

MANAGER

VERONA ONLINE



PMI Day

Le imprese incontrano gli studenti

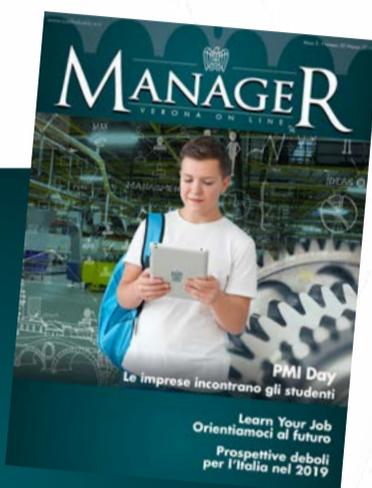
**Learn Your Job
Orientiamoci al futuro**

**Prospettive deboli
per l'Italia nel 2019**

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

MANAGER
VERONA ON LINE

Anno 5 - Numero 30 Marzo 2019



Storia di Copertina

PMI Day 2018 Le imprese incontrano gli studenti

Verona Manager Online

è a cura di Confindustria Verona. Hanno collaborato a questo numero: Arianna Andrioli, Marta Bortolazzi, Micol Bottacini, Laura Burro, Clarissa Bressan, Francesco Pizzeghella, Daniela Tosi, Davide Vertullo.

Progetto grafico e programmazione di Bravo Communications.

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

3 Editoriale

Piazza Cittadella

4 PMI Day 2018. Le imprese incontrano gli studenti

7 Learn Your Job. Orientiamoci al futuro 2018

Aziende

10 ABS Computers festeggia 35 anni di attività Con Wolnet e Gizero, punta sull'innovazione IoT

13 Bussinello: "Famiglia, formazione, qualità: le leve del nostro successo"

16 Casa Vinicola Sartori. 120 Anni di orgoglio e tradizione Veronese

19 Gap Studi e consulenze

22 Esperienze di smart working in Lincoln Electric Italia

25 Pragma MS. Partner nella digitalizzazione dei processi aziendali

27 Riam Ascensori, un'Accademy per far conoscere ai giovani il settore

Rubriche

30 Nuove Associate

33 Cittadella Flash

La Convenzione

35 Convenzione con Volkswagen

Trend dell'Economia

36 Outlook sull'economia veronese

Focus Economia

39 Prospettive deboli per l'Italia nel 2019



Non è solo questione di numeri

La produzione industriale italiana in avvio di 2019 ha continuato a evidenziare forti segnali di debolezza. A gennaio c'è stato un rimbalzo "tecnico" con la produzione a +0,8%, tutto da leggere, con un aumento delle materie prime. Ma subito dopo, a febbraio, è seguito un nuovo arretramento (-0,5%), causato soprattutto da una domanda interna in forte indebolimento, specie nella componente "investimenti".

In un contesto in flessione, con la Cina in rallentamento e l'eurozona debole, la nostra provincia ha chiuso il 2018 con un picco della produzione industriale che ha superato le aspettative.

La situazione del nostro Paese però non può essere descritta solo con i numeri tanto meno di numeri di aree, come la nostra, che sono da anni le punte avanzate che trainano le medie. Non è, quindi, solo un problema di PIL debole. Non si tratta solo di uno spread in altalena, di un debito pubblico che sale, di una spesa pubblica che cresce e di investimenti che scendono.

Se fosse solo questione di numeri potremmo quasi accettare lo scenario, di crisi ne abbiamo vissute, da uno spread impazzito ci siamo già passati, una spesa fuori controllo l'abbiamo già vista. Sarebbe una situazione difficile ma sapremmo come reagire e superarla.

Ci troviamo, invece, di fronte a una situazione affrontata dai decisori con misure assistenzialiste, nulla che agisca sulla fiducia, niente che contrasti la perdita di credibilità. Anzi tutte le scelte hanno alla base il rifiuto del progresso se non addirittura la consapevolezza di un arretramento che ci si illude porti vantaggi.

Ma la cosa che ancor più preoccupa è lo stallo di ciò che potrebbe fare la differenza e che per avviare sarebbe bastato girare la chiave.

Pensiamo alla TAV. Un'opera su cui regna la più grande indecisione e soprattutto la totale mancanza di visione di insieme, oltre che disinformazione e leggende metropolitane su numeri ed effetti. La TAV è una infrastruttura che va pensata e realizzata nella sua totalità.

Chi asserisce che si possa costruire a pezzi dice una cosa non vera. Chi sostiene che impatti sull'ambiente negativamente, dice una cosa non vera. Chi dice che sia molto costosa spesso non tiene conto che è un progetto europeo finanziato anche e cospicuamente dalla collettività europea. Insomma le ragioni del no sono così deboli che per essere sostenute si ricorre a inesattezze, incoerenze, notizie false.

Le infrastrutture sono la base per garantire al nostro Paese, che è fortemente vocato all'estero, di spostare le proprie merci in maniera efficiente. Dal 2015 al 2021 si prevede che le merci esportate passino da un valore di 412 miliardi a 521! Inoltre è una questione di qualità della logistica: l'Italia sconta un gap di 70 miliardi di euro con la Germania. Pensiamo quanto potremmo recuperare in termini di valore dal momento che quello tedesco è un mercato che vale 290 miliardi di euro. Il primo mercato per Verona.

Ci troviamo in un momento storico in cui prevale la rottura piuttosto che la mediazione, ammesso che sullo sviluppo ci sia da mediare. I problemi sociali, primo fra tutti l'alta disoccupazione giovanile, hanno fatto crescere una grande voglia di una netta frattura con il passato. La voglia di un cambiamento senza mezze misure. Anche a noi imprenditori piacerebbe, ma un cambiamento che faccia e soprattutto vada nella direzione giusta.

Quindi sì al cambiamento, ma non a quello finto che si fa distruggendo, mettendo in discussione anche le evidenze. Le forze di Governo hanno il dovere di dare una risposta ai cittadini, ma non possiamo non essere preoccupati di fronte all'alternativa. Una rottura prevede un momento in cui ci deve essere la proposta chiara della soluzione e soprattutto l'avvio della ricostruzione. Ed è questo che manca e l'incertezza più dei numeri è il vero problema.

Michele Bauli

Presidente di Confindustria Verona

PMI Day 2018

Le imprese incontrano gli studenti

Si è svolta il **16 novembre 2018** la nona Giornata Nazionale delle Piccole e Medie Imprese, l'iniziativa organizzata da Piccola Industria, in collaborazione con le Associazioni di Confindustria, per far conoscere alle nuove generazioni le realtà produttive e trasmettere loro il valore dell'impresa attraverso visite guidate nelle aziende associate.



I ragazzi alla Manifatturiera Italiana Cucirini

Sono stati 102 gli studenti delle classi terze della scuola secondaria di primo grado di San Pietro in Cariano "**I. C. Carlotta Aschieri**" che hanno incontrato le quattro aziende coinvolte nel progetto in questa edizione: **Calzaturificio Niki Srl, Manifatturiera Italiana Cucirini Spa, Marmi Corradini Group Spa, e G.O. & P.I. Spa** dove era presente anche Matteo Albrigi, neo Presidente della Piccola Industria di Confindustria Verona.



L'intervento di Matteo Albrigi a G.O. & P.I.





Durante l'incontro gli studenti hanno potuto conoscere nel concreto cos'è e come funziona un'azienda visitando i vari reparti. Un'occasione non solo per i ragazzi ma anche per le imprese che hanno potuto raccontare la propria storia e i propri valori alla base del lavoro quotidiano delle persone che ne fanno parte.



Un momento della visita a Calzaturificio Niki

"Fare impresa richiede passione, impegno, dedizione, responsabilità e competenze" ha spiegato Carlo Robiglio, presidente Piccola Industria di Confindustria. "Da 9 anni in occasione del PMI DAY apriamo le porte delle aziende agli studenti, agli insegnanti e alle comunità locali per raccontare la storia delle nostre imprese, la loro identità e come stanno cambiando. In ogni parte del mondo, le aziende sono il cuore pulsante dei territori, e il PMI DAY nasce proprio per trasmettere questa passione ai giovani, i veri protagonisti delle imprese del futuro. Grazie a questa manifestazione trasmettiamo loro la nostra eredità: valori, idee, determinazione, sacrificio ma soprattutto cultura d'impresa. Le persone e la formazione devono rimanere al centro dell'agenda politica e sociale altrimenti saremo destinati a perdere definitivamente la partita della competitività e della crescita".



I ragazzi in visita a Marmi Corradini Group

La Giornata Nazionale delle Piccole e Medie Imprese, inserita nell'ambito della XVII Settimana della Cultura d'Impresa organizzata da Confindustria, e nella Settimana Europea delle PMI promossa dalla Commissione Europea, ha contato quest'anno più di 1.100 aziende coinvolte e circa 42mila protagonisti delle visite aziendali, con una partecipazione di circa il 90% delle Associazioni di sistema per una serie di iniziative che si sono tenute, anche in date diverse, in tutta Italia e all'estero. Si rafforza sempre





più lo spirito internazionale di questa giornata grazie anche al Patrocinio del Ministero degli Esteri e della Cooperazione Internazionale. Oltre ai Balcani -dove si conferma la partecipazione di Confindustria Albania, Confindustria Bulgaria, Confindustria Romania e Confindustria Serbia – la manifestazione si è svolta per il secondo anno consecutivo anche in Belgio, in collaborazione con la Delegazione di Confindustria a Bruxelles, e negli Stati Uniti, in collaborazione con

l'Ambasciata d'Italia a Washington, Miami Scientific Italian Community (MSIC), ISSNAF, Baia, Mayac, AbroadTo the Community of Italian Companies e Orgoglio Brescia. Grazie a questo network oltre 50 aziende italiane che operano negli Usa hanno incontrato più di 1.200 studenti americani per raccontare loro l'eccellenza del made in Italy e i valori che rendono grandi le nostre imprese nel mondo.





Learn Your Job

Orientiamoci al futuro 2018

Bilancio positivo per l'iniziativa di orientamento di Confindustria Verona in partnership con il progetto **#YouthEmpowered** di Coca-Cola HBC Italia.

Learn Your Job è l'iniziativa dei Giovani Imprenditori di Confindustria Verona in collaborazione con il COSP, sviluppata in partnership con il programma **#YouthEmpowered** di Coca-Cola HBC Italia: il progetto nasce con l'obiettivo di affiancare le scuole nelle attività di alternanza scuola-lavoro presentando ai ragazzi e ai loro docenti il funzionamento del mondo delle imprese e delle professioni.

L'attività ha coinvolto i ragazzi delle scuole secondarie di secondo livello del territorio e si è sviluppato attraverso 21 tappe, in un percorso di orientamento ad alto contenuto tecnico e formativo, arrivando a coinvolgere **14 istituti, 1725 studenti e 21 imprenditori** che hanno portato la propria testimonianza.

Motore dell'iniziativa è **#YouthEmpowered**, programma di Coca-Cola HBC Italia, il principale produttore dei prodotti a marchio The Coca-Cola Company in Italia: un progetto rivolto ai ragazzi tra i 16 e i 30 anni che vuole supportarli nella transizione tra scuola e mondo del lavoro, fornendo strumenti concreti per migliorare la conoscenza delle proprie attitudini e competenze professionali anche grazie al contributo diretto dei dipendenti, veri e propri mentori del progetto, che mettono a disposizione dei partecipanti il loro know-how.

"Questo progetto rappresenta idealmente l'evoluzione delle iniziative avviate l'anno scorso che in tre giorni hanno coinvolto 900 ragazzi sui temi dell'orientamento. Poter ascoltare da testimonial imprenditoriali ed esperti quali siano le competenze e i ruoli presenti in azienda è per i ragazzi un'occasione che li avvicina e li mette in contatto con il mondo del lavoro, aiutandoli





a comprendere le proprie attitudini e aspirazioni” ha commentato **Davide Zorzi** Presidente Giovani Imprenditori di Confindustria Verona.

“Siamo orgogliosi di collaborare con Giovani Imprenditori di Confindustria Verona per dare vita a questa ambiziosa iniziativa. Learn Your Job si sposa perfettamente con il nostro progetto #YouthEmpowered: abbiamo trovato in questo percorso di orientamento

un terreno comune, arricchito grazie alle preziose competenze delle nostre persone”, ha dichiarato **Giangiacomo Pierini**, Direttore Relazioni Istituzionali e Comunicazione di Coca-Cola HBC Italia.

Learn Your Job proseguirà anche nel corso del 2019: le iscrizioni per le scuole sono aperte ed è possibile prenotarsi al seguente indirizzo: gruppo.giovani@confindustria.vr.it – 045 8099403



Per me è stato importante condividere la nostra visione imprenditoriale con coloro che saranno i professionisti del prossimo futuro. Confidando di apportare un contributo di valore per tanti giovani, ho presentato la testimonianza della nostra realtà aziendale, da sempre autrice di scelte strategiche che possono sembrare “controcorrente” ma che sono estremamente ragionate e consapevoli dei riscontri che il mercato ci offre ormai da 35 anni. Tra queste è particolarmente importante la professionalità: ho presentato ai ragazzi intervenuti la nostra visione del mercato del lavoro e nello specifico all’orientamento professionale grazie all’esperienza che capitalizziamo ogni giorno con Just Academy, la nostra scuola di formazione interna per gli incaricati alla vendita diretta a domicilio.

Andrea Pernigo, Direttore finanziario - JUST ITALIA SPA



Ho avuto il piacere di raccontare la mia esperienza di vita che mi ha portato dalla gioventù in Sardegna, al percorso di studi a Torino sino al Veneto, la mia casa, dove sono diventato imprenditore. Questo vuole essere un esempio per i giovani che con la determinazione e l’impegno possono raggiungere qualsiasi obiettivo. Nella testimonianza al Marie Curie ho cercato di illustrare cosa le aziende si aspettano dai giovani e come i giovani possano farsi apprezzare dalle aziende simulando alcuni colloqui. Gli studenti sono stati attenti e curiosi, si intravedono già giovani menti brillanti che se coltivate sicuramente avranno importanti carriere. Molto buono il format interattivo dell’intervento.

