

la plastica della vita



IL PERIODICO DEL DISTRETTO BIOMEDICALE MIRANDOLESE

www.laplasticadellavita.com



PAOLO BENATTI: I MANAGER MIRANDOLESI, UNA "RAZZA" DA PRESERVARE

Pag 8: Lanx, la chirurgia spinale "born in Usa"



stanchi di scappare?

Mago.Net

il software gestionale che ti aiuta a far sempre le scelte vincenti
predisposto per il prossimo sistema operativo Microsoft "Longhorn"
Mago.Net ha bassi costi di manutenzione, aggiornamenti "intelligenti",
gestione delle esigenze di privacy, reportistica avanzata,
elevatissima integrazione con MS Office e tanto altro ancora. E' da vedere!



skipper

l'ambiente di business intelligence

Skipper fornisce un'istantanea della situazione aziendale consentendo
di migliorare le performance organizzative / produttive
e quelle in termini di profitto

WEBGEST

la piattaforma per internet

gestione dinamica dei contenuti, per chi vuole pubblicare, informare ed
aggiornare e vuole essere completamente autonomo nel farlo
per soluzioni di e-commerce | e-business | e-government | e-working



la plastica della vita

IL PERIODICO DEL DISTRETTO BIOMEDICALE MIRANDOLESE

Numero 1 - 2010
anno 6°



EDITORE
E-Kompany Srl
Via Agnini 47 41037 Mirandola (MO)

DIRETTORE RESPONSABILE
Giacomo Borghi

IN REDAZIONE
Roberta De Tomi

Hanno collaborato:
Pharma Quality Europe

COORDINAMENTO ORGANIZZATIVO
Roberta De Tomi

AUTORIZZAZIONE DEL TRIBUNALE
di Modena n. 1726 del 23/11/2004

IMPAGINAZIONE
Morena Leotti

STAMPA
GRAFICHE IL DADO SRL
Mirandola (MO)

CONTATTI
Redazione Tel. 0535/26325
Amministrazione e commerciale
Tel. 0535/24908

www.laplasticadellavita.com
info@laplasticadellavita.com

Editoriale

2

Protagonisti

3

I manager mirandolesi,
"una razza" da proteggere

LANX, chirurgia spinale
"born in Usa"

Approfondimento

12

Marketing & regulatory affair:
un piccolo vademecum per
conquistare nuovi mercati

La qualità in Outsourcing
una soluzione di successo
(Articolo tecnico a cura di Pharma Quality Europe)

Eventi

18

Medica, poche novità
e molte aziende cinesi

Istruzione e formazione:
a che punto siamo?

In città

30

Dispenser No Limits
La differenza sta nel fondo

Breakin'News

32

ANNO NUOVO...

Prima di tutto una doverosa precisazione. Nell'ultimo editoriale ho scritto che "anche l'ultimo mirandolese ai vertici di una grande azienda è stato sostituito", e questo ha messo di malumore qualche concittadino-dirigente di multinazionali. Colpa mia. Non sono stato chiaro, ma dicendo "ai vertici" pensavo al massimo responsabile, senza nulla togliere a quei mirandolesi che nelle aziende continuano ad occupare posizioni di rilievo, ci mancherebbe altro. Detto questo passerei al tema che, come è prassi fare all'inizio di ogni anno, riguarda le aspettative e le buone intenzioni per il 2010. Non credo agli oroscopi e non azzardo previsioni economiche, mi limito soltanto a riferire una sensazione.

Negli ultimi mesi ho avuto l'impressione che ci sia voglia di fare e che nei prossimi mesi avremo delle novità. Intendiamoci bene, le situazioni critiche del 2009 probabilmente peggioreranno e quindi non tutte le novità cui facevo cenno saranno positive, ma ci sono alcune multinazionali e molte piccole aziende veramente dinamiche e soprattutto, fortunatamente, ci sono diversi imprenditori ed alcuni dirigenti molto bravi ed attivi. Sarà grazie a loro che vedremo belle novità.

Un ridimensionamento del numero degli addetti del distretto biomedicale, purtroppo, sarà da mettere in preventivo ma lo standard qualitativo medio dei nostri prodotti e delle nostre tecnologie continuerà a crescere.

Sul fronte pubblico qualche iniziativa su cui iniziare a "fare squadra" è stata avviata e quindi vogliamo sperare che porti a risultati positivi.

I problemi che denunciavo sull'ultimo numero rimangono tutti, ma è iniziato un nuovo anno e voglio essere ottimista.

Magari se qualcuno condivide il mio ottimismo e me lo fa sapere (info@laplasticadellavita.com) sarei più contento.

Ditemi anche se non siete d'accordo con me, ne darò conto su queste pagine.

Concludo salutando e augurando buon lavoro al Dott. Enzo Cardinali, un vecchio amico che torna a rappresentare l'Associazione Industriali nella nostra zona.

Alberto Nicolini



Intervista al Dr. Paolo Benatti, ex-amministratore delegato in Sorin Group Italia

I manager mirandolesi, una "razza da proteggere"

Con le dimissioni a maggio del dottor Paolo Benatti, amministratore delegato in Sorin Group Italia, se ne va l'ultimo manager mirandolese posto ai vertici di una multinazionale del Distretto Biomedicale Mirandolese? In realtà non è così.

"Manager autoctoni ad alti livelli - sottolinea il Dr. Benatti - ne sopravvivono anco-

ra nelle multinazionali". "Non è una "razza estinta" - continua - anche se è da porre sotto protezione!". Il nostro intervistato ci espone il proprio punto di vista sulla questione, fornendoci anche un bilancio della sua esperienza nell'azienda e la sua opinione su alcuni temi centrali per il Distretto, quali il supporto della politica e la scuola.

Dr. Benatti, quale percorso l'ha portata a lavorare in Sorin Group Italia (allora Dideco)?

Sono entrato nell'allora Dideco nel Settembre del 1986, quando l'azienda era appena stata ceduta dal gruppo dei soci fondatori, con a capo il Dr. Mario Veronesi, al colosso farmaceutico americano Pfizer. Fui chiamato

dall'allora Amministratore Delegato, Dr. Alberto Chierici, che aveva ricevuto da Pfizer il compito di mettere in piedi un gruppo dirigente che potesse proiettare l'azienda su una dimensione internazionale e farla crescere. Mi piacque il progetto, mi piacque l'azienda e il fatto che dietro vi era una multinazionale america-

na, che poteva garantire solidità e una filosofia di business che condividevo. Infatti, dopo essermi laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Modena, provenivo da due esperienze di lavoro precedenti, alle dipendenze di multinazionali USA: 4 anni in Arthur Andersen (revisione di bilanci) e 1 anno in Baxter (biomedicale).



Il Dr. Paolo Benatti

La mia esperienza in Sorin è stata molto positiva, a tratti anche esaltante, e del tutto coinvolgente.

Ci può raccontare la sua esperienza all'interno dell'azienda?

La mia esperienza è stata molto positiva, a tratti anche esaltante, e del tutto coinvolgente. Una lunga cavalcata di 23 anni, durante la quale sono cresciuto assieme all'azienda. Pensi che quando entrai il fatturato era di circa 10 milioni di Euro mentre quando sono uscito era di oltre 300 milioni. Per me e per i colleghi che hanno vissuto questa esperienza dall'inizio, è motivo di orgoglio aver portato l'azienda al primo posto al mondo del mercato cardiopolmonare, battendo la concorrenza molto agguerrita e spesso dotata di più mezzi di Americani, Giapponesi e Tedeschi. Io ho lavorato per 17 anni nell'area Amministrazione, Finanza e Controllo, rivestendo vari ruoli, non solo in Dideco ma anche nel Gruppo Sorin, e 6 anni nell'area della Direzione Generale dedicandomi soprattutto alle cosiddette Operations (produzione, industrializzazione e logistica). Ho avuto la fortuna di potermi dedicare

a vari importanti progetti e di viaggiare in tutto il mondo, venendo a contatto con persone e culture diverse che mi hanno arricchito e aperto la mente. Gli aspetti di cui più ho sofferto sono state certe debolezze tipiche delle multinazionali: i tempi troppo lunghi per prendere una decisione e le troppe energie spese in lotte intestine.

A quando risalgono e da cosa derivano le sue dimissioni?

A dire il vero, come si diceva una volta, sono stato licenziato ai primi di Maggio, quindi non me ne sono andato di mia volontà.

Il motivo ufficiale è stato la soppressione della mia posizione nell'ambito di una semplificazione organizzativa e gerarchica. Io ho una chiave di lettura diversa, ma la tengo per me, in quanto non intendo innescare polemiche. Certamente essere liquidato in 5 minuti dopo 23 anni di assoluta dedizione mi ha ferito.

Comunque sono rimasto in azienda fino al 31 Luglio, in quanto volevo completare due importanti progetti, in particolare quello che ha portato ad assorbire il personale e l'attività di Probio.

Ci tenevo molto a garantire la continuità del posto di lavoro ai 60 addetti dell'azienda.

Quali prospettive ha per il futuro o si stanno con-

cretizzando per lei, professionalmente parlando?

Ho tante idee e tanti progetti interessanti sul tavolo. Peccato non avere il tempo di perseguirli tutti. Nelle prossime settimane dovrò scegliere e decidere "cosa fare da grande". Sto tentando di conciliare varie attività in campi diversi. Spero di riuscirci.

Per fortuna di manager autoctoni ad alti livelli ne sopravvivono ancora nelle multinazionali.

Con lei si esaurisce la generazione di manager mirandolesi presente in una multinazionale, nel Distretto?

In realtà non è così: per fortuna di manager "autoctoni" ad alti livelli ne sopravvivono ancora nelle multinazionali.

Abbiamo esempi in BBraun, Fresenius, nella stessa Sorin Group Italia, dove dirigenti Mirandolesi siedono al tavolo di comando.

Quindi non è una razza estinta, anche se è da porre sotto protezione! Inoltre ci sono parecchi giovani locali in gamba, che scalpitano per avere maggiori responsabilità, per cui spero possano crescere.

Il manager autoctono ha tutto l'interesse che l'azienda locale cresca e si rafforzi sempre più nel tempo, per cui matura una visione degli obiettivi di lungo termine, che non sempre coincidono con quelli di un manager "forestiero".

Come vede il futuro del Distretto, alla luce dell' "assenza" di manager del luogo?

E' ovvio che un manager autoctono ha sensibilità, conoscenza e interesse per il territorio diversi da un manager che al Venerdì rientra a casa sua, che magari dista centinaia o migliaia di chilometri da Mirandola. Inoltre il manager autoctono ha tutto l'interesse che l'azienda locale cresca e si rafforzi sempre più nel tempo, per cui matura una visione e degli obiettivi di lungo termine, che non sempre coincidono con quelli di un manager "forestiero". L'ideale sarebbe poter attirare sul territorio il manager "forestiero", cioè creare le condizioni tali per cui il forestiero si convinca a trasferire la fa-

milgia a Mirandola. Però per rendere appetibile la città, c'è tanto da fare, e credo che in occasione delle recenti elezioni comunali si sia persa una occasione, non tanto perché una parte politica sia migliore di un'altra, ma perché l'alternanza stimola il confronto, spinge al miglioramento e fa scaturire idee.

Quali condizioni a suo avviso consentirebbero di rendere Mirandola appetibile al manager "forestiero"?

La nostra Città ha urgente bisogno di un rilancio e penso che sia necessario partire da ciò che attrae i giovani, perché sono il futuro: cinema, sala da ballo, punti di ritrovo, attività e manifestazioni sportive e culturali, dare un'identità qualificata alla Fiera, che oggi è troppo generica e per nulla interessante. E' ovvio che il quadro si completerebbe se il sistema stradale fosse degno di tale nome e se la sicu-

rezza di persone e cose fosse garantita.

