progetto Erasmus per giovani imprenditori**
- **17 - Alta Velocità a Verona: "Pronti a partire!"**
- **19 - Le opportunità per le Reti di Impresa**
- **21 - Il Cenacolo dell'impresa: il rapporto impresa - sindacato**

Rubriche

- **24 - Cittadella Flash**
- **26 - Servizi Associativi**
- **27 - Nuove Associate**
- **29 - Fondi Europei**

Aziende

- **32 - Marmomacc: made in Italy, fattore in più per il marmo**
- **35 - Fedrigoni, la carta scaligera d'eccellenza cresce sui mercati mondiali**
- **38 - Infracom Italia, puntare sulla fibra ottica con tecnologie all'avanguardia**
- **41 - Meggle Italia, attenzione ai dipendenti e correttezza nei confronti dei clienti**
- **44 - Selva, il design su scala globale**
- **48 - Notizie dalle aziende**

Focus Economia

- **49 - L'economia a diverse velocità, le previsioni del CSC**

Approfondimenti

- **51 - Crisi ucraina, misure restrittive nei confronti della Russia**
- **53 - Le sostanze chimiche e il regolamento REACH**



Col cambiamento possiamo tornare a vincere

Il Governo Renzi ha davanti un'impresa complessa: cambiare un Paese fermo da oltre 20 anni.

Le riforme necessarie sono molte, il ritardo accumulato è drammatico e alcune misure mostreranno i loro effetti solo fra anni. Il Premier ha chiesto 1000 giorni, forse anche 10 anni potrebbero essere un limite realistico. E tuttavia il tempo è proprio la risorsa che più ci manca.

Ci sono delle riforme che più di altre però vanno fatte in fretta perché potrebbero veramente avere ricadute quasi immediate sulla nostra economia. Penso ad esempio al **mercato del lavoro**.

Il Jobs Act con la revisione dei contratti di lavoro, un apprendistato reale che diventi la vera porta di ingresso nel mondo del lavoro, un sistema coordinato e organizzato per il reinserimento lavorativo e l'incontro fra domanda e offerta, rappresenta uno snodo cruciale sul quale riponiamo fiducia.

Un cambiamento strutturale che ancora deve essere affrontato è quello fiscale, in particolare il cuneo **fiscale**. L'IRAP va ridotta.

Dal 2000 al 2013 il costo del lavoro (in termini nominali) in Italia è aumentato di circa 10 punti più che in Germania, ma la produttività tedesca è aumentata di 30 punti più che in Italia.

Renzi ha annunciato che intende ridurre le tasse di 18 miliardi, l'IRAP di 6 miliardi e mezzo.

Il nostro Paese ha bisogno di regole certe e fiducia. **Fiducia** che le cose si faranno oltre gli annunci e che le priorità identificate saranno portate avanti con coraggio.

Basta interessi corporativi, basta privilegi ormai appannaggio di pochissimi.

È in quest'ottica che voglio leggere la discussione sull'articolo 18. La dimostrazione che non esistono tabù che tutto può essere messo in discussione. Una prova all'Europa e soprattutto a tutti noi.

E se tuttavia la nostra provincia continua a far emergere situazioni di eccellenza, pensiamo al nuovo impianto inaugurato di recente da Saint Gobain, l'emissione di minibond della Rigoni - tanto per citare casi molto recenti - dobbiamo anche noi **metterci in discussione**.

Alla nostra assemblea di giugno e poi qualche settimana fa al rientro dalla pausa estiva ho chiesto ai sindacati veronesi di sedersi attorno a un tavolo per mettere in campo politiche attive per favorire l'occupazione. Ho chiesto di mettere da parte la vecchia logica di inserimento lavorativo per ragionare su un modello nuovo.

Stiamo affrontando **un cambio di paradigma** di sviluppo non possiamo ostinarci a ragionare secondo i vecchi modelli.

Gli imprenditori ogni giorno stanno abbandonando una alla volta le routine consolidate per intraprendere strade nuove assumendosene direttamente, e spesso da soli, il rischio. Lo facciamo perché questo è quello che sappiamo fare, è quello che amiamo fare, è il nostro lavoro.

Per questo continueremo a batterci contro le rendite di posizione, i privilegi consolidati che costano troppo a tutti per il vantaggio di pochi, contro chi si ostina a opporsi al cambiamento.

Agli imprenditori interessa potersi misurare sul campo della competizione vera, quella che mette in grado una società, un'economia di avanzare. Di fronte a questa competizione siamo convinti di poter vincere come abbiamo sempre fatto.

Giulio Pedrollo

Presidente Confindustria Verona

WELCOME DAY

 OPEN
DAY

Porte aperte ai neo associati per raccontare tutte le opportunità a disposizione delle imprese

“Vi rappresenteremo nei tavoli che contano, creeremo occasioni di sviluppo per il vostro business, festeggeremo insieme i vostri successi, ma tutto questo avrà un senso solo se crescerete, la vostra crescita è infatti anche la nostra crescita.”

Così ha esordito **Giulio Pedrollo, presidente di Confindustria Verona** di fronte alla platea dei nuovi associati a Confindustria Verona nel **primo Open Day dell’associazione degli industriali**. E ha proseguito “Questa è la vostra casa e come tale dovete considerarla perché il successo della nostra associazione (la sesta territoriale del Sistema Confindustria ndr) è legato anche al vostro impegno e la vostra partecipazione”. Il momento economico non è facile, la ripresa stenta e probabilmente anche per quest’anno non si vedrà la crescita tanto attesa. “Nel nostro Paese, lo sappiamo

La giornata è stata estremamente positiva, mi porto a casa degli stimoli nuovi sia in ambito di formazione che delle relazionali industriali

Gilberto Norbiato
E.B.I. Group spa

tutti, un mix di burocrazia e tassazione elevatissima, che nell’ultima Assemblea annuale di fronte al premier Renzi ho definito un vero esproprio legalizzato, rende difficile fare impresa. Un Paese che ancora non ha capito il vero valore dell’impresa” ha affermato il presidente, che

Oggi mi sono ricaricata.
L'entusiasmo e la semplicità che ho
respirato mi hanno trasmesso una grande
energia. Qui c'è una marcia in più

Damiana Campion
Associazione Artigiani Veneto

ha concluso invitando tutti i nuovi Associati ad utilizzare i servizi dell'associazione, anzi a sfruttarli al meglio e a cogliere le opportunità che può offrire.

“La forza dell'associazione sta, oltre che nei servizi, anche nelle relazioni – ha affermato **Silvia Nicolis, vice presidente per il Marketing Associativo e le Relazioni Interassociative** – Tutti i giorni viviamo gli stessi problemi, il confronto con gli altri imprenditori e con la loro esperienza sono una grande risorsa. Frequentare l'associazione e i grandi capitani di impresa che ne fanno parte arricchisce e fa crescere”.

Rita Carisano, Direttore di Confindustria Verona, ha illustrato il sistema Confindustria e raccontato come funziona e lavora Confindustria Verona, un'associazione di 59 professionals a disposizione delle imprese associate. “Il nostro è un sistema duale. A fianco

Se devo riassumere
questa giornata con una
battuta direi “accoglienza”, mi sono
sentito veramente accolto e a casa.
Cercherò di partecipare più spesso agli
incontri

Marco Oppici
Effezeeta Borker srl

della rappresentanza politica, resa a titolo assolutamente gratuito da 150 imprenditori, abbiamo una rete di professionisti che sono al vostro fianco nella vita di tutti i giorni. Facciamo il mestiere più bello del mondo perché abbiamo l'onore di lavorare con gli imprenditori che sono veramente la parte migliore di questo Paese”. Durante tutto il pomeriggio gli associati degli ultimi due anni a Confindustria Verona, hanno potuto visitare gli uffici dell'associazione, conoscere i professionisti che vi lavorano e conoscere, attraverso workshop dedicati, i servizi a disposizione delle imprese.

Frequento l'associazione già
da un po' e faccio parte del Gruppo
Giovani Imprenditori ma oggi ho fatto
tante ulteriori scoperte. Ho avuto
l'occasione di esplorare i servizi e in
particolare ho colto la grande opportunità
del servizio internazionalizzazione

Loris Bennati
Arte Pastaia srl



L'incontro plenario. Da sinistra: il Direttore Rita Carisano, il Presidente Giulio Pedrollo e il Vice Presidente Silvia Nicolis

→ **Guarda tutta la Gallery**



Le sezioni raccontano

Focus economico del primo semestre

Spinta all'internazionalizzazione e incremento degli investimenti sono i due elementi di forza più importanti emersi dall'indagine realizzata sulle imprese associate. In un contesto nazionale e globale difficile, nel quale le previsioni recentemente pubblicate dal Centro Studi nazionale non lasciano intravedere immediate inversioni di tendenza, le imprese veronesi manifestano una **sostanziale tenuta e un clima di fiducia abbastanza positivo**.

Gli indicatori che si stanno rafforzando maggiormente sono fatturato e ordini esteri.

Offre indicazioni particolarmente positive l'incremento degli investimenti, segno che gli imprenditori credono nel business e stanno lavorando per migliorare il proprio posizionamento sul mercato. In particolare, le leve più

spesso citate per ottenere vantaggi competitivi in questo momento sono l'internazionalizzazione, la ricerca di nuove nicchie di mercato e la collaborazione con altre imprese.

I nuovi fronti su cui lavorare sono marketing comunicazione e riconoscibilità del brand, visti come potenzialità soprattutto sui mercati internazionali.

70%

Gli imprenditori intervistati che giudicano strategico l'estero.



“Più della metà delle imprese intervistate disegna un quadro abbastanza positivo.”

Alessandro Fedrigoni



Alessandro Fedrigoni, Vice Presidente al Centro Studi

LE SEZIONI

SEZIONE ALIMENTARE

Gli imprenditori intervistati non hanno riscontrato, nei primi sei mesi dell'anno, una virata verso valori positivi. Deboli segnali di ripresa vengono rilevati da alcuni limitatamente al mercato estero, mentre risulta ancora stazionaria la situazione del mercato domestico.

Gli ordinativi esteri sono l'indicatore che ha segnato il trend più positivo ma risulta ancora difficile fare previsioni sull'andamento del comparto nel lungo periodo.



Stato di salute del settore



Alessandro Fabiano, Presidente Sezione Alimentare

“Embargo russo e meteo sfavorevole hanno condizionato fortemente l'andamento del settore nei primi 6 mesi dell'anno.”

Alessandro Fabiano

[Guarda il report completo](#)



SEZIONE CARTA CARTOTECNICI E GRAFICI



Stato di salute del settore

A soffrire maggiormente è il settore grafico, mentre le aziende della filiera della carta hanno retto meglio la crisi anche attraverso nuovi investimenti con alcune ricadute positive in termini di fatturato.

Le condizioni generali di mercato sono, soprattutto per la domanda interna, sempre critiche. Grandi opportunità sono invece legate allo sviluppo sui mercati internazionali. In particolar modo sulla necessità di creare prodotti nuovi per segmenti di mercato nuovo.



Federico Cozza, Presidente Sezione Carta, Cartotecnici e Grafici

“R&S e marketing strategico sono le vere leve su cui puntare.”