Carlo Fois, Partner - SMART V.C.O. Consulting S.r.l.



“Da sempre amo portare la mia testimonianza stimolando l’attitudine imprenditoriale nei ragazzi. Mi piace cercare di suscitare in loro l’idea dell’attività imprenditoriale, trasmettendo loro il messaggio che fare l’imprenditore non sia impossibile e che come in tutte le cose, sono necessarie delle competenze che nonostante oggi gli sembri di non avere, possono lavorare per svilupparle in un prossimo futuro. Penso ad esempio a conoscenze come le tecniche di vendita, ma anche al fatto di essere riconoscibili e riconosciuti. Riconoscibili perché il proprio prodotto o servizio deve avere un’utilità specifica - ecco perché occorre essere specialisti - e un valore per chi lo acquista e riconosciuti perché la propria attività quando è di reale valore va o dovrebbe essere remunerata. Niente di impossibile quindi se non tanta voglia di mettersi in gioco e prendersi dei rischi”.

Leonardo Aldegheri, Amministratore Delegato - Legapress S.r.l.



Il progetto Learn Your Job ci ha dato l’opportunità, in quanto azienda di comunicazione veronese ma operante sul territorio nazionale e internazionale, di raccontare la nostra storia, la nostra esperienza e la nostra visione a un pubblico di giovani che si stanno affacciando al mondo del lavoro con curiosità ma probabilmente con timore e insicurezza. Grazie alla relazione abbiamo voluto abbattere la barriera che molte volte si crea spontaneamente tra il mondo della scuola e quello professionale. Il confronto è stato necessario per far capire ai ragazzi che molte competenze richieste oggi dalle aziende riguardano la sfera delle soft-skills: precisione, problem-solving, fiducia in sé stessi, responsabilità, tutti fattori fondamentali per rafforzare la preparazione a carattere verticale e specializzata.

Mauro Miglioranzi, CEO e Direttore Creativo Esecutivo - Coo’ee Italia





Gli ultimi due anni di scuola superiore rappresentano per tutti gli studenti, uno dei momenti più belli e allo stesso tempo più difficili del percorso di maturazione e creazione del proprio futuro. La digitalizzazione della società sta rivoluzionando il mercato del lavoro come mai era successo prima. Il lavoro dei nostri genitori, tra qualche anno, non esisterà più o sarà profondamente cambiato. Portare ai ragazzi di 4a e 5a la mia esperienza di imprenditore è stato per me rivivere questi anni di grandi trasformazioni e trasmettere loro fiducia nel futuro. Il digitale e lo sviluppo del talento sono i punti cardini su cui lavorare per creare una nuova generazione di lavoratori appagati. Alcune soft skill saranno indispensabili: problem solving, pensiero critico, creatività, collaborazione e flessibilità cognitiva.

Michele Mormile, Managing Partner - Aquest S.r.l.



“Quando partecipiamo a questi appuntamenti come testimonial cerchiamo da un lato di fare benchmark attraverso le domane su quelle che sono le esigenze di quelli che saranno i consumatori di domani, ma soprattutto proviamo a dare una prospettiva di quelle che saranno le nuove professioni. Molti dei ragazzi che incontriamo infatti probabilmente studieranno per un lavoro che fra cinque anni non ci sarà più e si ritroveranno a svolgerne uno che oggi invece ancora non esiste. In particolare durante il nostro incontro al liceo Agli Angeli abbiamo evidenziato come in un’azienda altamente innovativa come la nostra ci sia sempre più spazio anche per persone dalla formazione umanistica e abbiamo messo in luce come le nuove tecnologie stiano agevolando il superamento delle differenze di genere.”

Paolo Errico, Amministratore Delegato - Maxfone S.r.l.



“Queste occasioni di incontro con i ragazzi mettono in luce il grande bisogno dei giovani di trovare connessioni tra quello che studiano a scuola e il mondo del lavoro e dalle loro domande emerge proprio l’esigenza di trovare punti di riferimento concreti per comprendere quali siano le competenze richieste in azienda. Nei miei interventi inoltre metto sempre l’accento sull’importanza delle relazioni interpersonali ‘reali’ che vadano oltre la rete dei social network e noto che oggi più che qualche anno fa questo aspetto della dinamica lavorativa soprattutto in ambito marketing e comunicazione riscuote un grande interesse e accende la loro curiosità”.

Silvia Nicolis, Presidente - Associazione Museo Nicolis



“Con la collaborazione del COSP abbiamo affrontato con i ragazzi il tema di come si scrive un curriculum vitae mettendo in evidenza il punto di vista dell’azienda e quindi di costruirlo con le informazioni e con l’ordine che sia utile per il selezionatore. Abbiamo sottolineato come sia importante far emergere chi si è, cercando di valorizzarsi senza mettere delle maschere o mostrandosi diversi da quello che si è. Inoltre abbiamo posto l’attenzione sulla necessità di un uso consapevole dei social network e delle relative politiche di privacy del proprio profilo. Facebook o Instagram sono sempre più utilizzati dalle aziende per farsi una prima idea dei candidati. Infine ci siamo divertiti a simulare un colloquio di lavoro, un momento importante in cui bisogna arrivare preparati, avendo studiato l’azienda ma anche curati nell’aspetto, per dimostrare attenzione e consapevolezza dell’importanza dell’occasione mettendo in luce i propri punti di forza e la voglia di imparare.”

Stefania Zuccolotto, Socio - BI.CAR SRL



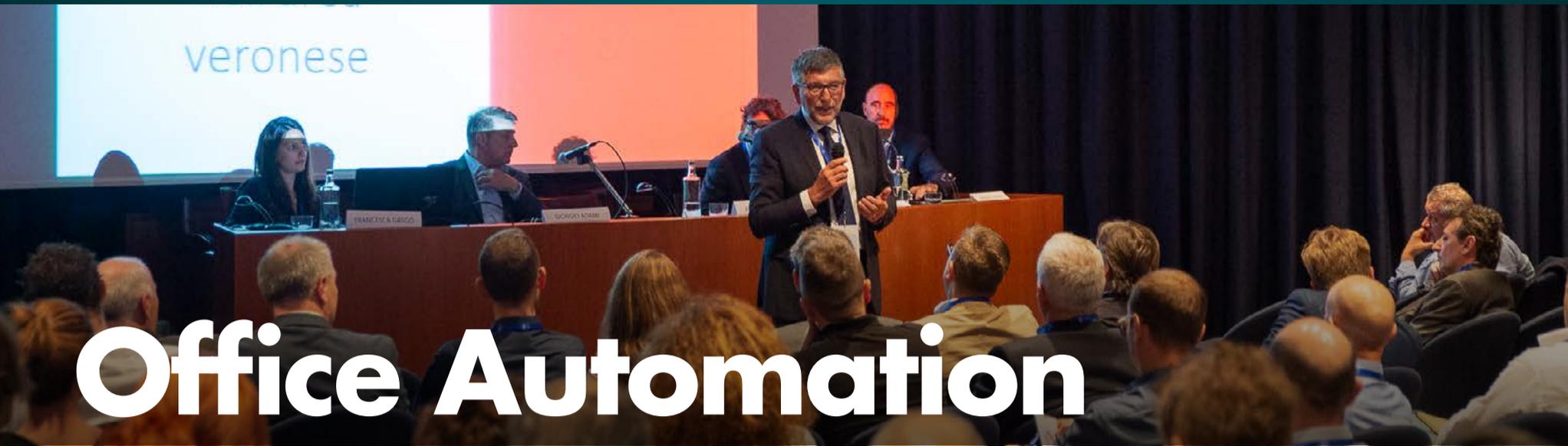
Learn your job ha rappresentato per Tosano l’opportunità di aprire un canale di comunicazione diretto con gli studenti che iniziano ad avvicinarsi al mondo del lavoro. Abbiamo incontrato giovani interessati e attenti, curiosi di sapere quali caratteristiche personali e capacità valorizzare per crescere professionalmente e distinguersi in un processo di selezione. Abbiamo condiviso con loro come il loro percorso di studi possa portarli a sviluppare competenze ricercate da un’azienda della grande distribuzione e illustrato loro quali occasioni di crescita professionali scaturiscano dall’innovazione, come nel nostro caso con l’implementazione del magazzino automatizzato. Iniziative come questa permettono a noi aziende di entrare in contatto con il mondo della scuola, accorciando la distanza tra i due mondi, e danno la possibilità ai ragazzi di comprendere quali sono i fabbisogni professionali e le competenze richieste dal mercato del lavoro, orientandosi progressivamente all’acquisizione delle stesse attraverso un percorso formativo consapevole.

Zeno Chiarotto, Responsabile Sicurezza e Vigilanza - Supermercati Tosano Cerea S.r.l



“In questo incontro mi sono ricaricato di energia e speranza. Ho cercato di trasmettere ai ragazzi la grande responsabilità che hanno perché in un futuro non troppo lontano il nostro paese sarà nelle loro mani e con l’impegno potranno contribuire a cambiare in meglio quello che non gli piace. Ho raccontato la mia esperienza, io non sono andato all’università, ma indipendentemente dal percorso che si sceglie non si smette mai di studiare perché il mondo è in continua evoluzione e dobbiamo essere attivi e preparati nel creare innovazione. Infine mi sono soffermato sull’internazionalizzazione che non è solo esportare o produrre all’estero. Si internazionalizza perché il mondo è uno e la globalizzazione ci ha interconnessi e ogni paese è un’opportunità. Lo stesso per i ragazzi: potranno costruire il loro futuro o formarsi ovunque, e mi auguro che poi scelgano di tornare perché ci sono grandi opportunità anche di far crescere l’Italia che è riconosciuta nel mondo per la qualità dei suoi prodotti e la preparazione dei suoi manager. Qualsiasi cosa decidano di fare alla base ci deve essere impegno e fatica perché nulla può essere raggiunto con facilità”.

Michele Lovato



Office Automation

Per la digitalizzazione delle PMI

Aziende, manager e professionisti del territorio veronese sono pronti per la Digital Transformation? Conoscono i vantaggi e le nuove opportunità strategiche che offrono le soluzioni digitali?

La questione della **Digital Transformation** è diventata ormai cruciale per tutte le realtà produttive che si pongano il problema della loro competitività nel prossimo futuro. Da anni Office Automation si impegna per accompagnare aziende e professionisti verso la trasformazione digitale.

In quest'ottica Office Automation ha promosso l'indagine di mercato "**L'approccio al digitale nel lavoro d'ufficio**" con lo scopo di sondare il livello di propensione all'utilizzo di soluzioni digitali nelle attività quotidiane e di cercare di misurare il reale livello di consapevolezza di professionisti e manager sui vantaggi legati alla digitalizzazione.

I risultati dell'indagine sono stati presentati in un evento al **Palazzo della Gran Guardia a maggio 2018**, un incontro al quale ha partecipato anche **il dottor Giorgio Adami, Vicepresidente dello Speedhub di Confindustria Verona**.

Dall'indagine è emerso che imprenditori, professionisti e, in generale, gli operatori intervistati sono consapevoli che l'adozione di soluzioni digitali per le attività d'ufficio sia una scelta strategica. Per contro, però, si evince che più del **51,6 % degli intervistati**

ha dichiarato di conoscere il tema della digitalizzazione nel lavoro d'ufficio solo in linea generale.

Il freno all'adozione del digitale ha, per lo più, natura culturale ed è legato alla scarsa informazione: per il **38 %** degli intervistati manca infatti una reale consapevolezza dei vantaggi che si possono ottenere attraverso il suo utilizzo.

Per concludere, il **36,4 %** ha dichiarato che il processo di digitalizzazione rappresenta **un'opportunità per migliorare il benessere lavorativo**.

L'azienda, attiva dal 1981, ha chiuso il bilancio 2018 con un fatturato di 6,4 milioni di euro, una crescita a doppia cifra rispetto al 2017 (+10,3%)





ABS Computers festeggia 35 anni di attività

Con Wolnet e Gizero, punta sull'innovazione IoT

ABS Computers s.r.l. nasce alla fine del 1983 dalle professionalità di un folto gruppo di tecnici elettronici, elettromeccanici, informatici provenienti da diverse esperienze formative-lavorative, con l'obiettivo di creare un centro di eccellenza per l'assistenza e la riparazione di computers.

Solo in seguito, stimolata dalle sempre più numerose richieste dei clienti, amplia il proprio campo d'interesse alla vendita di prodotti informatici, operando con clienti privati e pubblici del territorio di Verona e province limitrofe. Oggi conta un gruppo che occupa una cinquantina di persone per un fatturato complessivo di oltre 8 milioni di euro.

Qualche informazione in più sui servizi offerti ce la racconta l'Amministratore Martino Toffalori.

Come si presenta oggi ABS Computers ai suoi clienti nella gamma di prodotti offerti?

Grazie ai continui investimenti ed incrementi di

organico, ci presentiamo oggi con un sostanzioso portfolio di soluzioni e servizi offerti: dalla progettazione e consulenza pre-sales alla fornitura hardware-software come partner certificato dei maggiori brand; dalle soluzioni Digital Signage e videowall, LEDWALL, LFD a quelle di virtualizzazione server e storage; dalla fornitura di consumabili e multifunzioni con canone costo copia alle LIM, videoproiettori interattivi, sale multimediali e classi 3.0.





Si parla ormai sempre più spesso dell'Internet delle cose (IoT): anche per voi l'evoluzione dell'uso della Rete ha aperto nuovi scenari di sviluppo e innovazione?

L'accesso alla Rete globale è vitale per le attività lavorative e di estrema utilità per il privato. I servizi di connettività Internet a banda larga "per le persone" forniti con la Rete WOLNET rappresentano già da 10 anni la soluzione per la connessione permanente su fibra ottica o via etere nelle aree remote non raggiunte dal tradizionale cavo, con pari velocità fibra o radio fino a 1000Mbps. L'attuale evoluzione della Rete verso l'IoT, ovvero l'Internet "delle cose", rappresenta un'enorme opportunità per il nostro Gruppo considerando la potenzialità di queste tecnologie che ha permesso di sviluppare molteplici applicazioni SMART di controllo, allarme e gestione nei più svariati settori: da quello agricolo (Smart Agriculture), a quello cittadino (Smart City) fino all'Industria 4.0.