Riassumendo: senza manager mirandolesi ai vertici, le multinazionali e il Distretto potrebbero negli anni risentirne? O a monte ci sono altre problematiche (anche emergenti) che vanno oltre l'origine dei manager?

Nel breve penso non ci saranno impatti negativi per il Biomedicale Mirandolese, nel lungo periodo invece non ne sono così sicuro. In ogni modo per mantenere in salute questo settore bisogna concentrarsi su tre aspetti:

1-Flessibilità del lavoro. Inutile andare a confrontarci con paesi che hanno un costo orario inferiore a un Euro, meglio garantire la possibilità di fare straordinari, turni notturni e/o durante il weekend, modulare ferie e riposi con le reali esigenze dell'azienda. Non parlo solo dei colletti blu, ma anche di quelli bianchi. Non è



Uno scorcio dello stabilimento Sorin Group Italia

uno scandalo se si lavora anche il Sabato o la Domenica.

2-Qualità. Ogni lavoratore in azienda deve capire che il suo compito deve essere svolto con professionalità e qualità, poiché questo è l'unico modo per dare al cliente la soddisfazione che questo richiede sempre di più.

3-Ricerca. Il prodotto deve avere un contenuto tecnologico elevato, poiché questo è l'unico modo per mettersi al riparo dalla mischia dei concorrenti e per avere una incidenza ridotta del costo del lavoro. Inoltre, fondamentale sarebbe il supporto del mondo politico e di quello della scuola, due grosse e croniche debolezze del sistema biomedicale Mirandolese. Ma questo è un discorso complesso che meriterebbe un capitolo a parte.

L'ideale sarebbe poter attirare sul territorio il manager "forestiero", cioè creare le condizioni tali per cui il forestiero si convinca a trasferire la famiglia a Mirandola

Discorso complesso, su cui, però, sarebbe interessante conoscere la sua posizione. Politica "assente" a che livelli e in che termini?

Il mondo politico locale si è sempre riempito la bocca del Settore Biomedicale, beneficiando dei suoi successi e della ricchezza generata sul territorio, senza mai aver fatto nulla di concreto. Qualcuno può citare un risultato importante, conseguito sotto la regia delle autorità politiche, in campo economico, infrastrutturale, culturale/istruzione? Una realizzazione concreta che abbia generato posti di lavoro o favorito il business? A me non viene in mente nulla! Inoltre ho la vaga impressione che anche in Provincia le esigenze della "Bassa" siano messe in fondo alla lista delle priorità.

A proposito, invece, di scuola: una formazione adeguata, che risponda alle esigenze delle aziende locali, il divario scuola-azienda danno da tempo adito a dibattiti. Secondo lei, sono solo queste le debolezze della scuola? Che cosa manca, cosa occorre al versante istruzione, anche nell'ottica di "evitare l'estinzione" di manager della zona?

La scuola è un'altra questione spinosa. Il divario scuola-mondo del lavoro non si colma, nonostante i dotti e inconcludenti dibattiti sull'argomento. Mirandola ha una rete di istituti medi superiori di tutto rispetto, per cui non dovrebbe essere così difficile introdurre nei programmi didattici

argomenti di maggiore affinità con le discipline trattate nel Biomedicale. Anche l'Università di Modena e Reggio Emilia avrebbe sulla carta le facoltà idonee a formare laureandi pronti ad inserirsi nel Settore: Biotecnologie, Scienze Biologiche, Farmacia, Medicina, Ingegneria, Economia, Scienze Matematiche. C'è tutto quello che serve, peccato che non si sia materializzata nessuna forma di collaborazione tra università e aziende. Ci sarebbe un potenziale elevatissimo, la possibilità di creare un "Campus Tecnologico" di prima grandezza e riconosciuto a livello mondiale, che attirerebbe aziende e darebbe sbocchi sicuri ai nostri giovani in cerca di lavoro. Belle realizzazioni ma bisognerebbe lavorarci con spirito imprenditoriale, tenendo ai margini certe istituzioni di matrice politica.

Vuole aggiungere altro?

Sì, un'ultima considerazione sui miei ex colleghi di Dideco che saluto affettuosamente. E' gente molto in gamba, che lavora duramente, con cui è stato un piacere collaborare e che supplisce a certe deficienze aziendali con la dedizione e lo spirito di squadra. Auguro ogni bene a loro e all'azienda.



cooplar

Pulizia e disinfezione per aziende biomedicali



Pulizia ambienti
sanificazione



Disinfezione,
disinfestazione,
derattizzazione



Facchinaggio



Manutenzione del verde,
diserbo selettivo e totale



Segnaletica orizzontale



Progettazione
ed erogazione
del servizio di:
pulizie, derattizzazione,
disinfestazione e disinfezione
per aziende biomedicali e non

Piazza della Repubblica, 34 - 41033 Concordia (MO)
Tel. 0535 40338 - Fax 0535 54196 - www.cooplar.com



tecna

strumentazione e collaudi



Dal 1983

collaudi di tenuta e di flusso

dosatori di solvente Cicloesanoone

calibrazione delle apparecchiature

software per l'archivio dei dati di collaudo

www.proveditenuta.it



Tecna srl
P.IVA e Cod.Fisc. 02207760360
Cap.Soc. EURO 42.000,00 iv

Via Statale Sud 115 -
Tel. +39-0535-27833
Fax +39-0535-25436

41037 Mirandola (MO) Italia
e-mail info@tecnasrl.com
www.tecnasrl.com

Intervista ad Andrea Menghini, che ci parla dell'azienda specializzata nella chirurgia spinale

Lanx, la chirurgia spinale "born in Usa"

Una new-entry per il Distretto Biomedicale di Mirandola. Si tratta di Lanx, azienda americana specializzata nella produzione di dispositivi per la chirurgia spinale, che ha trovato la propria sede commerciale europea a Medolla, in via Sparato. Al momento della nostra visita i locali sono ancora in fase di arredamento, tuttavia sono già predisposti per le mansioni cui sono destinati e l'azienda è già operativa. Presenti

all'interno: una reception, una sala training, una per le riunioni e una in cui il cliente può visualizzare i prodotti e le sue applicazioni attraverso un touch-screen, uffici amministrativi e un magazzino dove vengono ricevuti i prodotti provenienti dagli Stati Uniti, destinati ai distributori italiani e del Vecchio Continente. Il responsabile, Andrea Menghini, ci racconta com'è nata e in cosa consiste l'attività.

Quando nasce Lanx e in quale ambito opera?

Nel 2002, negli Stati Uniti, dalla volontà di due neurochirurghi, che si sono posti l'obiettivo di sviluppare prodotti innovativi per le patologie della colonna vertebrale. La società si contraddistingue per diverse parti-

colarità. È l'unica azienda con prodotti per chirurgia spinale statunitense con sede in Colorado. Prima del 2002, realtà di questo tipo erano infatti presenti, ad esempio in California, ma non in questo stato. Inoltre, mentre alcune aziende specializzate nella chirurgia spina-

le hanno una produzione mirata soltanto ad alcune porzioni della colonna vertebrale, la tecnologia Lanx si applica all'intera colonna.

Nell'arco di pochi anni, la società è cresciuta...

Esatto. All'inizio si contavano poche persone, nel 2009 il personale di Lanx ha toccato quota 200. Di questo, circa il 30% è impiegato nella Ricerca e nello Sviluppo. Dai dati emerge un altro aspetto interessante: nel 2008 Lanx è stata l'azienda americana con il tasso di crescita maggiore nel settore. Da ciò è nata la decisione di espandere la propria attività, ponendosi come obiettivo il mercato europeo.

E a questo punto, le arriva la proposta per "cementarsi in questa nuova avventura".



Nata in Colorado (Usa) nel 2002 è specializzata nella produzione di dispositivi impiantabili applicati alla colonna vertebrale.



La sede medollese di Lanx. Situata all'altezza della Cappelletta del Duca, è operativa da poche settimane, con funzioni di tipo commerciale e distributivo. Per Andrea Menghini, 25 anni di esperienza maturata nel biomedicale, rappresenta una nuova sfida

Com'è avvenuto questo incontro?

Per 18 anni mi sono occupato di Blood Management e Cardiochirurgia in Dideco, ora Sorin Group, e per 5 di Chirurgia Oncologica introducendo i prodotti di RAND per conto di Medtronic. In particolare quest'ultima, con un complesso

di 48mila dipendenti, ha rappresentato un crocevia di incontri importanti per la mia professione.

Alcuni colleghi americani, fuoriusciti dalla società, hanno deciso di intraprendere questo nuovo percorso e mi hanno chiesto se ero interessato a occuparmi del lancio della start up di Lanx in Eu-

ropa, dandomi libertà di decidere la sede.

Una coincidenza curiosa che vorrei segnalare: quando ero in Dideco, spesso ho seguito gli affari presso la consociata Cobe, che aveva sede proprio a Denver, in Colorado, e anni dopo, mi trovo a lavorare per un'altra azienda di questo stato americano.

La proposta in questione è arrivata nel dicembre 2008 e in seguito mi sono preso alcuni mesi di tempo. Nell'aprile 2009 è stato siglato il contratto e costituita la società presso uno studio legale di Milano. Questo perché la sede non era ancora disponibile e ne stavamo cercando una che fosse adeguata alle nostre esigenze.

Una ricerca che vi ha portato a insediarsi a Medolla.

Per quale ragione?

Molte aziende op-



Menghini mostra Aspen applicato a un modello di vertebre. I prodotti dell'azienda statunitense sono una trentina e sono abbinati alla strumentazione chirurgica che ne consente la collocazione. Una loro peculiarità: recano i nomi di località del Colorado



Il responsabile di Lanx Europa, Andrea Menghini, illustra il monitor interattivo che consente di visualizzare i prodotti e le loro applicazioni ai clienti in visita a Medolla

tano di posizionare suc-cursali in città.

Noi invece abbiamo effet-tuato questa scelta, che abbiamo ritenuto stra-tegica dal punto di vista della logistica.

Ci troviamo infatti all'in-tersezione dei due assi Modena-Verona e Bolo-gna-Carpi e in 40 minuti si raggiunge l'aeroporto di Bologna; la zona è bel-la circondata da Hotel e ristoranti e vigneti che ri-mangono impressi ai no-stri ospiti.

Con quali prodotti vi presentate?

In primo luogo, va sottolineata la novità di Lanx, che, rispetto alle aziende presenti nel Di-stretto, non è legata alla plastica, ma agli impian-tabili.

Rispetto ai dispositivi mo-nouso, questi hanno un loro peculiare percorso. Nella fattispecie, si tratta di una gamma di 30 pro-dotti che danno risposta a

tutte le patologie associa-te alla colonna vertebrale, dalle degenerazioni del disco vertebrale, alle fratture cervicali determinate da traumi o tumori, pas-sando per quelle legate alla scorretta assunzione di una postura.

Tutti questi prodotti sono accompagnati dagli stru-menti chirurgici a disposi-zione dell'équipe medica per effettuare l'interven-to.

In questo modo si realiz-za un connubio tra i mi-gliori impianti in titanio e gli strumenti che ne con-sentono la collocazione in ambito chirurgico.

Oltre al carattere inno-vativo, i prodotti hanno un'altra particolarità...

Esatto, l'azienda ha oltre 150 brevetti lega-ti alla propria gamma di produzione.

Inoltre i prodotti portano il nome di località del Co-lorado, come: Vail, Aspen, Telluride, Silverton.

