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

Anno 2 - Numero 9 Marzo 2014

MANAGER

VERONA ON LINE

#progetti #impresa #futuro

I progetti messi in campo da Confindustria Verona per lo sviluppo e la crescita del territorio e le sue eccellenze, i giovani, le nuove idee imprenditoriali.

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

MANAGER
VERONA ON LINE

Anno 2 - Numero 9 Marzo 2014

Storie di Copertina

Serate di Marca: storie e marchi di successo.

Pag. 04

VR Manager On Line
è a cura di Confindustria Verona.
Hanno collaborato a questo numero: Paola Bendinelli, Micol Bottacini, Valentina Bottega, Marco Cappelletti, Stefano Chelli, Riccardo degli Antonini, Chiara Fasolo, Caterina Fenzi, Sara Ferraro, Sonia Giovannoni, Eugenia Iannello, Sara Lovato, Francesca Milani, Francesco Pizzeghella, Roberta Porro, Elena Segattini.

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

Editoriale

03 **Un'Italia industriale combattiva.**

Piazza Cittadella

09 **"50 giovani talenti per Verona" per mordere il Futuro.**

11 **Impresaperimpresa.**

12 **Incontro con Beltrame, nuovo Console generale d'Italia a Shangai.**

14 **Il Gruppo Giovani in prima linea con i nuovi progetti "Scuola-Lavoro".**

16 **Piccola Industria Veneto, La Rosa nuovo Presidente.**

17 **Il Cenacolo dell'Impresa: al via l'ottava edizione.**

20 **Remake Build System per la riqualificazione edilizia ed energetica.**

22 **Cittadella Flash.**

Servizi Associativi

25 **Campagna Fiscale 2014: un CAF al servizio delle Imprese.**

Aziende

26 **Berner fà scuola in tema di sicurezza con "Think Safety"**

29 **L'eccellenza di 3A Sport: crescere in tempi di crisi.**

32 **Green School: The Accent is on You!**

35 **MF1, l'artigianalità Made in Italy dell'Alta Moda.**

38 **Investire in Salute e Benessere: la scommessa di Ezio Costa.**

41 **Notizie in breve.**

43 **Nuovi Associati.**

Focus Economia

44 **Competitiveness: Italy and Global Ranking.**

47 **I Trend dell'economia globale.**

Approfondimenti

49 **Internazionalizzazione: nuovi programmi europei di finanziamento 2014-2020.**

51 **Come funzionano i tirocini oggi.**

Un'Italia industriale combattiva.

Il Paese ha un nuovo Governo, un nuovo Presidente del Consiglio. Ha uno stesso Parlamento in bilico tra una maggioranza stretta e un'opposizione che si sfalda e perde pezzi e con questi, la sua capacità di consentire una democrazia funzionante. Certamente, **abbiamo superato le larghe intese ed il loro fallimento** ed ora, una connotazione politica il governo ce l'ha. Questo dovrebbe farci ben sperare in una sua maggiore possibilità di governare.

Abbiamo un Presidente del Consiglio non eletto nelle fila del Parlamento, non un tecnico, ma sicuramente dotato di **leadership** e di seguito. Ma, soprattutto, abbiamo un'agenda delle cose da fare che ormai non appartiene più né alla destra, né alla sinistra, né alla maggioranza, né all'opposizione. **Appartiene al Paese**. E questo, forse, è il punto fermo più solido dal quale ripartire.

Noi **imprenditori**, come sempre, siamo impegnati nelle nostre aziende a combattere con una ripresa che si affaccia con ritrosia. Siamo impegnati **a farci largo in mercati sempre più lontani**, ma dove il vento di un ciclo economico nuovo si è finalmente imposto. Siamo impegnati **a fare gli equilibristi** tra una burocrazia che soffoca, un mercato del lavoro che non lascia spazio a novità e una finanza che stenta a mutare pelle per "aggredire", insieme alle aziende, quei pochi spazi che si aprono. Ma siamo anche impegnati nel reclamare, senza stancarci mai, **ciò che crediamo il nostro Paese meriti.**

Abbiamo un'agenda delle cose da fare che appartiene al Paese. E questo, forse, è il punto fermo più solido dal quale ripartire.

Un **sistema fiscale equo** e rispettoso del contribuente, un **costo del lavoro che ne rifletta la produttività** e non le inefficienze del sistema con un cuneo fiscale insostenibile, una **riforma della Pubblica Amministrazione** che, almeno, ci faccia imboccare la strada virtuosa della competitività. Ma, soprattutto, una strategia di medio e lungo periodo che ci ridia **la speranza di gestire il nostro destino**. Questo, è quello che noi imprenditori chiediamo al Presidente Renzi.

Quando è stato ospite alla nostra **Assemblea di ottobre**, era una **figura emergente dello scenario politico** cui guardavamo tutti con curiosità, domandandoci se ce l'avrebbe fatta a vincere la sua battaglia interna. Oggi, dopo 4 mesi, **Renzi è alla guida del Paese. Ha bruciato tutte le tappe della politica** legata alle liturgie, ha saputo smontare la consuetudine della nostra democrazia per i capelli bianchi e l'esperienza, facendosi largo **con l'entusiasmo e l'energia dei giovani**. Non ci siamo abituati, ma ne siamo favorevolmente impressionati. In ogni caso e come sempre, però, per noi contano i fatti. E su questi giudicheremo il Presidente Renzi come qualsiasi altro Presidente del Consiglio. Con un'avvertenza: **è l'ultima chiamata per il Paese**.

Noi, il Paese, non lo vogliamo vedere rottamato dall'incapacità o dall'indecisione nel fare. Noi, l'Italia, la vogliamo vedere rimessa **su un nuovo binario fatto di visione, di idee, di azioni e di cambiamenti.**

Ci sono delle chance. La nostra immagine ha dei punti a suo favore con **un Oscar che riconosce la bellezza del nostro Paese**. Una prospettiva politica di accreditamento, con **il semestre europeo alle porte**, che può rimetterci al centro della dimensione continentale. Una grande occasione di visibilità, tra poco più di un anno, con **l'esposizione universale di Milano che accenderà i riflettori su un'Italia industriale ancora viva e combattiva**. Insomma, ci sono le condizioni per voltare pagina. Per noi la fiducia, è come la speranza. E' sempre l'ultima a morire.

Giulio Pedrollo
Presidente Confindustria Verona

Storie e Marchi di successo.

Quattro incontri, quattro storie di imprenditori che attraverso il marchio hanno costruito precise strategie di comunicazione.

Sandro Veronesi, 54 anni, **Presidente del gruppo Calzedonia**, è il **primo Vice Presidente del Sistema Confindustria con delega allo sviluppo della reputazione d'impresa**, delega fortemente voluta dal Presidente Giulio Pedrollo per dare un segnale forte alla **lotta contro lo spirito antindustriale** che pervade il nostro Paese a tutti i livelli e per promuovere lo sviluppo della **cultura reputazionale** e la **valorizzazione del brand.**

"In Italia, spesso, chi fa impresa è visto come qualcuno che fa un danno alla collettività e non come un produttore di ricchezza per tutti" spiega Veronesi.
"Per molte aziende il bene più prezioso è il marchio con un valore tangibile e intangibile forte e importante, che viene concretizzato al momento della vendita. In un mondo altamente competitivo la comunicazione del marchio e dei valori connessi è l'unico modo per riuscire a personalizzare e arricchire i nostri prodotti. Se non comunichiamo e non facciamo questo l'unica leva che ci rimane è quella del prezzo."
"Si tratta di quattro imprenditori, quattro esperti gratuiti e disinteressati con quattro aziende molto diverse tra loro che dobbiamo sfruttare al meglio", conclude Veronesi."Sono aziende grandi ma tutti possono fare comunicazione: sia le imprese grandi che le imprese piccole se ne devono interessare direttamente. Non possiamo solo demandare alle agenzie di comunicazione la gestione del nostro marchio".

> *"La comunicazione del marchio e dei valori connessi è l'unico modo per riuscire a personalizzare e arricchire i nostri prodotti."*
>
> **Sandro Veronesi**

Perché investire sul marchio? Quanto costa un investimento in comunicazione?
Rana, **Masi**, **Just Italia** e per finire **Calzedonia**: quattro appuntamenti in aziende veronesi che hanno costruito marchi di successo. Quattro storie di imprenditori che hanno fatto esperienza su specifiche strategie di comunicazione. Un percorso di condivisione delle scelte vincenti, degli eventuali errori, degli ingredienti che hanno prodotto marchi noti in tutto il mondo. Perché dentro ad ogni impresa, può nascere un marchio di successo.

La prima serata: appuntamento con il Pastificio Rana.

Rispetto e passione sono i **valori** che, dal 1962, caratterizzano tutta l'attività del **Pastificio Rana**. Un gruppo che oggi conta ***7* stabilimenti nel mondo, 2000 dipendenti, 380 milioni di fatturato** e **900 referenze di prodotto**.
Un'azienda solida che con il proprio marchio è leader di mercato in Europa, che due anni fa è sbarcata in USA da perfetta sconosciuta e ha dovuto ripartire costruendo un brand e un'identità.

E' questa la storia che **Gian Luca Rana, amministratore delegato del gruppo e Past President di Confindustria Verona**, ha raccontato a una platea di oltre cento colleghi, ospiti nella casa di famiglia per la prima delle quattro "Serate di Marca".
"Sono molto contento di avervi qui stasera - ha così esordito Gian Luca Rana -, perché credo molto nello scambio di

I Numeri di un Successo:

7 *Stabilimenti nel Mondo.*

380 *milioni di Fatturato.*

2.000 *Dipendenti.*

900 *Referenze di Prodotto.*

> *"Marketing e pubblicità, da soli, non bastano per fare grande un brand."*
>
> **Gian Luca Rana**

esperienze, un valore che ha caratterizzato anche la mia presidenza". Lo stesso spirito di condivisione che ha portato nel 1984 Giovanni Rana a non voler brevettare l'utilizzo dell'anidride carbonica e del sottovuoto per mantenere più a lungo i tortellini. Un'innovazione totale che avrebbe potuto far guadagnare tantissimo all'azienda in poco tempo, ma che avrebbe ridotto di molto il mercato a discapito della concorrenza.

Quella sana competizione che poi ha portato il figlio Gian Luca ad intraprendere l'**avventura negli USA**, cominciata in salita con un interrogatorio a Chicago di quattro ore perché il cognome Rana ricordava quello di un terrorista pachistano.

Video istituzionale di Rana per il mercato americano.

"Come Confindustria dobbiamo riportare al centro l'importanza dell'impresa."

Giulio Pedrollo

A chi chiede quale sia la ricetta per **conquistare il mercato americano**, un mercato dalle grandi potenzialità ma molto impegnativo e che restituisce tanto a chi parecchio è in grado di investire, Gian Luca Rana chiarisce subito che marketing e pubblicità da soli non bastano per fare grande un brand. "Gli spot e una buona comunicazione - afferma - sono solo chiacchiere e distintivo se dietro il marchio non c'è un buon prodotto".

La sfida statunitense comincia, infatti, con il trasferimento di Gian Luca nell'**Illinois** dove oggi è operativo un **nuovo stabilimento di 12.000 metri quadri**, con **5 linee di produzione** e **125 dipendenti**, e della moglie Antonella a **New York** per l'apertura di un **ristorante nel famoso Chelsea Market**, che da lavoro ad altre **100 persone**.

"Per ottenere dei risultati era necessaria la nostra presenza oltre oceano per comprenderne le logiche di mercato e per

Il Gruppo negli States

12.000 metri quadri — *Il nuovo Stabilimento nell'Illinois.*

125 — *Dipendenti*

5 — *Linee di produzione.*

1 — *Ristorante di successo.*

SERATE DI MARCA

Sandro Veronesi, Gian Luca Rana e Giulio Pedrollo.

presidiare il territorio. Abbiamo infatti dovuto rivedere tutto: dal packaging, passando dai sacchetti di plastica a quelli di carta per rendere al meglio la percezione di freschezza della pasta, al contenuto dei ripieni perché gli americani adorano la sensazione del 'crunch'".

A fronte dei 20 milioni di dollari d'investimento che una **campagna pubblicitaria negli Stati Uniti** richiede per ottener dei buoni risultati, innovativa è anche la strategia comunicativa utilizzata da Rana per il lancio dei prodotti.

Uno spot su Rai International per raggiungere gli italo-americani, esposizioni originali nei centri commerciali legate ad un concorso che premia la migliore con un viaggio in Italia, la presenza di giovani simpatici nei punti vendita per far assaggiare la pasta ai clienti.