“ Disponiamo di una struttura organizzata secondo i più recenti criteri del sistema qualità ISO 9001 con al centro gli uomini, la nostra forza, e operando nel rispetto dell'ambiente e della natura ”

Martino Toffalori



Martino Toffalori

Ma c'è anche una nuova creazione...

Si, dalle competenze informatiche di ABS Computers e telematiche della connettività Internet wireless Wolnet, a completamento dei servizi del gruppo, è nata la start up GIZERO per l'IoT. Con l'evoluzione della Rete gli oggetti acquisiscono intelligenza e si rendono riconoscibili grazie a software specifici che permettono loro di scambiare dati con altri oggetti connessi.

La tecnologia utilizzata si basa su sensori wireless LoRaWAN in grado di comunicare a distanza di decine di chilometri in campi aperti; economici ed efficienti, richiedono pochissima energia e possono funzionare per più di 10 anni con una sola





batteria stilo. Le chiavi crittografate, inoltre, rendono impossibile l'intercettazione e la manomissione delle comunicazioni.

Competenze e professionalità quindi come volano di un servizio di eccellenza e punto di forza del Gruppo?

Disponiamo di una struttura organizzata secondo i più recenti criteri del sistema qualità ISO 9001 con al centro gli uomini, la nostra forza, e operando nel rispetto dell'ambiente e della natura, secondo i

principi dello sviluppo sostenibile ISO 14001. Uno staff competente e qualificato per l'assistenza tecnica, ricerca e sviluppo, composto da oltre 35 tecnici, assicura la risoluzione di ogni tipo di problematica. L'entusiasmo e lo spirito giovane del Gruppo garantisce ad ogni cliente la valutazione accurata e studiata delle diverse esigenze, con proposte personalizzate e disegnate su misura.

www.abscomputers.it



BUSSINELLO srl
CARBURANTI LUBRIFICANTI e GPL

Bussinello srl

“Famiglia, formazione, qualità: le leve del nostro successo”

Situata nella zona est di Verona, Bussinello srl nasce nel 1958 con l'acquisto di un'officina trasformata nel primo deposito per iniziare l'attività come rivenditori di gasolio di una grossa compagnia petrolifera e soddisfare così la domanda di gasolio per il riscaldamento dell'intera vallata.

È nel 1998 che l'azienda decide di diversificare l'attività entrando nel mercato delle stazioni di servizio, dapprima appoggiandosi alle grandi compagnie che le hanno fatto da scuola per crescere a livello strutturale offrendo utili spunti per la costruzione di un buon modello di business. A seguito di questa esperienza l'azienda parte con due stazioni di servizio di proprietà, a marchio "Verona Petroli" dando avvio alla nascita delle prime "pompe bianche", ossia non convenzionate con le compagnie leader. Da questo momento in poi l'azienda Bussinello intraprende un percorso di crescita e sviluppo il cui punto di forza principale è il proprio modello di business: trattare

direttamente con le raffinerie per avere un migliore controllo su qualità del prodotto, tempi e quotazioni con benefici per il cliente finale.





“ *Il cliente per noi ha una faccia e un'identità. Ci piace sporcarci le mani, lavorare per offrire un servizio che sia sempre migliore* ”

Questa tappa ha contraddistinto l'azienda per la capacità di fare scelte strategiche importanti andando a soddisfare le nuove richieste di mercato orientate non solo al gasolio per il riscaldamento ma anche all'ambito dell'autotrasporto e del settore agricolo. Scelte che le hanno consentito oggi di raggiungere un fatturato di oltre 60 milioni di euro, una rete costituita da 12 impianti di dimensioni medie di 4.000 metri quadrati e con volumi di litri venduti per impianto che superano la media nazionale (4,5 mln di litri contro 1,5 mln di litri).

“L'azienda Bussinello incorpora tre elementi fondamentali: famiglia, formazione, innovazione. Questi sono gli ingredienti che identificano il nostro costante impegno nell'offrire un prodotto e un servizio di altissima qualità ai clienti”, ci racconta Giannantonio Bussinello, titolare dell'azienda che prosegue “il nostro fare impresa mette al centro il cliente rispetto al quale costruiamo un rapporto diretto, fiduciario, familiare. La cura del dettaglio diventa per noi la misura con la quale trasmettiamo il nostro modo di essere che ci differenzia sul mercato”.

Da qui l'obiettivo di puntare sul “carburante a qualità controllata” per essere sempre sicuri di quello che viene venduto ai clienti. Obiettivo reso possibile grazie ad un software per il monitoraggio continuo del prodotto tramite delle sonde interne alle cisterne che segnalino eventuali alterazioni o difformità, e ad una continua

e attenta manutenzione degli impianti per eliminare eventuali residui di prodotto.

BUSSINELLO srl
IL NOSTRO CARBURANTE
CONVENIENTE 7 GIORNI SU 7

Petroli
Verona

STAZIONI DI SERVIZIO

- COLOGNOLA AI COLLI (VR) • Via Montanara, 37
- COLOGNOLA AI COLLI (VR) • Via Colomba, 44
- SAN MARTINO B.A. (VR) • Via Nazionale, 11
- SAN MARTINO B.A. (VR) • Via Nazionale, 58
- SAN BONIFACIO (VR) • Strada Porcilana, 38
- TERROSSA DI RONCÀ (VR) • Via Alpone
- SOMMACAMPAGNA (VR) • Via dell'Industria
- BADIA CALAVENA (VR) • Via Marconi, 3
- VERONA • Viale Colombo, 103
- VERONA • Via Preare, 48/A
- VICENZA • Viale Pasubio, 46
- LONIGO (VI) SP 17 al km 1+80

SEDE E DEPOSITO:
COLOGNOLA AI COLLI (VR) - Via Montanara, 16
 Tel. 045 7650666 - Fax 045 7650208 - mail: info@bussinellopetroli.it - www.bussinellopetroli.it

Attualmente il mercato è costituito per il 50% da grandi compagnie leader e il restante 50% dalle cosiddette “pompe bianche”. Le opportunità di crescita ci sono ma le richieste vanno anticipate, non basta assecondarle. L'attenzione per l'innovazione da parte dell'azienda è sempre molto spinta per portare valore aggiunto al cliente finale. In particolare è stato introdotto un sistema di tessere prepagate che consente di emettere in maniera immediata la fattura elettronica fungendo così da volano per facilitare la procedura per il cliente; sono state rinnovate tutte le testate per includere la lettura della carta di credito; è stato inserito il sistema di raccolta prime acque su





tutti gli impianti prevedendo il riutilizzo delle stesse per il funzionamento degli autolavaggi in ottica di economia circolare.

“ *Il futuro è di chi ha un grande passato* ”

In questo contesto un'altra importante innovazione riguarda l'introduzione di un impianto a metano, la cui apertura avverrà nei prossimi mesi, a copertura delle esigenze dell'intera vallata. La previsione, a pieno regime, sarà di produrre un volume di 2 milioni di litri/anno. Un'ulteriore diversificazione per rimanere protagonisti sul mercato.

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. Ma qualità e innovazione non bastano. “In un mercato dove la concorrenza è forte la nostra attenzione per differenziarci è orientata alla formazione delle persone che rappresentano ogni giorno la nostra azienda in modo tale che anche tutto il pacchetto di servizi accessori all'erogazione del carburante rispettino standard elevati. Caffè, brioches, panini, tutti prodotti locali serviti con professionalità” commenta Bussinello.

All'orizzonte ora l'acquisizione di altre stazioni di servizio, con uno sguardo anche oltre il confine veronese per consolidare e migliorare la propria presenza in un mercato ancora ad altissimo potenziale di crescita.

www.bussinellopetroli.it





Casa Vinicola Sartori

120 Anni di orgoglio e tradizione Veronese

Quella della famiglia Sartori è una storia semplice. Nel 1898, Pietro Sartori, grazie al suo spirito imprenditoriale dà origine alla dinastia che oggi, giunta alla quarta generazione con Andrea, Luca e Paolo, è conosciuta per la produzione di vini di fascia alta.

Dapprima l'acquisto di una piccola cantina nella zona di Negrar ed in seguito dell'intero complesso Noris a Santa Maria di Negrar. È nel secondo dopoguerra, in particolare, che la famiglia Sartori comincia ufficialmente a esportare vini, e già negli anni Sessanta il nome della famiglia oltrepassa i confini nazionali e si apre ai mercati esteri.

Un altro passo importante per la Casa Vinicola Sartori viene compiuto negli anni Novanta, quando nel CDA entra la Cantina Sociale di Colognola ai

Colli, portando una ventata di novità: in particolare, aumentano i vigneti ma anche le persone coinvolte, la capacità organizzativa ed il fatturato.

Oggi l'azienda vanta dei numeri importanti: oltre 16 milioni di bottiglie l'anno prodotte in 2300 ettari, un fatturato in crescita esponenziale realizzato per l'80% in più di 70 Paesi, in tutta Europa, in America del Nord e del Sud, in Russia e nel Sud Est Asiatico. Rivolghiamo qualche domanda a Paolo Sartori, Direttore Commerciale Italia.

“ *Marchio di eccellenza apprezzato in tutto il mondo* ”





Quanto è importante per voi il rapporto con il territorio?

Con Verona, i suoi luoghi, la sua storia la Casa Vinicola Sartori ha sempre avuto un legame indissolubile, emblematicamente rappresentato dalla presenza di Cangrande della Scala sul proprio logo. Sono i vini del territorio, ossia i classici veronesi, dal Soave al Valpolicella, passando per il Bardolino Chiaretto, ad essere prodotti da Sartori per essere poi esportati in tutto il mondo.

“ *La storia dell'oste che divenne produttore* ”

Quanto lavoro c'è alla base del vostro successo?

Dietro a una gamma così vasta di produzioni a base di varietali e vitigni della zona, ci sono continui aggiornamenti sulle metodologie di coltivazione e vinificazione. Reinterpretare in chiave elegante e personalizzata i vini, caratteristica che più rappresenta la nostra azienda, adattarli al gusto di un mercato globale, richiede percorsi enologici dedicati, collaborazioni con i master blender ed equipe internazionali di enologi.



“ *Vini di qualità sin dal diciannovesimo secolo* ”

Qual è il vino che maggiormente vi rappresenta?

Le etichette sulle quali l'azienda oggi punta sono Regolo Valpolicella Superiore DOC Ripasso e Marani Bianco Veronese IGT, vini-brand molto rappresentativi del bouquet Sartori. Con questi due vini Sartori lavora ai confini del disciplinare, sempre usando varietali e vitigni di Verona, ma con la mano più libera per creare uno stile e una riconoscibilità caratteristica che l'azienda vorrebbe fossero, un giorno, espressione diretta del suo stile elegante e della sua identità di winemaker.

120 anni di attività, un traguardo importante, come lo avete festeggiato?

Per festeggiare la ricorrenza l'azienda ha creato un'edizione limitata di vini, tra cui Valpolicella Superiore Doc, Valpolicella Ripasso Superiore Doc e Amarone della Valpolicella Classico Docg con un packaging





dallo stile vintage anni '60, in memoria delle vecchie etichette che andavano anche oltreoceano.

“*Da un albergo con trattoria ad un'azienda giunta alla quarta generazione e di dimensioni internazionali.*”

Un'azienda di successo dalla vocazione internazionale, a quali progetti è ora rivolto il vostro sguardo?

Tra i vari progetti intrapresi da qualche anno uno dei più appassionanti riguarda gli investimenti, tramite l'acquisizione di aziende pioniere nella produzione di vino biologico con processi produttivi totalmente eco-compatibili.

www.sartorinet.com

Da sinistra: Paolo, Luca e Andrea Sartori





gap

STUDI E CONSULENZE

CONTROLLO E STRATEGIE DI GESTIONE

Gap

Studi e Consulenze

Dal 2002 Gap Studi e Consulenze affianca le piccole e medie aziende nel processo di efficientamento dei sistemi di programmazione e controllo. La forte specializzazione riguarda il settore dei servizi sanitari ma il campo di azione si è via via esteso anche ad altre realtà di servizi e manifatturiere.

Accanto all'attività consulenziale si è sviluppata negli ultimi anni Salute Aziendale, una linea di strumenti di business information pensata per aiutare al meglio le imprese a conoscere il proprio contesto competitivo. Attualmente, con la collaborazione dell'Università di Verona, è in corso un'importante indagine sulla capacità dell'analisi Salute Aziendale di predire il default delle aziende. Lo studio, rifacendosi alla metodologia di Altman con lo Z-score, ha preso a campione tutto il panorama nazionale delle società di capitali e sta ora dando i primi apprezzabili risultati. L'intenzione è quella di dare ad aziende e professionisti un valido strumento di previsione di possibile crisi per essere compliance con il dettato del nuovo codice della crisi di impresa e

dell'insolvenza.

Abbiamo fatto qualche domanda a Gustavo Bussinello, managing partner di Gap, per capire meglio l'attività svolta e le prospettive future.

Di cosa vi occupate?

Da oltre 15 anni aiutiamo le aziende a tenere monitorati gli indicatori chiave di performance. Sviluppiamo **processi di controllo** e fogli di calcolo che, dialogando con gli applicativi gestionali, danno all'imprenditore il controllo costante di costi, ricavi, entrate ed incassi generati dalla gestione dell'azienda. Mensilmente o settimanalmente elaboriamo report dettagliati che evidenziano l'andamento della gestione e analizziamo gli eventuali scostamenti per capirne le cause. Alle imprese ci proponiamo come partner per la funzione di **controllo in outsourcing** oppure come fornitori di modelli di **reportistica ad hoc** cui segue una specifica formazione delle risorse interne alle aziende che utilizzeranno in autonomia tali modelli.





Dalla vostra esperienza nel campo del business controlling nasce, nel 2015, Salute Aziendale. Di cosa si tratta?