Aspen è protetto da 30 brevetti. Quali sono le sue caratteristiche?

Aspen è una vera e propria novità, che rag-gruppa due esigenze mol-to sentite e specifiche delle DDD (Degenerative Disc Disease) e, gene-ralmente parlando, del-le malattie che colpiscono la spina dorsale. Nei casi che interessano il disco per ragioni diversificate (degenerazione dello stes-so, vecchiaia o malattie), accade che questo non riesce più a mantenere la corretta distanza tra due vertebre, che quindi si avvicinano, comprimendo le fasce muscolari, pro-vocando dolore nel sog-getto colpito. A questo punto è necessario ripri-stinare la distanza fisio-logica tra le due vertebre. Tradizionalmente per far ciò venivano inserite chi-rurgicamente due barre in acciaio fissate con viti in titanio.

E ciò potrebbe causare con potenziali inconve-nienti: una vite posizio-nata in modo inadeguato, può provocare gravi pro-blemi al paziente. Alcuni dati nazionali riportano un 8% di interventi che devono essere ripetuti a causa di una vite colloca-ta impropriamente.

Aspen invece, ha una con-figurazione tale per cui il corretto posizionamento è intrinseco nel disegno del sistema impiantabile garantendo il più idoneo allineamento delle verte-bre e stimolando l'artro-desi (fusione meccanica

tra le vertebre interessate).

Quali vantaggi introduce quindi?

In primo luogo, riduce i tempi dell'intervento. Dai 60 minuti tradizionali, si passa infatti a 15. Inoltre, grazie alla sua struttura, Aspen non richiede l'impiego di viti, evitando così i rischi connessi che ho citato sopra; questi si legano ai ridottissimi o inesistenti sanguinamenti. Inoltre qualora occorresse intervenire nuovamente a distanza di anni, è possibile agire agevolmente, poiché l'impiantabile si "smonta" molto più facilmente e senza compromettere la struttura ossea.

Complessivamente sono stati 6mila gli interventi realizzati a oggi negli Stati Uniti e fin dai primi mesi di attività gli opinion leader con cui ci siamo confrontati hanno accolto positivamente i prodotti.

Quali sono i vostri obiettivi e con quale organico puntate a coronarli?

In quanto sede commerciale, noi riceviamo i prodotti provenienti dagli Stati Uniti, che poi vanno inviati ai distributori presenti in Europa. Lo scorso primo dicembre è stata assunta la seconda persona, Marco Ferraresi, professionista che ha maturato una solida esperienza in Dideco e in altre Aziende biomedicali, si occupa dei Regulatory Affairs e della programma-

zione del flusso del materiale ricevuto e spedito ai nostri Distributori Europei. Nel corso del 2010 è prevista l'assunzione di altre posizioni che si occuperanno degli aspetti amministrativi e della gestione dei problemi legati alla distribuzione.

Inoltre per alcuni di questi prodotti, già tutti approvati FDA, è stata avviata la procedura per ottenere il marchio CE. Per quanto riguarda gli obiettivi, fornisco dei dati riferiti al settore in cui operiamo: nel 2009 il fatturato mondiale ammonta a 6mila miliardi di dollari, e dagli studi di settore ci si aspetta nell'arco di 5 anni che tale fatturato tocchi quota 11mila miliardi.

Quindi questa nuova iniziativa si pone nel contesto di una prospettiva di crescita.

Tuttavia, com'è ormai assodato, il periodo non è dei più semplici. Come vi ponete in questa fase?

Affrontiamo questa sfida con serenità, i Concorrenti non mancano ma abbiamo prodotti eccellenti e decisamente innovativi. Inoltre si tratta di prodotti già rodati in un mercato come quello Americano. Basti pensare che nel corso del 2009 le segnalazioni potenziali problemi sono state appena 5, mai legate al prodotto impiantato ma ad altre cause. Inoltre nel 2008 il primo audit FDA è stato superato senza segnalazioni da parte dell'organo statunitense, evento molto raro, che attesta l'elevata qualità dei nostri prodotti.

E per concludere...

Il nostro percorso si innesta su tre aspetti fondamentali: la visione, le persone e l'innovazione. Una nota di ringraziamento a tutti coloro che mi hanno sostenuto e dato consigli in questa fase non poco delicata di Start-up.



*Lo stand di Lanx.
Il percorso della società si innesta su tre aspetti fondamentali: la visione, le persone e l'innovazione*

Marketing & regulatory affair: un piccolo vademecum per conquistare nuovi mercati

Regulatory affair e nuovi mercati, quali strategie è necessario mettere in atto per conquistarli?

Se n'è parlato lo scorso 28 ottobre durante l'incontro organizzato da Biascon presso la saletta della Fondazione Cassa di rispar-

mio di Mirandola. L'incontro ha visto avvi-
cendarsi diversi interventi di esperti, anche
se abbiamo scelto di trattare due aspetti
dell'incontro: la direttiva 2007/47 e la pia-
nificazione di un'azione di vendita nei pae-
si del Medio Oriente.

La direttiva 2007/47

Ad aprire le serie di interventi, dopo il saluto dell'ing. Sara Bruschi, presidente di Biascon, è stata la Dr.ssa Raffaella Tommasini, direttore tecnico della società, che ha illustrato gli aspetti centrali della direttiva 2007/47, che non abroga la 93/42/CEE, ma la integra e la "perfeziona", introducendo definizioni specifiche.

Per quanto riguarda l'inserimento e la specifica di alcune definizioni, queste sono relative a:

- Dispositivo medico, con l'inclusione del software nella definizione;
- Dati clinici
- Sottocategoria di DM con settori di utilizzo comuni o con tecnologie comuni (applicabile ai DM II a)
- Gruppo generico di dispositivi: serie di DM per i quali è previsto un identico o analogo utilizzo e che condividono la stessa tecnologia, cosicché pos-

sono essere classificati in modo generico, senza tenere conto di caratteristiche specifiche (applicabile ai IIb)

- Monouso: DM utilizzato una sola volta su paziente.
- Dispositivo medico che incorpora un farmaco

La Dr.ssa Tommasini ha illustrato rapidamente, ma in maniera chiara ed efficace, le novità introdotte dalla normati-

va, facendo riferimento a quelle relative al Risk management, secondo cui "l'impegno del fabbricante a istituire e ad aggiornare regolarmente una procedura sistematica di valutazione dell'esperienza acquisita sui dispositivi nella fase successiva alla produzione, anche sulla base delle disposizioni di cui all'allegato X nonché a predisporre i mezzi idonei all'applicazione degli interventi correttivi even-

Marketing & Regulatory per i dispositivi medici: il programma

Di seguito forniamo la successione degli interventi.

Apertura lavori: Ing. Sara Bruschi - Presidente Biascon Srl. www.biascon.it; info@biascon.it

"Le novità introdotte dalla direttiva 2007/47 e la loro applicazione per i fabbricanti di medical devices": dr.ssa Raffaella Tommasini - Direttore tecnico Biascon Srl

"Regulatory Affair e registrazione medical devices in Germania e nei Paesi scandinavi" - Ing. Michael Vent - CEO Beo Med Consulting Berlin GmbH www.beoberlin.de; info@beoberlin.de

"Health system profile per le regioni del Mediterraneo" - Dr.ssa Tommasini

"Pianificazione e realizzazione di un'azione di vendita nei Paesi del Medio Oriente". - Ing. Marco Palazzi - I.C. International Consulting; www.icconsulting.it; info@icconsulting.it

Per informazioni sull'attività e sulle iniziative di Biascon: www.biascon.it; Tel: 0535/82222; E-mail: info@biascon.it



Un momento dell'incontro. Al tavolo dei relatori, da sinistra, la Dr.ssa Raffaella Tommasini, Marco Palazzi, l'Ing. Sara Bruschi e Michael Vent

tualmente necessari. Detto impegno comprende per il fabbricante l'obbligo di informare le autorità competenti degli incidenti seguenti, non appena ne venga a conoscenza" (Allegato II p. 3.1).

Tale procedura implica la predisposizione di un Risk management plan. Altre novità riguardano la Valutazione e le indagini cliniche, ma soprattutto la gestione dei Fascicoli Tecnici. L'adeguamento della 93/42 alla 2007/47 implica infatti il loro aggiornamento. Altri elementi centrali sono le informazioni fornite dal fabbricante, con riferimento all'obbligo di indicare Monouso con apposito simbolo. Il fabbricante è tenuto a indicare la presenza di sostanze mutagene o cancerogene.

"Alla luce della normativa - ha concluso il direttore tecnico di Biascon - è

necessario che l'azienda effettui gli aggiornamenti richiesti e porti in atto tutte le azioni che consentano l'adeguamento alla direttiva".

Alla conquista dei mercati del Nord Africa e del Medio Oriente.

Dopo le relazioni sui sistemi sanitari di Germania e Paesi Scandinavi (Dr. Michael Vent) e di Tunisia, Marocco, Egitto e Arabia Saudita, (Dr.ssa Tommasini), è intervenuto Marco Palazzi dell'International Consulting, studio di consulenza specializzato nella definizione, realizzazione e finanziamento di progetti di internazionalizzazione per le aziende italiane. L'esperto ha parlato di "Pianificazione e realizzazione di vendita nei paesi del Nord Africa e del Medio Oriente", portando due argomenti. Il primo

relativo alla definizione delle priorità di sviluppo dell'espansione all'estero, il secondo, invece, inerente alla realizzazione di un'azione di sviluppo di tali mercati.

"Nella definizione delle priorità di sviluppo - ha dichiarato il relatore - vanno innanzitutto considerati alcuni indicatori, quali il Reddito-pro capite, Trend del PIL, numerosità della popolazione, quote di import o export dall'Italia".

Le slide hanno riportato a titolo esemplificativo alcuni di questi indicatori, concretizzati nei dati riportati da relative tabelle. In seguito Palazzi ha sviluppato il discorso sulle azioni di sviluppo, partendo dall'analisi della competitività del prodotto.

"Tale analisi - ha continuato - dovrebbe essere sempre il necessario punto di

partenza per la messa in atto della strategia. Essa comprendere una verifica da fare sia a livello di prodotto che di servizio, che a livello internazionale, rilevando una metodologia efficace e sistematica. Ciò per avere una prima idea del loro potenziale di sviluppo e capire se vale la pena continuare". Accanto all'analisi del prodotto, si pone quella del mercato in cui si vuole intraprendere l'iniziativa. Ponendo anche le basi della strategia di marketing, in questa direzione bisogna attivare i seguenti step: individuare segmenti di target ed esaminare la concorrenza e le modalità competitive in atto. In seguito si passa alla modalità di entrata nel mercato, che mira a definire la struttura legale, organizzativa, logistica efficace, a partire dalla presa in esame della legislazione e dei regolamenti specifici vigenti e dall'acquisizione di partner locali attraverso la stipula di accordi e contratti che definiscono la struttura locale e le "interfacce". L'entrata nel mercato di un paese straniero preve-

de la concretizzazione di altri passi fondamentali.

Il primo riguarda la strategia di marketing, che, dopo attente indagini legate sia alle condizioni di mercato, che al prodotto (definizione canali di vendita, strategia di prezzo) implica la predisposizione del piano di comunicazione integrato, per conseguire nel modo più efficace ed efficiente un elevato livello di visibilità e immagine del marchio e del prodotto. Questo attraverso la definizione di identità e immagine dell'azienda, da divulgare attraverso i media che si ritengono adatti a veicolare il messaggio, creato sulla base delle caratteristiche del mercato. Il secondo step è la predisposizione del Business Plan, definito come "la rappresentazione quantitativa economico-finanziaria del progetto che si vuole realizzare, che ne evidenzia costi, ricavi, margini di redditività e flussi finanziari in modo attendibile e per un ampio arco temporale".