Il passa parola ha quindi fatto il resto. Se poi a fare pubblicità del tutto gratuita è un'attrice molto amata come Whoopi Goldberg, icona dei palinsesti americani, che tesse le lodi delle delizie di Rana provate a Manhattan, si capisce come il gioco ormai sia fatto.

Sono, infatti, **60 i milioni di dollari di fatturato nel 2013**, con una previsione di **100 per il 2014** e **150 quelli attesi per il 2015**.

Un'eccellenza, quella di Giovanni Rana, frutto di **ricerca e innovazione** nei contenuti e nei processi di produzione ma anche di **sacrifici e dedizione**, che è diventata anche bandiera del Made in Italy nel mondo. L'ingresso di Rana nel mercato statunitense ha infatti trainato tutta la categoria, facendone crescere significativamente la richiesta per consumatori oggi disponibili a pagare la qualità.

> *"Per ottenere dei risultati era necessaria la nostra presenza oltre oceano per comprenderne le logiche di mercato e per presidiare il territorio."*
>
> **Gian Luca Rana**

"Questa sera abbiamo parlato della reputazione di un'impresa. – ha commentato il **Presidente Giulio Pedrollo** a conclusione della serata - La reputazione di tante imprese si chiama Made in Italy, che all'estero ha una reputazione fortissima. Ma in Italia, spesso, quando si parla di impresa non lo si fa in termini positivi.

Come Confindustria dobbiamo riportare al centro l'importanza dell'impresa. Ringrazio Sandro Veronesi e Gian Luca Rana, due icone che ci hanno dimostrato come il brand passi attraverso le persone".

Stabilimento Illinois (USA) operativo da Aprile 2012.

“50 Giovani Talenti per Verona” per mordere il Futuro.

Confindustria Verona e Provincia di Verona insieme per promuovere opportunità di crescita per giovani di talento sul territorio.

“Il momento delle parole e delle analisi è terminato. È l’ora di passare ai fatti, individuando opportunità reali di crescita e sviluppo. Solo progetti seri e concreti potranno far ripartire il nostro territorio”. Da questa convinzione del Presidente di Confindustria Verona Giulio Pedrollo è nato, in collaborazione con la Provincia, il progetto “**50 Giovani Talenti per Verona**”. L’iniziativa prevede di inserire in 50 aziende associate a Confindustria Verona altrettanti ragazzi neodiplomati o neolaureati.

“Ringrazio Confindustria, che è sempre al nostro fianco sulle questioni importanti” ha dichiarato **Giovanni Miozzi Presidente della Provincia di Verona** “Progetti concreti come

> *“Progetti concreti come questo rappresentano una bella occasione di crescita professionale e umana per i nostri ragazzi.”*
>
> **Giovanni Miozzi**

questo rappresentano una bella occasione di crescita professionale e umana per i nostri ragazzi che, così, hanno la reale possibilità di misurarsi col mondo del lavoro.
Sfruttare le potenzialità di questo percorso significa, pertanto, avere anche il beneficio di superare la distanza tra ciò che si impara sui libri e ciò che le aziende richiedono".

I profili più ricercati saranno quelli maggiormente in grado di rispondere alle richieste del mercato veronese. Per quanto riguarda i laureati si tratta delle **Facoltà di Giurisprudenza, Economia ed Ingegneria** mentre tra i neodiplomati si ricercheranno **principalmente tecnici commerciali, periti meccanici-elettronici, periti informatici e delle telecomunicazioni**. Si tratta di un'occasione unica che darà ai ragazzi l'opportunità di acquisire le competenze necessarie per entrare nel mondo del lavoro.

"A ciascuno di questi giovani la Provincia destinerà tremila euro", ha spiegato **Fausto Sachetto, Assessore al Lavoro**, "mille saranno assegnati direttamente allo stagista, mille verranno impiegati per la sua formazione e i restanti saranno dati alle aziende come copertura di parte del compenso previsto per i tirocini aziendali. Vogliamo in questo modo ridurre la fuga di cervelli, almeno quelli veronesi, e dare possibilità di successo ai nostri talenti".
I **tirocini, che iniziano a marzo con una durata da 4 fino a 6 mesi**, rappresentano **un'occasione importante anche per le imprese.**

> *"Vogliamo ridurre la fuga dei cervelli e dare la possibilità di successo ai nostri talenti."*
>
> **Fausto Sachetto**

"La crisi ci ha anche insegnato che **le imprese che stanno meglio sul mercato internazionale sono le più veloci e le più innovative**." Ha spiegato il Presidente Pedrollo "Velocità e innovazione sono caratteristiche tipiche dei giovani, se a esse aggiungiamo la carica positiva propria dei ragazzi e il valore dimostrato negli studi, otterremo un importante motore per lasciarci alle spalle i residui della crisi. Oggi, secondo quanto riportato da Unioncamere, 1 su 10 viene assunto subito dopo lo stage. Speriamo che, puntando sul merito, questa cifra si alzi nettamente".

L'assessore Fausto Sachetto, il Presidente della Provincia Giovanni Miozzi e il Presidente di Confindustria Verona Giulio Pedrollo

IMPRESA per IMPRESA

start up in azienda — crescere insieme

Vuoi far crescere la tua start up in un'azienda veronese?

Sei un'azienda veronese e vuoi scommettere su un progetto innovativo?

Scopri come su

impresaperimpresa.it

CONFINDUSTRIA
Verona

#impresaperimpresa

Incontro con Beltrame il nuovo Console generale d'Italia a Shangai.

Confindustria Verona punta ancora una volta sull'Internazionalizzazione. Protagonista la Cina, in un incontro tra gli imprenditori associati e il futuro Console Generale d'Italia a Shangai.

Il **mercato cinese** sta attraversando un **nuovo corso economico** che, dopo una crescita impetuosa, lo sta portando a compensare il calo delle esportazioni con la domanda interna. Domanda interna che, grazie a una classe di nuovi ricchi in rapido sviluppo, avrà sempre più voglia di prodotti che siano anche status symbol, come quelli tipici del **made in Italy**.

Dopo gli anni passati come consigliere diplomatico del presidente Luca Zaia, ecco il ritorno di Stefano Beltrame sul campo in ambito internazionale, iniziato negli anni novanta con il primo incarico in Kuwait all'indomani della guerra e poi in Germania, per creare un clima favorevole all'entrata dell'Italia nell'euro. Infine a Washington, dove ha conosciuto il Governatore del Veneto che lo ha voluto al suo fianco in questi anni.

Il Personaggio

Un punto di riferimento importante per le nostre imprese e un uomo che conosce bene il mondo aziendale: questo è **Stefano Beltrame**. Veronese, classe 1960, una carriera nel privato in multinazionali come Procter&Gamble e Johnson&Johnson e una diplomatica iniziata negli anni '90 che lo ha portato, da febbraio, a Shangai, con il ruolo di **console generale**. La sua missione, in linea con l'evoluzione del sistema diplomatico italiano, sarà **rivolta a favorire le imprese italiane nei rapporti economici con la Cina**.

Incontro con Beltrame: il nuovo Console generale d'Italia a Shangai.

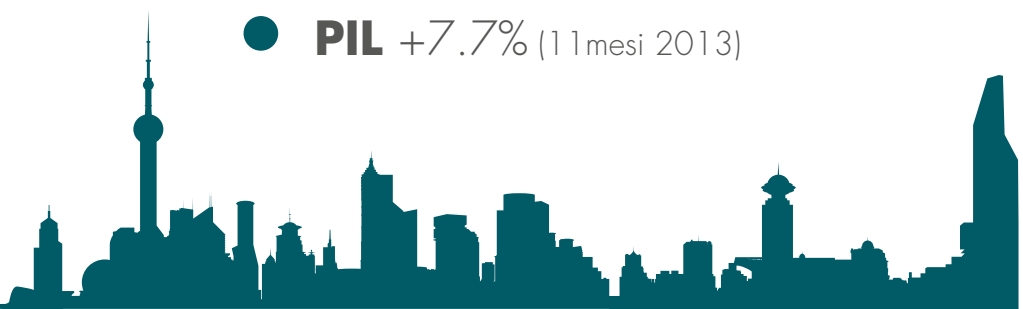
L'incontro tra gli imprenditori associati e il futuro Console Generale d'Italia a Shangai, Stefano Beltrame.

"In questi tre anni non sono mancate le occasioni per collaborare" ha esordito il Presidente Giulio Pedrollo, presentandolo agli associati "Il nuovo incarico in Cina sarà molto importante visto il valore che il mercato cinese rappresenta per noi e per i nostri prodotti, uno sbocco in cui credo molto."

La **Cina è, infatti, un Paese interessante per la nostra economia**, la cui **crescita in questo momento ha ritmi di sviluppo del 6%.** I settori in cui le nostre imprese potrebbero incidere maggiormente sono sicuramente legati ai **prodotti d'eccellenza**, **dal tessile all'alimentare** passando per il **settore metalmeccanico**.
Non dimentichiamoci, poi, che la Cina ha un fortissimo problema di inquinamento, perciò tutte le **tecnologie legate alla "green economy"** potranno trovare occasioni importanti.

Shangai in cifre:

- **Superficie** (kmq) 6.340
- **Popolazione** (milioni) 23,1
- **Densità** (abitanti/kmq) 3.262
- **PIL** +7.7% (11mesi 2013)



"Il nuovo incarico in Cina sarà molto importante, visto il valore che il mercato cinese rappresenta per noi."

Giulio Pedrollo

Durante l'incontro il Console ha potuto raccogliere idee, istanze e suggerimenti dalla platea, dai quali trarre validi spunti per il suo nuovo incarico.

Rapporto Italia/Cina 2012 e 2013

L'interscambio nel 2012

- **41,9 mld/$** (-18,3% rispetto al 2011).
- Export italiano **16,2 mld/$**
- Import italiano **25,6 mld/$**.
- Il saldo della bilancia commerciale è a favore della Cina con **9,5 mld/$**.

L'interscambio nel primo semestre 2013

- **13,347 mld/$**
  (**+0,5%** rispetto allo stesso periodo 2012)
- Export italiano **8,2 mld/$**
  (**+4,5%** rispetto allo stesso periodo 2012)

Il Gruppo Giovani in prima linea con i nuovi progetti "Scuola-Lavoro".

Il Gruppo Giovani Imprenditori, attraverso CIM & FORM, ha inaugurato i progetti di Alternanza Scuola-Lavoro per l'anno 2014 finanziati dalla Regione Veneto e dal Fondo Sociale Europeo.

L'obiettivo del progetto è dare la possibilità ad un gruppo di studenti del IV e V anno delle scuole superiori di **vivere un'esperienza lavorativa all'interno della propria carriera scolastica,** tramite la formula dello stage in azienda, preceduto e arricchito da un momento formativo in aula.
Hanno aderito all'iniziativa su Verona **8 gruppi per 8 progetti formativi**, ognuno dei quali può contare su un **finanziamento pari a 13.000 euro**. Ogni gruppo di lavoro è formato da circa 20 studenti delle classi IV delle scuole superiori e si concentrerà su diversi percorsi di crescita in azienda. Il progetto si compone

di 40 ore di lezione in aula in orario extra-scolastico, distribuite tra l’anno scolastico in corso (IV anno) e il prossimo (V anno), volte ad approfondire **tematiche trasversali legate all’organizzazione aziendale** e alla comunicazione efficace in azienda e uno stage di 220 ore da frequentare durante le vacanze estive. In totale, ciascun allievo dovrà avere all’attivo **260 ore di formazione**.

“Il Gruppo Giovani è sempre in prima linea sulle attività che riguardano la scuola e la formazione, in stretto contatto con le aziende del territorio” ha dichiarato il **Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori Michele Lovato**.

“Questo progetto può diventare un tassello importante per la crescita e l’orientamento di questi ragazzi per tante ragioni: avranno la possibilità di accrescere le proprie competenze attraverso una formazione “on the job” aumentando così la fiducia nei propri mezzi, potranno sperimentare la metodologia del Project Work e, ancora, acquisire una conoscenza diretta dell’ambiente di lavoro, sviluppando una migliore consapevolezza dei propri interessi e delle proprie capacità.”

Nel mese di novembre 2014, al termine dei lavori, si terrà un evento conclusivo nel quale i ragazzi presenteranno i propri Project Work sui temi elaborati da ogni singolo gruppo, che potranno poi approfondire ed utilizzare come tesina d’esame di fine anno scolastico.

“E’ importante che anche gli indirizzi scolastici che non hanno una vocazione strettamente tecnica” ha aggiunto **Davide Zorzi, Vice Presidente del Gruppo Giovani con delega alla Scuola** “possano offrire agli studenti esperienze pratiche per mettersi alla prova sul campo, affinché le competenze teoriche possano trovare espressione tangibile nel mondo del lavoro, diventando spendibili.”