Salute Aziendale nasce e si sviluppa grazie alle forti competenze nell'analisi dei dati quantitativi aziendali. Si tratta di un modello di calcolo, elaborato e testato con il supporto dell'Università degli Studi di Verona, che si applica ai dati di bilancio e genera una rielaborazione di tali dati in chiave analitica. La rielaborazione può essere in forma di **Report** oppure di **Analisi Competitiva di Benchmark**. Il Report, basandosi sui dati di una singola azienda, consente una comprensione sintetica ma allo stesso tempo chiara del relativo stato di salute. È quindi utilizzato dalle aziende per valutare l'affidabilità di clienti e fornitori (attuali e potenziali). L'Analisi, basandosi invece sui dati di un raggruppamento di aziende, consente di comprendere il potenziale di sviluppo di una singola azienda attraverso il confronto con le altre che vengono di solito selezionate per affinità merceologica e/o dimensionale. L'utilità di un'Analisi è quindi la conoscenza della propria azienda alla luce del confronto con altre affini ma anche la conoscenza di un intero settore - o una parte di esso -, fondamentale nella formulazione di un **Business Plan** e quindi delle aspettative di sviluppo di un'attività imprenditoriale.

Per cosa si differenzia dagli altri sistemi?

Ciò che caratterizza Salute Aziendale è certamente il **Merito Gestionale**, un unico indicatore che, soppesando tutti gli altri, determina in un solo valore lo stato di salute di un'azienda. Il punteggio di Merito Gestionale che un'azienda può ottenere spazia in una scala di valori che va da 0 a 100 e si suddivide in cinque fasce di risultato: critica, carente, sufficiente, buona ed ottima. A seconda del punteggio di Merito Gestionale chi legge un Report o un'Analisi può in sostanza capire immediatamente come sta un'azienda. Se quindi vale la pena intraprendere/continuare rapporti di fornitura oppure, raffrontando la propria azienda con le altre nel caso dell'Analisi, se ci sono margini di miglioramento. L'affidabilità del Merito Gestionale è stata infine al centro della collaborazione con l'Università tramite

l'elaborazione stessa dell'indicatore e il test statistico su migliaia di bilanci che ha consentito di validare il modello Salute Aziendale oltreché di differenziarlo da altri sistemi di rielaborazione presenti sul mercato. Ad oggi il Merito Gestionale è in fase di ulteriore test al fine di conoscere la capacità predittiva sui default aziendali. Tale conoscenza è funzionale all'accreditamento del modello **Salute Aziendale come un valido e affidabile strumento di Alert secondo la nuova normativa sulla prevenzione della crisi d'impresa** che delega all'Ordine dei Dottori Commercialisti l'individuazione di tali strumenti.

La scala di valori utilizzata



Scala del **Merito Gestionale**: individuazione delle aree di efficienza in base al punteggio ottenuto

Avete risposto a un bisogno o anticipato un'esigenza?

Entrambi. Come detto infatti Salute Aziendale si articola in due rielaborazioni o -possiamo anche chiamare- prodotti. Report e Analisi Competitiva di Benchmark. Il Report, che permette di conoscere l'affidabilità dei soggetti con cui le aziende instaurano rapporti d'affari, risponde ad un bisogno che esiste da sempre ed è quello di limitare il più possibile i rischi imprenditoriali derivanti dai rapporti di business. L'Analisi, invece, anticipa forse un'esigenza che non è ancora così avvertita dalle aziende soprattutto nel panorama industriale e terziario italiano. La cultura del confronto, infatti, non è da noi sviluppata come lo è in altre zone del mondo. Non a caso la parola "Benchmark", di origine anglosassone, è stata da relativamente poco inserita nel nostro vocabolario e solo gradualmente il suo significato è divenuto comprensibile ai più. Con la nostra Analisi Competitiva di Benchmark ci auguriamo che avvenga lo stesso perché crediamo nel valore informativo che porta alle aziende che la utilizzano.

Quali sono gli indicatori che un'azienda deve guardare per monitorare le proprie performance?

Quando si cerca di valutare lo stato di salute di un'azienda è sempre difficile isolare solo alcuni indicatori per il semplice fatto che è necessario tenere in considerazione





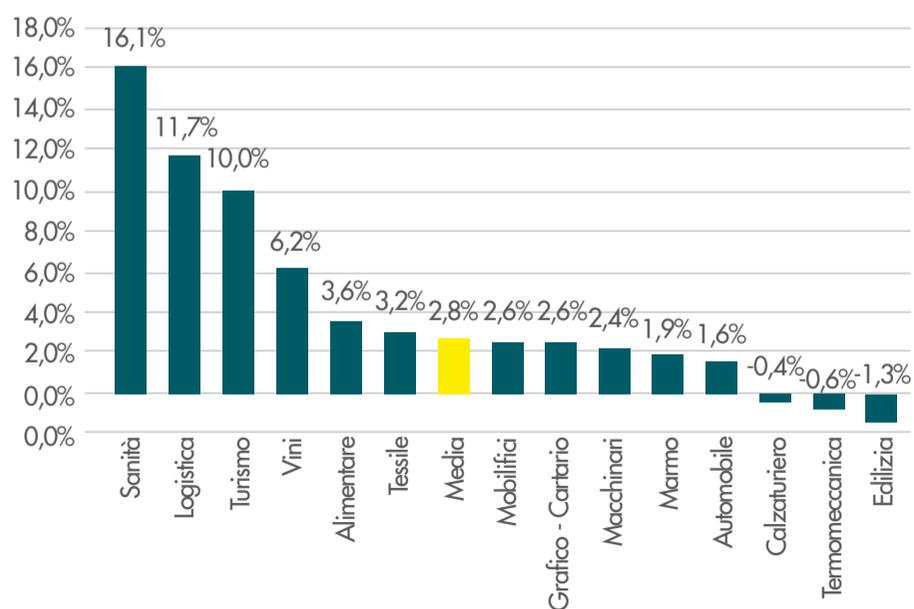
l'unitarietà della gestione analizzandola a 360°; in ogni caso se dovessimo scegliere tra svariati indicatori sicuramente quelli maggiormente rappresentativi di un buon andamento dell'azienda sarebbero relativi alla redditività operativa (Ebitda/Valore della Produzione) per stabilire se il business consegue buoni margini economici, quelli identificativi di una struttura finanziaria equilibrata (Pfn/Ebitda) al fine di valutare se l'indebitamento verso gli istituti bancari è sostenibile e da ultimo quelli di crescita che hanno l'obiettivo di cogliere l'incremento o il decremento dell'attività (Cagr Fatturato, Cagr Ebitda,...)

Dalle vostre analisi emerge qualche trend sulle aziende del territorio veronese?

Dall'analisi di 14 settori della provincia veronese possiamo dire che, nell'ultimo decennio, l'incremento medio annuo del volume d'affari si è attestato a poco meno del 3% ma con settori decisamente più trainanti rispetto agli altri; a titolo d'esempio sanità, logistica e turismo sono cresciuti a due cifre percentuali mentre l'edilizia è l'attività più in difficoltà tra tutte.

Bene invece l'indebitamento verso gli istituti bancari che risulta generalmente sotto controllo praticamente per tutti i settori con un importante trend in diminuzione per l'economia veronese: gli imprenditori scaligeri migliorano i propri margini e riescono a far meno ricorso a prestiti finanziari.

Crescita annua fatturato 2008-2017



Qual è il settore più performante nella nostra provincia?

Tre i settori più in forma tra quelli studiati: sanità, turismo e logistica hanno le migliori performance sia a livello di marginalità economica che di equilibrio strutturale e finanziario.



Gustavo Bussinello, MP di Gap Studi e Consulenze

Dateci un consiglio per le aziende...dove investire domani?

Valutando il trend storico si potrebbe scommettere sulla logistica che, sebbene leggermente meno performante rispetto agli altri due settori più in salute, pare essere quella con tassi di sviluppo più allettanti per un possibile investitore.

Sviluppi per il futuro?

Nell'ambito di Salute Aziendale -prodromico e complementare rispetto al controllo di gestione- lo sviluppo riguarderà due aspetti: 1) la creazione di una **piattaforma online** in cui professionisti e aziende possano fruire in autonomia sia degli strumenti a valore aggiunto di nostra produzione sia di contenuti informativi camerati non rielaborati come visure, fascicoli e bilanci; 2) **l'accreditamento del modello Salute Aziendale come strumento di Alert per la prevenzione, la diagnosi e il trattamento della crisi d'impresa.**

www.gapconsulenti.it

www.saluteaziendale.it



Lincoln Electric

Esperienze di smart working in Lincoln Electric Italia

Lincoln Electric è leader mondiale nella progettazione, sviluppo e produzione di soluzioni di saldatura ad arco, sistemi di saldatura e taglio robotizzata, taglio plasma e ossitaglio, ed è leader nella fornitura di leghe per brasatura e saldatura.

Con sede a Cleveland, Ohio, Stati Uniti, Lincoln Electric dispone di 63 sedi produttive, in 23 paesi, e una rete mondiale di distributori e uffici di vendita in oltre 160 paesi.

In Italia il Gruppo è presente con la sede legale a Genova, quattro stabilimenti di produzione (Verona - Due Carrare - Chiusi della Verna - Storo) e un importante centro logistico a Rivoli Veronese dove sono dislocate la sede amministrativa e commerciale ma anche attività di supporto come l'assistenza tecnica e il Centro Dimostrativo Weld Tech.

Abbiamo incontrato la dott.ssa Mariella De Michiel,

Human Resources Director di Lincoln Electric Italia Srl, per saperne di più sulle politiche aziendali in materia di Smart Working.

Quando l'azienda ha deciso per la prima volta di attuare una delle tipologie di flessibilità organizzativa del personale come lo Smart Working?

L'idea di introdurre lo Smart Working in azienda è nata tre anni fa durante la trattativa sindacale per il rinnovo degli accordi integrativi. Non siamo arrivati ad implementarlo sin da subito, un po' perché tutti inesperti sul tema, un po' perché eravamo alla ricerca di chi l'avesse già sperimentato e forse anche perché un po' ... timorosi.

Abbiamo comunque deciso di provare a fare un progetto pilota nel corso del triennio 2016-18 e siamo partiti. Abbiamo lavorato con entusiasmo ed insieme al sindacato abbiamo firmato un accordo quadro a





fine giugno 2018 che pone delle regole sia in base alla recente normativa di legge (L. n. 81/2017), sia in base alle esigenze aziendali, il tutto in armonia con quanto emerso dalle interviste con il personale.



Mariella De Michiel

Quali esigenze personali ed aziendali ritenete necessarie coniugare con lo strumento dello Smart Working?

La riduzione dei tempi e dei costi di spostamento casa-lavoro, il bilanciamento tra lavoro e famiglia sono da sempre temi ricorrenti nel dialogo tra azienda e dipendente e quindi perché non provare ad usare bene gli strumenti che la tecnologia ci offre, uscire dagli schemi tradizionali e sperimentare?



Stabilimento di Chiusi della Verna (Arezzo)

Quante risorse oggi operano in regime di Smart Working?

A partire dal giugno 2018 abbiamo attivato circa 20 contratti individuali di Smart Working ripartiti tra le diverse sedi aziendali ed i ritorni sono ad oggi positivi per i dipendenti, per i Managers e per l'azienda. Le persone recuperano energie in maggior tempo a loro disposizione, limitano gli spostamenti e si sentono più responsabilizzate perché sanno che alla base c'è fiducia in loro; i Managers si focalizzano sui risultati e non sul controllo delle persone e l'azienda ne beneficia in termini di efficienza e clima aziendale. Anche se applicabile a tutti i ruoli e a tutte le attività, non abbiamo posto dei limiti all'utilizzo dello Smart Working, lavorando sulla consapevolezza e sul buon senso di ogni dipendente, che ha compreso se e come questo strumento possa essere applicato o meno.



Sede di Genova





Operativamente con quali caratteristiche si svolge lo Smart Working?

Lo Smart Working in Lincoln Electric è rivolto a tutte le categorie professionali ed aree aziendali, le giornate sono pianificate con il proprio responsabile, non abbiamo inserito fasce di disponibilità di orario ed il luogo di lavoro è liberamente scelto dal dipendente, purché risponda a criteri di sicurezza e riservatezza.

A seguito della tragedia del ponte Morandi a Genova, dove LINCOLN ha la sede legale, avete potuto sfruttare lo strumento dello

Smart Working per ovviare ai conseguenti problemi di traffico?

Sì, abbiamo implementato lo Smart Working mirato a facilitare lo spostamento casa-ufficio. Raggiungere l'ufficio per alcuni dipendenti rappresenta tuttora un problema oggettivo, pertanto abbiamo costruito il nostro "ponte virtuale", sia con l'introduzione di una maggiore flessibilità di orario in entrata/uscita, sia con l'implementazione dello Smart Working.

www.lincolnelectriceurope.com





Pragma MS

Partner nella digitalizzazione dei processi aziendali

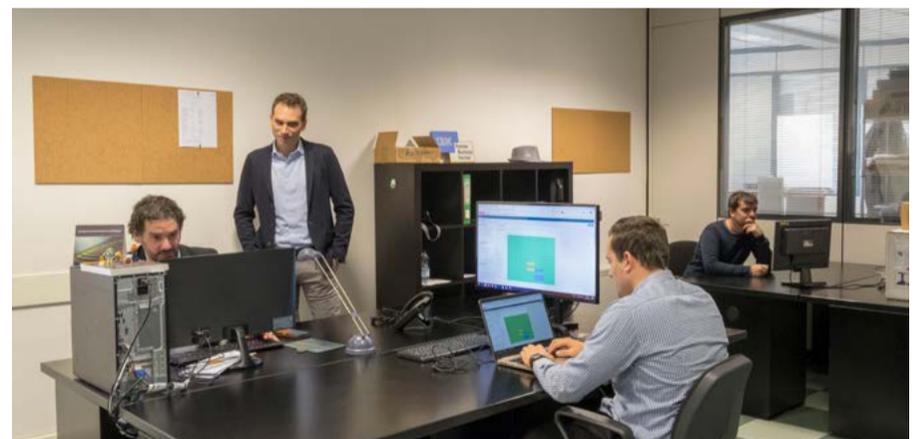
Pragma Management Systems Srl nasce nel 1995 come unità del gruppo Pragma per occuparsi di progetti intranet, da un'idea dell'allora Presidente Dott. Luigi Angelino.