Si tratta di uno strumento di gestione e di controllo

economico-finanziario del progetto nel corso della sua realizzazione, che consente di verificarne redditività e sostenibilità finanziaria del progetto.

A questi step, succede l'avvio.

Infine l'attività di entrata e sviluppo nel mercato. Questa va gestita come un progetto articolato attraverso obiettivi, responsabilità e ruoli, attività, tempi e piano di lavoro e strumenti e modalità di gestione delle attività e di controllo del raggiungimento degli obiettivi. L'azione di "conquista" del mercato in questione implica l'attuazione della strategia di marketing e, al contempo, la gestione e il controllo delle vendite all'estero. Tale gestione riguarda i pagamenti, la logistica e le problematiche doganali.

"Per fornire un ottimo servizio al cliente estero - ha concluso Palazzi - è indispensabile disporre di un ufficio competente ben organizzato, che assicuri un fluido svolgimento dell'attività".



Lo schema presentato dall'Ing. Palazzi relativo alla pianificazione di un'azione di sviluppo sul mercato dei dispositivi medici nelle Regioni del Mediterraneo.

Dove si incontrano potenza,
precisione e minima emissione di particelle?



www.engelglobal.com/it

ENGEL

be the first.

ENGEL Italia
Via Rovereto, 11 - 20059 Vimercate
tel: 039 62 56 61, fax: 039 68 51 449
e-mail: ei@engel.at

JPQE
PHARMA QUALITY EUROPE

join excellence

Computer System Validation

Life Science Quality

Quality Engineering & Technical Qualification

clinical quality solutions

Regulated **Lab** Solutions

Regulated **ICT** Solutions

Strategic thinking & solutions

quality **EVENTS** solutions

Pharma Quality Europe vision is to provide its customers with multidisciplinary services and solutions for facing the challenge of required compliance level in research manufacturing and distribution processes.

Pharma • Medical Device • Health • Food • Cosmetics • Herbal

Via Brunetto degli Innocenti, 2 - 50063 Figline Valdarno (FI) - Tel. +39 055 951808 - Fax +39 055 952310 - www.pqe.it - info@pqe.it - Branch Offices: Milano, Roma, Barcelona, Quito, Washington

La qualità in Outsourcing: una soluzione di successo

a cura di **Pharma Quality Europe**
info@pqe.it

Come è cambiato negli anni il concetto di Qualità in senso generale, così anche la visione della Quality Unit, quella parte dell'organizzazione che si occupa della Gestione della Qualità, cioè di tutte quelle attività che sono finalizzate al soddisfacimento

dei requisiti prestabiliti, negli ultimi vent'anni ha subito importanti modifiche ed evoluzioni che ne hanno significativamente cambiato le dinamiche operative, ma non le responsabilità.

In questa parte della struttura aziendale confluiscono il Controllo Qualità e l'Assicurazione Qualità. Negli anni abbiamo assistito a una tendenza che ha accresciuto le responsabilità e le implicazioni dell'Assicurazione Qualità e delimitato quelle del Controllo Qualità, creando, talvolta, una riduzione del ruolo che andrebbe, legittimamente, in molti casi, rivalutato.

Oggi la Struttura Qualità - intesa come organizzazione all'interno di un'azienda - è considerata, da alcuni, una piattaforma necessaria e ovvia su cui tutti i processi aziendali devono essere costruiti e di cui tutta l'organizzazione deve essere cosciente, consapevole e rendersi portavoce; da altri, un organismo strategico per l'azienda stessa.

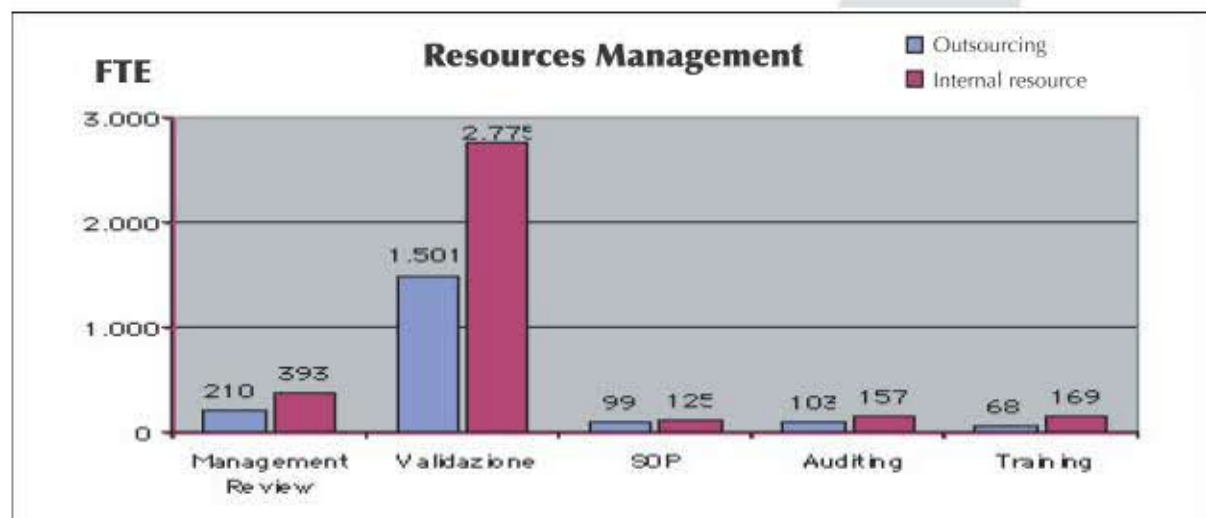
Entrambe le considerazioni possono essere valide; la Qualità deve essere sicuramente la "mentalità" dell'azienda, il requisito di tutti, senza esclusione di ruoli, su cui sviluppare nuovi progetti o, più semplicemente, la condizione con cui svolgere il proprio lavoro. Pur tuttavia, in certe occasioni la Qualità assume aspetti strategici; l'ottenimento di certi riconoscimenti, certificazioni e qualifiche può garantire l'accesso (o negarlo) a nuove opportunità di crescita aziendale.

Detto questo, la Qualità, comunque sia considerata, è un punto vitale delle aziende di oggi, di ogni settore e dimensione. Ottenere il massimo beneficio dalla Quality Unit vuol dire disporre di un'organizzazione che abbia contestualmente aspetti

e contenuti di tipo correttivo e preventivo e che, pertanto, sia capace di far fronte sia alle necessità aziendali, che alle sfide industriali, nonché sia in grado di farsi promotrice di nuove proposte di crescita e miglioramento.

Tralasciando il personale del laboratorio operativo, rispetto al quale sono necessarie una scolarità adeguata alle mansioni, oltre che doti di precisione, correttezza e puntualità, resta da chiedersi quali siano le caratteristiche che le persone che fanno capo all'Assicurazione della Qualità debbano avere per creare valore aziendale e non solo rispondere ai requisiti "minimi" previsti.

Non c'è dubbio che la competenza e l'esperienza costituiscano le prime caratteristiche neces-



sarie, ciò vuol dire conoscenza profonda delle metodologie applicative, dei processi industriali, ma anche delle risorse aziendali e della loro gestione.

L'"impatto" è un'altra caratteristica irrinunciabile. Impatto vuol dire autorevolezza, ma anche indipendenza, sia essa organizzativa che caratteriale, oltre che una capacità di comunicazione e di contrattazione che possa far raggiungere gli scopi in modo uniforme e condiviso.

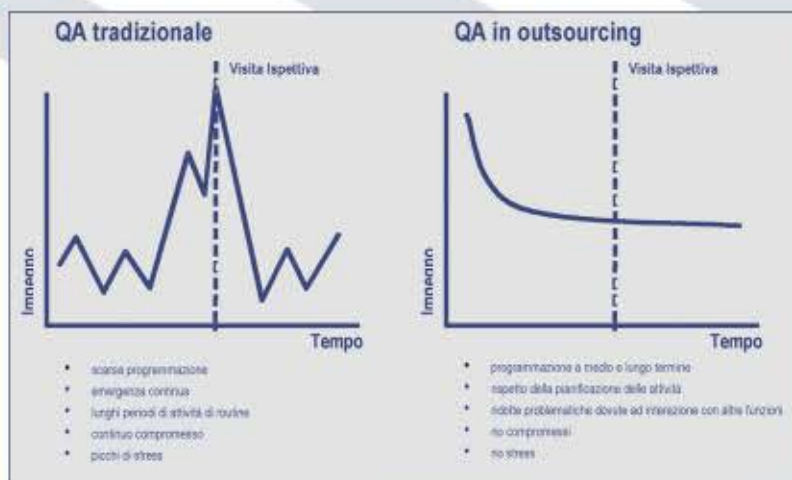
La flessibilità può apparire uno "strano" requisito per le persone della Qualità, eppure esso è assolutamente necessario. Fare in modo che l'adeguamento della Qualità sia regolato con gli stessi tempi rispetto alle variazioni aziendali, spesso provenienti da input del mercato, senza lasciare mai disallineate e obsolete le specifiche e senza rinunciare ai requisiti previsti, richiede una forte e costante capacità di adattamento o flessibilità. Riuscire, inoltre, a trattare con persone diverse, di argomenti diversi, in reparti o stabilimenti diversi, richiede una rapida capacità di adattamento alle diverse situazioni, frutto anche di una flessibilità caratteriale.

Ma in quale modo un'azienda di medie o piccole dimensioni può organizzare in modo efficace ed efficiente una Quality Unit senza gravare sui costi?

È scontato che strutturarsi con personale interno richiede la presenza di figure professionali che, se in possesso dei requisiti sopra riportati, hanno un valore di mercato che si colloca sulle fasce alte. Investimenti aziendali così importanti sul personale spesso, in piccole/medie realtà, vengono previsti in altre funzioni aziendali incompatibili, per conflitto o per specificità professionale, con la Struttura Qualità.

Quale può essere quindi la soluzione di successo?

L'orientamento che alcune realtà aziendali stanno avendo nell'ultimo periodo e che, nelle aziende in cui è in essere sta producendo soddisfacenti risultati, è quello di affidare in Outsourcing,



la gestione della Qualità. Questo significa avvalersi di aziende di consulenza o di servizi che mettano a disposizione le risorse in possesso dei requisiti necessari alle esigenze aziendali, per il tempo effettivamente richiesto. L'esternalizzazione di attività come la gestione della Qualità è un processo che, oltre a vantaggi economici, può portare notevoli benefici alla struttura organizzativa dell'Azienda, la quale, nel delegare all'outsourcer le attività operative, può potenziare quelle orientate allo sviluppo del proprio business. Fatto salvo che l'azienda esterna, sia essa di consulenza o servizi, sia adeguatamente selezionata e che le persone disponibili rispondano alle caratteristiche di cui abbiamo già parlato, tale soluzione può portare anche altri benefici. Si pensi, ad esempio, quanto più determinante possa essere l'influsso di una persona esterna all'azienda, per il personale di stabilimento che non sempre riconosce nel collega dell'ufficio accanto la voce capace di modificare le proprie abitudini operative consolidate e giustificate dall'"abbiamo sempre fatto così...". La capacità di avere una maggiore leadership riduce inevitabilmente anche possibili rischi di conflitti professionali tra le funzioni, sicuramente deleteri e frenanti durante i percorsi di cambiamento o di miglioramento. Migliore è, senza dubbio, la visione più oggettiva e chiara, da parte di una persona scevra dai

"vizi" aziendali di cui non si è quotidianamente alimentata inquadrando gli stessi nella "normalità" industriale.