> *“I ragazzi avranno la possibilità di accrescere le proprie competenze attraverso una formazione “on the job”, aumentando la fiducia nei propri mezzi.”*
>
> **Michele Lovato**

I Progetti

I primi due progetti di Alternanza Scuola-Lavoro sono stati avviati sul finire dello scorso anno dall’Istituto Statale di Istruzione Secondaria Superiore “MARCO MINGHETTI” sui temi:
“**Il commercio internazionale nei mercati emergenti**” e “**Lo sviluppo artistico ed espressivo**”.

A partire dalla fine di gennaio, invece, le scuole coinvolte nei prossimi mesi saranno:

- Istituto Statale di Istruzione “DA VINCI” con “Verso il mondo del lavoro”;
- Istituto Tecnico Economico “LUIGI EINAUDI” con “La globalizzazione dei servizi turistici”;
- Istituto Tecnico Industriale “GALILEO FERRARIS” con “Lo sviluppo del sapere tecnico”;
- Liceo Scientifico “GALILEO GALILEI” con “L’orientamento e l’occupabilità”;
- Istituto Tecnico Economico “LORGNA PINDEMONTE” con “ L’orientamento alla cultura di impresa”;
- Istituto Superiore “MARIE CURIE” con “Sviluppare la cultura del lavoro”.

Piccola Industria Veneto
Cinzia La Rosa è il nuovo Presidente.

Cinzia La Rosa è stata eletta Presidente della Piccola Industria del Veneto per il biennio **2014-2016**, succedendo ad **Alberto Baban**, che **da novembre 2013 è Presidente della Piccola Industria nazionale**.

Prima donna ad assumere questo incarico, all'interno di Confindustria Verona ricopre la carica di Vicepresidente della Piccola Industria provinciale.

La sua attività imprenditoriale la vede alla guida di "La Rosa isolamenti termici srl" di Zevio, azienda specializzata da 50 anni nell'installazione di isolamenti termici a livello impiantistico-industriale.

«Il mio primo passo sarà ascoltare gli imprenditori sul territorio, per comprendere le loro esigenze e proporre progetti utili alle Pmi, in un'ottica di network con le rappresentanze provinciali», **ha affermato il neo Presidente Cinzia La Rosa**. «Dal punto di vista programmatico, lavoreremo su tre fronti principali. Anzitutto la finanza d'impresa, per realizzare strumenti – penso ad esempio ai minibond – in grado di dare respiro finanziario alle imprese sane, ma in difficoltà per la carenza di liquidità.

Altro capitolo imprescindibile è l'internazionalizzazione, che dovrà essere affrontata con strumenti quali le reti d'impresa.

E poi il tema dell'education, per portare in azienda i giovani più meritevoli e creare occasioni di alternanza scuola-lavoro sul modello tedesco».

> *"Il mio primo passo sarà ascoltare gli imprenditori sul territorio, per comprendere le loro esigenze e proporre progetti utili alle Pmi."*
>
> **Cinzia La Rosa**

«Desidero rivolgere le mie più grandi congratulazioni, e quelle di tutti gli imprenditori veneti, a Cinzia La Rosa», dichiara **Roberto Zuccato**, **Presidente di Confindustria Veneto**. «Siamo orgogliosi che, per la prima volta in Veneto, una donna vada a ricoprire un incarico così delicato e di responsabilità. Per la sua esperienza, le sue capacità imprenditoriali e di dialogo, siamo certi che La Rosa saprà guidare la Piccola Industria di Confindustria Veneto nel migliore dei modi».

Il Cenacolo dell'Impresa: al via l'ottava edizione.

"Scopri la tua azienda": oltre 340 imprenditori nei 4 incontri dell'ultima edizione organizzati dal Comitato della Piccola Industria nell'area della provincia.

L'iniziativa, ideata e lanciata dal **Comitato Piccola Industria** nel 2008, rappresenta ormai un appuntamento fisso per imprenditori e manager delle PMI veronesi. Il successo del progetto è testimoniato dai numeri delle prime **7 edizioni**, con **33 incontri** che hanno registrato complessivamente ben **2.010 partecipanti**. Anche il nuovo Cenacolo sarà dedicato specificatamente ai piccoli imprenditori e risponderà all'esigenza generale di **promuovere la diffusione di una sempre maggiore cultura d'impresa**, puntando a fornire un supporto concreto per la conoscenza dei nuovi scenari entro i quali le aziende si trovano ad operare, oltre all'approfondimento di una pluralità di strumenti e tecniche gestionali evoluti, applicabili alle diverse realtà.

Il nuovo ciclo sarà caratterizzato da **un format innovativo** sempre più orientato all'analisi di **"case history" aziendali** e alle **testimonianze dirette** degli imprenditori. Ampio spazio verrà poi riservato al dibattito e al confronto tra gli intervenuti.

La conclusione – di qui il nome "Cenacolo" – sarà, come di consueto, conviviale: un aperitivo durante il quale imprenditori e manager potranno conoscersi o incontrarsi, confrontandosi in un clima disteso e amichevole.

L'edizione 2014 prevede **4 incontri** in programma tra la primavera e l'autunno.
Le location saranno sedi di aziende associate, il naturale ambito di azione dell'imprenditore.

Edizione 2014

Si svilupperanno **4 tematiche differenti**:

- La capacità dell'imprenditore di reagire alle sconfitte e alle difficoltà emotive;
- Il brand come fattore competitivo;
- Le reti d'impresa e le forme di aggregazione;
- Una nuova visione del rapporto sindacato-impresa.

PICCOLA INDUSTRIA

Comitato Provinciale della Piccola Industria per il biennio 2013-2015

Presidente

Luciano Barana

Barana Engineering srl
Presidente CdA
Società di ingegneria la cui attività riguarda la progettazione integrata edile ed impiantistica.

Past President

Franco Miller

Tecnosicurezza srl
Amministratore Unico
Produzione serrature elettroniche per casseforti e sistemi di gestione remotizzati.

Vice Presidente

Alberto Gaiga

Intesys srl
Amministratore Delegato
Digital Company innovativa che integra marketing online e capacità di creare progetti software eccellenti.

Vice Presidente

Cinzia La Rosa

La Rosa isolamenti termici srl
Titolare
Azienda specializzata da 50 anni nell'installazione di isolamenti termici a livello impiantistico-industriale.

CONSIGLIERI

Carta, Cartotecnici e Grafici

Leonardo Aldegheri

Legapress srl
Socio, Sales & Marketing Manager
Confezione volumi stampati di pregio delle migliori realtà grafiche del territorio.

Turismo

Giorgio Bonamini

On Stage srl
Amministratore unico
Regia, progettazione, produzione tecnica e artistica di grandi eventi aziendali.

Trasporti e Logistica

Luca Bulgarelli

Time Group srl
Socio
Trasporti nazionali e deposito merci c/terzi, Contract divisione banche, uffici, abitazioni, Carpenteria metallica e falegnameria, Servizio noleggio con conducente.

Servizi Innovativi

Paolo Errico

Maxfone srl
Fondatore amministratore delegato
Società di ICT che opera nel campo Media Online, Telco, Cloud.

Costruzioni

Luigi Antoni Gini

System Impianti srl
Consigliere delegato e Socio
Progettazione ed installazione di impianti elettrici nei settori civili, industriali e terziario da oltre 20 anni su tutto il territorio nazionale.

Legno

Gabriele Godi

Menotti Specchia srl
Amministratore Unico
Da 90 anni, Produzione Interna e Progettazione di Pavimenti e Rivestimenti in Legno.

Sistema Moda

Monica Grasso

Sergio Grasso srl
Socio, Sales & Marketing Manager
Produzione di stivali da equitazione dalla grande tradizione artigianale unita allo sviluppo tecnologico.

Metalmeccanici

Stefania Menon

Menon srl
Presidente
Lavorazioni meccaniche di precisione, partner per lo sviluppo nuovi prodotti.

Gomma e Materie Plastiche

Roberto Orna

Orna Iplast spa
Socio
Industria di lavorazione materie plastiche e pelletteria (lavori speciali, articoli per l'ufficio e il regalo).

Chimici e Farmaceutici

Pierluigi Pravato

Fertitalia srl
Presidente C.d.A
Produzione di energia elettrica e fertilizzanti organici, mediante recupero delle frazioni organiche provenienti dalla raccolta differenziata.

Alimentari

Daniele Salvagno

Redoro srl
Amministratore delegato
Azienda familiare che dal 1985 produce olio extravergine di oliva.

Marmo

Raffaella Vittadello

Payanini srl
Amministratore Delegato
Azienda leader nel settore della pietra naturale, dinamica, competente, con uno staff internazionale.

Remake Build System

per la riqualificazione edilizia ed energetica.

E’ nata la rete d’impresa per la riqualificazione degli edifici: sei aziende con diverse specializzazioni, unite all’insegna del retrofit.

Barana Engeneering Srl, Lovato Spa, La Rosa Isolamenti Termici Srl, Arredoluce Srl, D&V Srl e Cremonesi Consulenze Srl sono le **6 aziende veronesi** che, con la partnership di **Confindustria Verona tramite il suo Consorzio Coverfil, hanno dato vita alla Rete “Remake Build System”**.

Il programma della rete, articolato in cinque anni, consiste nella realizzazione di **interventi sia di natura edilizia che di natura impiantistica** su edifici esistenti a destinazione residenziale e commerciale, per renderli adeguati alla normativa vigente e migliorarne il rendimento e l’efficienza energetica.

Ci si è resi conto che il tema della **riconversione sostenibile del patrimonio edilizio** riveste attualmente una grande importanza, anche alla luce delle strategie comunitarie e governative rivolte alla **riduzione degli impatti sull’ambiente**.

In questo contesto, acquistano particolare rilievo gli interventi di **retrofit tecnologico** orientati **all'innalzamento dell'offerta prestazionale e delle caratteristiche degli edifici, attraverso l'utilizzo di tecnologie innovative.**

> *"Sei imprenditori veronesi sono riusciti a creare un network capace di garantire al cliente un pacchetto "chiavi in mano."*
>
> **Laura Cremonesi**

"Basti pensare che il patrimonio edilizio esistente ha un'efficienza energetica media del 48%, presenta numerosi deficit energetici sia fisici che funzionali e, dal punto di vista prestazionale, si presenta carente sul piano delle condizioni di comfort e del rendimento energetico". spiega **Laura Cremonesi, vicepresidente della Rete "**L'idea di tessere una Rete destinata al retrofit è venuta a sei imprenditori veronesi che sono riusciti a creare un network capace di ricomprendere al suo interno tutte le competenze necessarie per attuare il programma nel modo migliore e fornire al cliente finale un unico interlocutore con il quale confrontarsi, in grado di garantire loro un pacchetto "chiavi in mano".

"Poter mettere a disposizione dell'utente un team di grandi specialisti nei rispettivi settori di competenza e superare così i reciproci individualismi" aggiunge **Luciano Barana, Presidente della Rete** "è la soluzione migliore per **attuare in modo efficiente gli interventi di manutenzione che consentono di far fronte a sopraggiunti decadimenti prestazionali** e interventi di riqualificazione immobiliare, allo scopo di fornire nuove qualità e prestazioni originariamente non previste".

Si conferma ancora una volta il ruolo aggregativo che **Confindustria Verona** esprime nei confronti delle aziende, offrendo un utile supporto alla costituzione delle Reti di impresa. **Remake Build System** è, infatti, **la decima Rete nata al suo interno.**

> *"E' la soluzione migliore alla scopo di fornire nuove qualità e prestazioni originariamente non previste."*
>
> **Luciano Barana**

Cittadella Flash

Sezioni merceologiche: nuovi percorsi per gli imprenditori.

Federico Cozza

Una ventata di novità sta interessando i gruppi merceologici di Confindustria Verona. I vertici di diverse Sezioni, infatti, hanno avviato dei percorsi innovativi che prevedono diversi format di riunione. Gli obiettivi di fondo sono dare un valore aggiunto in termini di contenuti, favorire la conoscenza delle altre realtà imprenditoriali del territorio e il networking tra gli imprenditori.

La Sezione **Carta Cartotecnici e Grafici**, presieduta da **Federico Cozza**, ha incontrato la Scuola Grafica Cartaria "San Zeno" al fine di analizzare assieme gli scenari evolutivi di un settore che, negli ultimi anni, è stato interessato da fenomeni di grande cambiamento, in particolare la rivoluzione digitale. Si è inoltre trattato di un'occasione per favorire la sinergia tra scuola e impresa, orientata al confronto per la scelta di programmi funzionali all'inserimento dei giovani nel mondo del lavoro.