Federico Cozza

[Guarda il report completo](#)

SEZIONE CHIMICI E FARMACEUTICI

L'analisi nazionale e più prettamente quella locale segnalano un'attività positiva delle aziende associate che stanno dimostrando di essere presenti, attive e concentrate sullo sviluppo dei loro settori e aperte a processi di internazionalizzazione ormai necessari. I fattori più critici soprattutto a livello locale, al di là del problema del rialzo dei costi delle materie prime e del lavoro, sono ormai da troppo tempo la burocrazia, l'accesso al credito, l'eccessivo carico fiscale e le carenze infrastrutturali.



Stato di salute del settore



Gianni Dalla Bernardina, Presidente Sezione Chimici e Farmaceutici

“Burocrazia, accesso al credito e eccessivo carico fiscale sono fattori di difficoltà.”

Gianni Dalla Bernardina

[Guarda il report completo](#)



SEZIONE GOMMA E MATERIE PLASTICHE



Stato di salute del settore

Nei primi sei mesi dell'anno il settore ha mantenuto i livelli di fatturato, in alcuni casi anche incrementato, quelli dell'anno precedente, anche se all'interno del comparto risulta più in sofferenza chi lavora la gomma. I punti di criticità evidenziati sono sostanzialmente la pressione fiscale eccessiva, il difficile rapporto con gli istituti di credito, la difficoltà di riscossione del credito dai clienti, mentre i punti di forza sono lo sviluppo di nuovi segmenti di mercato, grazie all'innovazione di prodotto e quindi maggior know how e richiesta di professionalità specifiche.



Simonetta Soave, Presidente Sezione Gomma e Materie Plastiche

“Nonostante la situazione di mercato sia non facile, il settore tiene grazie alla forza delle innovazioni e alle competenze delle risorse umane che vi operano.”

Simonetta Soave

[Guarda il report completo](#)

SEZIONE LEGNO

Gli imprenditori intervistati ravvisano, nel primo semestre 2014, timidi segnali di ripresa ma non una vera e propria virata verso valori positivi. Investimenti e ordinativi esteri sono gli indicatori che hanno avuto nei primi sei mesi dell'anno un trend più positivo, segno di una certa vivacità dei mercati internazionali come dimostrato dall'aumento delle esportazioni.



Stato di salute del settore



Otterino Magnabosco, Presidente Sezione Legno

“L'incertezza per il settore resta molto elevata nei prossimi 3 anni.”

Otterino Magnabosco

[Guarda il report completo](#)



SEZIONE MARMO



Stato di salute del settore

Gli imprenditori hanno ravvisato nei primi sei mesi dell'anno segnali abbastanza positivi, soprattutto sui mercati mondiali dove tuttavia la concorrenza agguerrita comporta un assottigliamento dei margini. Il consumo di prodotti lapidei a livello globale rimane positivo; le aziende devono però lottare contro una crescente concorrenza di vari paesi tra i quali India, Cina e Brasile. La Germania rimane il 1° mercato di destinazione delle merci, seguito dagli Stati Uniti.



Cesare Bellamoli, Presidente Sezione Marmo

“Dobbiamo comunicare in modo forte e univoco il valore delle nostre produzioni.”

Cesare Bellamoli

[Guarda il report completo](#)

SEZIONE METALMECCANICI

Alcuni imprenditori hanno ravvisato, nei primi sei mesi dell'anno, timidi segnali di ripresa relativi principalmente da una maggiore vivacità dei mercati esteri. Gli ordinativi esteri sono l'indicatore che ha registrato nel primo semestre il trend più positivo, mentre il mercato interno fatica ad agganciare una ripresa. La carenza di liquidità conseguente al difficile rapporto con le banche, forti impedimenti burocratici, un'imposizione fiscale eccessiva, i costi elevati delle materie prime sono tutti elementi che ci rendono poco competitivi sui mercati mondiali.



Stato di salute del settore



Giuseppe Riello, Presidente Sezione Metalmeccanici

“Situazione incerta tra ordinativi esteri in crescita e mercato interno in difficoltà.”

Giuseppe Riello

[Guarda il report completo](#)



SEZIONE SERVIZI E PRODOTTI PER LE COSTRUZIONI E L'EDILIZIA

Tutti i parametri congiunturali e le analisi a livello locale e nazionale, nei primi sei mesi dell'anno, per il settore rivelano dati negativi o che non consentono di intravedere una sostanziale ripresa. Gli investimenti programmati, tranne in qualche raro caso, restano in attesa di prospettive di mercato più sicure. Particolarmente critica la situazione del mercato interno che non consente previsioni positive nel medio-lungo periodo. Gli ordinativi provenienti dai mercati internazionali, per alcuni intervistati, consentono un minimo di prospettiva futura.



Stato di salute del settore



Stefano Casagrande, Presidente Sezione Servizi e Prodotti per le Costruzioni e l'Edilizia

“*Riqualficazione e risparmio energetico gli investimenti del futuro.*”
Stefano Casagrande

[Guarda il report completo](#)

SEZIONE SERVIZI INNOVATIVI E TECNOLOGICI

La maggioranza degli imprenditori intervistati ha rilevato, nel primo semestre dell'anno, segnali di ripresa per il settore. Per qualcuno il trend si è rivelato particolarmente positivo. Hanno registrato segno positivo gli ordini del mercato interno, è incrementata la capacità produttiva e segnali positivi si sono rilevati anche in termini di fatturato. In crescita rispetto allo scorso anno anche il trend degli investimenti, che conferma una certa vivacità del mercato. Alcune prime ricadute positive si intravedono anche nel mercato del lavoro, con un incremento di occupati nel settore.



Stato di salute del settore



Michele Zanella, Presidente Sezione Servizi Innovativi e Tecnologici

“*Dinamicità e capacità di innovazione al servizio delle aziende manifatturiere.*”
Michele Zanella

[Guarda il report completo](#)



SEZIONE SISTEMA MODA

La situazione del comparto moda nel veronese è stabile ma tra le aziende serpeggia la preoccupazione data dall'incertezza del quadro internazionale che rischia di far perdere competitività alle nostre aziende.



Stato di salute del settore



Enrico Franzini, Presidente Sezione Sistema Moda

“*La politica economica dovrebbe essere più vicina alle imprese.*”

Enrico Franzini

[Guarda il report completo](#)

SEZIONE TRASPORTI E LOGISTICA

Dall'indagine emerge che le imprese che hanno superato la crisi si sono rivolte alle relazioni di traffico internazionale, laddove emerge ancor più la criticità del sistema Italia: il costo del lavoro elevato, difficoltà di accesso al credito, nonché la tutela del credito stesso. Viene rilevata la carenza di infrastrutture che pesano negativamente sulla produttività nonché sulla scelta della modalità di trasporto stesso.



Stato di salute del settore



Bruno Bommartini, Presidente Sezione Trasporti e Logistica

“*Vanno bene le imprese che operano nei traffici internazionali.*”

Bruno Bommartini

[Guarda il report completo](#)

SEZIONE TURISMO

Gli imprenditori hanno rilevato, nei primi sei mesi dell'anno, alcuni timidi segnali di ripresa rispetto allo stesso semestre 2013. L'indicatore più positivo risulta essere legato alle presenze internazionali, il mercato italiano si conferma invece in una situazione di difficoltà.



Stato di salute del settore



Silvia Nicolis, Presidente Sezione Turismo

“E' necessario un piano di promozione territoriale per sfruttare potenzialità ancora inespresse.”

Silvia Nicolis

[Guarda il report completo](#)





Missione internazionale per i Giovani Imprenditori al G20 YEA

Al Summit di Sydney un confronto multiculturale tra i Giovani delle maggiori economie mondiali sulle linee guida per la crescita

Sono stati **400 i Giovani Imprenditori** che si sono riuniti, dal 18 al 22 Luglio, a Sydney per l'annuale **G20 Young Entrepreneurs' Alliance Summit**. Un progetto che nasce nel 2009 a Stresa, proseguito poi a Toronto nel 2010, a Nizza nel 2011 e a Città del Messico nel 2012, che **riunisce le delegazioni di Giovani Imprenditori dei 20 Paesi più industrializzati del mondo** in un meeting che precede l'omologo incontro dei Capi di Stato e di Governo, il G20 Leaders summit. Strutturato in una tre-giorni di lavori, il summit si poneva l'obiettivo di **promuovere l'imprenditorialità** come forza per la ripresa economica, la **creazione di posti di lavoro, l'innovazione ed il cambiamento sociale** attraverso il **networking** tra giovani rappresentanti delle economie mondiali più avanzate.

“Cosa è stato utile? Prima di tutto il confronto. Conoscere persone molto preparate da ogni parte del pianeta è sempre uno stimolo molto potente per fare un salto in avanti.”

Leonardo Aldegheri

Otto sono stati i temi approfonditi, di stretta attualità internazionale, tra i quali ad esempio il sostegno all'occupazione giovanile e all'imprenditoria, soprattutto femminile, e la promozione di istruzione e formazione intensificando la collaborazione tra scuola ed imprese, allineando i percorsi formativi alle esigenze del mercato e favorendo l'istruzione tecnica. L'esito finale del



La delegazione italiana

meeting internazionale è stata la redazione del **Final Communiqué**, un testo congiunto nel quale le 20 delegazioni hanno esposto la propria **posizione su temi chiave di natura sociale ed economica**, oltre ad un **piano concreto per combattere la disoccupazione giovanile**. Il documento verrà presentato a novembre durante il G20 Leaders summit a Brisbane. **Verona non ha potuto mancare** questo importante momento di confronto internazionale **e ha partecipato con una propria rappresentanza**, potendo così portare al tavolo un contributo concreto di idee e di impegno. **Leonardo Aldegheri, Consigliere, e Cristiano Magnani, Vice Presidente con delega all'economia**, sono stati i Giovani Imprenditori veronesi protagonisti della missione oltreoceano, delegati dal Presidente Michele Lovato. "Servono nuovi imprenditori. Imprenditori evoluti che riprendano in mano le sorti economiche del pianeta e siano espressione di eccellenza e del cambiamento globale. Questa è, a mio parere, una delle chiavi di lettura più significative emerse al G20 dei Giovani Imprenditori" ha affermato Leonardo Aldegheri, al rientro da Sidney. Cristiano Magnani, sulla stessa linea, ha commentato "Il G20YEA rappresenta i giovani industriali di tutto il mondo. E' un momento di interazione forte che permette lo scambio di idee e di conoscenze attraverso "brainstorming" dai quali scaturiscono riflessioni profonde sullo stato attuale di ogni nazione partecipante. Il confronto diretto mette in luce punti di forza e di debolezza, permette di capire

chi ha già messo in atto azioni per evolvere e far fronte al cambiamento del sistema mondiale e chi, al contrario, è rimasto al palo." E sull'esperienza australiana si sono dichiarati entrambi entusiasti. "Personalmente definisco questa esperienza una svolta nel mio modo di vedere e fare impresa che mi permette di ambire ad alzare la mia personale asticella. Cosa è stato utile? Prima di tutto il confronto. Conoscere persone molto preparate da ogni parte del pianeta è sempre uno stimolo molto potente per fare un salto in avanti", ha affermato Aldegheri. "La percezione netta - ha aggiunto Magnani - è la voglia di fare, fare bene, dando il meglio di sé, condividendo opinioni, spesso diverse, per esprimerci, alla fine, attraverso un'unica voce. Questa energia e questo entusiasmo di condivisione virtuosa rappresentano la base solida su cui lavorare. I "fasti" economici del passato non sono più sostenibili. Ora siamo ad un nuovo inizio ed è necessario lavorare insieme per creare un nuovo ecosistema mondiale sinergico, costruttivo e virtuoso. "

“Ora siamo ad un nuovo inizio ed è necessario lavorare insieme per creare un nuovo ecosistema mondiale sinergico, costruttivo e virtuoso.”