Ritornando al requisito della flessibilità, la soluzione dell'outsourcing, consente di modulare il numero dei collaboratori in funzione della reale necessità; la struttura della Quality Unit può acquisire così quella elasticità che le permette di far fronte, senza compromessi, alle emergenze sia di origine interna (incidenti o recall), che esterna (ispezioni). I picchi di lavoro, e di stress possono così essere assorbiti senza interferire con i ritmi scanditi dalla produzione.

Ultimo, e non certo di minore valore, è l'apporto culturale che produce una figura esterna su tutto il personale di stabilimento chiamato a partecipare, condividere, valutare e proporre, unitamente all'outsourcer, progetti e azioni che migliorino o correggano le prestazioni aumentando i risultati in termini produttivi, di qualità e di business.

Quality assurance in out sourcing, i benefici in 5 punti

- Competenza focalizzata sul business principale dell'Azienda
- Maggior efficienza dei processi di QA (es. Qualifica Fornitori)
- Controllo dei rischi legati al turnover del personale
- Armonizzazione dei sistemi Qualità delle aziende multi-sito
- Crescita culturale delle funzioni aziendali

Parlano alcune delle aziende che abbiamo interpellato sulla Quarantesima edizione di Medica

Medica: poche novità e molte aziende cinesi in luce

Una presenza forte di aziende cinesi, con prodotti più raffinati rispetto al 2008 e poche novità presentate. Sono solo una parte delle considerazioni fatte da alcune delle

aziende che abbiamo interpellato sull'edizione 2009 di Medica, la più importante manifestazione di settore in Europa.

E non mancano impressioni su Compamed.

Medica e Compamed: i numeri e le novità.

Anche quest'anno, presso il quartiere fieristico di Düsseldorf, si è tenuta Medica. Giunta alla sua quarantesima edizione, la manifestazione ha avuto luogo tra il 18 e il 21 novembre e ha visto, come nel passato, un'ampia affluenza. Secondo i comunicati pubblicati sul sito dell'evento, sono stati circa 138mila i visitatori, da oltre 100 paesi, (contro i 137mila dell'anno precedente) e 4mila324 espositori provenienti da 60 nazioni (contro i 4mila279 del 2008). Il 45% dei visitatori proveniva da paesi stranieri (il 42% nel 2008) e, in particolare,



I dati ufficiali, pubblicati sul sito di Medica, parlano, per l'edizione 2009, di circa 138mila i visitatori da oltre 100 paesi (contro i 137mila dell'anno precedente) e 4mila324 espositori provenienti da 60 nazioni (contro i 4mila279 del 2008). Dei visitatori, il 45% provenivano da paesi stranieri (il 42% nel 2008), in particolare dai mercati asiatici emergenti e dai paesi arabi (Foto fornite per gentile concessione dall'Ing. Paolo Poggioli)



All'evento era presente anche Consobiomed. Diverse le aziende consociate che hanno presenziato nello stand comune, mentre altre, Bioservice Group Spa e Aries Srl si sono presentate con il loro personale (Foto fornite per gentile concessione dall'Ing. Paolo Poggioli)

dai mercati asiatici emergenti e dai paesi arabi.

Oltre a configurarsi come un'importante vetrina per le aziende, Medica ha visto anche una ricca attività congressistica. I temi trattati sono stati la diagnostica e la terapia nell'oncologia, il monitoraggio del paziente Ors/ICU e le tendenze nelle aree della chirurgia cardiaca.

Ottimi gli esiti anche per Compamed 2009 (tenutasi tra il 17 e il 20 di novembre): più di 16mila dei 138mila visitatori presenti a Medica hanno mostrato interesse nei confronti dei prodotti esposti dalle aziende di subfornitura.

Medica segna il passo per

quanto riguarda le novità tecnologiche di settore. L'edizione 2009 non ha presentato, secondo il parere dei visitatori, alcuna vera novità.

Si è notata, comunque, la tendenza verso le applicazioni legate alla homecare e alla telemedicina.

Si è osservata una evoluzione nei sistemi di monitoraggio del paziente come, per esempio, dispositivi, incorporati nei vestiti, per il controllo del cuore.

Interessante anche lo sviluppo nell'emergente campo della tomografia.

Nella fattispecie si fa riferimento a sistemi di diagnosi a ultrasuoni rivolti alle malattie dei nervi.

Una evoluzione nella diagnostica, in quanto consentono di visualizzare non solo i nervi, ma anche le strutture dei tessuti.

In questo modo si rendono visibili tumori, infiammazioni o lesioni a questi organi.

Medica: il punto di vista di alcuni dei visitatori.

Per meglio capire l'andamento di questa edizione di Medica, abbiamo interpellato alcuni di coloro che vi hanno preso parte, sia in veste di espositori, che di semplici visitatori. A darci per prima il proprio punto di vista è Consobiomed, con il suo personale ed i suoi consociati. Il consorzio aveva un proprio stand in cui presentavano i propri prodotti alcune delle aziende consociate: Encoplast, GPS, Lorenz Biotech e Medify. Altre aziende consociate erano presenti, ma con un proprio stand: Medica, Menfis Biomedica, Ri.mos., Enki, Orly General Supply, Runner, Meditea e Med-Europe. Altri, come Tecnoideal e A Uno Tec erano presenti, con il proprio stand, a Compamed.

"Tra le novità riscontrate - fanno sapere dal consorzio - si trovano una serie di dispositivi a ultrasuoni di nuo-

va generazione, dedicati alla diagnosi di disturbi nervosi. Nessuno di loro ha partecipato alla parte congressuale. In realtà, sembra che l'attività in questione non sia mai stata frequentata dalle persone con cui abbiamo parlato. Per quanto riguarda la tendenza emersa, è quella di avere sempre più dispositivi di misura dei dati vitali per le cure domiciliari. Ad esempio, come detto precedentemente, sistemi di monitoraggio cardiaco incorporati negli abiti (ancora in fase sperimentale)".

Lo stand di Consobiomed ha ospitato visitatori di diverse nazionalità.

"Si sono fermati molti visitatori asiatici, -continuano- ma la nazionalità più insolita è stata quella islandese. Per quanto riguarda gli espositori, invece, hanno prevalso quelli di nazionalità cinese". Citando i dati pubblicati sul sito, dal consorzio rilevano la maggior affluenza di visi-



Le aziende presenti a Medica

Di seguito forniamo l'elenco delle aziende che hanno partecipato a Medica 2009.

Aries Srl	Gallini Spa
Belco Srl	Gps Srl
Biopsybell Srl	Lorenz Biotech Spa
Bioservice Spa	Medify Srl
Enki Srl	Meditalia SasMeditea Srl
Industrie Boria Spa - Comef	Menfis Biomedica
Consobiomed Scarl	Ri.mos Srl
	Runner Srl

Le aziende a Compamed

A uno tec Srl
Deltamed Srl
Gvs Spa
Haemotronic Advanced
Lucomed Spa
Meditalia Srl
Modenplast Medica Srl
Orly General Supply Srl
Tecnà Srl
Tecnoideal Srl
X-med Srl



Uno scorcio che mostra alcuni stand di aziende di Consobimed, tra cui Medica (Foto fornita per gentile concessione dall'Ing. Paolo Poggioli)



Lo stand di Memphis (Foto fornita per gentile concessione dall'Ing. Paolo Poggioli)

tatori rispetto al 2008. "La fiera - concludono - è risultata interessante e ben riuscita, in particolare Compamed. I due padiglioni riservati, 8a e 8b, hanno ospitato 518 espositori provenienti da 35 nazioni diverse". Aziende asiatiche, in particolare, cinesi in luce, con prodotti qualitativamente migliori rispetto all'anno precedente, la totale assenza di gadgets distribuiti tra i visitatori ed alcune (poche) novità presentate. Sono alcune degli aspetti messi in luce dall'Ing. Paolo Poggioli, consigliere di amministrazione di Consobimed e consulente nel medicale. "Sono stato a Medica - spiega - i primi due giorni e ho avuto modo di visitarla fino al capannone 14. Erano presenti espositori e visitatori di tutte le nazionalità, ma ho notato una presenza "inquietante" di cinesi, con prodotti più sofisticati rispetto all'edizione precedente. Ogni capannone aveva un'isola cinese. Tanti piccoli stand con, mediamente, due per-

sone per ciascuno. Tutti uguali. Tutti estremamente gentili ed ansiosi di parlare con te. Inoltre, se nel 2008 presentavano soltanto alcuni prodotti, normalmente di basso livello, quest'anno proponevano un po' di tutto. Faccio tuttavia notare che gli stand non erano molto visitati. A mio parere, la gente appariva alquanto diffidente e credo (spero) che il prossimo anno gli espositori cinesi saranno presenti in numero inferiore". La Cina dunque, è davvero una minaccia? "E' difficile riprodurre altrove la "culla del medicale" di Mirandola - replica il consulente - dove c'è la cultura della qualità, già a partire dall'assemblaggio. Spero che gli imprenditori locali sviluppino prodotti sempre all'avanguardia e competitivi, per mantenere alto il livello tecnologico del nostro comprensorio". Accanto a stand cinesi, non sono mancati quelli di società di altre nazionalità. "Erano presenti - sottolinea

l'Ing. Poggioli - iraniani, brasiliani, egiziani (2 o 3 stand importanti di aziende egiziane, operanti queste soprattutto nel campo della dialisi) etc". Scherzando un po', il nostro interpellato ha detto che le uniche novità sono state la notizia dell'acquisizione di Pyxis da parte della GVS (presente a Compamed) e della Comef da parte della Borla Spa, anch'essa presente con un proprio stand. Erano presenti molte aziende italiane e, di queste, numerose società del comprensorio mirandolese. Oltre a quelle consociate al consorzio, nominate precedentemente, erano presenti: Belco (che ha presentato un proprio apparecchio), Axel, Biopsybell, Bioservice Group, Haemotronic, Lucomed, Tecna, Tsunami, Xmed. Secondo l'ing. Poggioli, questa edizione è stata praticamente la fotocopia della precedente. A differenza delle precedenti edizioni, però, non sono stati distribuiti gadgets, cosa che probabil-

mente deriva dalla difficile congiuntura economica. "Sembrava quasi - commenta - che tutti gli espositori si fossero messi d'accordo per non offrire alcun tipo di promozione".

Il numero dei visitatori è stato lo stesso del 2008, forse inferiore, ma più "professionale". Non si sono viste le schiere di studenti e infermieri degli anni precedenti, a caccia di gadgets. In generale, i visitatori erano reali, potenziali clienti.

Il consulente, che da vent'anni segue la manifestazione in loco, conferma l'alto livello organizzativo e il prestigio della manifestazione, che continua a rappresentare non soltanto una vetrina importante per le aziende, ma anche un'opportunità per incontrare clienti e creare collaborazioni.

"Occorre dire - puntualizza il consulente - che la non-partecipazione a Medica, da parte di una azienda, mette a disagio i propri clienti che



Stand Rimos (Foto fornite per gentile concessione dall'Ing. Paolo Poggioli)



Da sinistra: Giuseppe Bisi (HMC), l'Ing. Luciano Fecondini (presidente di Consobimed e di Medica), Poggioli, Giancarlo Passalacqua (Medifly)

si aspettano sempre di poter parlare direttamente con il fornitore. La fiera è, spesso, l'unica occasione per il cliente di vedere in faccia il proprio interlocutore con cui, normalmente, tratta per telefono, fax o e-mail. In più, la mancanza del fornitore preoccupa e insospettisce il cliente, che comincerà ad indagare sulla "salute" finanziaria dell'azienda".