Gianni Dalla Bernardina

I **Chimici e Farmaceutici**, guidati da **Gianni Dalla Bernardina** col fattivo supporto della Delegata **Vanessa Carlon**, si sono riuniti presso Index SpA di Castel d'Azzano per un primo appuntamento di confronto e condivisione di temi molto rilevanti per il settore quali l'ambiente, la sostenibilità e la responsabilità sociale d'impresa.

Michele Zanella

Michele Zanella, Presidente dei **Servizi Innovativi e Tecnologici** ha avviato un gruppo di lavoro interno alla Sezione dedicato al "Progetto Voucher", che permetterà alle aziende del comparto di far conoscere la propria professionalità alle altre imprese associate, offrendo gratuitamente un loro servizio o prodotto. A breve partirà inoltre un gruppo di lavoro sul tema "Smart Cities".

Cittadella Flash

Iniziative sul territorio. Imprenditori e Amministratori del Comune di Bussolengo inaugurano una nuova stagione di confronto e collaborazione.

Da sinistra Valeria Fraccaroli, il sindaco Maria Paola Boscaini e Denis Faccioli.

Si è svolto a Bussolengo il primo informale incontro tra il **nuovo Sindaco Maria Paola Boscaini**, alcuni **esponenti della Giunta comunale** e una quindicina di aziende **con sede nel Comune, iscritte a Confindustria Verona**. L'iniziativa, promossa da **Denis Faccioli**, Consigliere delegato del Raggruppamento Territoriale del Garda e Villafranchese, ha avuto luogo nella sede dell'agenzia di Communication Design **Adpress Communications**.

Obiettivo dell'incontro è stato affrontare gli aspetti e le esigenze delle attività imprenditoriali del territorio per trovare, assieme all'Amministrazione, risposte concrete. Le tematiche più sentite e le istanze degli imprenditori si sono concentrate **su sicurezza, problematiche relative all'assenza della rete del gas nella zona industriale, viabilità e traffico stradale, piste ciclabili** per incentivare il cicloturismo, **raccolta rifiuti, valorizzazione del territorio comunale, semplificazione della burocrazia**, panorama occupazione con l'**attivazione dello Sportello Lavoro** per la raccolta di candidature messe a disposizione delle aziende che ne fanno richiesta.

A seguito di questo primo positivo dibattito, l'Amministrazione di Bussolengo si è resa disponibile a proseguire nel dialogo al fine di formulare migliori iniziative a sostegno delle attività produttive del territorio.

Cittadella Flash

Consorzio Coverfil per favorire le aggregazioni tra imprese.

Il **Consorzio Coverfil di Confindustria Verona** è stato costituito nel **giugno del 2006** con l'obiettivo di **favorire l'aggregazione tra aziende e supportarne la progettualità.**

Numerosi progetti delle imprese veronesi e venete, sviluppati su **bandi di distretto** o di **aggregazioni di filiera** e gestiti dal Consorzio in questi anni, sono riusciti ad ottenere cospicui finanziamenti confermando l'importante apporto del Consorzio stesso per **favorire l'innovazione e il trasferimento tecnologico**. Tra il 2012 e il 2013, infatti, l'importo del contributo erogato alle aziende è stato pari a **1.834.561,90 euro.**

Gli ultimi liquidati sono relativi a due A.T.I. (Associazione Temporanea di Impresa) di aziende che hanno partecipato ai bandi regionali per le aggregazioni di filiera del 2009 e che si sono contraddistinte per gli innovativi contenuti progettuali. Il contributo erogato è stato pari a **142.581,69 euro** su un valore progettuale complessivo di 750.000 euro, che vanno ad aggiungersi al totale.

Inoltre, **Coverfil** è in procinto di ultimare la rendicontazione del progetto A.T.I. "Autentica Freschezza - Freschezza Molecolare" (misura 2a), che raggruppa aziende alimentari aderenti al Distretto Alimentare Veneto interessate a studiare le modalità di prolungamento della shelf-life dei prodotti, e dei tre progetti A.T.I. "Concentrazioni di Energie" di VenetoClima - Distretto Veneto della Termomeccanica (bando regionale 2009), per i quali le imprese stanno producendo i documenti ad integrazione alla rendicontazione di spesa già presentata in Regione.

Campagna Fiscale 2014: un CAF al servizio delle imprese.

L'alternativa ai centri di assistenza fiscale di matrice sindacale, dal 1993.

IL SERVIZIO PREVEDE:

ASSISTENZA SENZA VISTO DI CONFORMITÀ: raccolta e liquidazione dei modelli 730 compilati dai dipendenti stessi, senza il rilascio da parte del CAF del visto di conformità.

ASSISTENZA PARZIALE CON VISTO DI CONFORMITÀ: raccolta, controllo e liquidazione delle dichiarazioni compilate dai dipendenti con rilascio del visto di conformità sulla rispondenza dei dati della dichiarazione con la documentazione presentata in copia.

ASSISTENZA COMPLETA CON VISTO DI CONFORMITÀ: compilazione della dichiarazione da parte di un professionista incaricato, in base alla documentazione consegnata in copia, controllo, liquidazione e rilascio del visto di conformità.

ASSISTENZA ELABORAZIONE MODELLO 730 ONLINE CON VISTO DI CONFORMITÀ: questa procedura consente al dipendente di compilare il proprio modello da qualsiasi postazione Internet attraverso il collegamento via web con il sito del CAF (www.cafinterregionale.it), ricevendo online un servizio semplice e intuitivo di guida alla compilazione e ottenendo direttamente la segnalazione delle anomalie e degli errori in tempo utile per le correzioni.

IMU/IUC: a prescindere dalla modalità di assistenza prescelta tra quelle sopra menzionate, è possibile richiedere il calcolo dell'imposta e/o la presentazione della dichiarazione relativa a immobile/i di proprietà.

Il **CAF Interregionale Dipendenti S.r.l.** è una struttura a cui aderiscono **35 Associazioni Industriali** in tutto il territorio nazionale e che rappresenta, fin dal 1993, un'alternativa ai centri di assistenza fiscale di matrice sindacale. Il CAF ha avviato, anche per il 2014, l'attività di assistenza fiscale per i dipendenti delle imprese associate e non, secondo differenti modalità. Il servizio, nelle sue diverse soluzioni operative, è organizzato e gestito dal **personale del CAF** con la collaborazione della **società di servizi di Confindustria Verona** e **CEVI Srl**, oltre che di affermati professionisti.

CONDIZIONI ECONOMICHE PER LE AZIENDE

Per i costi di ogni singola modalità di erogazione del servizio consultare la circolare relativa sul sito www.confindustria.vr.it nel canale tematico Fisco.
Quale che sia l'opzione effettuata dal sostituto d'imposta (ad esclusione della modalità di compilazione online), **spetta al CAF Interregionale Dipendenti Srl un compenso integrativo a carico dei sostituti d'imposta**, relativo alla **liquidazione dei Modelli 730/2014**, di importo variabile a seconda della posizione dell'azienda interessata, con un **minimo di euro 22,13 + IVA**.

SERVIZI AGGIUNTIVI OFFERTI DAL CAF

Sul sito web del CAF (www.cafinterregionale.it) è possibile visionare l'ampia **gamma di servizi aggiuntivi offerti ad aziende e dipendenti**. Ulteriori informazioni sono ottenibili contattando il CAF stesso, all'indirizzo e-mail assistenza@cafinterregionale.it.

Per Informazioni
Ufficio Fisco e diritto d'Impresa di Confindustria Verona
(045 8099440-444, fiscale@confindustria.vr.it)

Berner fa scuola

in tema di sicurezza con “Think Safety”.

Conosciamo l’azienda tedesca leader in Europa che ha deciso di investire sul futuro, a Verona.

Verona è un territorio ricco di storie imprenditoriali, brand di successo in Italia e all’estero e sede di numerose multinazionali che, qui, hanno deciso di investire e di strutturare progetti di crescita. E’ il caso di **Berner Spa**, azienda tedesca leader in Europa nel commercio di minuteria, materiale di consumo ed utensili per l’autotrazione, l’artigianato e l’industria.

Massimo Rossi, AD di Berner Spa, ci racconta la storia italiana dell’azienda?

Berner si è affacciata sul mercato italiano nel 1974 e oggi, nell’anno del 40° anniversario, possiamo contare su una struttura di oltre **1000 collaboratori** di cui circa **700 addetti alle vendite** con un totale di **70.000 clienti serviti regolarmente**. Negli anni abbiamo capito come la strada da percorrere

I Numeri Think Safety:

- **450 mq** Palestra Tecnica
- **100** Incontri
- **2000** Addetti Formati

“Alla teoria abbiamo aggiunto la pratica. “Think Safety” è l’ultima evoluzione di un progetto di eccellenza tutta italiana.”

Massimo Rossi

sia quella orientata maggiormente ai nostri clienti, ai quali offriamo un’accurata assistenza che nel tempo è diventata il segreto del nostro successo. Abbiamo sviluppato, infatti, una vendita multicanale attraverso una rete di venditori sul territorio e un canale di acquisto online, per rispondere a ogni esigenza.

La vostra sensibilità in tema di sicurezza sui luoghi di lavoro e prevenzione degli infortuni ha dato il via di recente ad un nuovo progetto: “Think Safety”. Di che cosa si tratta?

Siamo in prima linea per promuovere comportamenti e strumenti per soddisfare le normative in materia di sicurezza e sensibilizzare la società sul tema della tutela degli operatori. In particolare, abbiamo sviluppato un sistema specifico per l’installazione di linee vita con caratteristiche prestazionali al top che fornisce, oltre a tutti i dispositivi necessari al sistema anticaduta, anche

quelli ad hoc per il fissaggio e l’antinfortunistica . Alla teoria abbiamo aggiunto la pratica. “**Think Safety**” è l’ultima evoluzione di un progetto di eccellenza tutta italiana, una vera e propria **Palestra Tecnica di ben 450 mq**, dove organizziamo incontri formativi sia per le linee vita che per i lavori in quota. Nella sola fase di test nel 2013 abbiamo formato in circa **100 incontri** oltre **2.000 addetti ai lavori**. Lavora al progetto un reparto tecnico altamente qualificato, composto da ingegneri di materiali, strutturisti, civili, coordinatori della sicurezza e responsabili cantieri per progettare in sicurezza.

> *“Guardiamo al futuro con ottimismo, cercando costantemente soluzioni innovative.”*
>
> **Massimo Rossi**

Competenza, credibilità e responsabilità sono i valori alla base della vostra filosofia aziendale.

Berner è da sempre impegnata in iniziative di solidarietà che rispecchiano il nostro sistema di valori. In seguito al terremoto che ha colpito l’Emilia Romagna è nata **“Berner for Emilia”**. Abbiamo realizzato T-shirt personalizzate per sponsorizzare il progetto di ricostruzione della Scuola d’Infanzia e l’Asilo Nido “Sacro Cuore”, colpiti duramente dal terremoto in Emilia del 2012. Abbiamo donato l’intero ricavato di 20.000 Euro alla Onlus Erga Omnes di Finale Emilia. Il nuovo edificio, di oltre 1.600 mq, è una struttura realizzata interamente in legno, altamente ecologica, antisismica e ad elevato risparmio energetico che ospita ben 150 bambini dai 2 ai 5 anni.

Il vostro slogan è “Esperti per passione”.

Tre parole che valgono l’intero vocabolario. Guardiamo al futuro con ottimismo cercando costantemente soluzioni innovative, perché sappiamo che questi nostri punti di forza ci porteranno a raggiungere nuovi traguardi. Nella nostra azienda tutto ruota intorno alle persone, che svolgono il loro lavoro con la passione e la competenza che ci rendono unici.

La Multinazionale

Albert Berner è il fondatore di Berner Spa. Iniziò la sua attività imprenditoriale nel **1957**, con un negozio di prodotti per il fissaggio.

Nel **1974** aprì la prima filiale italiana.

Nel **1989** il grande passo fu il trasferimento a Verona, sede ideale per le infrastrutture logistiche e la facilità nel trovare collaboratori altamente specializzati.

Oggi il Gruppo Berner è una multinazionale composta da **9000 collaboratori** e **60 aziende** in **25 nazioni.**

L'eccellenza di 3A Sport: crescere in tempi di crisi.

Fatturato e dipendenti in crescita nel 2013 con previsioni positive anche per i prossimi anni.