Cristiano Magnani



→ **Book della delegazione**

→ **Final Communiqué**



Erasmus per giovani imprenditori

Imprenditori affermati affiancano aspiranti imprenditori esteri

Il Programma europeo "**Erasmus per giovani imprenditori**" ha da poco compiuto cinque anni di vita ed i numeri collocano il Veneto tra le prime regioni d'Europa per numero di imprenditori partecipanti.

Il progetto si propone di favorire l'imprenditorialità e l'internazionalizzazione attraverso esperienze di scambio tra imprenditori, consentendo di **condividere conoscenze** ed esperienze, estendere la **rete di contatti a livello europeo, creare nuovi rapporti commerciali** e accedere ai **mercati esteri. Neoimprenditori, o aspiranti tali**, possono svolgere un periodo all'estero (da 1 a 6 mesi, frazionabili in periodi più brevi) in affiancamento di un imprenditore esperto, attivo nel settore di interesse. L'obiettivo è acquisire le competenze necessarie a gestire una start-up e/o attuare un piano di sviluppo imprenditoriale. L'iniziativa può essere interessante

anche per giovani imprenditori che assumeranno ruoli importanti nell'azienda di famiglia, intenzionati a sviluppare un'idea di business, oppure un settore di sviluppo o un nuovo mercato di sbocco. **Imprenditori di esperienza** possono rendersi disponibili ad ospitare un neo/aspirante imprenditore estero, attivo nel settore di interesse, sviluppando validi rapporti commerciali, approcciando nuovi mercati e ricevendo preziosi spunti per lo sviluppo dell'attività di impresa.

L'iniziativa, che gode di un piccolo contributo finanziario da parte della Commissione Europea nei confronti dell'imprenditore in partenza, risulta essere un'opportunità ancora poco sfruttata tra gli imprenditori veronesi. Al fine di diffondere l'iniziativa ed individuare potenziali partecipanti, Confindustria Verona collabora con Eurosportello del Veneto, organizzazione referente del programma europeo per la nostra regione.



“Pronti a partire!”

Lo stato dell'arte e il futuro dell'alta velocità a Verona

“La Legge di Stabilità 2015 dovrà ancora una volta dare risorse perché i lavori possano andare avanti in continuità. RFI dovrà prevedere un programma ben preciso e dettagliato sui tempi di realizzazione e gli obiettivi per quella che io ritengo essere la tratta di alta velocità/capacità più importante. Questa sfida che tutti noi dobbiamo vincere non riguarda solo il Veneto, ma l'intero asse infrastrutturale dell'Italia”.

Questo quanto dichiarato dal Ministro **Maurizio Lupi** con un videomessaggio inviato all'incontro “**Il Veneto e i corridoi ferroviari europei. Pronti a partire!**” organizzato da **Confindustria Veneto** in collaborazione con **Transpadana - Sistemi di Corridoi Europei**.

“Quest'opera mi suscita un'amara ironia sui termini

“alta velocità” e “capacità” – così in apertura **Giulio Pedrollo**, Presidente di Confindustria Verona – “di veloce c'è solo il tempo che scorre, di alto c'è il livello delle polemiche mentre per quanto riguarda la “capacità” questa purtroppo latita. Dopo più di vent'anni abbiamo un'alta velocità a singhiozzo che non ha senso e che è costata cara alle aziende coinvolte a cui, di fatto, la mannaia degli espropri ha bloccato piani di sviluppo e innovazione dei cicli produttivi. Spero che quanto prima non parleremo più di corridoi veneti pronti a partire ma diremo che i corridoi veneti sono partiti!”.

Il convegno grazie agli interventi di **Roberto Uberti**, Consorzio Cepav Due; **Paolo Comastri**, Direzione Investimenti RFI; **Rodolfo Mariotto**, Delegato Infrastrutture Camera di commercio di Vicenza; **Paolo**

Bergamasco, OTI Fondazione Nord-Est; **Paolo Costa**, Presidente Autorità Portuale Venezia; **Enrico Marchi**, Presidente Aeroporto Venezia SAVE; **Luca Zaia**, Presidente Regione Veneto, ha presentato lo **stato dell'arte** della linea ferroviaria veloce che collega **Milano a Trieste**, con un approfondimento sui nodi che riguardano **Verona, Vicenza e Venezia** e i relativi **finanziamenti** contenuti nel decreto Sblocca Italia.

“I provvedimenti del Governo consentono al Nord Est di compiere un deciso passo in avanti, ha commentato **Franco Miller**; lo sblocco del nodo di Vicenza, il riconoscimento del ruolo di hub strategico nazionale dell'aeroporto di Venezia integrato con quelli di Verona e Trieste, i fondi assegnati al nuovo scalo “off-shore” previsto dal porto di Venezia, le risorse per l'avvio dei cantieri sulla Brescia-Padova: si tratta di opere necessarie al raggiungimento degli obiettivi strategici di sviluppo pianificati dai grandi terminali di traffico presenti sul territorio e che possono rappresentare veri volani per l'economia nazionale. Senza sottovalutare l'impulso immediato all'economia dovuto all'apertura dei cantieri: ogni miliardo di euro investito in infrastrutture genera circa 10.000 posti di lavoro fra diretti ed indotto”.

In conclusione **Roberto Zuccato**, Presidente Confindustria Veneto, ha espresso soddisfazione per le parole del Ministro “Le parole del Ministro Lupi ci confortano, soprattutto sul fronte degli ulteriori necessari finanziamenti per i tratti di alta velocità che riguardano il Veneto. Dal convegno di questa mattina deve uscire il messaggio che se il Veneto è unito e con le idee chiare – ha proseguito Zuccato – con lo sforzo e la collaborazione di tutti può diventare un'area metropolitana attrattiva”. Considerato che di risorse economiche non ce ne sono, come ha ribadito anche il Presidente della Regione Veneto Luca Zaia, se non i 90 milioni per la progettazione della Verona-Padova inseriti nel decreto Sblocca Italia per il 2014, e che di TAV si discute da decenni, si auspicano anche iniziative partecipative.

“*Spero che quanto prima non parleremo più di corridoi veneti pronti a partire ma diremo che i corridoi veneti sono partiti!*”

Giulio Pedrollo





Le opportunità per le reti di impresa

Un confronto tra regione associazioni e banche

Si continua a riflettere sul tema delle Reti di Impresa in Confindustria Verona, ospite di un interessante convegno organizzato da Crediveneto "Le nuove opportunità per le Reti di Impresa" nel quale si è parlato soprattutto di **vantaggi, futuro e di agevolazioni per le aggregazioni**. Un occhio di riguardo, però, anche al passato eccellente, nel quale Confindustria è senz'altro da annoverare tra le migliori espressioni del fenomeno Reti, come ha ricordato il Presidente di RetImpresa Aldo Bonomi. Nei saluti di apertura, Rita Carisano, Direttore di Confindustria Verona, ha dato alcuni numeri espressione di primati che contraddistinguono l'operato di RetImpresa, 1728 le **Reti di Impresa costituite e circa 9.000 aziende coinvolte**, e per Confindustria Verona ha ricordato l'impegno e la

collaborazione nella stesura di normative fondamentali come quella sul distacco e la codatorialità, o la prima esperienza di stage di Rete e, ancora la prima Rete di Impresa ad aver ricevuto finanziamenti dalla Camera di Commercio per un programma di sviluppo territoriale. I relatori che sono intervenuti hanno avuto modo di spiegare quali opportunità concrete sono riservate alle aziende che decidono di collaborare per accrescere capacità innovativa e competitività sui mercati. Per la Regione Veneto, Tommaso Dalla Palma, ha annunciato che entro le prossime settimane è in programma da parte della Giunta regionale il **bando per le Reti di impresa**, con uno stanziamento di circa sei milioni di euro, mentre bisognerà attendere dicembre per la pubblicazione e le istruzioni relative alle nuove



Reti Innovative Regionali. Si stanno definendo, invece, proprio in questi giorni, in collaborazione con l'Università, i criteri dai quali risulteranno i nuovi distretti industriali, così come previsti dalla legge della Regione Veneto 13/2014. Anche Michele Bauli, Presidente del Consorzio Coverfil e Vice Presidente di RetImpresa, ricorda l'impegno dimostrato da Confindustria Verona negli ultimi dieci anni verso le aggregazioni, sempre con risultati concreti per le nostre imprese. "Sono 8 i distretti produttivi nati da Confindustria Verona, 181 le imprese aggregate e circa 3 milioni di euro i contributi ottenuti dalla Regione del Veneto per i progetti rendicontati, 12 le Reti di Impresa nate in Confindustria Verona con il supporto del Consorzio Coverfil", prosegue Michele Bauli, che auspica che la Regione Veneto, nell'attuare la nuova normativa sulle aggregazioni, tenga nella giusta considerazione sia la storicità di Verona che le eccellenze del suo territorio, come l'alimentare e la termomeccanica.

Luca De Mattia, Direttore generale di Crediveneto ha sottolineato **l'impegno concreto che la banca vuole perseguire nel promuovere la nascita delle Reti di Impresa nel territorio** e favorirne lo sviluppo attraverso strumenti creati ad hoc. Si parla di uno speciale plafond di 10 milioni di

euro destinato a finanziare la costituzione del fondo comune o l'acquisizione di beni strumentali o servizi funzionali al progetto di Rete. Ancora, un conto corrente appositamente creato dedicato alle Reti di Impresa con azzeramento del canone per tutto il 2015.

Conclude Aldo Bonomi ricordando che "L'Italia è al primo posto per le Reti di Impresa e **Verona rappresenta un punto importante** e un interlocutore fondamentale nel dialogo sulle Reti". Rinnovare i vantaggi fiscali che erano previsti quando sono nate le Reti, giungere ad un riconoscimento europeo delle Reti e attuare e semplificare il distacco e codatorialità, sono, come ricorda Aldo Bonomi solo alcuni dei punti fondamentali sui quali si impegnerà Confindustria.

“Risultati concreti a riconoscimento del primato di Verona sul tema delle aggregazioni.”

Aldo Bonomi



Il tavolo dei relatori. Da sinistra: Gianeugenio Bortolazzi Senior Partner Bhr Group, Michele Bauli Vicepresidente RetImpresa e Presidente Consorzio Coverfil, Lucio Bussi moderatore, Tommaso Dalla Massara Avvocato e Professore Dipartimento Scienze Giuridiche Università di Verona, Piergiorgio Agostini Presidente di Crediveneto

IL CENACOLO™
dell'Impresa

Nuova visione: sindacato, imprenditoria e
cambiamento

23 settembre ore 18.00 - Cad It Spa, Verona

Il Cenacolo dell'impresa

Lealtà, schiettezza e trasparenza per un buon rapporto impresa sindacato

“**Verona è un’isola felice** nei rapporti tra sindacati e impresa, merito di una storia di relazioni industriali costruita nel tempo da imprese e lavoratori onesti guidati da associazioni credibili”. Con queste parole Franco Zanardi, Vice Presidente per le Relazioni industriali e Affari sociali di Confindustria Verona, ha aperto **il secondo dei quattro incontri de il Cenacolo dell’impresa 2014** arrivato all’ottava edizione e ospitato martedì 23 settembre da Cad it spa. Dopo i saluti da parte degli sponsor alla platea di oltre sessanta imprenditori, i relatori, coordinati dal giornalista economico Lucio Bussi, hanno raccontato le loro esperienze al riguardo.