Erano gli anni di internet e le aziende avevano la necessità di esporre i dati dei sistemi HOST e renderli informazioni.

Quali sono state le tappe principali dello sviluppo dell'Azienda?

Nei primi 10 anni abbiamo lavorato su progetti Intranet maturando una grande esperienza sull'integrazione dei sistemi e sui processi aziendali, sia interni all'azienda sia esterni (CRM e SCM). Nella decade successiva la Direzione è stata presa direttamente dai soci operativi spostando il focus aziendale sui servizi per realizzare applicazioni informatiche di supporto ai processi aziendali desiderati. Alcuni di questi servizi sono già nati come servizi Cloud perché i clienti non ritenevano opportuno gestirli internamente.

Negli ultimi anni grazie all'Industria 4.0 e al recente GDPR abbiamo concentrato i nostri sforzi sul diventare partner dei nostri clienti tramite progetti di Digital Transformation e Cyber Security.



Come è cambiato nel tempo il settore dell'Informatica?

Totalmente. Siamo passati da un settore in cui si lavorava per gestire i dati all'interno dell'azienda, per poi distribuirli con timidi investimenti anche all'esterno. Ora la maggior parte degli investimenti





vengono effettuati nel Cloud e ai partner informatici viene richiesto di diventare partner di business.

Il prossimo step sarà l'Intelligenza Artificiale. Nelle grandi o nuove aziende emergono nuovi ruoli come Chief Operation Officer, Business Analyst, Data Analyst, Data Scientist. Nelle Piccole o Medie non si chiamano così ma di fatto iniziano a svolgere queste funzioni sfruttando la conoscenza dell'azienda e gli obiettivi. Solitamente i ruoli più coinvolti in questa trasformazione sono i Responsabili IT, Commerciale/Marketing, della Qualità, di Fabbrica.

Quali sono le richieste che le Aziende vi rivolgono e come le supportate?

Il cambiamento degli ultimi anni è stato così forte e dirompente da creare un po' di confusione, nel senso che le domande che ci vengono fatte sono varie. Alcuni sono curiosi di conoscere le esperienze di altre aziende del settore; altri sono alla ricerca di idee per sviluppare progetti in base ai sensori che hanno in casa; altri ancora necessitano di formazione.

Noi consigliamo di iniziare un percorso di Digital Transformation perché un'azienda può sopravvivere solo se diventa digitale. Bisogna capire che non sono importanti le dimensioni dell'Azienda, contano le idee e la velocità di esecuzione e cambiamento. Ci sono vari modi per partire, ne cito alcuni come esempio:

cambio generazionale, processi per coinvolgere clienti oppure fornitori, processi di fabbrica, Digital Marketing.

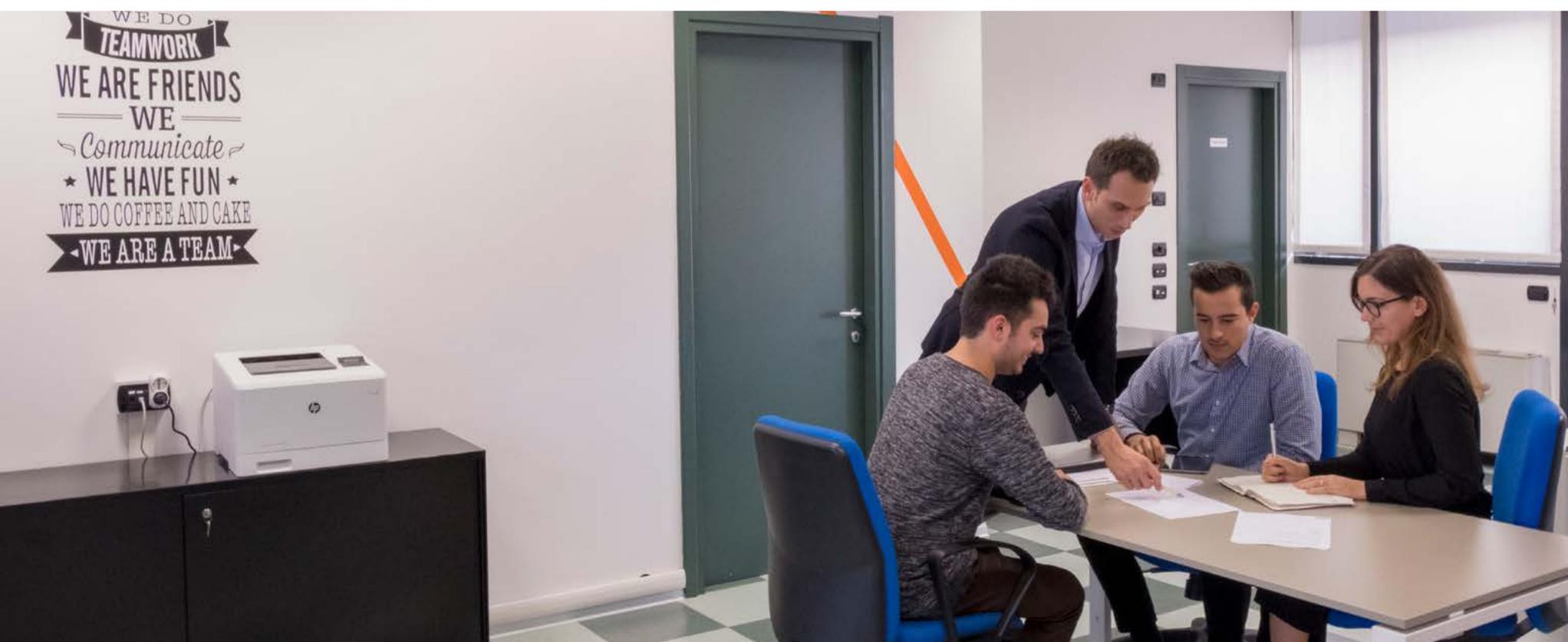
“*Diventare digitali ora significa poter essere protagonisti e governare i propri processi aziendali, senza il rischio di doverli subire perché gestiti da altri*”

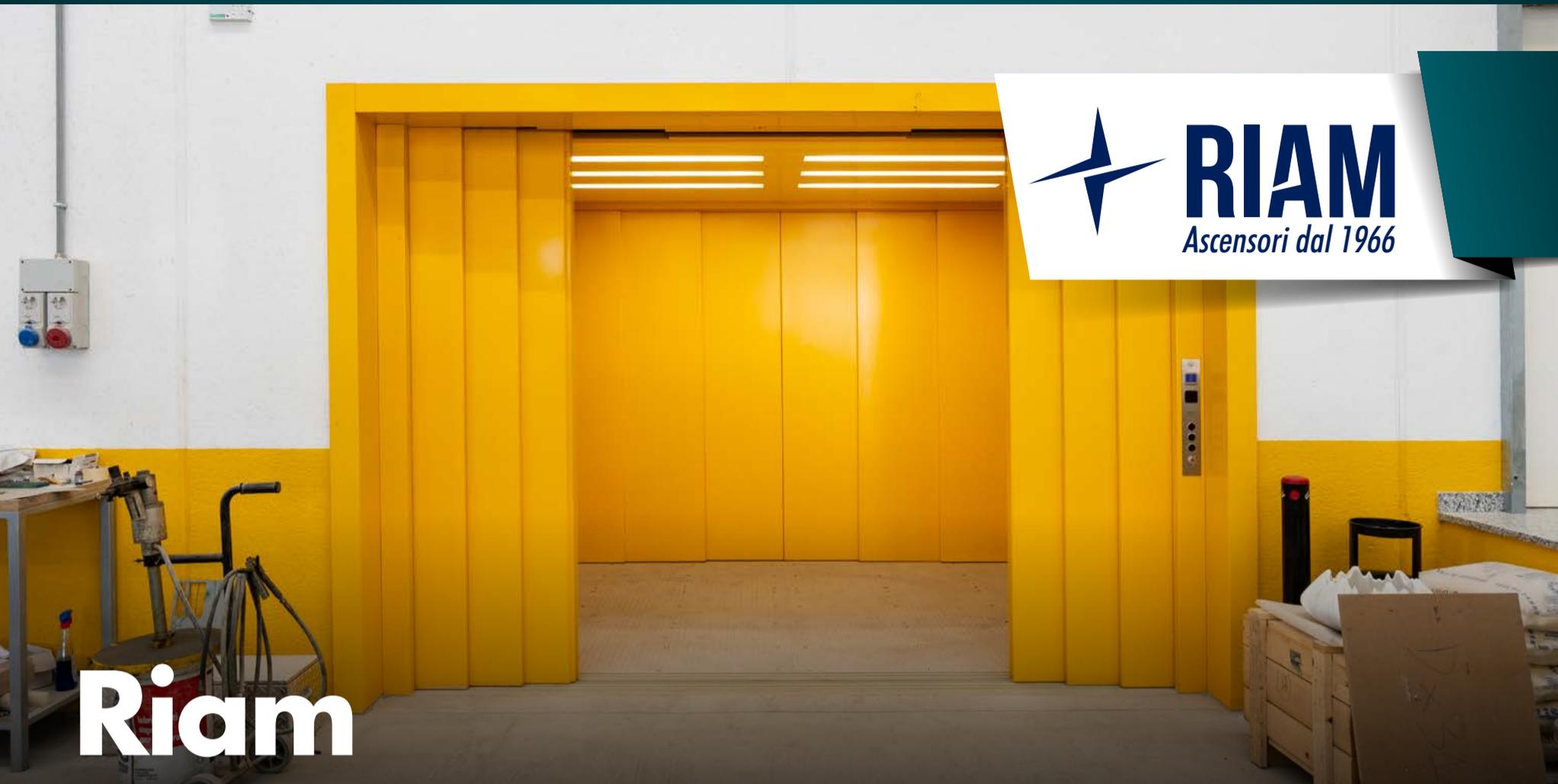
Andrea Rizzardini, Direttore Commerciale Pragma MS

Quali prospettive avete per il futuro?

Da gennaio 2018 per sostenere la crescita richiesta dai progetti di Digital Transformation e Sicurezza siamo entrati a far parte del gruppo OmnitechIT, una realtà di oltre 250 persone con sedi in quasi tutti i paesi europei e anche in Turchia e Dubai. Ora siamo in grado di supportare progetti internazionali con servizi di control room attivi 24h. Abbiamo la possibilità di inserire nell'organizzazione del Cliente delle figure, a tempo determinato, tipiche di questi progetti (Chief Operation Officer, Business Analyst, ecc). Tutto questo per essere sempre più Partner dei nostri Clienti.

www.pragmams.it






RIAM
Ascensori dal 1966

Riam

Un'Accademy per far conoscere ai giovani il settore

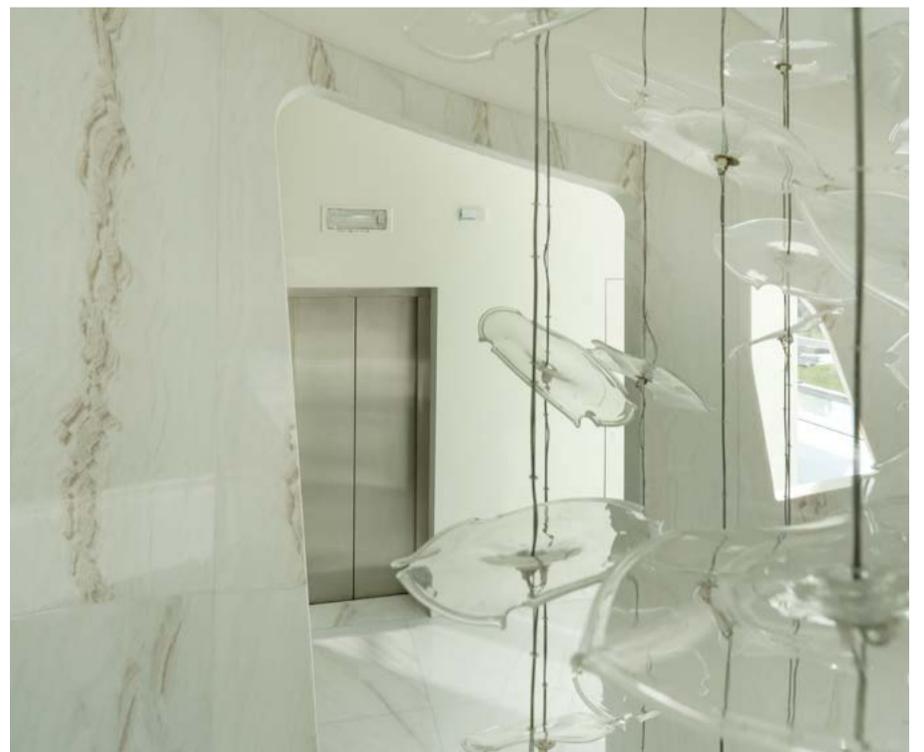
Riam ascensori, azienda sul mercato dal 1966 è specializzata in progettazione, fornitura, installazione e manutenzione di ascensori, piattaforme elevatrici, scale mobili e servo scala. Formata da oltre 60 dipendenti, ha chiuso il 2018 con oltre 8 milioni di fatturato e, nell'ultimo periodo ha avviato un progetto pilota di formazione per avvicinare i giovani al proprio settore: un progetto di 160 ore che ha coinvolto 13 ragazzi.

Di questo progetto e di Riam parliamo con Alessandra Recchia, amministratore unico dell'azienda.

Come è nata l'idea di questo corso?

Il tecnico manutentore ascensorista è una mansione poco conosciuta ma può dare molte possibilità di lavoro ai ragazzi. Le aziende italiane del settore, nate negli anni settanta, nei prossimi anni subiranno un forte ricambio generazionale come sta avvenendo in altri settori tecnici.