Siamo ad Affi, tra Verona e il Lago di Garda. Qui, è situato il quartier generale di **3A Sport**, una realtà di matrice veronese che opera nel settore moda.

Da un lato lo store, **Sportland**, costola dell'azienda, situato poco lontano dall'uscita del casello autostradale di Affi, nell'area del centro commerciale.
Un vero e proprio paradiso per i fashion victim dove si alternano **più di 100 tra i migliori marchi** nazionali ed internazionali di abbigliamento e calzature uomo, donna e bambino di tendenza, accanto ad **una selezione di attrezzatura sportiva e tecnica** dei migliori brand. Ad un kilometro circa la sede, che si rivela una vera sorpresa: materiali all'avanguardia, **colori accesi**, **innovazione** e **tecnologia** si respirano in tutti gli spazi.

Fabio Antonini, Amministratore Delegato di 3A Sport.

Il video "Nike Free – Ultimate Flexibility" con Roger Federer

Una vera chicca del segmento sporting goods. Ci accoglie **Fabio Antonini, amministratore delegato**. Classe '69, laurea e master in Industrial Economy conseguiti negli States, formazione anglosassone e visione del business di respiro internazionale.

> *"Alla base di 3A Sport una forte attitudine alle vendite, una spiccata passione per la tecnologia, un'ottima conoscenza dell'inglese, energia ed entusiasmo."*
>
> **Fabio Antonini**

"L'azienda di famiglia" ci racconta "**nasce nel 1982**, di qui l'origine del brand. Iniziamo da zero, da un garage nel centro commerciale di Affi. Il nostro core business nei primi anni è il retail: apriamo nove punti vendita in Italia rispondendo, così, ad un mercato in continua evoluzione.

Nel 2003 la svolta, un progetto sperimentale di reselling per il Nord Est con il brand numero uno per il segmento sportswear: **Nike.** Per noi non è solo una enorme business opportunity, ma anche un grande titolo onorifico.

Ed è un successo, tanto che nel **2006** Nike ci affida anche il progetto per l'area del Nord Ovest. Il nostro core business si evolve e decidiamo quindi di concentrarci su un unico punto vendita sotto l'insegna Sportland, quello di Affi. E' il 2013 quando Nike ci propone una nuova sfida: diventare distributori per tutto il territorio italiano, con la sola esclusione di Puglia, Calabria, Sicilia e Sardegna. Il nostro mercato si amplia notevolmente per arrivare, **oggi**, a gestire **un portafoglio di circa 1500 clienti** di piccole e medie dimensioni."

Come la trasformazione del business ha ridisegnato la struttura aziendale?

"Oggi, il nostro team è giovane, preparato e motivato. E' composto da **50 persone** che, come nella migliore tradizione sportiva, sono divise in **5 squadre**: **finanza e amministrazione, vendite, marketing operativo, information technology e customer service**. Alla base una forte attitudine alle vendite, una spiccata passione per la tecnologia, un'ottima conoscenza dell'inglese, energia ed entusiasmo. Si rivela la nostra filosofia di business, decisamente più americana che italiana. Siamo prudenti ma l'obiettivo è crescere."

Tradotto in numeri?

"Se nel 2012 il fatturato consolidato è stato di 42 milioni di euro, anche il 2013 ha prodotto ottimi risultati con un incremento medio annuo del 10% nonostante il periodo di congiunzione economica nazionale ancora negativa. La quota del retail si assesta al 12%, il resto viene dalla distribuzione del brand di punta, Nike. Una crescita che ha determinato anche la necessità di ampliare l'organico, non solo in termini di agenti ma anche di management. Dieci assunzioni nel 2013, altre 8 previste tra quest'anno e il prossimo, con un incremento di dipendenti nell'ordine del 15%."

Innovazione e implementazione tecnologica. Come si traducono questi asset in una realtà non manifatturiera?

Significa sperimentare idee innovative nell'ambito della distribuzione. In questo momento stiamo sviluppando un business model unico per il nostro settore che ci consente di diventare, come ci piace definirci, **un vero e proprio hub distributivo**. Abbiamo inventato e stiamo sperimentando **un nuovo software di geomarketing** che si basa sull'analisi dello stato dell'arte e delle potenzialità del territorio, nell'ottica di un ulteriore sviluppo commerciale.

Siamo inoltre titolari di **una nuova applicazione dal nome "3App"** finalizzata alla capitalizzazione del nostro knowhow a 360°.

Un database dettagliato che permette ai nostri agenti sul territorio di lavorare ognuno con i propri clienti attraverso un catalogo virtuale dalle altissime performance in termini di qualità e dettagli, un canale di comunicazione diretto con l'azienda e, a catena, con i magazzini e la casa madre.

> *"Noi non tagliamo mai il traguardo: ogni obiettivo raggiunto rappresenta il punto di partenza per una nuova sfida."*
>
> **Fabio Antonini**

Non solo avanguardia tecnologica e commerciale, ma anche un protocollo umano molto elevato.

"Al centro per noi c'è sempre la persona. Abbiamo inaugurato circa un anno fa una nursery aziendale a beneficio dei nostri collaboratori e dei loro bambini. Un'iniziativa che è molto apprezzata in termini di qualità della vita e del tempo."

Quali sono quindi le parole chiave per guardare al futuro per 3A Sport?

"Lavoro di squadra, allenamento costante, innovazione tecnologica. Noi non tagliamo mai il traguardo: ogni obiettivo raggiunto rappresenta il punto di partenza per una nuova sfida, continuiamo a correre e ad allenarci."

Green School: the accent is on you!

Aprire una porta sul mondo, agganciare nuovi mercati, scoprire nuove frontiere. In una parola: internazionalizzare.

Questo è il concetto chiave che muove l'attività quotidiana di **Green School**, società di servizi di traduzione, interpretariato e corsi di lingue d'eccellenza a Verona che si rivolge a professionisti e imprese con una veste, oggi, tutta nuova. Siamo andati a conoscere **Gary Judge**, **Managing Director**, per farci raccontare tutte le novità, le attività in corso, i progetti futuri.

Gary, ci racconta che cos'è diventata oggi Green School?

La storia della nostra scuola inizia nel 1981 quando, con la precedente gestione, Green School proponeva una serie di attività e progetti di lingua dedicati principalmente al mondo dell'infanzia e della scuola. Nel 1998, con alcuni soci, ho rilevato l'attività con l'obiettivo di non perderne le origini ma di ampliarne gli orizzonti e le opportunità. Il mondo, nei primi anni 2000, è cambiato molto velocemente, le aziende erano sempre più proiettate ad aprirsi a nuovi mercati.

> *"Il mondo, nei primi anni 2000, è cambiato molto velocemente, le aziende erano sempre più proiettate ad aprirsi a nuovi mercati."*
>
> **Gary Judge**

Sopra il Managing Director di Green School Gary Judge.

Così, abbiamo deciso di provare ad intercettare un nuovo mercato e specializzarci in un nuovo segmento: **la formazione per le imprese**. Si è rivelata una scelta di successo, che ci ha permesso di iniziare a lavorare con molte grandi aziende del territorio. Successivamente, dal 2010, sono diventato socio unico e ho deciso di rinnovare Green School per rendere ancora più evidenti le nostre peculiarità rispetto ai competitor: **una nuova filosofia**, **un nuovo team**, **una nuova sede**.

In che cosa consiste esattamente questa dimensione innovativa? Ci spieghi meglio.

La sede è la prima novità, la più evidente. Ci siamo trasferiti in Via Cristofoli 28, in zona Stadio. Una realtà nuova a questo genere di attività e in posizione logisticamente strategica per i collegamenti al centro città e alla provincia. Una nuova squadra di insegnanti giovani, preparati e continuamente aggiornati che a loro volta hanno studiato in scuole prestigiose, appassionati dell'insegnamento.
Questa è la seconda dimensione che abbiamo saputo e voluto più fortemente innovare. La filosofia del cambiamento è ben sintetizzata nel nostro claim: "The accent is on you". L'azienda e le persone sono al centro. Ci vogliamo proporre come partner, come consulenti al servizio dei nostri clienti, instaurando con loro un rapporto di totale fiducia.

> *"L'azienda e le persone sono al centro. Ci vogliamo proporre come partner, come consulenti al servizio dei nostri clienti."* **Gary Judge**

Una sorta di clienti "amici", è così?

Esattamente. Vogliamo che i clienti ci considerino amici, che si fidino dei nostri consigli e delle nostre valutazioni e che si lascino guidare senza pensieri. Le porte della nostra scuola rimangono aperte a tutti, e questo è sicuramente un punto di forza. Il rapporto diretto e il passaparola hanno suggellato il nostro percorso di successo. Abbiamo incrementato il fatturato, siamo in continua crescita e i feedback di apprezzamento per il nostro lavoro ci fanno guardare positivamente al futuro e intraprendere nuovi progetti.

Qualche novità all'orizzonte? Nuove frontiere e nuove collaborazioni?

Siamo in una nuova fase di investimento e di crescita. Non vogliamo esistere tra tanti, vogliamo "fare".

Questo è il proposito per il futuro. Internazionalizzare per avere un ritorno nel proprio Paese, ma anche investire nel proprio territorio per crescere e incentivarne lo sviluppo, rappresentano l'ottica lungimirante delle aziende che hanno l'obiettivo di svilupparsi e solidificarsi. Il legame con il territorio per Green School è fondamentale nell'approccio ai nuovi progetti e alle nuove opportunità. In quest'ottica nasce ad esempio la **nuova partnership con il club Hellas Verona FC**, in un ambito per noi tutto nuovo ma che ci sta permettendo di radicarci ancora più fortemente alla nostra città.

Un altro aspetto che mi piace ricordare è l'impegno sociale della nostra scuola, verso il quale siamo da sempre molto sensibili sposando diversi progetti umanitari nel mondo, ai quali teniamo molto. L'ultimo in ordine di tempo è stato la partnership alla lotteria natalizia di beneficenza **#ChildrenofSyria** promossa da **Unicef**, che aveva l'obiettivo di proteggere i bambini colpiti dalla crisi di quei territori e promuovere l'accesso all'istruzione in Siria, Giordania e Libano.

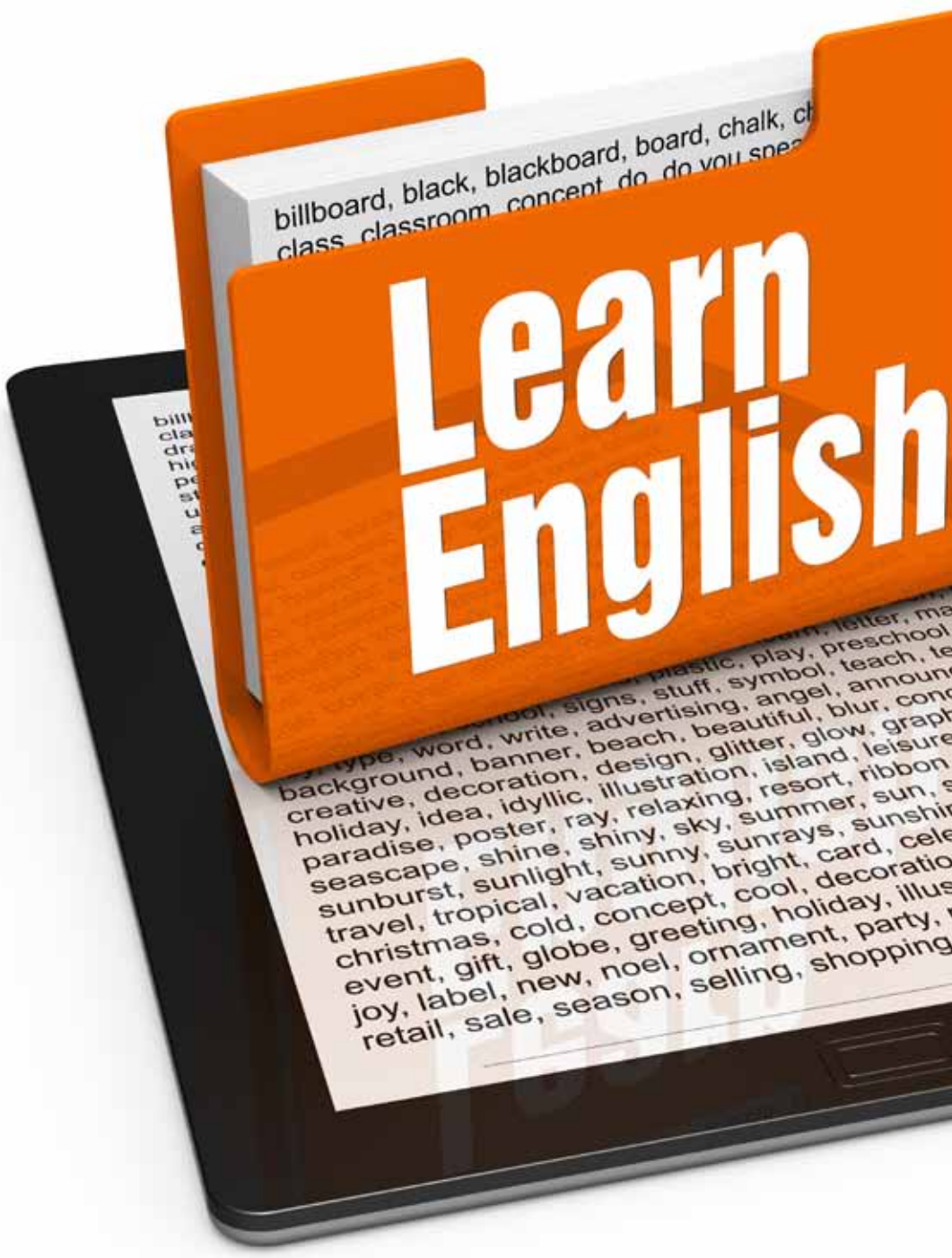
Questo impegno ci rappresenta pienamente nella vicinanza e sensibilizzazione nei confronti di tutte le culture.