“*Verona è un’isola felice nei rapporti tra sindacati e impresa, merito di una storia di relazioni industriali costruita nel tempo da imprese e lavoratori onesti guidati da associazioni credibili.*”

Franco Zanardi



Michele Zanella, Direzione Cad it con il Presidente Luciano Barana

In particolare, a sostegno di quanto espresso da Zanardi, Luciana Breviglieri, Presidente della Breviglieri spa, azienda produttrice di macchine agricole, ha descritto la sua positiva esperienza con il sindacato vissuta a seguito della necessità di un'importante riorganizzazione aziendale. **“Dopo un iniziale timore** - ha raccontato - in pochi mesi ho capito che un atteggiamento corretto, trasparente e onesto da parte dell'imprenditore aveva portato ad una **relazione di rispetto** e a gestire positivamente una situazione potenzialmente conflittuale. Il supporto dei tecnici di Confindustria e il sindacato hanno permesso infatti di far fronte al difficile momento”.

Roberto Bechis, Managing Director & Administrator di Meggle Italia srl, multinazionale con sede in Baviera e una filiale a Verona, ha messo in luce le **differenze nelle relazioni industriali in Germania e in Italia**. **“In Germania** - ha affermato - sono molto sentiti, a differenza dell'Italia, il senso del bene comune, che porta ad un'effettiva collaborazione, oltre alla centralità della persona, la chiarezza dei ruoli e il rispetto delle regole. Inoltre le aziende tedesche, a differenza di quelle italiane, sono **più attente alla managerialità e meno al passaggio generazionale**”.

Ad assistere al dibattito anche la controparte, ovvero i rappresentanti provinciali di CGIL Maurizio Azzalin,

CISL Massimo Castellani e UIL Lucia Perina che hanno condiviso il quadro positivo emerso, seppur nel rispetto dei diversi ruoli.

“Il Cenacolo dell'impresa è sempre un momento di ascolto e confronto per gli imprenditori veronesi” ha concluso Luciano Barana, Presidente della Piccola Industria di Confindustria Verona.

“Un atteggiamento corretto, trasparente e onesto da parte dell'imprenditore aveva portato ad una relazione di rispetto e a gestire positivamente una situazione potenzialmente conflittuale.”

Luciana Breviglieri



21 ottobre ore 18.00

Borgo Rocca Sveva, Cantina di Soave, Soave (VR)

Reagire e vincere nelle difficoltà

Interranno: Giuseppe Favretto, psicologo del lavoro, Ordinario di Organizzazione Aziendale e Direttore del Centro Imprenditoria Giovanile dell'Università di Verona; Stefano Micelli, Direttore Scientifico Fondazione Nord Est; Giulio Pedrollo, Presidente Confindustria Verona

Moderata Carlo Massarini, giornalista e conduttore televisivo

18 novembre ore 18.00

Hotel Caesius Thermae & Spa Resort, Bardolino (VR)

La rete ri-genera *Opportunità*: reti d'impresa e altre aggregazioni

Interranno: Aldo Bonomi, Presidente RetImpresa e Presidente Comitato tecnico reti d'impresa, filiere e aggregazioni di Confindustria; David Berti, Presidente rete Verona Garda Bike; Gianni Perbellini, esperto di reti in franchising; Giulio Pedrollo, Presidente Confindustria Verona

Moderata Carlo Massarini, giornalista e conduttore televisivo



Vertours
Lufthansa
City Center

Se le Aziende viaggiano...
viaggia anche l'economia.

fa viaggiare la tua Azienda

- > Customer care
- > Tecnologia all'avanguardia
- > Controllo dei costi
- > Integrazione note spese



meeting&incentive

viaggi d'affari

Cittadella Flash

SIGLATO UN NUOVO ACCORDO **La sicurezza si impara a scuola e** **aiuta a entrare nel mondo del lavoro**



La firma dell'accordo in Confindustria Verona

Confindustria Verona si è fatta promotrice di un accordo unico in Italia perché gli studenti delle scuole superiori possano effettuare in classe una parte della formazione sulla sicurezza che la legge prevede per chiunque entri in azienda come lavoratore o stagista (l. 81/08).

Si tratta di un'ottima opportunità per i ragazzi che potranno acquisire una competenza importante da spendere nel loro futuro più prossimo e che può aiutarli nella ricerca di una prima esperienza di vita in azienda, ma anche per le imprese che vedranno assolta una parte degli obblighi formativi del lavoratore/stagista ancor prima dell'ingresso in azienda, con vantaggi di efficienza ed economicità.

Utilizzando **fondi regionali** e gli **strumenti messi a disposizione dallo SPISAL**, le scuole potranno inserire nei POF (piani di offerta formativa) dei rispettivi istituti appositi percorsi formativi sulla salute e la sicurezza negli ambienti di lavoro.

Questo accordo, nato grazie alla collaborazione con Apindustria Verona e Cgil, Cisl e Uil di Verona, assieme all'Organismo Paritetico Provinciale, lo Spisal e l'Ufficio Scolastico XII di Verona, rappresenta uno strumento che costituisce da un lato un **investimento sui futuri lavoratori**, nell'ottica di creare le basi della cultura della sicurezza, dall'altro **un'occasione per i ragazzi** che avranno a disposizione delle competenze da spendere al momento di ricercare uno stage o un lavoro.



Cittadella Flash

TRASPORTI E LOGISTICA, PRODOTTI E SERVIZI PER LE COSTRUZIONI E SISTEMA MODA

Confermati per il biennio 2014-2016 i vertici delle tre sezioni merceologiche



CONFINDUSTRIA
Verona

Bruno Bommartini, Amministratore Delegato di Autotrasporti Bommartini Srl, proseguirà il suo mandato alla Presidenza della **Sezione Trasporti e Logistica**. Alla conferma di Bommartini si aggiungono quella del Vice Presidente Luca Girelli, Presidente della Girelli Logistics Group Srl e del Consigliere di Sezione, Massimiliano Longo, Amministratore Delegato di Giuriato e Fortuna Srl.

Stefano Casagrande, Consigliere Delegato della Casagrande Elettrocostruzioni S.p.A guiderà il comparto **Prodotti e Servizi per le Costruzioni** per i prossimi due anni, mentre l'assemblea della **Sezione Sistema Moda** ha confermato alla presidenza Enrico Franzini, Amministratore delegato del Calzaturificio Niki srl.



CONSULENZA SOSTANZE CHIMICHE

IL SERVIZIO CHE AIUTA LE AZIENDE A SVILUPPARE UNA CORRETTA GESTIONE DELLE SOSTANZE CHIMICHE IN AZIENDA

GLI ADEMPIMENTI NORMATIVI

D.Lgs 81/08 (Titolo IX) - Testo Unico sulla Sicurezza nei luoghi di lavoro.

Regolamento (CE) n. 1907/2006 concernente la registrazione, valutazione, autorizzazione e restrizione delle sostanze chimiche (REACH).

Regolamento CE n. 1272/2008, denominato regolamento CLP, relativo al nuovo sistema di classificazione, etichettatura ed imballaggio delle sostanze e delle miscele.

Il regolamento UE n. 528/2012 concerne l'immissione sul mercato e l'uso di biocidi.

IL SERVIZIO PREVEDE:

VALUTAZIONE DEL RISCHIO DA ESPOSIZIONE AD AGENTI CHIMICI

- Rischio amianto
- Rischio incidente rilevante
- Gas tossici
- Rischio esposizione ad agenti cancerogeni e mutageni

ASSISTENZA IN MATERIA DI REACH E CLP TRAMITE IL CENTRO REACH VENETO

- Assistenza alla registrazione e notifica delle sostanze
- Predisposizione schede dati sicurezza (SDS)
- Indicazioni sulla corretta classificazione, etichettatura ed imballaggio delle sostanze e miscele

CONSULENZA SULLA CORRETTA IMMISSIONE SUL MERCATO DI PRODOTTI CON FUNZIONE BIOCIDA

CEVI – SERVIZI PER AMBIENTE SICUREZZA

Società di servizi di Confindustria Verona, attraverso la collaborazione di Tecnici di fiducia e del CENTRO REACH VENETO, è in grado di assistere le Aziende nella predisposizione della documentazione e fornire le indicazioni operative più adeguate a ciascuna realtà imprenditoriale.

LE CONDIZIONI ECONOMICHE PER LE AZIENDE

Le Aziende interessate al servizio che desiderano ricevere preventivo, possono contattare direttamente l'Ufficio Ambiente e Sicurezza.

Per maggiori informazioni:
Ufficio Ambiente e Sicurezza
tel. 045 8099450-483-501-468
fax 045 8026906
ambiente@confindustria.vr.it

→ **Chiedi Informazioni**



Nuove Associate

Conosciamo alcune delle aziende che sono entrate in Confindustria Verona



DIMEX SRL

DIMEX concentra la propria attività nella progettazione e fornitura di soluzioni integrate per la produzione di energia da fonti rinnovabili per il risparmio energetico e per l'impiantistica elettrica civile e industriale.

[→ Vai al Sito](#)



GRUPPO PONZI INVESTIGAZIONI SRL

Dal 1958 la mission di GRUPPO PONZI INVESTIGAZIONI è quella di offrire un servizio professionale di elevata qualità. Il rapporto fiduciario che si instaura con le committenze, tra le quali aziende, consulenti legali e manager, è orientato alla tutela del patrimonio aziendale nella massima riservatezza, fornendo documentazione probatoria valida a tutti gli effetti di Legge.

[→ Vai al Sito](#)



GUARDALBEN EMILIO E GUARDALBEN LAMBERTO SNC

AGENZIA GENERALE UNIPOLSAI DIVISIONE LA FONDIARIA, cresciuta e consolidatasi nel basso veronese, offre servizi di consulenza assicurativa, previdenziale e finanziaria. I nostri specialisti assicurano alle aziende valutazione ed analisi dei rischi garantendo soluzioni tailor made e una assistenza continua.

[→ Vai al Sito](#)



ME.TRA SRL

ME.TRA opera da trent'anni sul mercato italiano e internazionale nel settore delle macchine e degli impianti per la lavorazione del cioccolato. E' una delle poche realtà al mondo in grado di fornire una vasta gamma di impianti completi che abbracciano tutte le fasi della produzione e trasformazione del cioccolato.

[→ Vai al Sito](#)



QuiCibo[®]
Qui vivo qui cibo

START UP

QUICIBO SRL

QUICIBO è il più grande mercato on-line dell'agroalimentare italiano dove acquistare direttamente dai produttori, traducendo nel digitale il fenomeno della filiera corta e della vendita diretta. Oltre 800 produttori, 1000 prodotti ed una partnership esclusiva con FederBio fanno di questa startup innovativa un punto di riferimento del settore.