Per quanto riguarda RIAM, abbiamo alcuni tecnici che andranno in pensione e che continueranno a collaborare con noi per trasmettere alle nuove risorse le competenze acquisite che altrimenti andremo a disperdere.





Come è andata questa prima sperimentazione?

Molto bene, hanno partecipato 13 ragazzi da diverse regioni italiane, sei sono rimasti a lavorare nel settore, di cui quattro da noi in Riam. Degli altri 7 invece, alcuni hanno capito che il lavoro non era adatto a loro, altri hanno proseguito con lo studio e si sono iscritti all'università. Con questo percorso, oltre a fornire competenze di base, come la formazione obbligatoria sulla sicurezza, abbiamo voluto dare consapevolezza del significato di manutentore di ascensori e fornire le soft skills necessarie per svolgerlo al meglio. Più che formare a un mestiere abbiamo avvicinato i ragazzi ad un'attività facendogliela conoscere.

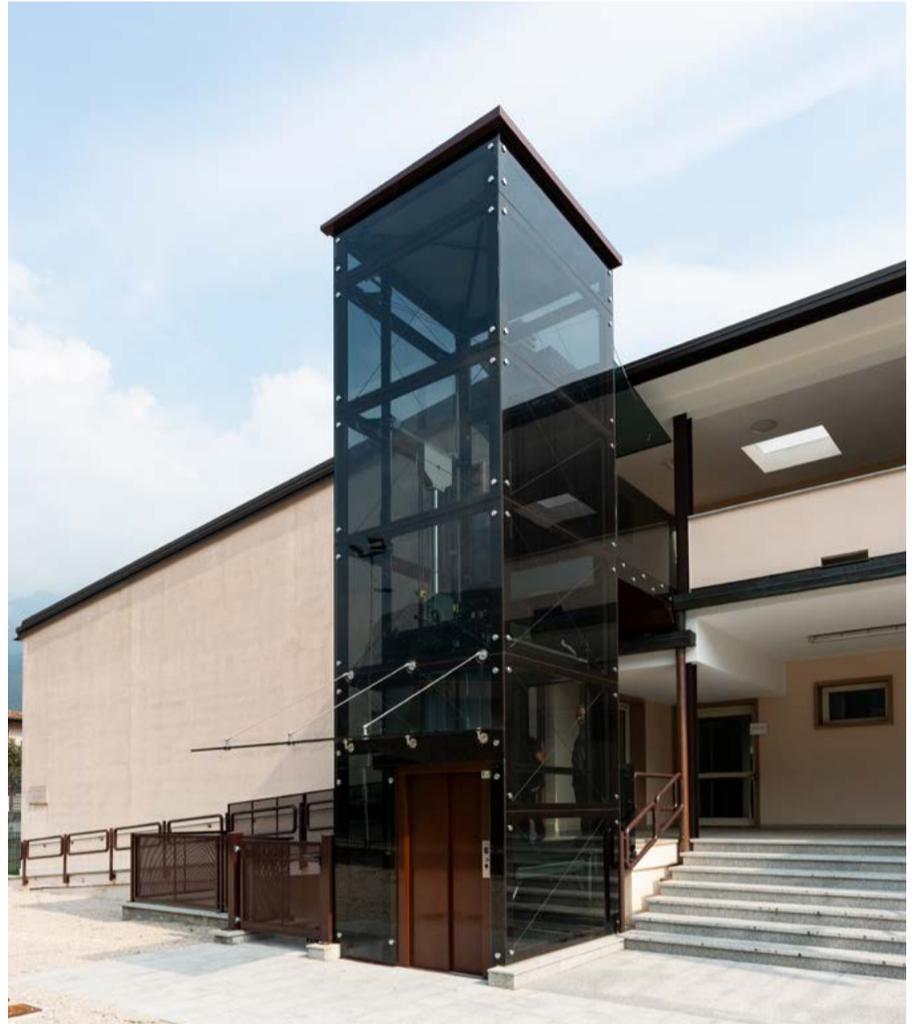


Alessandra Recchia

Ad esempio?

Il lavoro del tecnico manutentore gode di una forte autonomia e per questo richiede responsabilità e capacità di auto-gestione, talvolta porta ad incontrare persone in situazione di stress, quindi serve anche grande empatia e capacità di autocontrollo. Nel corso abbiamo anche inserito delle ore di formazione dedicate alla gestione delle criticità tra persone. Il corso ha evidenziato inoltre le diverse specializzazioni della figura di tecnico ascensorista che sono: il montatore,

il manutentore e il tecnico della diagnostica, ogni funzione necessita di competenze e attitudini diverse.



Parliamo un po' di Riam la vostra è un'azienda di oltre cinquant'anni che compete in un settore maturo come vi state muovendo?

L'azienda investe sempre più in formazione delle persone ed espansione sul territorio. Abbiamo inaugurato da poco la nostra terza filiale a Mestre. Quindi ad oggi Verona, Jesolo e Mestre, permettono una copertura del territorio capillare ed efficiente.

Un'altra caratteristica della nostra azienda, sono gli impianti su misura, la capacità quindi di offrire un'offerta personalizzata al cliente, intervenendo anche, grazie a questa nostra attitudine, di intervenire, con impianti appositamente studiati, nei palazzi storici, dove vincoli strutturali e dimensioni particolari, rendono complicata l'installazione degli ascensori.



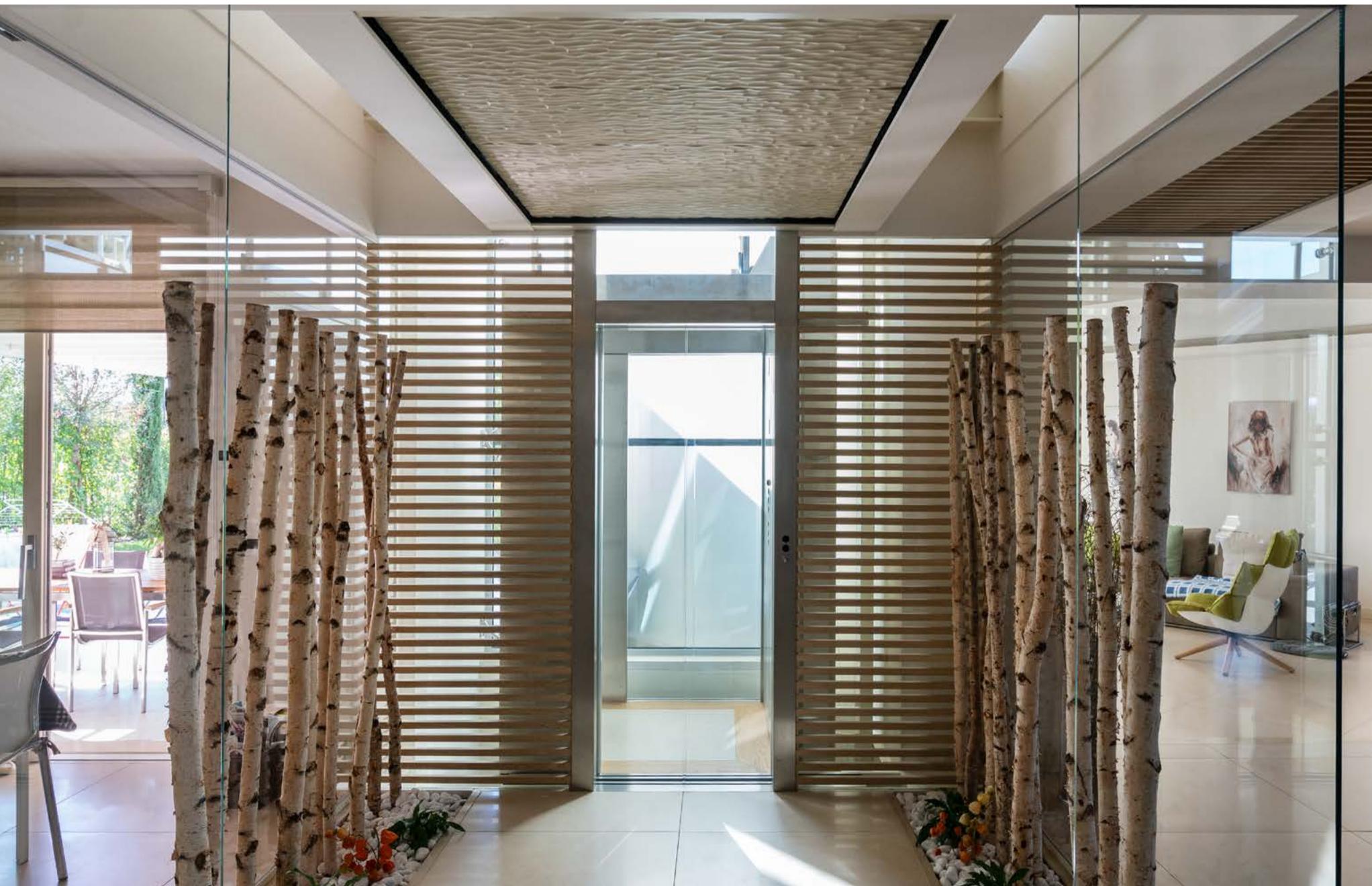


Design, bellezza e alta tecnologia che fanno del vostro prodotto un'eccellenza riconosciuta. E per il futuro cosa fare ancora di più?

Grandi brand del lusso ci hanno scelto, e di questo siamo molto gratificati, ma la nostra aspirazione vera è quella di agevolare la vita delle persone in ogni età e a qualsiasi livello di autonomia motoria.

Il mio sogno oltre a quello di continuare a fare quello che facciamo e portare Riam a nuovi importanti traguardi, è quello di istituire una 'Riam Academy', un percorso formativo per il nostro settore, un modo per far sì che i giovani possano conoscere e amare il nostro mestiere.

www.riam.it





Nuove Associate

Conosciamo alcune delle aziende che sono entrate in Confindustria Verona



ARCA SERVIZI SRL

Società che offre servizi di consulenza e mediazione nella progettazione, ristrutturazione, conservazione e manutenzione nel settore impiantistico generale.

[→ Vai al Sito](#)



FIDEM SRL

Fornisce consulenza strategica in ambito cyber security e cyber intelligence per offrire soluzioni a protezione di know how e asset aziendali.

[→ Vai al Sito](#)



GEA IMAFORNI SPA

Specialista della progettazione e produzione di attrezzature industriali per prodotti da forno.

[→ Vai al Sito](#)



INFORMATION CONSULTING SRL

L'Azienda opera nella commercializzazione di soluzioni IT professionali per datacenter in grado di migliorare i processi organizzativi e gestionali delle imprese.

[→ Vai al Sito](#)





LESO ELETTRODOMESTICI SRL

Attraverso una rete di esercizi specializzati sul territorio, l'azienda commercializza al dettaglio prodotti di elettronica di consumo.

[→ Vai al Sito](#)



LOKERMANN SRL

Brand specializzato nella produzione e commercializzazione di prodotti e attrezzature per la saldatura.

[→ Vai al Sito](#)



NATURAL STONES SRL

Società operante nel commercio della pietra naturale.

[→ Vai al Sito](#)



O.S.A. SNC

Azienda specializzata nella lavorazione, conservazione e commercializzazione all'ingrosso di frutta e verdura.

[→ Vai al Sito](#)





SAELETTRICA SRL

Azienda di servizi e consulenza in ambito impianti elettrici di generazione, distribuzione e utilizzazione in alta, media e bassa tensione.

[→ Vai al Sito](#)



SUPERMERCATI TOSANO CEREAL SRL

Il Gruppo Tosano rappresenta un'affermata realtà della grande distribuzione organizzata del Nord Italia, specializzata nell'offerta alimentare.

[→ Vai al Sito](#)



what I need, when I need it

WINWINIT ITALIA SRL

Offre consulenza, attività di ricerca, sviluppo e promozione di iniziative commerciali, di marketing e real estate development.

[→ Vai al Sito](#)

Cittadella Flash

Nominati tre nuovi consiglieri delegati di zona

Il Consiglio di Presidenza ha nominato Consiglieri delegati di zona Cecilia Accampi di Everel Group SpA per il raggruppamento del Villafranchese, Emanuela Lucchini di ICI Caldaie SpA, per il raggruppamento della Pianura veronese e Laura Turri di Turri F.lli Srl, per il raggruppamento Lago e Collina veronese.

Incontro con l'on Paolo De Castro sulla normativa europea sulle pratiche commerciali sleali nella filiera agroalimentare



Michele Bauli e Paolo De Castro

Le aziende della filiera alimentare associate a Confindustria Verona hanno incontrato l'on. **Paolo De Castro**, primo vicepresidente della commissione agricoltura del Parlamento europeo relatore del dossier sulle pratiche commerciali sleali nella filiera agroalimentare.

L'incontro è stato l'occasione per aprire un confronto sulla normativa europea e le pratiche sleali.

Il Presidente di Federmeccanica incontra la Sezione metalmeccanici



Stefano Franchi, Massimo Fabbri, Alberto Dal Poz e Filippo Girardi

Il presidente di Federmeccanica Alberto Dal Poz accompagnato dal direttore generale Stefano Franchi sono stati ospiti della Sezione metalmeccanici di Confindustria Verona durante la prima assemblea del neo presidente Massimo Fabbri.