"Medica - riferisce - rappresenta anche l'occasione per molti operatori che lavorano nelle aziende del Distretto di darsi appuntamento, cosa che spesso non riescono a fare, stranamente, quando sono a Mirandola. Malgrado la vicinanza, infatti, sono molti quelli che si incontrano solo in questa occasione".

Il plauso va alla sempre impeccabile macchina organizzativa, che negli anni si è evoluta, raffinandosi

sempre più. L'Ing. Poggioli porta l'esempio dei sistemi di codifica che identificano l'espositore con il prodotto, non danno adito a fraintendimenti, tanto sono precisi. Stesso discorso per la gestione dei biglietti, che è assolutamente all'insegna del rigore, poiché memorizzando l'entrata, impediscono l'abuso da parte di coloro che volessero usufruirne in maniera scorretta rispetto a quanto disposto.

Molto buona è anche l'organizzazione dei mezzi di trasporto: i parcheggi sono gestiti da persone che guidano il flusso dei veicoli. Numerosi autobus fanno la spola continuamente fra i parcheggi e l'ingresso della fiera. C'è una stazione della metropolitana all'interno del quartiere fieristico. Molte corse collegano la fiera al centro della città ed alla stazione ferroviaria. Nei periodi critici si viaggia stretti come sardine, ma il servizio è garantito e gratuito. Con il biglietto della fiera è possibile utilizzare gratuitamente tutti i mezzi pubblici, con la sola esclusione dei treni veloci.

Opinione positiva per Compamed, dedicata alla subfornitura.

"Si tratta di un evento - sottolinea l'ingegnere - in crescita, sia per quanto riguarda l'estensione (due grandi capannoni di recente costruzione) che per la presenza di visitatori".

Restano però alcuni nei relativi ai prezzi che le aziende devono sostenere, in qualsiasi veste esse si presentano. "Il rovescio della medaglia - sottolinea l'Ing. Poggioli - sono i costi che espositori e visitatori devono sostenere. Durante il periodo della fiera, i prezzi degli alberghi vengono duplicati o triplicati. Lo stesso dicasi per i ristoranti. Per limitare le spese si è spesso obbligati a prenotare l'albergo anche



Lo stand di Aries S.r.l. (Foto fornita da Aries S.r.l.)



Lo stand di BioService Group S.p.A. (Foto fornite per gentile concessione dall'Ing. Paolo Poggioli)



La colorata in cui erano presenti stand cinesi. Dalle testimonianze è emerso che la presenza asiatica - Cina in testa - era particolarmente massiccia. Forte anche quella di aziende del Mead-East (Foto fornite per gentile concessione dall'Ing. Paolo Poggioli)

lizzatori finali dei prodotti). In alcuni padiglioni qualche spazio libero c'era, quindi qualche espositore ha rinunciato all'ultimo minuto. Non ho però notato delle novità eclatanti (almeno per quanto riguarda il nostro settore specifico) anche se bisogna dire che la fiera rimane una bella vetrina e un campionario notevole di aziende e di prodotti".

L'ing. Trentini condivide la stessa posizione dell'ing. Poggioli inerente la distribuzione di gadgets e oggettistica promozionale, di cui rileva: "Non si è notata la consueta abbondanza delle precedenti edizioni, ma il periodo lo giustifica. Nonostante questo mi è sembrato che gli allestimenti e la fantasia nella realizzazione degli stand non sia mancata anche quest'anno".

"Inoltre - continua - nel 2008 si era notato un leggero calo degli espositori cinesi a fa-

a cento chilometri di distanza dalla fiera. Anche il costo per affittare ed allestire gli stand è elevato. Per tale motivo alcuni consociati di Consobiomed espongono i loro prodotti con delle vetrinette all'interno dello stand del consorzio, riducendo notevolmente i costi. Al limite, non sarebbe necessaria neanche la presenza dell'espositore, in quanto il personale del consorzio potrebbe sostituirlo adeguatamente". Pollice in alto anche per le altre aziende che hanno risposto ai nostri quesiti sulla manifestazione.

"Rispetto alle aspettative e ai timori della vigilia, - dichiara Massimo Trentini, Marketing Manager di Aries - dove la preoccupazione era determinata soprattutto dalle problematiche sanitarie mondiali (influenza, etc.), ho notato un maggior numero di visitatori, anche di medici e infermieri (quindi uti-



Anche quest'anno Medica ha attirato un consistente numero di visitatori. Secondo l'ing. Poggioli, l'affluenza è stata inferiore rispetto all'anno scorso, secondo i dati e altri partecipanti, è stato superiore. Il punto di vista del consulente probabilmente nasce anche dalla distribuzione del flysso, poiché momenti di scarsa affluenza si alternavano ad altri di vero e proprio boom. (Foto fornite per gentile concessione dall'Ing. Paolo Poggioli)



Una manifestazione nella manifestazione in crescita: si tratta di Compamed, la fiera della subfornitura, che quest'anno ha visto un'ampia affluenza (Foto fornita per gentile concessione dall'Ing. Paolo Poggiali)

vore di quelli indiani, mentre quest'anno sicuramente si è verificato un ripristino delle proporzioni a favore dei primi. Le tipologie di prodotti si stanno diversificando: si conferma il trend delle precedenti edizioni in cui, a fianco dei dispositivi monouso, i cinesi propongono anche apparecchiature elettromedicali".

"Per quanto riguarda la nostra azienda - afferma - di sicuro questa edizione è stata una delle migliori in termini di contatti, di affluenza allo stand e di interesse nei confronti dei nostri prodotti. Questo ripaga di sicuro le nostre aspettative visti gli sforzi da noi fatti in termini di immagine e di investimenti per realizzare e presentare novità. Medica rappresenta sempre una, se non la migliore fiera a livello internazionale sul biomedicale, e rimane un appuntamento imperdibile. Dalla prossima edizione ci aspettiamo e ci auguriamo un successo equiparabile a quello di quest'anno".

"La nostra azienda - afferma il Marketing Manager di Bioservice Group Spa, Roberto

Bozzoli - ha colto l'occasione di Medica2009 per lanciare ufficialmente il logo nuovo e quindi rendere pubblico (in termini internazionali) il cambio di pelle di cui si parlava sul numero di Ottobre del trimestrale".

Come altri testimoni, Bozzoli, oltre a notare ciò che è venuto a mancare rispetto alle edizioni precedenti, rileva che la presenza asiatica è stata numericamente consistente.

"I gadgets e i documenti pubblicitari - prosegue - erano notevolmente ridotti di quantità, e le aziende (soprattutto le grandi) hanno cercato di limitare gli spazi espositivi (sicuramente per ragioni economiche). Inoltre la rappresentanza cinese era numerosa e ben distribuita, ma i paesi del MiddleEast erano più presenti rispetto l'anno scorso, sia come espositori, che come visitatori".

Il nostro interlocutore conferma il prestigio dell'evento, anche se, dal suo punto di vista, qualcosa può essere ancora migliorabile.

"Per il nostro gruppo è una vetrina imperdibile. - rileva Bozzoli, che, rispetto all'or-

ganizzazione, aggiunge - L'attribuzione dello stand dipende da un questionario che viene compilato dalle aziende intenzionate a partecipare, con cui si cerca di riunire in determinati padiglioni ben definite famiglie di prodotto. Purtroppo, a volte capita che questo intento non venga sempre rispettato a causa dell'altissima richiesta, incompatibile con il numero di posti limitati. Ci auguriamo pertanto che il prossimo anno l'Organizzazione Messe, tenga maggiormente in considerazione le necessità di ciascun partecipante".

E per il prossimo anno, Bozzoli auspica anche che: "Aumenti la presenza di delegazioni provenienti dal nord Africa e dall'America, quest'anno quasi inesistenti".

Compamed, un evento in crescita.

Tra i nostri interlocutori ha portato la propria testimonianza Haemotronic Advanced Technologies, che ha preso parte in veste di espositore a Compamed.

"Rispetto all'anno scorso - afferma l'OEM VP e Marketing Manager della società, Dalmazio Nuvoloni - ho notato una maggiore affluenza, sia di visitatori che di espositori".

Il Marketing Manager conferma di non aver notato nessuna novità di rilievo.

"Senz'altro - dichiara - può aver risentito della crisi, da parte nostra si è verificata una maggior affluenza. Inoltre ho notato la presenza particolarmente massiccia dei paesi orientali (Cina e dintorni)".

"Sotto certi aspetti - conclude - considero migliore l'edizione di quest'anno, rispetto a quella del 2008, in quanto i visitatori apparivano più interessati. E per le prossime edizioni mi aspetto solamente alberghi meno cari".

www.bioservicegroup.it
Info@bioservicegroup.it

Bioservice S.p.A.
Via Roaldo Piva 1/A
46025 Poggio Rusco (MN)
Tel. +39.0386522111
Fax +39.0386.522100

BioService
GROUP

*Da oltre 20 anni al servizio del cliente
in oltre 60 paesi del mondo*

Sviluppo di prodotti personalizzati

Ampia gamma di soluzioni per la gestione dei fluidi corporei

Estrusione e stampaggio di materie plastiche per soddisfare qualsiasi esigenza

Sistemi manuali, semiautomatici e automatici per la biopsia ossea e dei tessuti molli

BioService
MEDICAL DEVICES

medax
medical devices

Le risposte giuste
da chi di **lavoro**
se ne intende!



Studio Alberto Nicolini
Ricerca e Selezione

job@albertonicolini.it
www.albertonicolini.it



Fondazione Lavoro

Coordinatore per il Lavoro
Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale
del 14/03/2009



Agenzia per il Lavoro

Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale
del 14/03/2009

Istruzione e formazione superiori: a che punto siamo?

La questione della formazione è da sempre uno dei nodi critici del biomedicale, oggetto di discussione e di riflessioni da parte degli addetti ai lavori. A questo punto, una domanda sorge spontanea. A che punto sono l'istruzione e la formazione negli Istituti superiori mirandolesi? Tra le parole magiche c'è l'orientamento, centrale nella scelta del proprio percorso formativo

e professionale, e in due eventi distinti tra loro, ma realizzati nella stessa sede (l'Auditorium del Castello dei Pico) dall'Iss "G. Galilei" e dall'Is "G. Luosi". Di seguito diamo un breve resoconto di quello che è emerso, mettendo in raffronto le iniziative di formazione e orientamento messe in campo dai due istituti, fornendo in questo modo ai nostri lettori il punto della situazione.

Istruzione tecnica e liceo scientifico tecnologico in primo piano.

La riforma e il liceo scientifico tecnologico, sono stati gli argomenti trattati in occasione del convegno organizzato lo scorso 21 novembre dal Comune Mirandola e dall'Iss "G. Galilei", intitolato "Istruzione e formazione scientifico-tecnologica in Italia e in Emilia Romagna".

L'evento è stato preceduto da un consiglio comunale aperto (realizzato il 10 ottobre), che ha visto la partecipazione, oltre che dei dirigenti di tutti gli istituti scolastici del polo mirandolese, anche dell'Assessore Provinciale alla Pubblica Istruzione, Elena Malaguti e del dirigente dell'Ufficio Scuola Gino Malaguti. Nell'occasione si è parlato anche del liceo scientifico tecnologico attivato presso l'ISS "G. Galilei" in rapporto alla Riforma scolastica, che prevede anche il riordino degli indirizzi. Una disposizione, questa, che ha fatto temere per la sopravvivenza del corso. Nel consiglio comunale, però, le autorità presenti hanno messo in evidenza la necessità di mantenere al "Galilei" il liceo scientifico-tecnologico, tant'è che, in seguito all'ap-



Da sinistra, l'Assessore ai Servizi alla persona, Lara Cavicchioli e il presidente di Democenter-Sipe, Alberto Mantovani, durante il convegno organizzato dal "Galilei".

provazione dell'Ordine del giorno sulle Scuole mirandolesi, si è tirato un sospiro di sollievo.