→ [Vai al Sito](#)



VILLA QUARANTA PARK HOTEL

VILLA QUARANTA, seicentesca e familiare, è la residenza antica nel cuore della Valpolicella Classica a pochi passi da Verona e dal Lago di Garda con parco all'italiana, ampi spazi moderni e funzionali, hotel con area congressi e centro benessere di 2500 mq, ristorante in villa affrescata e sale per eventi esclusivi.

→ [Vai al Sito](#)



Horizon 2020

primo bilancio sull'utilizzo dello Strumento per le PMI

La larga partecipazione aumenta la competizione

Sono state 17.000 le proposte presentate a fine luglio in riferimento al **programma Horizon 2020**. Lo ha reso noto la Commissione Europea evidenziando che l'alto numero delle proposte, in sostanziale aumento rispetto agli anni precedenti, rappresenta un valore nove volte superiore all'offerta di fondi disponibili. La competizione, notoriamente elevata quando si tratta di fondi comunitari diretti, si è quindi fatta ancora più agguerrita.

Sono interessanti i risultati relativi alla prima tranche dello **Strumento PMI**, il nuovo strumento ideato dall'Unione europea per **fornire supporto specificatamente alle piccole e medie imprese durante tutto il ciclo innovativo**.

Come previsto, ha riscosso grandissimo interesse: al

termine della prima scadenza di presentazione delle proposte di progetto le domande presentate sono state 2666, di queste, solo 155 saranno finanziate, un tasso di successo del 6%.

Si è quindi verificato quello che molti operatori del settore avevano temuto: pur trattandosi di un'iniziativa valida che risponde ad un'esigenza molto sentita delle imprese, l'allocatione di fondi si è rivelata inadeguata rispetto alla domanda.

L'Italia e la Spagna sono i Paesi che hanno presentato il **più alto numero di progetti** (oltre 400 domande). L'Italia tuttavia è tra i Paesi con il peggior tasso di successo: 4.59% (20 progetti preselezionati su 436 che erano stati presentati).

Da questo punto di vista **l'Irlanda è stato il Paese**



più performante, con un tasso di successo del 20%, seguita da Austria (14,81% - 4 progetti pre-selezionati), il Regno Unito (11,21%), Israele (10,26% - 4 progetti selezionati) e Spagna (9,29%).

La maggior parte delle proposte presentate sono state scartate per i seguenti motivi:

1. Troppo concentrate sul progetto e non abbastanza sulla opportunità di business;
2. La parte di descrizione del potenziale successo del progetto non era ben sviluppata;
3. Non era sufficiente la descrizione dei concorrenti;
4. Il grado di innovazione era troppo basso, proponendo prodotti già presenti mercato;
5. Proponevano solo un'idea, senza alcun dettaglio per la sua commercializzazione;
6. Era palese che la domanda fosse sottomessa solo per tentare la sorte

Questi primi dati sottolineano la necessità di studiare con attenzione il contesto attorno ad un bando europeo, analizzando il reale potenziale della propria idea innovativa in funzione dell'obiettivo del singolo bando.

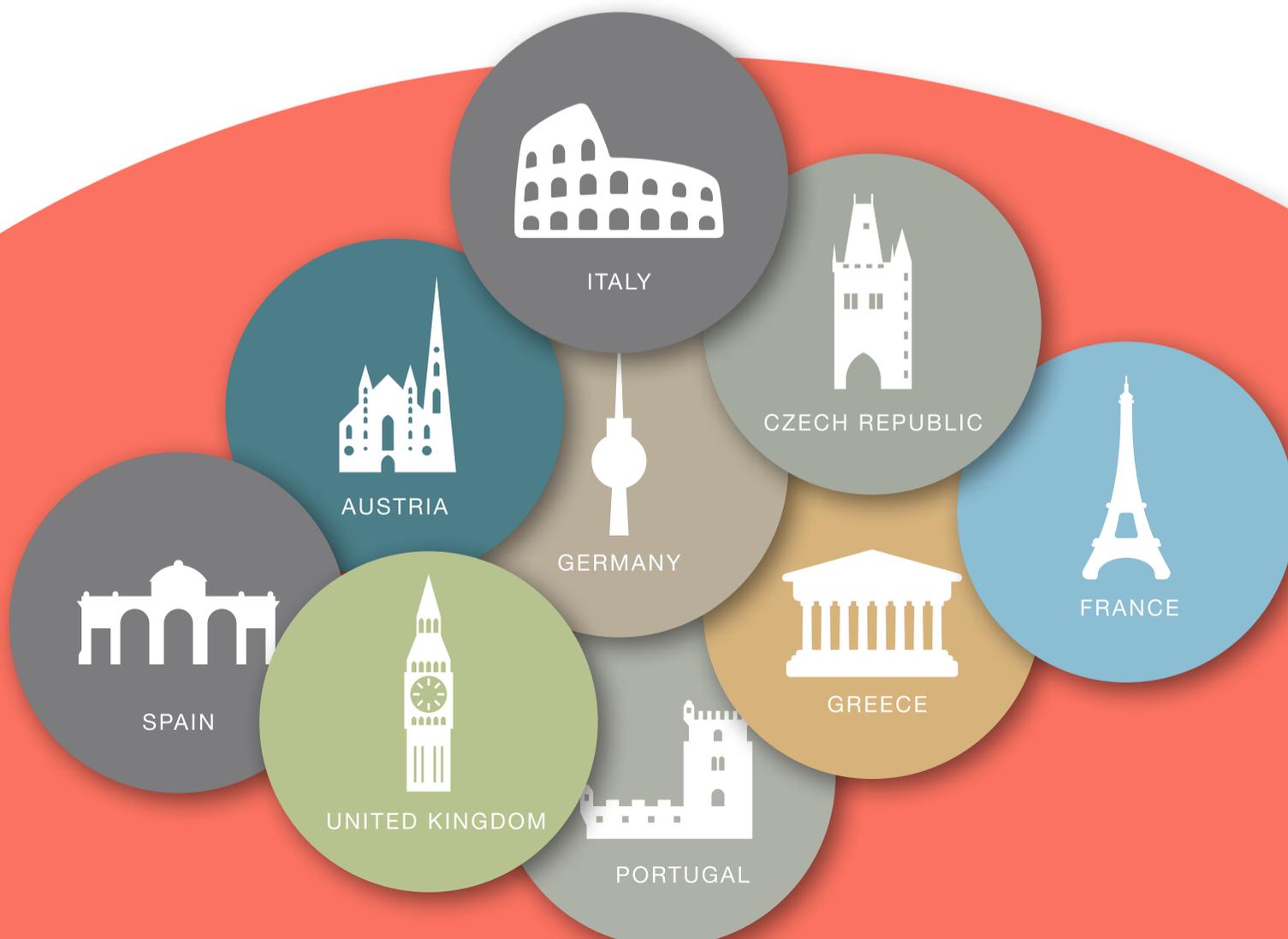
A questo fine, è opportuno sapere che la Commissione europea organizza delle giornate informative, i cosiddetti **"Infoday"**, per approfondire i bandi di prossimo lancio, conoscere i funzionari della Commissione di riferimento per programmi specifici, fugare eventuali dubbi ed incontrare potenziali partner, sondando così la concorrenza.

Gli eventi di maggior rilievo che si terranno a Bruxelles in merito ai programmi di finanziamento dell'UE sono presenti sia sul sito di **Confindustria Verona**, sia sul portale di **Confindustria Bruxelles**.

Per maggiori informazioni:

→ <http://ec.europa.eu>

→ <http://first.aster.it>





 **BERNER**
1 9 7 4 - 2 0 1 4



**BERNER È IL PARTNER IDEALE PER LA FORNITURA,
LA PROGETTAZIONE E L'INSTALLAZIONE DI PRODOTTI
CERTIFICATI PER I SISTEMI ANTICADUTA.**

La forza del nostro sistema è nella completezza e nella qualità dei prodotti.

Dai dispositivi di ancoraggio ai DPI, dai fissaggi certificati ai corsi di formazione tecnica.





Marmomacc

Made in Italy, il fattore in più per il marmo

Questa la sfida per una promozione efficace di una delle tante eccellenze della nostra produzione industriale

La fiera Marmomacc, che si è chiusa il 27 settembre con numeri record con oltre 1500 espositori da 58 nazioni e 65mila visitatori, è l'occasione di un bilancio per le aziende di uno dei comparti d'eccellenza del nostro territorio. **Verona** è infatti **prima provincia esportatrice in Italia** e contribuisce al **26% dell'export di marmo nazionale**. Oltre ai mercati Extra UE, si iniziano a cogliere **lievi movimenti dal mercato europeo**, mentre **rimane ancora ferma la domanda domestica**.

"Il marmo e i suoi derivati continuano a riscuotere un

buon successo sui mercati e la domanda non manca. – dichiara **Cesare Bellamoli**, presidente della sezione Marmo di Confindustria Verona, - Il contesto però è altamente competitivo e i marmi made in Italy rispetto, ad esempio, a quelli prodotti dai paesi BRICS, sono soggetti a dazi doganali d'importazione altissimi applicati dagli stessi BRICS. Basti pensare che produttori egiziani che importano la materia prima dall'Italia e la lavorano in Egitto riescono ad offrire in Russia prodotti a prezzi più bassi dei nostri". A fronte di un prodotto ancora molto apprezzato però, si sta verificando una

“*Per il marmo e i suoi derivati la domanda non manca.*”

Cesare Bellamoli

riduzione dei margini di guadagno. “Dobbiamo puntare su una promozione univoca della produzione italiana, da concordare con gli enti propositi utilizzando mezzi e risorse già in campo. – continua Bellamoli – Il marmo come il vino deve essere legato a doppio filo al territorio italiano”.

La promozione è un punto centrale anche per altri operatori del comparto. **Diego Testi**, Graniti e Marmi Affi, in particolare richiama l’attenzione sulla necessità di una strategia univoca a livello nazionale per la promozione del prodotto lapideo. “Sono convinto che uno dei nodi centrali da sciogliere nel nostro settore non solo veronese, ma soprattutto nazionale sia quello della promozione. Non mi stancherò mai di ribadire che noi come Aziende, con Enti ed Istituzioni dovremmo unire le risorse per promuovere in maniera strutturata e incisiva il nostro prodotto legandolo a doppio filo al territorio italiano. – afferma Testi - Solo attraverso il valore aggiunto che il marchio Made In Italy ha infatti potremmo comunicare al cliente la qualità del nostro prodotto e riuscire a ottenere quella marginalità in più che ci permetterebbe investimenti in innovazione di prodotto, di processo ma anche lo sviluppo e la ricerca di nuovi mercati”.

La promozione potrebbe rivelarsi anche lo strumento essenziale per far conoscere al consumatore le peculiarità del marmo rispetto ad altri prodotti e far fronte alla concorrenza di prodotti diversi, come ad esempio

le piastrelle. E’ quanto ritiene **Francesco Antolini**, Antolini Luigi & C. “La crisi ha aperto una corsa sfrenata alla conquista di ogni singolo cliente. Anche il settore delle piastrelle sta diventando un agguerrito concorrente che grazie ad una forte rete vendita e alla scarsa conoscenza del consumatore riesce in alcuni casi a conquistare quote di mercato a scapito delle imprese del nostro settore proponendo prodotti che imitano colori,



Francesco Antolini, Antolini Luigi & C.