L'incontro è stato l'occasione per fare il punto sulla trattativa per il rinnovo del contratto nazionale di categoria che scade quest'anno e che intende proseguire nel solco del Rinnovamento intrapreso con il precedente accordo del 2016

Immobili Commerciali in Triveneto



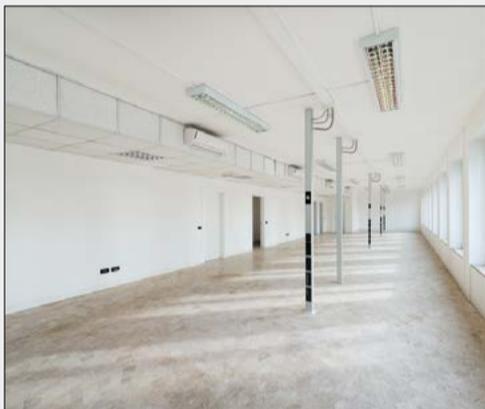
Verona San Zeno (VR) E&V ID G-ZU722
Vendesi in stabile di pregio ufficio ristrutturato, p.terra, ingr. indipendente, vani modulabili. Ottimo per studio medico e simili; possibilità locazione. C.E. E Sup.tot. ca. 320 mq Prezzo € 783.000



Valpolicella (VR) E&V ID G-UZ826
Locazione: Villa Palladiana - ottima per attività turistico ricettivo. 11 suites + 2 appartamenti. Parco piantumato e vigneto. Chiesa privata. Poss.tà piscina e locali ristorante C.E. F 169 kWh/(m2a) Sup. tot. ca. 14.500 mq Prezzo € 18.600/mese



Brentino Belluno (VR) E&V ID G-GH742
Vendesi dimora nobiliare seicentesca risanata con grande parco, giardino roccioso e fiorito. Ottima soluzione per: cerimonie, centro salute, clinica privata Carport; C.E. F 158,20 kWh/(m2a) Sup.tot ca. 8.277 mq Prezzo € 2.250.000



Verona (VR) E&V ID G-RT360
Locazione: Luminoso ufficio su due livelli a 200 mt. da casella autostrada Verona Sud. 15 posti auto. 4 ingressi indipendenti. C.E. C 150,51 kWh/(m2a) Sup.tot ca. 835 mq Prezzo 6.700 €/mese



Verona (VR) • Diverse unità
Vendesi complesso commerciale divisibile, sup. com. ca. 27.133mq, terreno di ca. 19.435mq, C.E. C 129,52 kWh/(m2a), Prezzo su richiesta



Vicinanze Trento • E&V ID G-0AP945
Vendesi tenuta con vigneti e cantina vinicola. Terreno 14 ha, superficie commerciale ca. 1.560 mq, C.E. F 267,63 kWh/(m2a). Prezzo su richiesta.

Un brand globale con un forte network territoriale in continua crescita



Affidateci il vostro portafoglio commerciale e vi garantiremo i migliori risultati di intermediazione. Con oltre 40 anni di esperienza, la divisione Engel & Völkers Commercial si è guadagnata un'eccellente reputazione nell'intermediazione di immobili commerciali e opera a livello globale con oltre 80 uffici. I nostri clienti privati e aziendali apprezzano la nostra presenza capillare sul mercato e la specifica competenza nel comparto immobiliare commerciale dei nostri consulenti locali oltre alla nostra gamma di servizi molto articolata. Contattateci per una consulenza commerciale non vincolante!

Engel & Völkers Veneto Friuli Commercial
Tel. +39 340 194 6494
venetofriulicommercial@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/venetofriulicommercial
Real Estate International Srl
Licence Partner Engel & Völkers Commercial GmbH

Engel & Völkers Trentino Alto Adige Commercial
Tel. +39 0471 05 45 10
altoadigecommercial@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/altoadigecommercial
Real Estate International Srl
Licence Partner Engel & Völkers Commercial GmbH



VOLKSWAGEN
GROUP ITALIA S.P.A.

Risparmia con noi

Nuova convenzione con Volkswagen Group Italia sull'acquisto di prodotti Volkswagen Veicoli Commerciali

Per accelerare e agevolare il fisiologico rinnovo del parco autoveicoli da parte delle aziende e sostenerle negli investimenti dovuti alle recenti limitazioni alla circolazione dei veicoli euro 4, Confindustria Verona ha attivato una convenzione con Volkswagen Group Italia sull'acquisto di prodotti Volkswagen Veicoli Commerciali.

Scopri i vantaggi riservati alle Aziende associate che comprendono sconti dal 16% al 30% a seconda del modello di autoveicolo anche ai propri collaboratori/dipendenti, e ai familiari fino al primo grado.

PER ADERIRE ALLA CONVENZIONE

Le Aziende associate devono richiedere il certificato di iscrizione a Confindustria Verona all'email convenzioni@confindustria.vr.it

INFORMAZIONI

Area Relazioni Associate
Tel. 045 8099452-403 - 418
e-mail: convenzioni@confindustria.vr.it

Scopri i vantaggi

Outlook sull'economia veronese

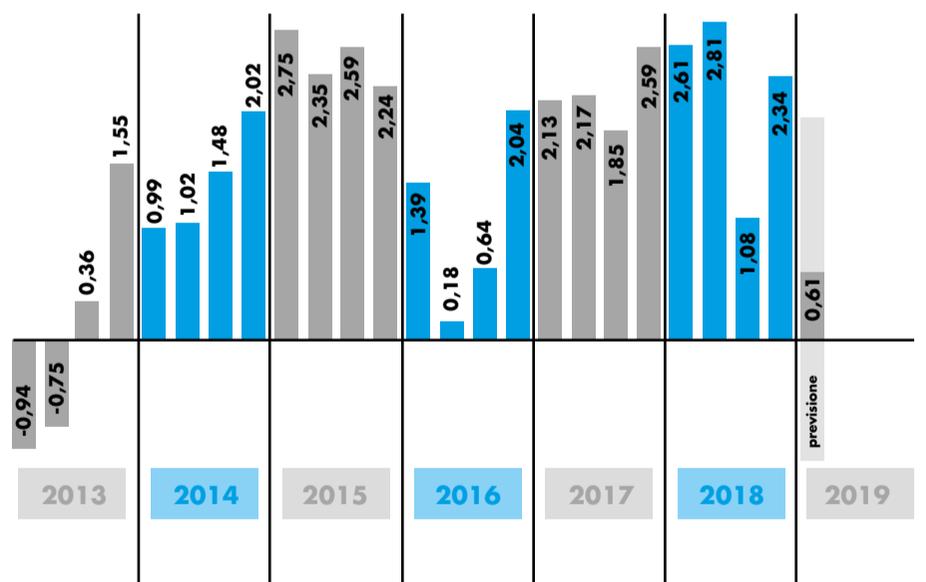
Indagine trimestrale, consuntivo 4° trimestre 2018 - previsioni 1° trimestre 2019

Un finale d'anno positivo per la nostra provincia con l'accelerata di produzione, occupazione e vendite verso Paesi Europei ed Extra Ue. Nonostante la crescita degli indicatori, resta debole la fiducia degli imprenditori verso i mercati locale e nazionale, peggiora quella verso l'economia internazionale a causa dell'incertezza dovuta al trend protezionistico, alle tensioni USA-Cina e le incognite sulla Brexit.

IMPRESE MANIFATTURIERE SI RAFFORZA IL TREND POSITIVO DELLA PRODUZIONE VERONESE

Nell'ultimo trimestre dell'anno la **produzione** veronese supera le previsioni e registra un incremento positivo pari al 2,34%, con uno scenario per il primo trimestre del 2019 ancora positivo ma rallentato (+0,61%).

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



Circa il 72% degli imprenditori rileva variazioni della produzione non negative, di questi il 38% positive. Oltre l'84% delle aziende intervistate dichiara un





utilizzo della **capacità produttiva** normale o soddisfacente, che conferma un andamento buono della produzione, solo il 16% è insoddisfatto.

Migliora **l'occupazione** rispetto alla precedente rilevazione (+0,90%) e segna una crescita di 1,83%, con una prospettiva di apertura anno ancora positiva (+1,56%). In leggera flessione invece rispetto alla precedente rilevazione (+0,74%) è la consistenza del **portafoglio ordini** (+0,58%), che assicura comunque al 75% delle aziende prospettive di lavoro a medio e lungo termine. Per il 25% di queste il piano ordini supera i 3 mesi.

CONTINUANO A CRESCERE LE VENDITE SUI MERCATI EUROPEO ED ESTERO

Migliorano decisamente le **vendite** rispetto alla precedente rilevazione (+1,25%) sia verso il mercato europeo, che registra un incremento del + 3,72%, sia verso quello estero (+3,25%).

Segna una lieve flessione invece rispetto a quanto dichiarato nella precedente rilevazione (+2,84%) il mercato italiano, se pur registrando un trend positivo pari a + 2,44%.

4° trim 2018 / 4° trim 2017 - var% - valore tendenziale



Stazionari gli **ordini** (+0,58%), che segnano però un calo rispetto alle previsioni.

Analizzando le previsioni sul fronte degli ordinativi relativi al mercato domestico, le prospettive di crescita rallentano (+0,43%), migliorano invece di molto per i mercati esteri (+2,26%). In aumento rispetto alla precedente rilevazione il numero di aziende che dichiara un ritardo nei pagamenti dei clienti,

attestandosi al 20% degli intervistati. Cresce il numero di aziende che registra una situazione di **liquidità** buona (34%). Il 60% dichiara una situazione di normalità, solo il 6% una situazione tesa.

PEGGIORA LA FIDUCIA DEGLI IMPRENDITORI PER IL MERCATO INTERNAZIONALE

Previsioni 1° trimestre 2019

1° trim 2019 / 1° trim 2018 - var% - valore tendenziale

PRODUZIONE	ORDINI IT	ORDINI ESTERO	OCCUPAZIONE
0,61%	0,43%	2,26%	1,56%

La **fiducia** degli imprenditori si riduce lievemente per l'andamento dell'economia locale e nazionale, e rispetto alla rilevazione precedente, anche per il mercato internazionale a causa della forte incertezza che lo caratterizza, alimentata da vari fattori: trend protezionistico, tensioni USA-Cina e in altre aree (Iran, Venezuela), incognite sulla Brexit.

Nonostante questo clima di incertezza, gli imprenditori veronesi continuano ad investire. Resta alto il numero di aziende che prevede di aumentare gli **investimenti** rispetto all'anno precedente (20%) o di investire lo stesso capitale (53%), solo nel 16% dei casi non sono previsti investimenti.





IMPRESE DI SERVIZI

MIGLIORA IL TREND POSITIVO DI CRESCITA

Migliora la situazione di crescita delle aziende di servizi rispetto a quanto dichiarato nella precedente rilevazione, con il 51% di esse che rileva un **fatturato** in aumento. La **capacità produttiva** è normale o soddisfacente per il 92% dei rispondenti e le **vendite**, positive per il 90% di essi, danno consistenza al **portafoglio ordini**, che è positivo per il 94% delle aziende, assicurando prospettive di lavoro a medio e lungo termine all'89% di esse. Positiva la situazione dell'**occupazione**, che risulta stazionaria o in aumento per il 94% delle imprese.

Normali gli **incassi** per l'80% delle aziende e **liquidità** normale o buona per il 90% di esse. **Investimenti** in aumento o stazionari per l'80% degli intervistati. In flessione rispetto al consuntivo le previsioni di apertura anno, con il 35% degli imprenditori che stima un aumento del fatturato. Molto positivo lo **scenario** per ordini e occupazione, con quasi la totalità delle aziende che prevede ordini e occupazione stazionari o in aumento (rispettivamente il 98% e il 94%).

Clima di **fiducia** in lieve flessione per l'economia locale e nazionale, inversione di tendenza rispetto alla rilevazione precedente per il mercato internazionale.



Prospettive deboli per l'Italia nel 2019

Tra calo di fine 2018, alta incertezza e Eurozona rallentata

Cala il commercio globale

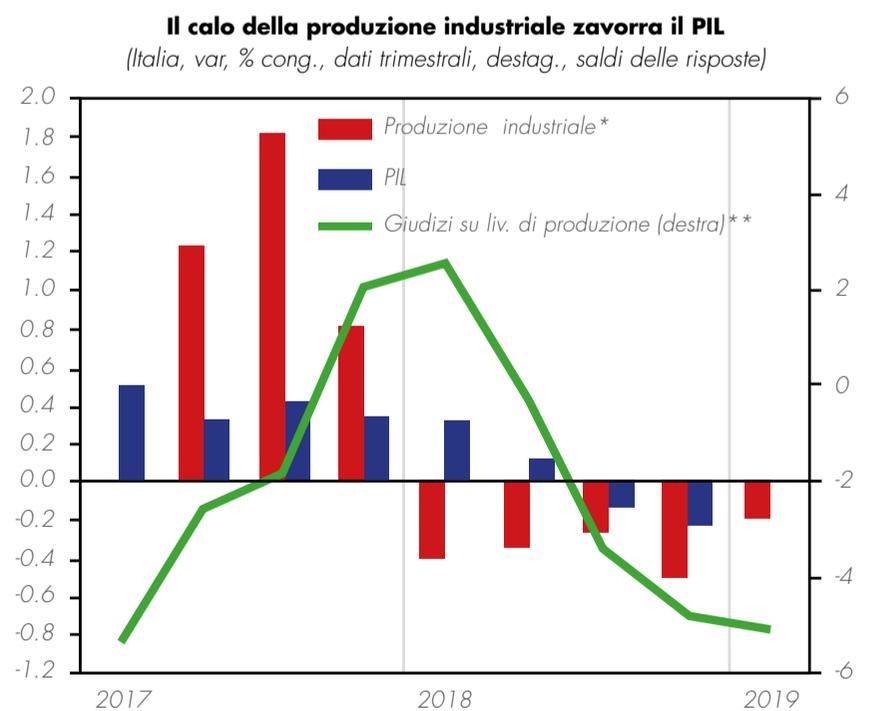
Prosegue la debolezza degli scambi mondiali: -1,6% a novembre e ordini esteri del PMI globale sotto la soglia di 50 a dicembre. La forte incertezza globale è alimentata da vari fattori: trend protezionistico, tensioni USA-Cina e in altre aree (Iran, Venezuela), incognite sulla Brexit.

L'Italia perde colpi

La produzione industriale italiana ha recuperato di poco a dicembre, dopo il tonfo di novembre, registrando nel 4° trimestre 2018 una flessione di -0,5%. Il calo, diffuso all'Europa (specie Germania), in Italia è più marcato per i beni intermedi. Ciò ha pesato sul PIL a fine anno (-0,2%).