Abbiamo iniziato da pochi mesi il nuovo anno. Qual è, per Lei, la parola d'ordine per questo 2014?

Coraggio. Per imparare a camminare bisogna provarci.

"The accent is on you. L'azienda e le persone sono al centro. Ci vogliamo proporre come partner, come consulenti al servizio dei nostri clienti."

Gary Judge



MF1, l'artigianalità

Made in Italy dell'Alta Moda.

L'arte manifatturiera che guarda al futuro. Senza dimenticare le proprie radici.

Dalla visione di **Mario Foroni** nasce **MF1**, azienda nata nel cuore dell'Emilia e trasferitasi a Valeggio sul Mincio negli anni '80 che, a partire dalla passione per l'arte manifatturiera della maglieria rettilinea, ha costruito le basi del proprio successo.

Un brillante intreccio fra una sensibilissima creatività e la conoscenza dei macchinari ha consentito a MF1 di diventare punto di riferimento nella creazione di storiche collezioni per i più importanti player del mondo dell'Haute Couture.

Il video istituzionale dell'azienda.

Cuore creativo dell'azienda è la moglie **Paola Titoni**, responsabile del reparto creativo e produttivo dove con lei collaborano designer provenienti dalle scuole internazionali più prestigiose al mondo, dal Polimoda di Firenze alla Saint Martins di Londra.
Ricamatrici, puntiniste e sarte sono poi il fiore all'occhiello di MF1, espressione di **un'artigianalità tutta Made in Italy**. Ci racconta la sua avventura imprenditoriale Mario Fioroni, il fondatore dell'azienda.

I successi internazionali di oggi partono da lontano. Quali sono state le tappe più significative del suo percorso ?

MF1 nasce come azienda familiare, specializzandosi fin da subito nella lavorazione del cachemire e nella creazione di modelli innovativi.
Dal cachemire alle sete, lane, cotoni e lini.
La grande ricerca nel design, la qualità dei prodotti, la manualità dei nostri artigiani ci ha portato dopo qualche anno alle prime collaborazioni nell'Alta Moda con i marchi più famosi, da Gianni Versace e Valentino, fino a Gucci, Stella McCartney, Alexander McQueen, Celine.

Nel 2010 l'ulteriore salto di qualità: decidiamo di lanciare sul mercato il nostro marchio MF1 con una collezione di accessori e abbigliamento. Nel 2011 il passo successivo è stato la ricerca di punti vendita per il nostro brand in tutto il mondo, l'attuale progetto dell'azienda.

Quali le opportunità, le prospettive, ma anche gli ostacoli che deve affrontare il sistema moda nel nostro Paese?

Non è così semplice, oggi, parlare di "sistema moda Italia". Tasse, burocrazia, costo del lavoro e un sistema bancario che non aiuta gli investimenti hanno dato

Mario Foroni e Paola Titoni.

> *"Il cosiddetto 100% Made in Italy è oggi un traguardo difficilmente raggiungibile."*
> **Mario Foroni**

vita a realtà molto frammentate, che non hanno la forza di unirsi e fare rete. Anche il nostro territorio, un tempo ricco di grandi, piccole e medie aziende del settore calzaturiero e moda che davano molto lavoro e rappresentavano una voce importante nell'economia dell'area, è molto cambiato.

Negli ultimi anni parecchie imprese si sono trasferite all'estero o stanno scomparendo. Aziende ad alto valore aggiunto, dove è ancora presente il connubio fra artigianalità e innovazione, vengono oggi acquisite da società estere e da grandi gruppi multinazionali.

La certificazione dei prodotti è un'altra spina nel fianco: il cosiddetto "100% Made in Italy" è oggi un traguardo difficilmente raggiungibile, proprio anche a causa della frammentarietà della filiera.

Nonostante tutto, le opportunità potrebbero essere notevoli: in Italia, in quanto a qualità e tecnologia deteniamo ancora un primato internazionale.

L'eccellenza dei prodotti impone alta professionalità. Riuscite a trovare le specializzazioni che vi servono sul territorio?

Il problema di questi anni è che i giovani non vengono più formati per svolgere quelle mansioni dall'alto valore artigianale. Mancano scuole, formazione e cultura adeguata per svolgere attività manuali, come ad esempio il ricamo.

Professioni che richiedono sicuramente dedizione e passione, ma che sono poi quelle che contraddistinguono la manifattura italiana nel mondo. E i costi di tale formazione sono purtroppo troppo elevati da affrontare per una sola azienda.

Pochi anni fa, ad esempio, avevamo proposto all'Amministrazione comunale la creazione di un Politecnico vicino alla nostra azienda, ma la proposta purtroppo non si è concretizzata.

Reperire artigiani specializzati è quindi, per noi oggi, molto difficoltoso. Ciò che mi sento di suggerire è di "guardare al futuro riprendendoci il passato". Riprendiamoci la nostra cultura, la nostra arte, la nostra artigianalità, la nostra maestria nel creare capi unici, la nostra fantasia, la volontà di imparare e fare qualcosa in cui siamo e resteremo unici.

Diamo la possibilità ai giovani di imparare, creiamo scuole che davvero riportino ciò che era l'artigianalità, ovvero un'esperienza da condividere, assimilare e integrare con gli sviluppi dell'innovazione.

"Ciò che mi sento di suggerire è di guardare al futuro riprendendoci il passato. Riprendiamoci la nostra cultura, la nostra arte, la nostra artigianalità..."

Mario Foroni

Qual è, a suo parere, la ricetta per il futuro del settore?

Le aziende concentrate sul marketing dei grandi numeri dimenticano spesso artigianalità e unicità. Con queste prospettive saremo sempre più poveri. La stessa mia azienda non avrà un futuro se non avremo nessuno a cui tramandare il nostro lavoro, l'amore, l'impegno, la nostra passione che mia madre aveva in origine trasmesso a me. Cosa serve oggi? Penso che sia arrivato il momento di agire, di non pensare a tutti i problemi che ancora in Italia non trovano soluzione, per salvaguardare la nostra storia, la nostra passione e la nostra professionalità.

Investire in Salute e Benessere: la scommessa di Ezio Costa.

Inaugurata una nuova sede di 600 mq dedicata a servizi in ambito di medicina dentale, estetica e del benessere.

La **Clinica del Dottor Ezio Costa** mette al centro la salute della persona, con una struttura e uno staff all'avanguardia: 7 studi di medicina odontoiatrica, 4 ambulatori per la **medicina estetica e del benessere**, uno studio di **chirurgia** e una **sala corsi**.

Un ampliamento di importanti prospettive. Dottor Costa, come nasce l'idea di trasformare uno studio odontoiatrico in una grande struttura?

La spinta all'innovazione, in realtà, viene proprio dai miei pazienti che, in seguito alle classiche cure

La Struttura

- **7** **Studi di medicina odontoiatrica.**
- **4** **Ambulatori per la medicina estetica e del benessere.**
- **1** **Studio di chirurgia, estetica e vascolare.**
- **1** **Sala Corsi specialistici.**

Le pubblicazioni firmate Ezio Costa.

odontoiatriche iniziavano a chiedermi consigli per ottenere anche miglioramenti estetici.
Partecipai quindi ad alcuni congressi di medicina e chirurgia estetica e rimasi subito colpito e affascinato da quelle specialità, tanto che da lì sarebbe cominciata una vera "rivoluzione" nel mio lavoro.
Frequentai corsi dove si spiegava l'utilizzo di materiali per me nuovi come i filler, i peeling, i rivitalizzanti.
Altri ancora, tematici, che riguardavano per esempio l'estetica del viso, l'alimentazione, l'invecchiamento, la medicina termale e la psicologia. Conoscere quel mondo mi permise di fare valutazioni che prima mi erano sfuggite.
Nonostante il periodo non favorevole, le difficoltà a reperire risorse e l'aumento esponenziale della concorrenza low-cost, ho deciso di mettere a frutto queste mie nuove conoscenze creando una struttura in grado di offrire una vasta gamma di servizi per la cura della persona.
Oltre ad un significativo ampliamento degli spazi ho investito sullo staff, con un significativo ampliamento dell'organico e una spinta alla formazione.

"Rimasi subito colpito e affascinato da quelle specialità, tanto che da lì sarebbe cominciata una vera "rivoluzione" nel mio lavoro."

Ezio Costa

Quali sono, quindi, i servizi offerti dalla Clinica?

In questa clinica ho voluto raggruppare i servizi nel campo dell'odontoiatria, della medicina estetica e del benessere.
Trattandosi di un centro all'avanguardia nella medicina odontoiatrica possiamo contare in primis su tutta una serie di specializzazioni in questo ambito: dalla prevenzione, alla cura, fino alle grandi riabilitazioni protesiche e mobili.

Ora, anche in varie e sofisticate forme di sedazione dolce e di controllo del dolore. Per completare e migliorare i risultati delle terapie dentali, le nuove discipline odontoiatriche vanno a integrarsi con le più moderne tecniche di medicina estetica. Un pacchetto completo che va dalla cura del viso alla cura del corpo.

> *"Per completare e migliorare i risultati delle terapie dentali, le nuove discipline odontoiatriche vanno a integrarsi con le più moderne tecniche di medicina estetica"*
>
> **Ezio Costa**

E per il futuro, quali altri progetti avete nel cassetto?

Al nostro team si stanno aggiungendo i migliori specialisti nelle discipline della salute e del benessere: medicina anti-aging, nutrigenomica, medicina funzionale e rigenerativa, posturologia, dermatologia, chirurgia estetica, chirurgia vascolare.

I Servizi della Clinica

- **Medicina antiaging.**
- **Nutrigenomica.**
- **Medicina funzionale e rigenerativa.**
- **Posturologia.**
- **Dermatologia.**

Quali le chiavi del suo successo?

Passione, impegno e onestà: solo così si possono ottenere risultati positivi.

Notizie in breve.

Honda Motor Europe Logistics NV riceve la certificazione AEO Full.

Honda Motor Europe Logistics NV, azienda multinazionale con sede a Colognola Ai Colli nell'ambito della logistica dei pezzi di ricambio e dei prodotti del settore auto e moto, ha ricevuto dal **Direttore Interregionale delle Dogane per il Veneto e il Friuli Venezia Giulia**, **Paolo Di Roma**, la **certificazione AEO Full** (Authorized Economic Operator). Si tratta della certificazione più completa in materia doganale e di sicurezza che attribuisce all'azienda lo status comunitario di "Operatore Economico Autorizzato", con conseguente applicabilità di semplificazioni. Honda Motor Europe vede quindi riconosciuto il suo impegno per il rispetto degli obblighi doganali, la solvibilità finanziaria e la rispondenza ad adeguate norme di sicurezza. All'incontro erano presenti **Giorgio Adami**, Consigliere Incaricato di Confindustria Verona per le infrastrutture, **Paolo Di Roma**, Direttore Interregionale delle Dogane per il Veneto e il Friuli Venezia Giulia, **Antonio Vitale,** Direttore dell'Ufficio delle Dogane di Verona, **Michele Della Zizza**, General Manager Honda Motor Europe Logistics NV e **Ivan Nordera**, Custom & System Honda Motor Europe Logistics NV.