“*La crisi ha aperto una corsa sfrenata alla conquista di ogni singolo cliente.*”

Francesco Antolini



Cesare Bellamoli, presidente sezione e Diego Testi, Graniti e Marmi Affi

“Dobbiamo puntare sul valore aggiunto del Made in Italy.”

Diego Testi

disegni e nomi dei nostri marmi”.

Un sistema di dazi iniquo, una promozione spesso frammentata e poco legata al territorio nazionale ma anche una normativa sulle cave sempre più stringente, sono tra i fattori critici del comparto. “Le norme sulle cave e i bacini di escavazione hanno maglie sempre più fitte compromettendo la sopravvivenza stessa delle imprese estrattive. - spiega Bellamoli – Spesso nel nostro Paese

impresa e ambiente sono viste in maniera antagonista. La tecnologia però oggi è talmente avanzata che esistono sistemi di estrazione dal bassissimo impatto ambientale. Dobbiamo combattere il pregiudizio nei confronti dell’attività industriale”.

www.marmomacc.com



**FEDRIGONI**

Fedrigoni

La carta scaligera d'eccellenza cresce sui mercati mondiali

Continua la scalata del gruppo che si rafforza in ambito internazionale

Oltre 125 anni di storia e un forte legame con la città. Le cartiere Fedrigoni nascono a Verona nel 1888 e diventano negli anni un grande gruppo internazionale, uno dei primi player mondiali nel settore delle carte speciali. Abbiamo incontrato l'Amministratore Delegato del Gruppo, Claudio Alfonsi, 75 anni, in Fedrigoni da 34 anni.

Ci descrive il Gruppo, le principali aree di business e sinteticamente i suoi punti di forza?

"Con **125 anni di storia** e oltre 2000 dipendenti in

dodici stabilimenti in Italia, Spagna e Brasile, Fedrigoni produce e vende in Italia e nel mondo diversi tipi di carte, ed in particolare carte ad alto valore aggiunto, di prodotti di sicurezza (carta per banconote, carte valori) e prodotti autoadesivi, con una leadership forte nel settore delle carte grafiche speciali. Siamo inoltre l'unico produttore italiano di carta per banconote accreditato dalla Banca Centrale Europea. Presidiamo segmenti di mercato ad alto valore aggiunto grazie



alla capacità di innovazione tecnologica sia di prodotto che di processo produttivo, mantenendo un focus importante sull'eccellenza e sulla qualità, apprezzata e riconosciuta in tutto il mondo”.

Cosa rappresenta oggi Verona per un Gruppo internazionale come il vostro?

“**Siamo nati a Verona nel 1888**, ed è proprio dallo stabilimento lungo il Canale Camuzzoni che siamo partiti per diventare una **realtà conosciuta in tutto il mondo**. A Verona ci troviamo molto bene e abbiamo un ottimo rapporto con le istituzioni locali, che credono nell'imprenditoria.

Fedrigoni non punta solo all'estero: stiamo portando avanti investimenti anche a Verona e **ogni anno produciamo il 7-8% di carta in più**. Nel 2011 abbiamo riportato la sede legale da Arco di Trento a Verona dove rimarrà sempre e ha sede il quartier generale dell'intero gruppo”.

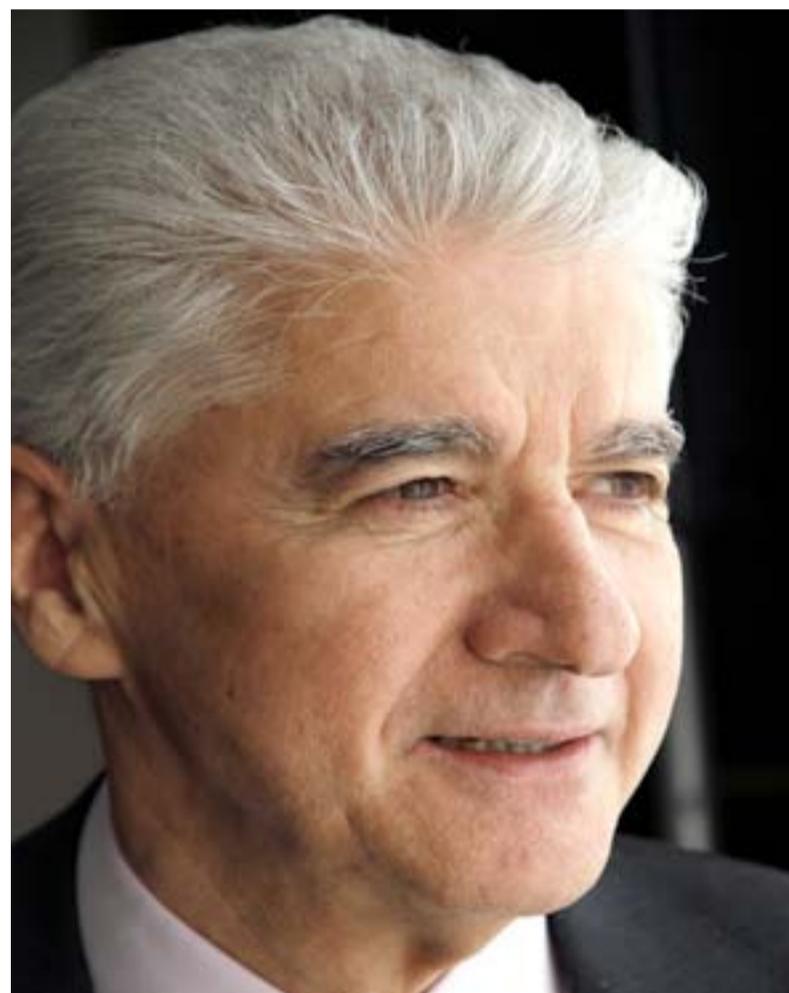
Ci descrive brevemente i risultati dell'ultima semestrale?

“I risultati del primo semestre testimoniano ancora una volta un posizionamento specifico in segmenti di mercato ad alto valore aggiunto dove il gruppo riesce ad ottenere **importanti margini, cosa che ci distingue da molti competitor di riferimento**.

Il fatturato al 30 giugno 2014 era pari a 440,8 milioni di euro, in aumento del 9% rispetto al primo semestre del 2013. L'Ebitda è stato pari a 57,9 milioni di euro (+38,2%) mentre il risultato operativo è stato pari a 47,9 milioni di euro (+78,3%). Il risultato netto è stato pari a 29,9 milioni di euro (+114,2%). Dal punto di vista geografico, l'estero conta ormai circa il 65% dei ricavi complessivi, con un incremento significativo delle

“*Presidiamo segmenti di mercato ad alto valore aggiunto grazie alla capacità di innovazione tecnologica sia di prodotto che di processo produttivo.*”

Claudio Alfonsi



Claudio Alfonsi, Amministratore Delegato Fedrigoni Spa

“*Fedrigoni non punta solo all'estero: stiamo portando avanti investimenti anche a Verona.*”

Claudio Alfonsi



vendite nelle aree Extra-Europee (+26,4%) e una buona performance in Europa (+7,7%)”.

Il recente ritiro dell'offerta per la quotazione in Borsa come modifica la strategia di espansione dell'azienda?

I piani di crescita e di sviluppo restano confermati, e la quotazione sul mercato finanziario rimane un obiettivo strategico anche in considerazione dell'apprezzamento ed interesse dimostrati dagli investitori italiani ed internazionali nei confronti dell'azienda.

Quali sono i progetti per il prossimo futuro?

“Nel nostro settore ci sono molte opportunità che stiamo

valutando con interesse ed attenzione. Abbiamo una cultura imprenditoriale forte e manager molto capaci che sapranno far crescere ulteriormente la società”.

www.fedrigoni.com

I NUMERI

2000+

Dipendenti

12

Stabilimenti

65%

Export

La sede Fedrigoni a Verona





Infracom Italia

Puntare sulla fibra ottica con tecnologie all'avanguardia

Per festeggiare il suo 15° compleanno, l'azienda veronese inaugura una nuova Control Room per monitorare il funzionamento della dorsale in fibra ottica sul territorio nazionale

Infracom Italia compie 15 anni e celebra l'evento inaugurando le 28 postazioni della **nuova Control Room**, nella sede di piazzale Europa 12 a Verona. «Con tecnologie all'avanguardia e tecnici qualificati a disposizione dei clienti 24 ore su 24, la Control Room governa e **garantisce il corretto funzionamento della dorsale in fibra ottica di 9.000 km**, dei nostri data center e di tutti i servizi erogati ai 10.000

clienti in tutta Italia. È garantito il controllo costante degli apparati tecnologici, dei sistemi e delle applicazioni: un monitoraggio senza sosta, che consente l'intervento sia da remoto, sia on site», spiega Giorgio Nicolosi, amministratore delegato di Infracom Italia, oltre che direttore generale di Serenissima Mobilità, società del Gruppo A4 Holding, di cui fa parte anche Infracom. Con un passato da manager in multinazionali come

Ericsson, Marconi e Finmeccanica con incarichi di crescente responsabilità, l'ing. Nicolosi prende ora le redini di Infracom Italia, in un momento di rilancio di un'azienda che intende distinguersi per l'attenzione al cliente, anticipandone le esigenze.

Ma in che modo?

«Investendo in operazioni come l'allestimento di questa nuova Control Room, iniziative che ci permettono di diventare partner del cliente, offrendogli professionalità e innovazione. Con il nostro servizio gli forniamo strumenti per potersi concentrare agevolmente sul proprio business. Lavoriamo insieme con senso di partecipazione: il successo del cliente è anche il nostro successo»

Quindici anni nel campo delle telecomunicazioni sono tanti o pochi?

«Potrebbero sembrare pochi. In realtà, **nel nostro settore, compiere 15 anni**, oltre ad assicurare esperienza, **è segno di solidità e di grandi potenzialità da esprimere nel futuro**. La società opera dal 1999 sul mercato nazionale dei servizi di telecomunicazione e data center. La rete con copertura nazionale, i data center a Milano e Verona interconnessi in alta affidabilità e capacità e la Telehouse in Caldera fanno di Infracom un interlocutore unico. In particolare, la nostra Telehouse - la più importante in Italia e una delle prime in Europa - è un data center nel quale 120 tra i maggiori operatori ICT e gli "Over the Top" a livello italiano ed internazionale hanno la possibilità di installare le proprie tecnologie per interconnettersi tra loro e con il mondo intero attraverso internet, nel modo più rapido e sicuro possibile».

Che cosa raccontano i numeri dell'azienda?

«Nell'ultimo triennio abbiamo fatto investimenti per 35 milioni di euro, di cui 12 solo nel 2013. Un dato significativo, poi, è il rapporto debito/ebitda: 4,5 a fine

“La nuova Control Room con 28 postazioni garantisce il corretto funzionamento della dorsale in fibra ottica di 9.000 km.”

Giorgio Nicolosi



La nuova Control Room

“Nel nostro settore, compiere 15 anni, oltre ad assicurare esperienza, è segno di solidità e di grandi potenzialità da esprimere nel futuro.”

Giorgio Nicolosi



2013, con un 3,5 previsto per fine 2014. Ci stiamo posizionando positivamente sul mercato, tanto che, se in passato sono girate voci di vendita, ora potremmo perfino pensare di diventare noi acquirenti»

Quali sono le vostre prospettive di sviluppo per il futuro?