I dati negativi in Italia nella seconda metà del 2018, aritmeticamente, contano molto nel calcolare la crescita annua del PIL nel 2019: il "trascinamento", la variazione che si avrebbe con un profilo piatto quest'anno, è -0,2%. E la dinamica a inizio 2019

sarà debole: il PMI manifatturiero a gennaio cade molto sotto soglia 50, nei servizi è poco sopra, la produzione è stimata quasi piatta. Anche se il PIL risalisse dal 2° trimestre, è alta la probabilità di una crescita annua poco sopra lo zero.



1° trimestre 2019: *acquisto a gennaio (stime CSC); ** gennaio.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.



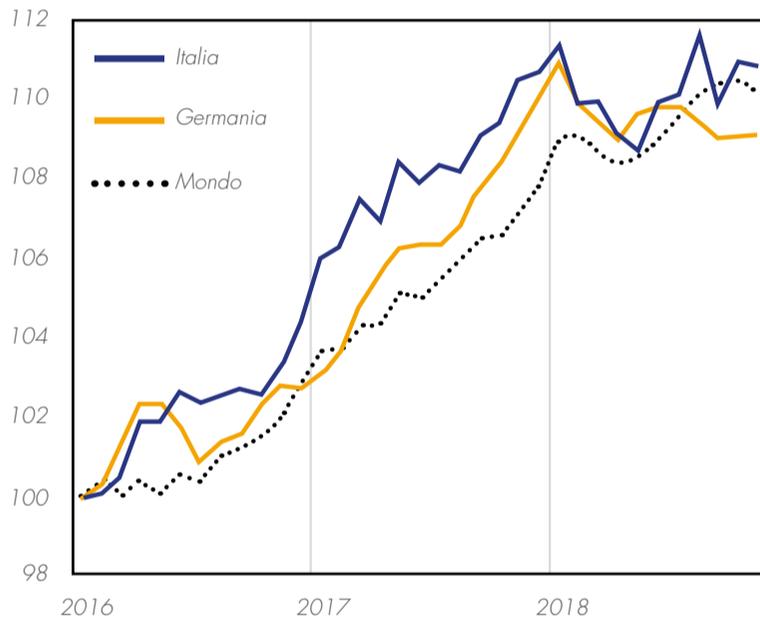


Fiacco l'export italiano

Le vendite all'estero sono diminuite dello 0,4% in novembre, quelle extra-UE del 5,6% in dicembre; la variazione nel 4° trimestre è positiva solo grazie al rimbalzo di ottobre. L'export è stato frenato specie dal calo verso Turchia, Russia, Cina, Giappone, OPEC, Mercosur. Stagnanti le prospettive a inizio 2019, secondo gli indicatori qualitativi sugli ordini manifatturieri esteri. Pesa la frenata della produzione tedesca, che attiva la domanda di semilavorati italiani.

Altalenante l'export italiano, sulla scia di quello tedesco

(Beni, prezzi costanti, medie mobili a 3 term., indici gen. 16=100)



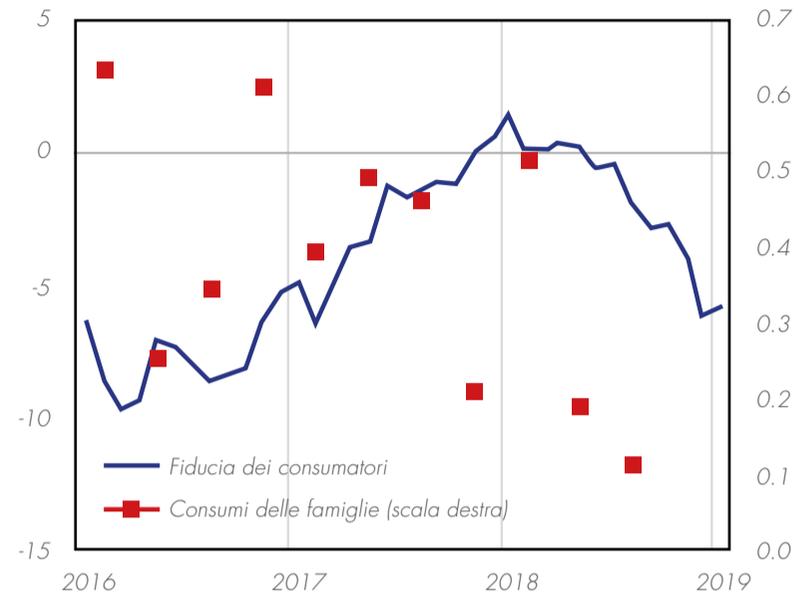
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT, Destatis e CPB

Consumi e investimenti al palo

La fiducia delle imprese è in calo anche a gennaio, la produzione di beni strumentali scende (-1,3% acquisito nel 4° trimestre), peggiorano le valutazioni delle imprese sulle condizioni per investire: ciò segnala prospettive fosche per gli investimenti a inizio 2019. Per i consumi quadro meno cupo: la fiducia delle famiglie recupera a gennaio parte del calo di fine 2018, la produzione di beni di consumo cresce (+1,4% acquisito nel 4°), le vendite al dettaglio risalgono (+0,7% a novembre); male, invece, le vendite di auto e gli ordini interni per i produttori di beni di consumo.

Consumatori ancora pessimisti, basse prospettive per la spesa

(Eurozona, saldi delle risposte, var.% cong.)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Commissione Europea.

Occupazione quasi ferma

Nell'ultimo quarto 2018 il numero degli occupati in Italia è rimasto sui livelli del 3° (+12mila unità), quando si era ridotto (-60mila). L'occupazione a tempo determinato ha smesso di crescere (+0,1%, dal +2,6% medio nei primi 3 trimestri). Ciò riflette soprattutto il fisiologico aumento delle trasformazioni (da determinato a indeterminato, dato il boom del primo nel 2017 e inizio 2018) e la maggiore reattività del lavoro temporaneo al ciclo, che è in indebolimento.

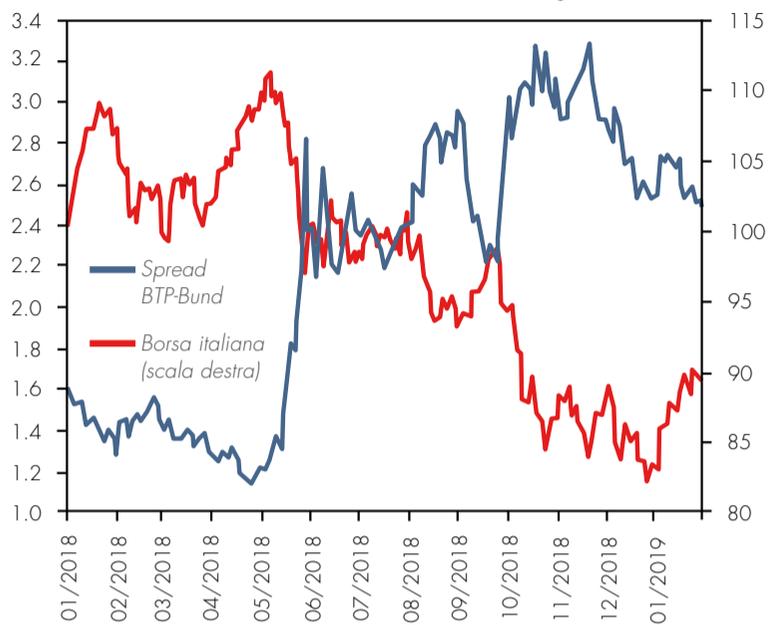
Mercati meno tesi

La manovra, dopo il confronto con la UE, peggiora il deficit 2019 di 11,5 miliardi (da 22 originari): meno risorse per reddito di cittadinanza, "quota 100", investimenti; la spinta al PIL presunta è ora di +0,4% (da +0,6). A gennaio il rendimento del BTP decennale è sceso a 2,79%, da 3,41% di novembre, lo spread sul Bund a 261 punti (da 302). La Borsa è in risalita, ma poco sopra i bassi livelli di novembre. Le indagini mostrano una stretta sul credito alle imprese nel 3° e 4° trimestre.





Mercati meno tesi, ma spread ancora alto e Borsa bassa
(Italia, titoli a 10 anni, valori %; indice FTSE, 1° gen. 18=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Thomson Reuters.

Avanza piano l'Eurozona

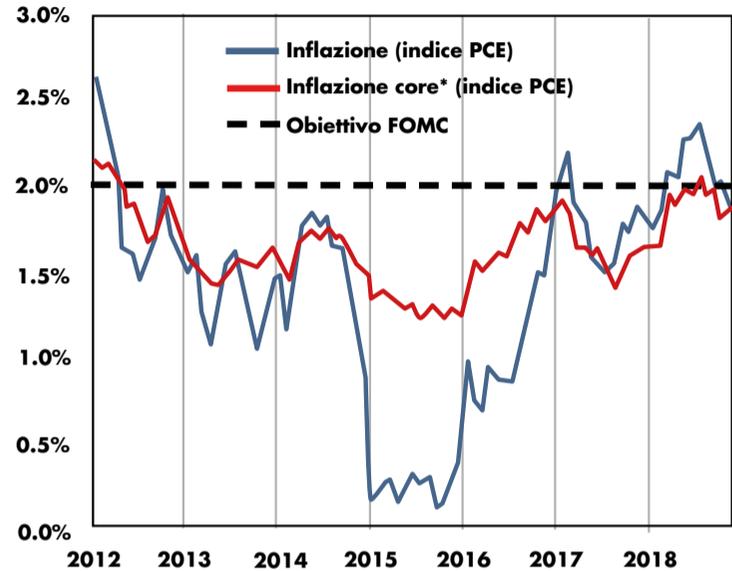
L'economia dell'area continua ad espandersi a ritmi moderati (+0,2% nel 4°), come indica il PMI in flessione verso la soglia di 50 a gennaio. I consumi beneficiano di incremento di occupazione e discesa della disoccupazione (7,9% a dicembre), ma sono frenati da una fiducia che resta bassa. Prosegue invece il ciclo degli investimenti, per la necessità di espandere la capacità produttiva visto l'alto grado di utilizzo degli impianti. Resta debole, soprattutto, la domanda estera. Terminati gli acquisti netti di titoli, per tenere invariato lo stock accumulato Francoforte continuerà a reinvestire le somme incassate da quelli in scadenza: nel 2019, 29 miliardi di titoli pubblici italiani. D'altronde, il petrolio meno caro (60 dollari a barile a gennaio, 81 in ottobre) ridurrà l'inflazione nell'area (ora a 1,6%, la misura core appena a 1,0%). Resta necessario, dunque, lo stimolo monetario, ma il freno ai tassi a lungo termine sarà minore: il costo del credito potrebbe crescere.

Più rischi negli USA.

La crescita USA è robusta: +321mila occupati a dicembre e disoccupazione che resta bassa (3,9%). Però, il parziale shutdown delle PA, dal 22 dicembre, è il più lungo della storia, con circa 800mila impiegati senza stipendio: il possibile impatto è di -0,5/1,0% sul PIL in termini annui, per il calo di fiducia e consumi.

Le attese dei mercati sul tasso FED, alzato a dicembre a 2,25-2,50%, si sono appiattite (8% la probabilità di un rialzo nel 2019), visti i rischi di frenata e l'inflazione all'obiettivo (1,9%).

USA: inflazione in linea con l'obiettivo FED
(Variazioni % annuali, dati mensili)



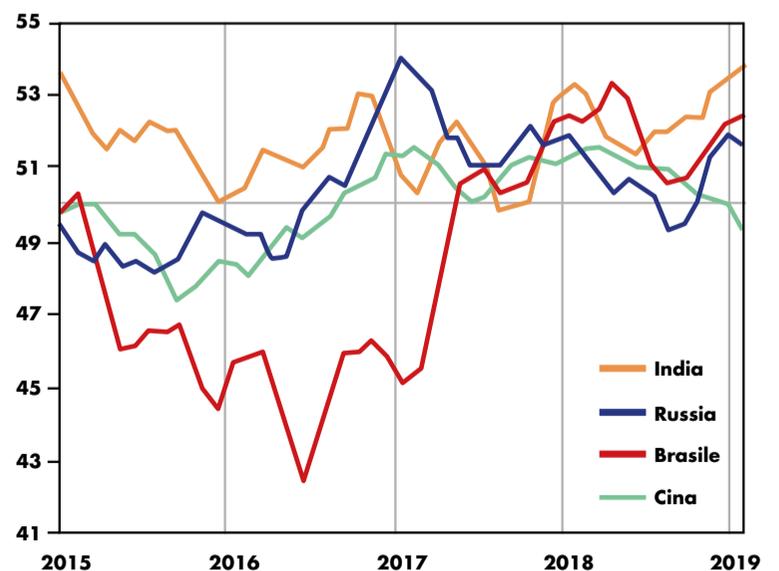
*Al netto di energia e alimentari. PCE = personal consumption expenditure.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Bureau of Economic Analysis.

La Cina rallenta

Da fine 2018 l'economia cinese ha dato segni di rallentamento, con l'indice PMI manifatturiero sceso ben sotto soglia 50 a gennaio. Calano l'export e l'import, gli investimenti sono bloccati dai piani di riequilibrio della capacità produttiva in eccesso, attraverso restrizioni sul credito. Il governo da metà 2018 ha avviato politiche di stimolo, ma deve fare i conti con l'alto debito privato.

Cina in rallentamento, ma accelerano gli altri BRIC

(Indici PMI manifatturieri; medie mobili a tre termini, 50=nessuna variazione)



Fonte: elaborazioni CSC su dati IHS-Markit.

CSC, Congiuntura Flash, febbraio 2019.



Hai mai pensato a Gardaland Resort come benefit per tuoi i dipendenti e i loro familiari?
 O come incentivo per il personale? O ancora come una destinazione per attività di team building?
 Fino al 12 aprile 2019, potrai acquistare uno stock di biglietti con più del 35% di sconto e abbonamenti a soli €50!
 Scegli Gardaland come partner per la tua attività e vivi in prima persona la magica stagione 2019!

Per informazioni e dettagli scrivi a commerciale@gardaland.it