"Il riconoscimento ad un'azienda della certificazione di "Operatore Economico Autorizzato" può essere assunto quale tangibile esempio del sinergico rapporto che vede coinvolti l'Amministrazione Doganale ed il settore delle imprese" ha commentato **Direttore Interregionale delle Dogane per il Veneto e il Friuli Venezia Giulia** "comunemente impegnati nel porre in essere strumenti e modalità di dialogo e di collaborazione sempre più efficaci e moderni, al fine di semplificare le procedure operative che regolano i flussi internazionali di merci". "Oggi Honda" ha aggiunto **Giorgio Adami**, **Consigliere Incaricato di Confindustria Verona** per le Infrastrutture "riceve un importante riconoscimento che dimostra la serietà di questa azienda da sempre molto attenta nei confronti dei propri clienti e attiva su diversi fronti per promuovere il rispetto delle norme a tutti i livelli.
Mi fa piacere ricordare infatti che questa azienda è una delle pochissime ad avere la certificazione etica SA 8000".

Notizie in breve.

Air One inaugura una nuova base al Catullo: nuovi voli a partire da giugno

AIR ONE ha presentato i piani di sviluppo sull'aeroporto Valerio Catullo di Verona. Il **1° giugno** la compagnia aerea del gruppo Alitalia **inaugurerà a Verona una nuova base operativa** che si aggiungerà a quelle di Catania, Palermo, Milano Malpensa, Venezia e Pisa.
Da Verona si volerà a **Catania** (due voli al giorno il martedì, il Giovedì e il Sabato) e a **Palermo** (un volo al giorno). **Barcellona** (un volo al giorno), **Parigi** (4 voli alla settimana) e Tirana (4 voli alla settimana) sono invece le destinazioni internazionali.
Paolo Arena, **Presidente Catullo Spa**, ha commentato: "Apriamo per il nostro bacino rotte strategiche sia dal punto di vista commerciale che turistico. Francia e Spagna si collocano ai primi posti per import ed export da Verona, dopo la Germania. Solo in Veneto le presenze di turisti francesi hanno sfiorato i due milioni mentre sono state 660mila quelle provenienti dalla Spagna".
Da Verona Air One opererà nella stagione estiva fino a 32 voli settimanali, offrendo 160mila posti (da giugno a dicembre 2014) e garantendo al territorio un servizio di qualità a prezzi estremamente competitivi. **Laura Cavatorta**, **Direttore di Air One** ha aggiunto:" Incrementiamo la nostra presenza su Verona con una base e 5 destinazioni servite perché crediamo nelle grandi potenzialità di questo aeroporto di questo territorio. Air One vuole essere presente su quei territori italiani che possono offrire importanti possibilità di sviluppo del traffico: Verona, il suo turismo, il suo hinterland e il tessuto imprenditoriale della zona hanno dato ampie garanzie dal punto di vista delle potenzialità del traffico e della richiesta di collegamenti diretti".

Nuovi Associati.

Conosciamo alcune delle aziende che sono entrate in Confindustria Verona.

TRILANCE

Trilance è la prima società italiana che nasce con l'obiettivo di produrre le migliori e più complete soluzioni software per il mercato libero dell'Energia Elettrica e del Gas. La nostra Suite di prodotti permette di gestire ogni aspetto del ciclo di vita dei clienti: dal CRM al billing, dalla gestione delle misure all'efficienza energetica, dalla gestione della rete vendita al credit management, dal trading alla logistica Gas. La passione per i mercati energetici e l'approccio innovativo sono gli elementi che ci portano ad affrontare con entusiasmo ogni progetto.

Vai al Sito

VTEK

Vtek ha acquisito, nel corso degli anni, una vasta esperienza nel settore elettrotecnico ed elettromeccanico che ne ha determinato lo sviluppo costante e ben radicato nel territorio del nord-est Italia. L'azienda commercializza e distribuisce condensatori per motori elettrici e sistemi di rifasamento industriale e telecontrollo, marchiati DUCATI ENERGIA Spa. Propone sistemi informatici web-based di gestione e riepilogo dei consumi energetici industriali, grazie alla collaborazione con la software house ECItalia snc.

Vai al Sito

RIAM

Riam opera nel settore degli ascensori dal 1966. Flessibilità e personalizzazione totale del prodotto sono alla base della filosofia aziendale, con particolare attenzione alla costante ricerca della specializzazione ed al continuo aggiornamento nei percorsi imposti dalle evoluzioni tecnologiche, legislative e di mercato.

Vai al Sito

AUTOSERVIZI PASQUALINI

Autoservizi Pasqualini di Verona è una società di autonoleggio autobus con conducente che opera da oltre 40 anni nel settore del trasporto su gomma, con servizi turistici e di linea nazionali ed internazionali.

Vai al Sito

Competitiveness:

Italy and Global Ranking.

The **Global Competitiveness Report 2013-2014** assesses the competitiveness landscape of 148 economies, providing insight into the drivers of their productivity and prosperity.

The Report series remains the most comprehensive assessment of national competitiveness worldwide.

As in previous years, this year's top 10 remain dominated by a number of European countries, with Switzerland, Finland, Germany, Sweden, the Netherlands, and the United Kingdom confirming their places among the most competitive economies.

Three **Asian countries also figure in top 10**, with Singapore remaining the second-most competitive economy in the world, and Hong Kong SAR and Japan placing 7th and 9th. It is worth noting that a vast majority of the top 10 most competitive economies share strengths in innovation and a strong institutional framework.

Read
The complete ranking of the WEF.

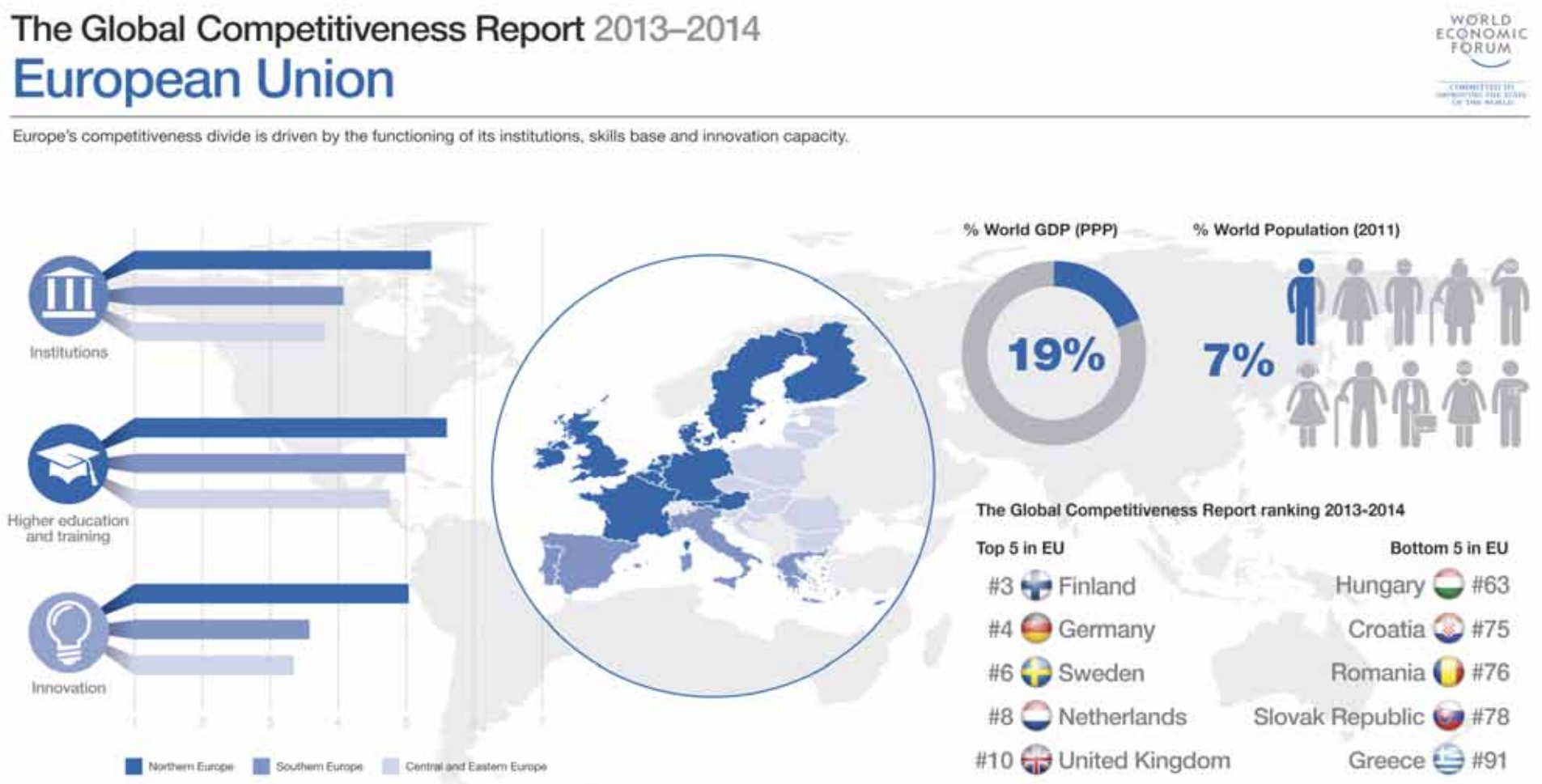
Italy: 49TH position.

After a slight improvement last year, Italy **falls back seven places** to 49th position this year, with a deterioration across the board and with the lack of clear political direction over the past year increasing business uncertainty and weighing down on the country's competitiveness.

Italy continues to do well in some of the more complex areas measured by the GCI, particularly the sophistication of its businesses, where it is ranked 27th, **producing goods high on the value chain with one of the world's best business clusters** (2nd).

Italy also benefits from its large market size—the 10th largest in the world—which allows for significant economies of scale.

However, Italy's overall competitiveness performance continues to be hampered by some **critical structural weaknesses in its economy. Its labor market remains extremely rigid**—it is ranked 137th for its labor market efficiency, hindering employment creation. Italy's financial markets are not sufficiently developed to provide needed finance for business development (124th).



Other institutional weaknesses include **high levels of corruption and organized crime and a perceived lack of independence within the judicial system**, which increase business costs and undermine investor confidence— Italy is ranked 102nd overall for its institutional environment.

Greater political stability in the country and **stronger efforts to address structural rigidities** are critical for boosting the country's competitiveness.

The institutional reforms that are presently being proposed by the government would be an important step toward addressing some of these challenges.

Fonte: World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2013-2014.

Elaborazioni a cura del Centro Studi Confindustria Verona, febbraio 2014.

Read the complete report
Economic scenarios of the WEF.

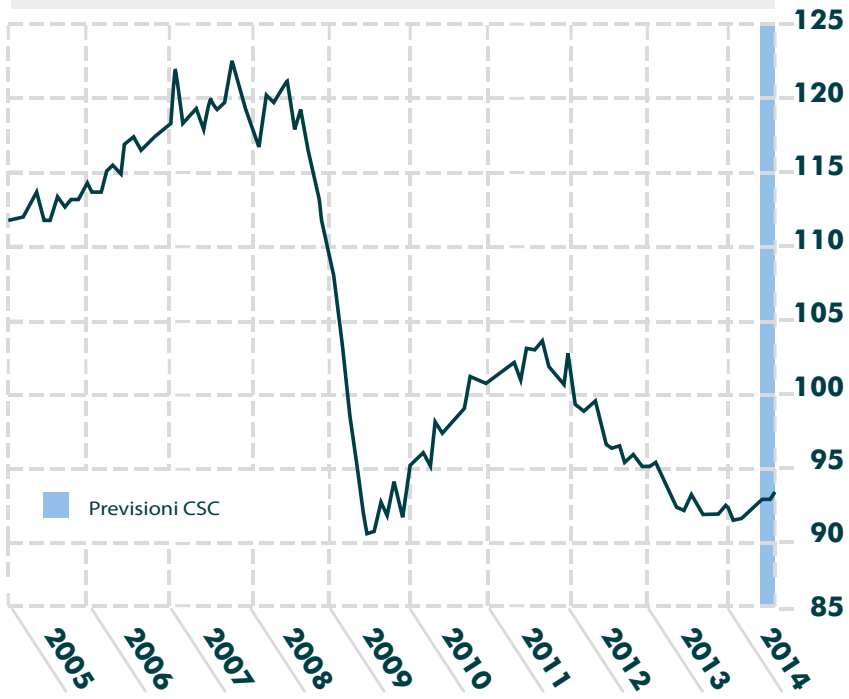
I Trend dell'Economia globale.

Analisi delle tendenze economiche 2014: deboli ma favorevoli in Italia, ottimistiche e in espansione negli Stati Uniti.

In gennaio l'attività recupera lo 0,3% su dicembre.