«**Puntiamo molto sulla fibra ottica**, di cui il nostro Piano Industriale prevede lo sviluppo, a partire dal territorio vicino alla nostra sede di Verona e lungo i principali assi autostradali.

La capacità innovativa e di investimento di Infracom Italia porta Verona a essere un'eccellenza nel settore informatico e, in questo modo contribuiremo a rendere le aziende della zona più competitive sul mercato. Inoltre, nell'ottica di contribuire alla preparazione dei

futuri professionisti del settore, stiamo studiando con l'Itis Marconi di Verona un progetto di formazione post diploma che partirà presto e del quale andiamo orgogliosi fin d'ora».

www.infracom.it

“*La capacità innovativa e di investimento di Infracom Italia porta Verona a essere un'eccellenza nel settore informatico.*”

Giorgio Nicolosi

Giorgio Nicolosi, Amministratore Delegato Infracom Italia





Meggale Italia

Attenzione ai dipendenti e correttezza nei confronti dei clienti

I segreti di dieci anni di crescita costante a Verona

Dieci anni di Meggale a Verona, dieci anni di ottimi risultati. Un giro d'affari nel 2013 che si è attestato oltre i 21 milioni di euro con un incremento del 6,2% rispetto all'anno precedente e un obiettivo per il 2014 di un aumento dell'8%. Il fatturato dell'intero gruppo supera il miliardo.

Roberto Bechis, il segreto di questi risultati?

La salvaguardia della qualità dei prodotti è la chiave di

un successo che si mantiene costante nel tempo anche grazie ad un altro fattore premiante, la correttezza nei confronti dei nostri clienti e l'attenzione per i dipendenti dell'Azienda.

In altre parole la potremmo definire lungimiranza o, usando una metafora cara alla proprietà del Gruppo Meggale, un albero che poggia su solide radici dove si arriva in alto solo se tutta la struttura è sana e la linfa scorre bene.



Facciamo un passo indietro cosa vi ha spinto a scegliere Verona per aprire la sede italiana?

Sicuramente la posizione strategica, crocevia del Nord d'Italia, oltre alla vicinanza con il confine tedesco e la casa madre in Baviera.

In ogni settore produttivo, l'innovazione continua è ormai un fattore fondamentale per competere in ogni mercato. La ricerca di nuovi prodotti è essenziale per conquistare nuove nicchie di mercato. Su quali fronti si giocherà il futuro del vostro comparto?

Fare effettiva innovazione nel mercato lattiero-caseario è cosa ardua. La tendenza è quella di sviluppare nicchie di mercato che possano soddisfare le più diverse esigenze e richieste dei consumatori, sempre più attenti alla funzionalità del prodotto alimentare, sia per aspetti organolettici, in particolare verso quegli ingredienti causa di intolleranze o vietati a coloro che soffrono di vere patologie, ma più generalmente anche per la confezione degli stessi intesa per la facilità d'uso, la possibilità di smaltimento ecologico ecc. Una crescente attenzione ad aspetti che ora le aziende alimentari del nostro comparto non possono più ignorare. Le nicchie di mercato del senza lattosio o del senza glutine sono tra le più attente ed esigenti un cambiamento che rappresenta in tutto e per tutto il nostro modo di lavorare: flessibilità e apertura alle innovazioni ma al contempo fermezza e garanzia di principi, primo fra tutti l'alta qualità dei nostri prodotti.

Il momento economico non è dei migliori. Dalla vostra prospettiva, quali sono le dinamiche che caratterizzano attualmente il mercato?

La situazione economica che stiamo vivendo non rappresenta a mio avviso un fenomeno transitorio bensì



Roberto Bechis, Managing Director Meggle Italia

“La tendenza è quella di sviluppare nicchie di mercato che possano soddisfare le più diverse esigenze e richieste dei consumatori.”

Roberto Bechis





un drastico cambiamento che si palesa già con la massima attenzione ai costi e la tendenza al risparmio. Nel nostro piccolo in Meggle Italia adottiamo quella che è una filosofia comune a tutto il Gruppo: cerchiamo di preservare l'equilibrio del sistema garantendo ai dipendenti un ambiente di lavoro sano e rispettoso del loro benessere, dando loro una rassicurazione di continuità e una prospettiva di crescita a cui ciascuno è chiamato a dare il proprio contributo nel lavoro di squadra.

Quali prospettive ci sono per il sito veronese? Progetti in cantiere?

Pianifichiamo una crescita costante. A breve puntiamo a passare da uffici in locazione a una sede di proprietà, sempre a Verona.

www.meggle.it



I prodotti Meggle

Da sinistra verso destra: Giulio Pedrollo, presidente di Confindustria Verona, Toni Meggle, Owner and Chairman of the board, Roberto Bechis, Managing Director MEGGLE ITALIA C. Sedlatschek, CFO MEGGLE AG, Drs. Sil. H. van der Ploeg MBA, CEO MEGGLE AG, Josef Bock, Meggle Wasserburg



SELVA

Selva

Qualità italiana e spirito innovativo: il design su scala globale

Made in Italy, sapere artigiano, dimensione internazionale. Questo è il mondo Selva, azienda produttrice di mobili di alta gamma, un brand di riferimento nel mondo dell'arredo e il design di altissima qualità e tradizione con un forte spirito innovativo. Abbiamo incontrato Philipp Selva, amministratore delegato e presidente di Selva Spa.

Dal 1968, anno in cui Suo padre Joseph Selva fondò l'Azienda, sono ormai trascorsi quasi cinquant'anni. Quale è stata l'evoluzione di Selva nel tempo?

La ditta Selva & CO. s.a.s. è stata fondata a Bolzano nel 1968 come produttore di mobili classici. Col passare degli anni l'azienda cresce e diventa una vera e propria industria che produce in Italia e commercializza mobili in

tutto il mondo. Selva si propone non solo come fornitore di mobili riconosciuti per qualità e bellezza, ma anche come riferimento per il mondo dell'arredamento e del design. Nel passato più recente c'è l'acquisizione di APPIA CONTRACT (2003), azienda dedicata al contract alberghiero in Germania, mentre nel 2005 viene creata la Joint Venture Selva Middle East con showroom e uffici commerciali a Dubai per agganciare il mercato del Medio Oriente.

Una crescita che ha spinto molto sull'internazionalizzazione. Qual è il profilo dell'Azienda oggi?

Selva di oggi è un'azienda internazionale che porta nel mondo il proprio concetto di design e made in Italy con sapienza e orgoglio. Il volume delle esportazioni



supera il 94% con una presenza su molti mercati globali: Germania, Austria, Gran Bretagna, CSI, Svizzera, Italia, Olanda, Polonia, Paesi Baltici, Medio Oriente, USA, Canada, Cina.

Artigianalità, innovazione e globalizzazione. E' questa dunque la ricetta del successo?

Ciò che ci ispira è il grande rispetto verso il cliente. Perché non produciamo soltanto mobili. Vogliamo creare ambienti nei quali sentirsi appagati. Il nome Selva è sinonimo di uno spirito globale e di una filosofia multiculturale. Ispirazioni tratte da tutte le epoche e le culture, da noi si fondono in nuove idee esclusive. Il nostro vasto assortimento intende aprire nuove prospettive a coloro che sono alla ricerca dello straordinario perché concede loro la creazione di un proprio mondo: un mondo che sta al di sopra di qualsiasi tendenza e frontiera. Un mondo dove regna l'amore per la bellezza senza tempo.

Questi anni di crisi economica hanno messo in difficoltà, tra gli altri, l'intero settore del legno e dell'arredo. Quali cambiamenti ha visto nel mercato italiano? E all'estero?

Albert Einstein nel 1934 diceva "È nella crisi che nasce l'inventiva, le scoperte e le grandi strategie". La crisi per un'azienda è una grande sfida e un forte stimolo per diventare più innovativi, più efficienti, più appetibili. Anche noi abbiamo dovuto impegnarci per uscirne più consci delle nostre capacità e dei nostri obiettivi. Il mercato italiano è diventato ancora più sensibile al valore e alla qualità del prodotto e anche quello estero si è evoluto tantissimo in questo senso.

Su cosa è necessario puntare, secondo Lei, per essere competitivi su scala internazionale? E cosa manca, invece, per mordere il mercato?

La presenza sul mercato non viene decisa in un'unica partita. Ci vuole costanza e una strategia precisa che



Philipp Selva, presidente e CEO di Selva AG

“La crisi per un'azienda è una grande sfida e un forte stimolo per diventare più innovativi, più efficienti, più appetibili.”

Philipp Selva



Video di presentazione Selva Spa



indichi dove si voglia andare. Essere competitivi su scala internazionale significa pensare globalmente in termini di qualità, design del prodotto e di organizzazione aziendale, ma poi agire localmente secondo le necessità dei singoli mercati. Serve flessibilità e professionalità. Il sistema macroeconomico nazionale non aiuta, ci vogliono il doppio di grinta e di risorse.

Parliamo di futuro. C'è qualche sogno ancora nel cassetto?

Vorrei vedere il brand Selva continuare a crescere nel tempo, a innovarsi mantenendo salda la propria filosofia e i propri valori. Essere riconosciuti e apprezzati in tutto il mondo come simbolo di affidabilità, design e qualità, questo rimane il mio sogno.

www.selva.com

“*La presenza sul mercato non viene decisa in un'unica partita. Ci vuole costanza e una strategia precisa che indichi dove si voglia andare.*”

Philipp Selva



Chair Dolly, design Peggy Norris

Stabilimento di Isola Rizza, Verona



aperitivo
inazienda

Piccola Industria e Giovani Imprenditori

Nuovo appuntamento con Aperitivo in Azienda



Selva Spa è stata anche la sede del consueto appuntamento con l'**Aperitivo in azienda**, fortunata iniziativa realizzata congiuntamente dalla Piccola Industria e il Gruppo Giovani di Confindustria Verona, al quale erano presenti circa sessanta imprenditori del territorio.

L'obiettivo è **creare occasioni di incontro e scambio** di opinioni tra gli imprenditori veronesi per favorire la reciproca conoscenza, il **networking** e promuovere lo sviluppo di nuove **occasioni di business** tra le nostre imprese.



→ [Guarda tutta la Gallery](#)



Notizie dalle Aziende



Sicurezza e protezione delle informazioni al Clusit Security Summit

Si è svolta a Verona l'ultima tappa dell'edizione 2014 di Security Summit, evento dedicato alla sicurezza delle informazioni, delle reti e dei sistemi informatici organizzato da Clusit, che è la principale associazione italiana nel campo della sicurezza informatica.

L'evento è iniziato con una tavola rotonda, moderata da **Gigi Tagliapietra**, Presidente Clusit, alla quale hanno partecipato **Bruno Giordano**, consigliere delegato Innovazione e Start Up di Confindustria Verona, **Tommaso Palumbo**, Dirigente Compartimento Polizia Postale e Comunicazioni Veneto, **Maurizio Martinozzi**, Manager Sales Engineering Trend Micro.

Andrea Zapparoli Manzoni e **Davide Del Vecchio** hanno presentato i dati relativi al Rapporto Clusit 2014 sulla sicurezza ICT in Italia nelle imprese e nelle pubbliche amministrazioni del Nord Est.