L'argomento è stato poi oggetto di un'approfondita trattazione, il 21 novembre, in un momento che ha permesso di conoscere il funzionamento e le caratteristiche di questo indirizzo e il suo ruolo nell'offerta formativa del Galilei.

"I Licei scientifico-tecnologici - ha fatto sapere il preside, Giuseppe Pedrielli - hanno rappresentato una novità molto positiva perché hanno saputo coniugare convenientemente la formazione teorica con la didattica laboratoriale. I successi ottenuti,

frutto di tale sintesi ed evidenti soprattutto nei risultati talora brillanti ottenuti dai diplomati nei test d'ingresso alle Facoltà scientifiche universitarie, ci dicono che tale patrimonio non solo non si deve perdere, bensì deve essere valorizzato con il riordino della scuola secondaria di II grado che a breve entrerà in vigore".

Durante il convegno sono stati riferiti anche i dati del "Progetto Galilei - orientare a scuola attraverso la conoscenza del territorio", un'indagine conoscitiva volta a capire quali sono le aspettative degli studenti che frequentano l'Istituto e quelle della aziende del territorio.

I dati riguardano un campione di studenti analizzati nell'arco temporale che dal 2000 va al 2008 e da questi emerge che il tempo medio per trovare lavoro è di 30 mesi.

Accanto a coloro che al termine degli studi optano per la ricerca della professione, si pongono gli iscritti all'università. Di questi il 40% di coloro che hanno frequentato il "Galilei" scelgono Ingegneria, il 17% facoltà quali Biologia e affini e il 12% Medicina.

Molto positivi sono i numeri riguardanti il superamento dei test per accedere agli Atenei: il 92% dei diplomati presso l'Istituto superano il test per matematica; il 100% per Biologia; il 92% per Chimica; 87% Fisica.

"Da questi dati - afferma Pedrielli - se ne ricava che gli studenti che hanno frequentato il nostro istituto hanno avuto delle buone basi". Da questi presupposti e dalla constatazione dell'utilità dei laboratori che consentono di applicare il sapere, il dirigente scolastico ha rilevato le criticità della Riforma che riguardano:

l'incognita del biennio, per cui sparirebbero alcune materie; la presenza di laboratori negli istituti tecnici; il problema della formazione e del rilascio delle qualifiche negli istituti professionali. Tali criticità, fanno però i conti con il valore dello storico istituto, e con il ruolo che deve avere nel territorio, come fatto notare da uno dei relatori, Gilberto Luppi, Responsabile di Lapam Area Nord.

"Negli ultimi anni - ha affermato - si è verificato un calo nell'inserimento dei tecnici nelle aziende. Questo anche a causa di una posticipazione dell'ingresso dei diplomati nel mondo del lavoro. Inoltre la licealizzazione ha penalizzato la formazione laboratoriale e le conoscen-

ze e le competenze non sono adeguate alle esigenze delle aziende".

Anche per Luppi l'orientamento resta un aspetto centrale. Così come l'approccio tecnico che è garantito dall'attività laboratoriale presente al "Galilei".

Biomedicale per la scuola: un'esperienza di orientamento unica per un liceo classico.

Organizzato lo scorso 10 ottobre, come terzo appuntamento del "Settembre Pedagogico", l'evento, intitolato "Il biomedicale per la scuola", è stato coordinato da Maria Cristina Mignatti, Preside dell'Is "G. Luosi", che tra i suoi indirizzi comprende il liceo "G. Pico" e ha visto gli interventi di un docente dell'istituto, il Prof. Daniele Sbardellati, di esponenti del biomedicale, tra cui la Dr.ssa Giuliana Gavioli, responsabile dei Regulatory affairs di B.Braun Avitum, di docenti dell'Università di Modena e Reggio Emilia e di Giovanni Bartolotti di Confindustria Modena. Non è mancato un ospite d'onore: il Dr. Mario Veronesi, che ha aperto il convegno raccontando la propria esperienza. Dal fondatore del biomedicale mirandolese, salutato dal pubblico con un lungo e caloroso applauso, è stata sottolineata l'importanza del know-how sviluppato sul territorio e espresso l'auspicio che le aziende non decentrino la produzione.

In seguito il Prof. Sbardellati ha illustrato le caratteristiche del progetto Scuola-lavoro-università, attivato a partire dall'anno scolastico 2006/2007, con l'allora dirigente Dinalma Azzolini.

"Il progetto - ha spiegato il docente - mira a collegare i tre mondi. Le aziende coinvolte sono state sei: Mallinckrodt Dar, Gambro, Sorin Group Italia, Fresenius Hemocare, Bellico e la stessa B.Braun.



Un momento de "Il biomedicale per la scuola"

Per quanto riguarda l'Università, i dipartimenti chiamati in causa sono stati: Chimica, Scienze biomediche, Fisica, Scienze farmaceutiche".

Il prof. Sbardellati ha sottolineato l'utilità dell'esperienza nella scelta del proprio percorso post-diploma.

"Da un'indagine - ha affermato - è emerso che chi ha effettuato un'esperienza di questo tipo ha meno probabilità di cambiare università". Idee più chiare quindi per gli studenti "in cerca della propria strada". E sono stati numerosi i liceali che hanno aderito al progetto, obbligatorio per le classi terze, facoltativo, invece per le quarte e le quinte.

Le esperienze sono diversificate di anno in anno.

Per le terze, sono previsti gli interventi durante l'orario di lezione da parte di personale delle aziende che mostrano le esperienze.

I volontari del quarto anno seguono invece lezioni pomeridiane di inglese tecnico commerciale e poi prendono parte a uno stage finale di due settimane negli uffici per l'estero delle aziende coinvolte nel progetto.

Gli studenti del quinto anno svolgono invece uno stage

Osservatorio congiunturale: un biomedicale che tiene

I dati li avevamo divulgati sul numero di Novembre del nostro mensile, ma cogliamo l'occasione per chiarire alcuni aspetti non approfonditi. Secondo l'Indagine congiunturale di Confindustria Modena e relativa al primo semestre del 2008, rispetto allo stesso periodo del 2007, i dati relativi al biomedicale presentano un segno positivo. Il settore ha infatti registrato un + 2,81% per la produzione (contro il -9,2% del ceramico, il - 4,94 %del tessile abbigliamento); + 3,10% per il fatturato, + 4,29% per le esportazioni e +0,52% per l'occupazione. Per quanto riguarda le prospettive inerenti il 2° semestre 2008, le interviste fatte agli imprenditori delle aziende associate fanno emergere un quadro tutt'altro che ottimistico. Solo il 18,1% degli interpellati, infatti, attende livelli di crescita, nella produzione, mentre circa il 60% prevede una sostanziale stabilità, e il 22% si aspetta una flessione della produzione.

"E' vero - ha fatto notare Giovanni Bartolotti - che il biomedicale esce da un anno difficile. C'era chi aveva forti preoccupazioni, le stesse sintetizzate da Dr. Veronesi, in due frasi: la prima relativa alla speranza che non ci sia decentramento delle aziende, ma soprattutto sul valorizzare le teste e il know-how presente in questo territorio. Ora il biomedicale ha recuperato. Si tratta di un semestre, ma voglio sia un segnale beneaugurale anche per gli altri settori".

Settore	Produzione	Fatturato	Esportazioni	Occupazione
Alimentare	+0,36%	+7,48%	+ 7,94%	+0,32%
Biomedicale	+2,81%	+3,10%	+4,29%	+0,52%
Ceramico	-9,20%	-1,92%	-0,24%	-1,34%
Metalmecanico	+5,06%	+5,12%	+4,41%	+3,07%
Tessile-Abbigliamento	-4,94%	+5,27%	+0,80%	+2,24%

Fonte: www.confindustriamodena.it/osservatoriocongiunturale/

presso un laboratorio universitario, della durata di alcuni pomeriggi. Al termine dell'esperienza, preparano una tesina che portano all'Esame di Stato.

"Si tratta - sottolinea il Prof. Sbardellati - di un progetto articolato che dà la possibilità di lavorare sia in azienda che nella ricerca. Nei tre anni di attivazione il numero totale di ragazzi di quarta e quinta che vi hanno preso parte sono stati: 15 nell'a/s 2006/2007, 30 nel 2007/2008 e 24 nel 2008/2009. E i ragazzi hanno espresso pareri positivi sull'iniziativa".

A sottolineare l'unicità del progetto, è stato Giovanni Bartolotti.

"Come Confindustria - ha spiegato - facciamo tanti progetti per l'Educational. Da anni infatti cerchiamo di mettere in collaborazione le scuole (a tutti i livelli, ma in soprattutto le secondarie di secondo grado) e il sistema produttivo locale".

"La nostra - ha continuato - è una delle 15 province più

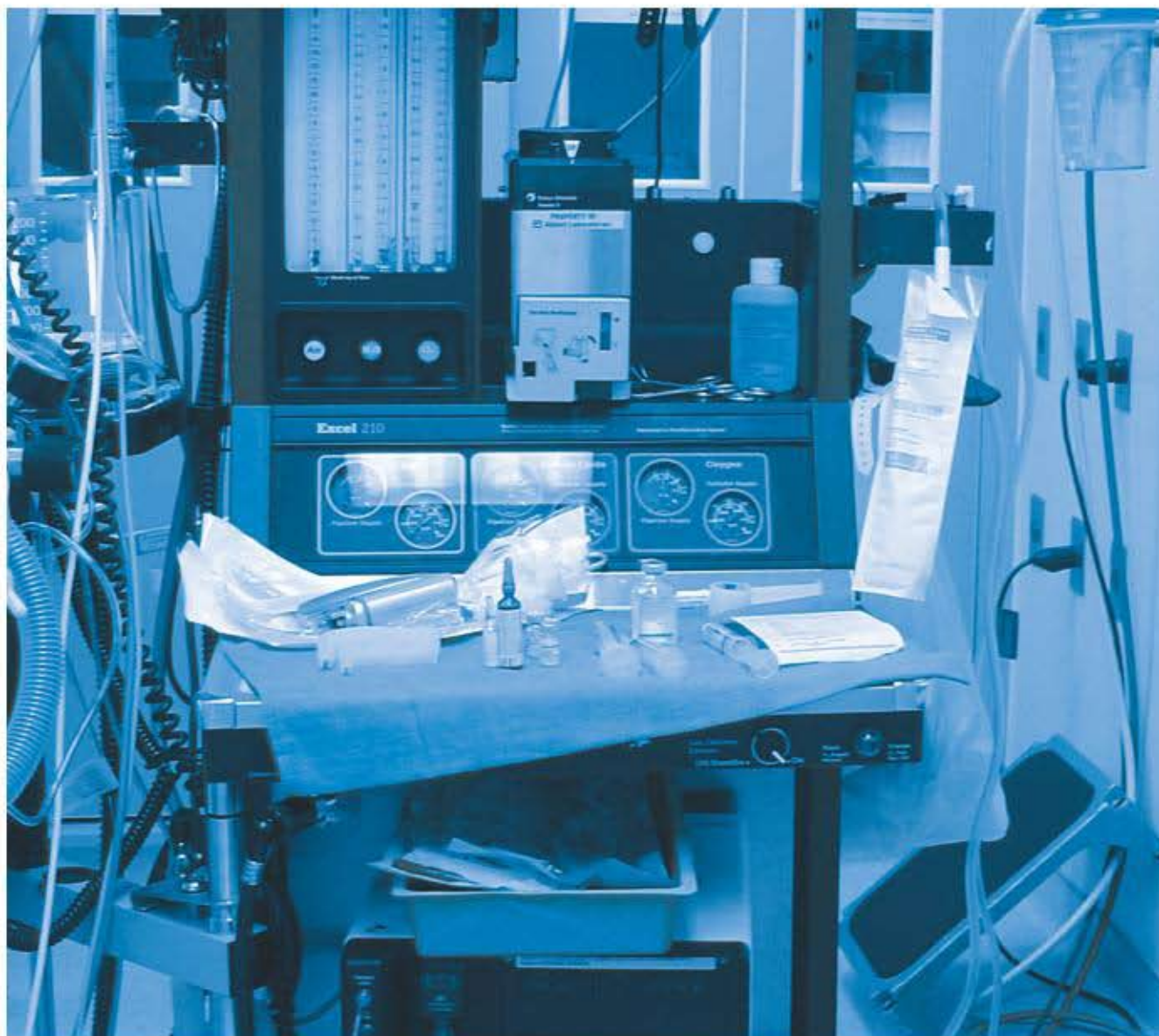
manifatturiere e l'Emilia Romagna è una delle regioni più manifatturiere d'Europa e del mondo. I progetti che facciamo servono a mettere in correlazione il mondo della scuola con le imprese, affinché la prima conosca la realtà sociale ed economica del territorio che la circonda. Tendiamo a fare ciò con quegli istituti - e qua ammetto una colpa - che normalmente vengono più gettonati dalle imprese che rappresentiamo".