Il Centro Studi Confindustria stima un aumento della produzione industriale dello 0,3% in gennaio su dicembre; in dicembre è stata stimata una variazione di **-0,1% sul mese precedente**. La produzione al netto del diverso numero di giornate lavorative è in crescita dell'1,2% rispetto a gennaio del 2013; in dicembre si era avuto un incremento dello 0,8% sullo stesso mese dell'anno precedente. Gli **ordini** in volume hanno registrato in gennaio un **progresso dello 0,2% su dicembre** (-1,0% su gennaio del 2013). In dicembre erano aumentati dell'1,0% su novembre (+1,9% su dicembre del 2012). In gennaio, la variazione congiunturale acquisita per il primo trimestre del 2014 è di +0,3%. Gli indicatori qualitativi relativi al manifatturiero (indagine ISTAT sulla fiducia) suggeriscono il proseguire di una **tendenza favorevole, seppure ancora debole: in gennaio** il saldo dei giudizi sui livelli di produzione è di poco avanzato (-21 da -22 di dicembre), dopo il temporaneo arretramento di dicembre; quello sugli ordini totali è rimasto invariato,

Produzione industriale
[Italia, indice mensile destagionalizzato, base 2010=100]



Fonte: elaborazioni e stime CSC su dati ISTAT e indagine rapida

mentre sono migliorate le attese a tre mesi su ordini (saldo a 6 da 5) e produzione (a 5 da 4). Il saldo dei giudizi sui livelli delle scorte è salito a -1 (da -4 di dicembre); la ricostituzione dei magazzini, quindi, sembra avere parzialmente sostenuto il recupero della produzione in gennaio. Rispetto al picco pre-crisi (aprile 2008) il livello di attività rimane **inferiore del 23,8%.**

CSC, Indagine rapida sulla produzione, 29 gennaio 2014.

Il PIL USA brilla nell'ultimo trimestre.

L'economia americana mette a segno **uno dei semestri di crescita migliori degli ultimi dieci anni**, dando credito al nuovo ottimismo sull'espansione. Il quarto trimestre dell'anno scorso, grazie a consumi, investimenti aziendali ed esportazioni, si è chiuso al passo del **3,2%**, un exploit che sommato al 4,1% dei tre mesi precedenti ha spinto il Prodotto interno lordo degli Stati Uniti nella seconda metà del 2013 ad accelerare la sua marcia al 3,7 per cento. Per trovare un secondo semestre migliore bisogna risalire al 2003, quando la crescita aveva raggiunto il 5,8 per cento. E in assoluto quelli appena archiviati sono stati i sei mesi consecutivi di maggior crescita dal periodo concluso nel marzo 2012.

Il Sole 24 Ore, 31 gennaio 2014.

LO SCENARIO MACROECONOMICO IN ITALIA
Var. % sull'anno precedente, salvo diversa indicazione.

Voci	2013	2014	2015
Pil (1)	-1,8	0,7	1,0
Consumi delle famiglie	-2,4	0,2	0,7
Consumi collettivi	-0,7	-0,5	-0,1
Investimenti fissi lordi	-5,2	2,2	1,4
Esportazione totali	0,0	3,0	4,4
Importazioni totali	-2,7	2,7	3,9
Var. delle scorte (2)	-0,1	0,1	0,0
Ipca (3)	1,3	1,1	1,4
Ipca al netto dei beni alimentari ed energetici	1,3	1,3	1,6
Occupazione (4)	-1,8	-0,2	0,7
Tasso di disoccupazione (5)	12,2	12,8	12,9
Competitività all'export (6)	-2,2	-1,1	-0,1
Saldo del conto corrente della bilancia dei pagamenti (7)	0,7	1,1	1,4

1) Per il Pil e le sue componenti: quantità a prezzi concatenati; variazioni stimate sulla base di dati trimestrali destagionalizzati e corretti per il numero di giornate lavorative (2) Include gli oggetti di valori. Contributi alla crescita del Pil; valori percentuali (3) Indice armonizzato dei prezzi al consumo (4) Unità di lavoro (5) Medie annue; valori percentuali (6) Calcolata confrontando il prezzo dei manufatti esteri con il deflatore delle esportazioni italiane di beni (esclusi quelli energetici e agricoli); valori positivi indicano guadagni di competitività (7) In percentuale del Pil. Fonte elaborazioni su dati Banca d'Italia e Istat.

BANKITALIA: timidi segnali di ripresa.

La ripresa economica appare ancora debole e incerta e ogni sforzo, sul piano nazionale e su quello europeo va indirizzato al sostegno della domanda, mentre **è essenziale proseguire sulla strada delle riforme**. Il governatore Visco spiega che nel quarto trimestre dell'anno la produzione industriale è aumentata dell'uno per cento e che il Pil dovrebbe essere cresciuto nell'ultimo scorcio del 2013 di qualche decimo di punto: tutti elementi che permettono alla banca centrale italiana di confermare che per l'anno in corso il prodotto interno lordo dovrebbe crescere di «tre quarti di punto percentuale» ovvero lo 0,7% circa.

Visco ha poi ha chiarito che si tratta di una **ripresa trainata dalle esportazioni**, disuguale sul territorio e fra i settori e ha ricordato che «ancora stenta, invece, la domanda interna».

Sul versante del **lavoro**, se è vero che negli ultimi mesi sono emersi i primi segnali di stabilizzazione e di aumento delle ore lavorate, Visco ha ricordato anche che il **tasso di disoccupazione ha raggiunto un livello prossimo al 13 per cento**, il più elevato dagli anni Cinquanta. E il calo dei posti di lavoro ha pesato soprattutto fra i giovani: il tasso di occupazione nella fascia 15-24 anni è ora al 43% contro il 61% del 2007.

Il Sole 24 Ore, 9 febbraio 2014.

Internazionalizzazione: nuovi programmi europei di finanziamento 2014-2020.

Nel 2014 è partito il nuovo settennio di programmazione di finanziamenti comunitari diretti.

Il **7° Programma Quadro** e il **Programma per la Competitività e l'Innovazione (CIP)** sono stati sostituiti con il nuovo **Horizon 2020**, mentre i **Programmi Life+**, **Erasmus** ed **Erasmus per giovani Imprenditori** si avviano verso una nuova fase.

Le maggiori aspettative sono rivolte verso **Horizon 2020** che la Commissione europea ha fatto diventare **il più vasto programma al mondo di finanziamento alla ricerca e all'innovazione**.

L'intento è quello di stimolare la realizzazione di progetti d'innovazione orientati al mercato, favorendo la collaborazione tra il mondo della ricerca e quello delle imprese. La semplificazione è perseguita non solo nella struttura del Programma, composto da linee di progettazione più ampie e meno prescrittive rispetto al passato, ma anche nella fase di implementazione dove gli impegni di reportistica e di rendicontazione sono stati resi più snelli.

European Commission
HORIZON 2020
The EU Framework Programme for Research and Innovation

Scopri
Il Programma Horizon 2020.

Anche le tempistiche di valutazione sono state volutamente ridotte, al fine di consentire alle imprese di avviare, il prima possibile, i progetti.

Per le aziende interessate ad **investire in ricerca e sviluppo su diversi temi** (ambiente, ICT, salute, trasporti e molti altri), sono quindi disponibili nuove interessanti opportunità. Occorre tuttavia tenere conto che questi fondi non costituiscono una forma di accesso al credito, bensì richiedono una visione di lungo periodo nell'ambito di un progetto strutturato di innovazione che coinvolge, generalmente, **almeno tre partner europei**.

Si tratta, quindi, di una fase ben precedente alla commercializzazione del prodotto innovativo, ma può spingersi fino a comprendere la fase di test e realizzazione di prototipi. Per le PMI è inoltre previsto uno strumento dedicato che permetterebbe loro, su specifici argomenti di ricerca, di presentarsi senza il vincolo di un partenariato europeo.

Al fine di illustrare la struttura dei diversi programmi di finanziamento e le principali novità, **Confindustria Verona ha realizzato un'edizione speciale del Notiziario Europa**, il bollettino che da due anni informa le aziende associate sui principali orientamenti delle politiche e delle iniziative intraprese a livello comunitario.

L'opuscolo fornisce una panoramica sulle opportunità di particolare interesse per il mondo delle imprese, dai contributi per progetti di ricerca e sviluppo ai programmi di tirocinio all'estero per neoimprenditori.

Una sezione è inoltre dedicata ai **consigli sugli step da seguire nella redazione di una proposta progettuale vincente**, su come creare un partenariato efficace e come individuare i bandi aperti attinenti al proprio settore.

Per scaricare il **Notiziario Europa** si invita a visitare il sito di **Confindustria Verona, al canale Internazionalizzazione**. Nella stessa pagina è inoltre presente un nuovo spazio dedicato ai fondi comunitari con materiale di approfondimento.

Scarica
l'ultimo numero di Notiziario Europa.

Come funzionano i tirocini oggi.

A seguito della Riforma Fornero del 2012, il 24 gennaio 2013 è stato approvato l'accordo per la definizione di linee guida condivise e standard minimi a tutte le Regioni e Province autonome, in materia di tirocini.

Il tirocinio è un **periodo di orientamento al lavoro e di formazione** che non si configura come un rapporto di lavoro, ma come una misura formativa di politica attiva atta a creare un contatto diretto tra un soggetto ospitante e il tirocinante, allo scopo di favorire l'arricchimento del bagaglio di conoscenze, l'acquisizione di competenze professionali e l'inserimento o il reinserimento lavorativo.

I soggetti coinvolti nel tirocinio sono, infatti, tre: **tirocinante**, **soggetto ospitante** e **soggetto promotore**. I tirocini sono svolti sulla base di apposite convenzioni stipulate tra i soggetti promotori e i soggetti ospitanti. Alla convenzione deve essere allegato un **progetto formativo** ed il soggetto ospitante deve, inoltre, nominare un **tutor** quale responsabile dell'attuazione del piano formativo e dell'inserimento e affiancamento del tirocinante sul luogo di lavoro, per tutto il periodo previsto dal progetto formativo. Il soggetto promotore è tenuto ad **assicurare il tirocinante contro gli infortuni** sul lavoro presso l'Inail, salvo che tale obbligo non venga garantito direttamente dal soggetto promotore.

La novità normativa consiste in un'**indennità per ciascun tirocinante**, **a fronte dell'impegno assunto**. L'Accordo Stato-Regioni ha definito la soglia della congruità ad una quota non inferiore a 300,00 euro lordi mensili. La Regione Veneto, dal canto suo, ha previsto che l'indennità in questione non possa essere inferiore a 400,00 euro lordi mensili, riducibili a 300,00 euro, qualora si preveda anche la corresponsione di buoni pasto o l'erogazione del servizio mensa.

SONO CONFIGURABILI LE SEGUENTI TIPOLOGIE DI TIROCINI:

Tirocini formativi e di orientamento (non curriculari).

Per una durata non superiore a 6 mesi e finalizzati ad agevolare le scelte professionali e l'occupabilità dei giovani nel percorso di transizione tra scuola e lavoro, attraverso una formazione a diretto contatto con il mondo del lavoro. I destinatari sono i soggetti che hanno conseguito un titolo di studio (neodiplomati e neolaureati), entro e non oltre 12 mesi dal conseguimento del titolo stesso.

Tirocini di inserimento/reinserimento al lavoro.

Per una durata massima non superiore a 12 mesi e finalizzati a percorsi di inserimento/reinserimento nel mondo del lavoro, rivolti principalmente a disoccupati (anche in mobilità), inoccupati ma anche a lavoratori sospesi in regime di cassa integrazione.

Tirocini di orientamento e formazione o di inserimento/reinserimento in favore di categorie e persone svantaggiate.

Nonché richiedenti asilo e titolari di protezione internazionale.
La durata di tali tirocini non potrà superare i 12 mesi per la generalità dei soggetti svantaggiati, mentre per i soggetti disabili la durata complessiva può arrivare a 24 mesi.

Per completezza, pur non rientrando tra i tirocini oggetto della disciplina prevista dall'Accordo Stato/Regioni, esistono anche:

Tirocini formativi e di orientamento curriculari.

inseriti nei piani di studio delle Università e degli Istituti scolastici (superiori o professionali) che ne regolamentano sia i profili formativi che la loro durata.

Tirocini transnazionali.

Previsti nell'ambito di programmi per la formazione e l'istruzione nei Paesi comunitari.

Tirocini per soggetti extracomunitari.

previsti all'interno di apposite quote di ingresso.

Tirocini estivi
ed i periodi di pratica professionale;

Tirocini per l'accesso alle professioni.