Commenta Bruno Giordano: "Molte piccole e medie imprese non avvertono il problema relativo alla protezione delle informazioni e l'imprenditore non ha il tempo di pensarci sia perché è occupato nelle attività quotidiane, sia perché ha altre priorità. Confindustria Verona sta comunque offrendo alle proprie associate un grande supporto informativo in merito".

Alessio Pennasilico di Alba S.T., organizzatore dell'evento e membro del direttivo di Clusit, sostiene che "non è possibile garantire la sicurezza delle aziende se non attraverso le persone, sono quindi importanti i corsi di formazione sia per aumentare il livello di consapevolezza sia perché la persona diventa una risorsa importante per l'azienda".

Emerge quindi una forte necessità di informazione e di formazione su un così importante aspetto della vita delle imprese.

Volkswagen Group Italia da 40 anni a Verona

Ha festeggiato i 40 anni la sede veronese di Volkswagen, da 60 anni nel nostro Paese.

La **prima sede infatti apre a Bologna nel 1954** mentre nel **1974 Autogerma si trasferisce a Verona**.

Già dai primi anni '80 i dati di vendita iniziano a raggiungere livelli da record: è del 1981 il traguardo delle 100.000 unità Volkswagen e Audi vendute in un solo anno. Nel 1985 la Società diventa al 100% la Consociata italiana della Volkswagen AG. Il **1994 è l'anno del trasloco nella nuova sede** che comprende anche il grande Centro Distribuzione Ricambi con superficie di 52.000 metri quadrati. Inoltre **vengono incorporate le Società Škoda Italia e SEAT Italia**.

Oggi Volkswagen Group Italia è la **prima azienda veronese per giro d'affari** con 3,5 miliardi di euro, circa 900 dipendenti e un indotto che coinvolge quasi 12.000 addetti. Nel 2013 ha consegnato 181.000 veicoli tra auto e commerciali.



L'economia a diverse velocità

Le previsioni del Centro Studi Confindustria

Ancora un segno meno davanti all'andamento del prodotto interno lordo: **-0,4%**. Così chiuderà il 2014 e per l'anno prossimo si prevede uno smilzo **0,5 per cento**.

Secondo il Centro Studi Confindustria è una situazione di estrema difficoltà: servono le riforme strutturali e interventi essenziali per la ripartenza, basati su competitività, produttività e liquidità.

Nelle previsioni autunnali del Centro Studi lo scenario economico si presenta comunque a due facce.

Quella rassicurante di conferma delle **buone dinamiche e prospettive extra-europee**.

E quella preoccupante di **deterioramento del quadro già debole nell'Eurozona e in Italia**.

Il contesto rimane caratterizzato dai cambiamenti su scala globale portati dalla crisi: minore ampliamento dei commerci internazionali, investimenti frenati dalla perdurante incertezza e condizioni più selettive del credito bancario. Tutti fattori che abbassano il profilo dello sviluppo mondiale.

L'economia a più velocità si sta dimostrando anche con **ritmi di espansione più bassi**. Su questo sfondo i dati e i segnali arrivati nel corso dell'estate dagli scambi di merci e da Stati Uniti, Giappone, Cina e India hanno



rincuorato circa le previsioni di miglioramento e graduale accelerazione. Ma hanno anche ribadito le difficoltà di Brasile e Russia, con quest'ultima in sofferenza già prima dello scontro con l'Ucraina.

La ripresa moderata e disuguale in **Eurolandia** ha registrato, invece, un inatteso (ma non sorprendente) stop che non sarà superato rapidamente. In agosto gli indicatori di fiducia e i PMI hanno segnato una marcata caduta che è poco rassicurante per l'ultima parte dell'anno.

In **Italia** più che di ritorno in recessione (affermazione che sul piano statistico è ineccepibile) si dovrebbe parlare del suo proseguimento, sebbene meno intenso rispetto a quanto accaduto da fine 2011 a metà 2013. Le tessere congiunturali compongono un mosaico non uniforme. Ci sono alcune parti del sistema italiano che si sono stabilizzate (la più importante: l'occupazione), altre che si muovono in lento recupero e altre ancora che continuano ad arretrare. L'immagine complessiva è di assestamento.

Fonte: Centro Studi Confindustria, Scenari Economici n.21, settembre 2014.

Le previsioni del CSC per l'Italia (variazioni %)

	2012	2013	2014	2015
Prodotto interno lordo	-2,4	-1,9	-0,4	0,5
Consumi delle famiglie residenti	-4,0	-2,6	0,1	0,5
Investimenti fissi lordi	-8,0	-4,7	-2,3	0,8
Esportazioni di beni e servizi	2,1	0,1	1,8	3,2
Importazioni di beni e servizi	-7,0	-2,8	1,6	3,0
Saldo commerciale ¹	1,1	2,4	2,8	2,9
Tasso di disoccupazione ²	10,7	12,2	12,5	12,5
Debito della PA ³	127,0	132,6	137,0	137,9

¹ Fob-fob, valori in percentuale del Pil

² valori percentuali

³ valori in percentuale del Pil

Fonte: elaborazioni e stime CSC su dati ISTAT e Banca d'Italia

[Consulta il rapporto completo](#)

[Per un approfondimento economico consulta la sezione Dati e Scenari del sito](#)





Crisi Ucraina

Misure restrittive nei confronti della Russia

Alle sanzioni disposte dall'UE la RUSSIA risponde con l'embargo di molti prodotti agroalimentari.

Dal primo agosto il Comitato dei Rappresentanti Permanenti dell'UE ha inasprito le misure restrittive nei confronti della Russia sancendo il passaggio alla cosiddetta fase 3 delle sanzioni.

Le misure che incidono maggiormente sull'attività delle imprese italiane riguardano:

- **Embargo sui prodotti militari:** Divieto di import/export da e per la Russia di armi e beni destinati all'industria militare;
- **Divieto di esportazione di beni dual use:** è vietato l'export verso la Russia di beni e tecnologie duali

che potrebbero essere impiegati a scopi militari;

- **Restrizioni all'export di apparecchiature collegate al settore energetico:** l'esportazione in Russia di beni e tecnologie da impiegare nel settore energetico dovrà essere sottoposta a preventiva autorizzazione da parte delle competenti autorità degli Stati membri. Licenze all'export saranno vietate per prodotti destinati all'esplorazione e produzione petrolifera in acque profonde, esplorazione petrolifera nelle regioni dell'artico o progetti collegati allo shale gas.

La Russia ha risposto a queste misure bloccando a sua



volta alcuni prodotti provenienti dai Paesi UE, Australia, Canada, Norvegia e Stati Uniti. A partire dallo scorso 7 agosto **è vietato importare nel territorio della Federazione russa** alcuni prodotti del settore agroalimentare quali **ortofrutta, carne, pesce e latticini**. Al momento l'embargo esclude i vini e bevande, ma è possibile un allargamento ad altri prodotti (in primis pellami, tecnologia e comparto moda).

Confindustria e Regione Veneto si sono immediatamente attivate promuovendo e partecipando a tavoli di confronto per esaminare lo scenario economico attuale e che si prospetterà nei prossimi mesi.

Confindustria Verona, in considerazione del nutrito comparto agroalimentare del proprio tessuto associativo, ha indetto tempestivamente un incontro lo scorso 21 agosto, coordinato dal Presidente della Sezione alimentare, Alessandro Fabiano, allo scopo individuare

le categorie merceologiche più colpite, definire i danni subiti e quelli prevedibili per il futuro. L'incontro ha chiarito che nell'immediato si può parlare di un danno relativamente limitato a livello locale, tuttavia è emersa una preoccupazione condivisa qualora l'embargo dovesse perdurare, determinando col tempo una "progressiva sostituzione" dei fornitori italiani con quelli di altri Paesi, non penalizzati dall'embargo.

Per questo motivo sarà prioritario coinvolgere le istituzioni e sollecitare le forze politiche per cercare soluzioni diplomatiche che consentano di superare l'attuale fase di stallo e cercare di riconquistare le quote di mercato perse. A tal fine, la Regione Veneto guiderà a livello di Conferenza delle Regioni una sorta di crociata nel tentativo di ristabilire rapidamente i collegamenti commerciali e reperire risorse compensative.





Sostanze chimiche e regolamento REACh

Al via il piano di vigilanza REACh: Confindustria assiste le Aziende interessate

Confindustria Veneto e le associazioni territoriali si pongono, ancora una volta, in prima linea per supportare le aziende del settore chimico che rientrano nell'ambito del Regolamento dai relativi controlli regionali.

Anche quest'anno, infatti, la Regione Veneto ha dato il via al **piano di vigilanza** per verificare la **corretta adozione del Regolamento** (CE) n. 1907/2006 (REACh), da parte dei principali attori della filiera chimica.

Lo scopo della disciplina, applicata in 27 Stati membri dell'Unione Europea più altri tre Paesi (Norvegia, Islanda e Liechtenstein), è quello di garantire un elevato grado

di protezione ambientale e della salute umana dalle sostanze che circolano nel mercato della Comunità Europea.

In pratica il **REACh** costituisce **un sistema integrato di registrazione, di valutazione, di autorizzazione e di restrizione delle sostanze chimiche, che impone specifici doveri ed obblighi per fabbricanti, importatori e utilizzatori di sostanze chimiche o loro composti.**

La Regione Veneto ha organizzato la vigilanza sulla base di quanto previsto dal "Piano nazionale per i



controlli sulla applicazione del Regolamento REACH anno 2014" a sua volta elaborato tenendo conto delle indicazioni provenienti dall'ECHA (Agenzia europea per le sostanze chimiche), dalla Commissione europea. Saranno poi gli ispettori degli Spisal ad effettuare, entro fine anno, almeno 7 controlli in aziende del territorio, una per ogni provincia del Veneto.

Le aziende target del controllo sono selezionate tra quelle identificate con specifici codici ATECO (20.4 e 20.5, 19.20 e 22.11, 23.5 e 23.6, 32.1) relativi alla produzione di saponi e detersivi, fabbricazione, rigenerazione e ricostruzione di pneumatici, produzione di cemento, calce, gesso, calcestruzzo, e infine le imprese produttrici di gioielli e bigiotteria o che lavorano pietre preziose. Tale gruppo di imprese ha ricevuto nello scorso mese un questionario predisposto dalle Autorità regionali, sulla base del quale verranno scelte le aziende che entro fine anno saranno ispezionate. La lente d'ingrandimento verrà posta su quelle imprese che

formulano deodoranti per l'ambiente e prodotti cosmetici non allo stadio di prodotti finiti.

Il **Centro REACH Veneto di Confindustria**, da anni si interfaccia costantemente con la Regione al fine di poter **supportare le imprese prima e durante lo svolgimento dell'attività ispettiva**. Proprio per questo nel mese di settembre sono stati organizzati 4 incontri informativi per illustrare gli obiettivi dei controlli e fornire indicazioni utili per la corretta gestione delle ispezioni. Durante i seminari le aziende hanno potuto esaminare il questionario ricevuto e approfondire con i relatori le modalità e i criteri sulla base dei quali verranno effettuate le visite in azienda. Tra gli obiettivi della vigilanza si evidenzia anche la verifica delle modalità di classificazione, etichettatura e imballaggio delle sostanze (Regolamento CE n. 1272/2008 - CLP) che presuppone quindi un'attenzione all'intera gestione delle sostanze chimiche in azienda.