Una mancanza cui si sta cercando di "rimediare", attraverso iniziative che vedano coinvolti anche "gli istituti meno gettonati".

"Un paio d'anni fa - ha rilevato - un tentativo è stato fatto con un progetto più semplice di questo e che ha visto coinvolti i licei. Allora hanno partecipato gli scientifici, ma non i classici. Ora, il "Pico" è l'unico liceo classico, non credo soltanto della provincia di Modena, che è così strettamente correlato con la realtà manifatturiera del territorio. Il merito va

alla lungimiranza dei docenti e delle dottoresse del biomedicale. Si tratta di un caso più unico che raro. Credo infatti che siano pochissime queste esperienze in Italia". Bartolotti ha sottolineato l'importanza del progetto, che consente di conoscere la realtà del tessuto produttivo locale.

"Voi siete destinati ad alimentare la classe dirigente del territorio, - ha continuato, rivolgendosi agli studenti - in tutti i livelli, campi. In ragione di ciò, dovete conoscere ciò che tiene in piedi il sistema economico del vostro territorio. È logico che un avvocato che deve occuparsi di un caso di azienda non sappia come funzioni? O che un dottore commercialista faccia stage soltanto al terzo anno di università, magari all'interno dello stesso Ateneo? Tale situazione è determinata dal fatto che non ci sono strutture esterne che possano ospitare tali esperienze, ma accade solo in Italia. Si tratta però di un'esperienza importante".



Integrazione di servizi (Marcatura CE, Certificazione e Laboratorio), **autorevolezza dell'organismo di terza parte** (Accreditamento Sincert e Notifica Ministeriale) e **pluriennale esperienza a fianco delle strutture sanitarie** (pubbliche e private), sono gli elementi che fanno di CERMET il raccordo tra mondo dei fabbricanti e mondo degli utilizzatori.

CERMET è il garante ideale per la sicurezza dei dispositivi medici immessi sul mercato

**Certificazione
dispositivi medici**



Notified Body n° 0476

CERMET è un Organismo Notificato dal
Ministero della Salute ai sensi della
direttiva 93/42 CEE



www.cermet.it - infobologna@cermet.it

Ideato dal Dr. Nunzio Borelli e dal compianto Sergio Gilioli, è prodotto da Capp Plast, ed è la novità anti-spreco

Dispenser No-Limits, la differenza sta nel fondo

Una piccola innovazione che nasce nel Distretto Biomedicale. Si tratta di No-limits, un dispenser che, grazie a un design innovativo, consente di evitare sprechi in termini ecologici e di costi. L'idea è nata alcuni anni fa da un colloquio tra Nunzio Borelli, medico di base e segretario provinciale di FIMMG (Federazione italiana medici di me-

dicina generale) e Sergio Gilioli, titolare di Macosta, venuto a mancare qualche anno fa, ed è stata brevettata di recente. La produzione è stata affidata a Capp Plast Srl, cui è piaciuto il progetto. E ora si sta lavorando per ottenere l'approvazione del Ministero dell'Ambiente.



Il Dr. Nunzio Borelli mostra il dispenser No-limits.

La novità di No-limits: un fondo a cono rovesciato.

Apparentemente sembra un dispenser come altri. Ma la differenza sta nel fondo: No-limits ce l'ha infatti sagomato, a cono rovesciato. Com'è noto quello degli erogatori tradizionali è caratterizzato da un rilievo sporgente all'interno, che non consente alla pompetta di raccogliere i residui di liquidi ivi depositati. Il liquido quindi non viene

consumato completamente dall'utente e viene eliminato con il contenitore, comportando un ulteriore danno all'ambiente. No-limits è stato invece pensato per eliminare tali sprechi. La particolare forma del fondo consente infatti il prelievo del contenuto per intero. Ciò comporta un duplice vantaggio: dal punto di vista ecologico, e dell'abbattimento di costi di riciclaggio e/o di smaltimento.

I dettagli della funzionalità e dei vantaggi del prodotto sono riportati in un comunicato della Dr.ssa Chiara Innocenti, Responsabile della Qualità dello stabilimento di Cappalle della Capp Plast, azienda operante da circa cinquant'anni nell'ambito del packaging.

Secondo l'esperta, il flacone si può realizzare nei più comuni materiali (HDPE, PP, Pet) in diverse volumetrie e nelle



Capp Plast Srl: "problem elimination through prevention"

Nata nel 1960 a Capalle (Firenze), negli anni la società è cresciuta, confermando una vocazione all'innovazione e una posizione importante nel settore a livello europeo. Alla base della sua attività, c'è la filosofia "Problem elimination through prevention", in quanto si pone come priorità gli investimenti nella qualità, cercando di anticipare le esigenze dei clienti, nei tre settori di competenza, corrispondenti alle tre divisioni presenti in azienda: Contenitori e pallets, Flaconi e Imballaggi flessibili.

Per ulteriori info: www.capp-plast.it

più variegata tonalità di colore. Può inoltre contenere liquidi di diverse densità (detergenti, creme di bellezza, oli cosmetici, prodotti farmaceutici, alimentari, etc...).

Ma sono soprattutto le possibilità di abbattimento di sprechi a rendere No-limits un prodotto appetibile, in particolare alla luce di dati riferiti dalla Dr.ssa Innocenti.

"E' stato stimato - rileva la responsabile della qualità Capp Plast - che sul fondo piatto dei flaconi in commercio, rimanga almeno l'1% del prodotto. Quindi ad esempio, su un volume di 300 ml lo spreco è pari ad almeno 3 ml. Mediamente in Italia si producono 500 milioni di pezzi, corrispondenti a tale volumetria, e ciò comporta a una perdita di 1,5 milioni di litri di contenuto".

Uno spreco per niente irrisorio, cui l'introduzione dell'innovativo flacone mira a porre fine.

L'idea: un dispenser per risparmiare.

Un po' come avvenne per "i

mitici tubicini" del padre fondatore del Distretto, Mario Veronesi, dopo il confronto con il Dottor Agide Campana, anche in questo caso l'idea nasce da un colloquio.

"Alcuni anni fa - spiega il Dr. Borelli - parlando, io e Sergio ci siamo trovati a condividere questa idea, che abbiamo ini-

ziato a sviluppare. In seguito, per la brevettazione ci siamo rivolti a Osiride Berselli. A sviluppare concretamente il prodotto è stata la Capp Plast, azienda cui è subito piaciuta l'idea".

Citando esempi di aziende di acque minerali che per il confezionamento del loro prodotto si avvalgono di bottiglie realizzate in materiali eco-compatibili, il Dr. Borelli rivela il nuovo obiettivo.

"Miriamo - afferma - al riconoscimento da parte del Ministero dell'Ambiente. Crediamo infatti nel nostro dispenser, perciò ci attiveremo anche ad alti livelli. Magari potremmo riuscire a renderlo un prodotto consigliato un po' com'è avvenuto per le lampade a basso consumo".

Le nuove frontiere della plastica: da quella bio all'R Pet

Il Dr. Borelli ha fatto riferimento alle novità della aziende produttrici di acque minerali. Dalla Biobattle delle Fonti di Vinadio, realizzata con acido polilattico (polimero biodegradabile ricavato da risorse rinnovabili), agli abbattimenti nella produzione di Co2 annunciate dalla San Benedetto Scorzé, che per una maggiore sostenibilità, punta a un modello industriale virtuoso e sostenibile. La Ferrarelle mira invece al recupero e al riutilizzo del PET post-consumo.

Dal Canada viene la notizia della messa in commercio di bottiglie per acqua minerale soffiate da preforme prodotte con un massimo del 50% di PET riciclato (contenitori approvati dalla FDA).

E anche la Coca-cola non è da meno: basti pensare all'introduzione sul mercato americano della "Plantbottle". Questa è realizzata con uno speciale PET, ottenuto dal MEG (glicole monolitico) prodotto da zucchero di canna e melassa.

Fonte: Plastix.

BREAKIN' NEWS

Enzo Cardinali, nuovo responsabile dell'Area Nord di Confindustria Modena

Il 2010 si è aperto con una novità: la nomina a responsabile dell'Area Nord per l'Associazione Industriali di Enzo Cardinali.

A lui vanno i nostri migliori auguri di Buon Lavoro.

Gambro Dasco: il nuovo piano industriale biennale

E' prevista per la fine di gennaio la presentazione del nuovo piano industriale di Gambro Dasco. A differenza del triennale previsto da accordi precedenti, che, avrebbe dovuto essere presentato nel settembre 2009, sarà biennale e riguarderà quindi il 2010-2011.

La notizia è stata divulgata a seguito di un incontro realizzato il 14 dicembre - a seguito dello sciopero dell'11 realizzato dai dipendenti, per chiedere chiarezza sul futuro dello stabilimento- tra rappresentanti sindacali, Rsu e il General Manager, Ezio Nicola. Tra gli obiettivi dello stabilimento, quello degli investimenti in innovazione è in primo piano. Numeri esatti e informazioni in merito verranno date prossimamente.

Un convegno sulla direttiva 2007/47

Il prossimo 18 febbraio presso l'Hotel Nh De La Gare (Piazza XX Settembre, 2) di Bologna, si terrà l'evento organizzato da Pharma Quality Europe e Consobimed "Dispositivi medici. La nuova direttiva 2007/47: Implementation count down".

L'obiettivo del convegno è quello di diffondere la conoscenza dei requisiti introdotti della nuova direttiva comunitaria - che dovrà essere applicata dagli stati membri entro il prossimo 21 marzo -, affrontare i concetti legati al suo recepimento a livello nazionale e comprendere quale sarà l'impatto che questo avrà sulla verifica dei dossier tecnici da parte gli Organismi Notificati.

Nell'ambito delle novità introdotte dalla nuova direttiva, i temi che saranno oggetto di approfondimento e discussione sono:

- il software classificato come Dispositivo Medico
- gli studi clinici per i DM
- la vigilanza e la sorveglianza.

Di seguito forniamo il link per scaricare il programma dell'evento:

http://www.pqe.it/docs/Programma_WS_18022010.pdf

Segreteria Organizzativa

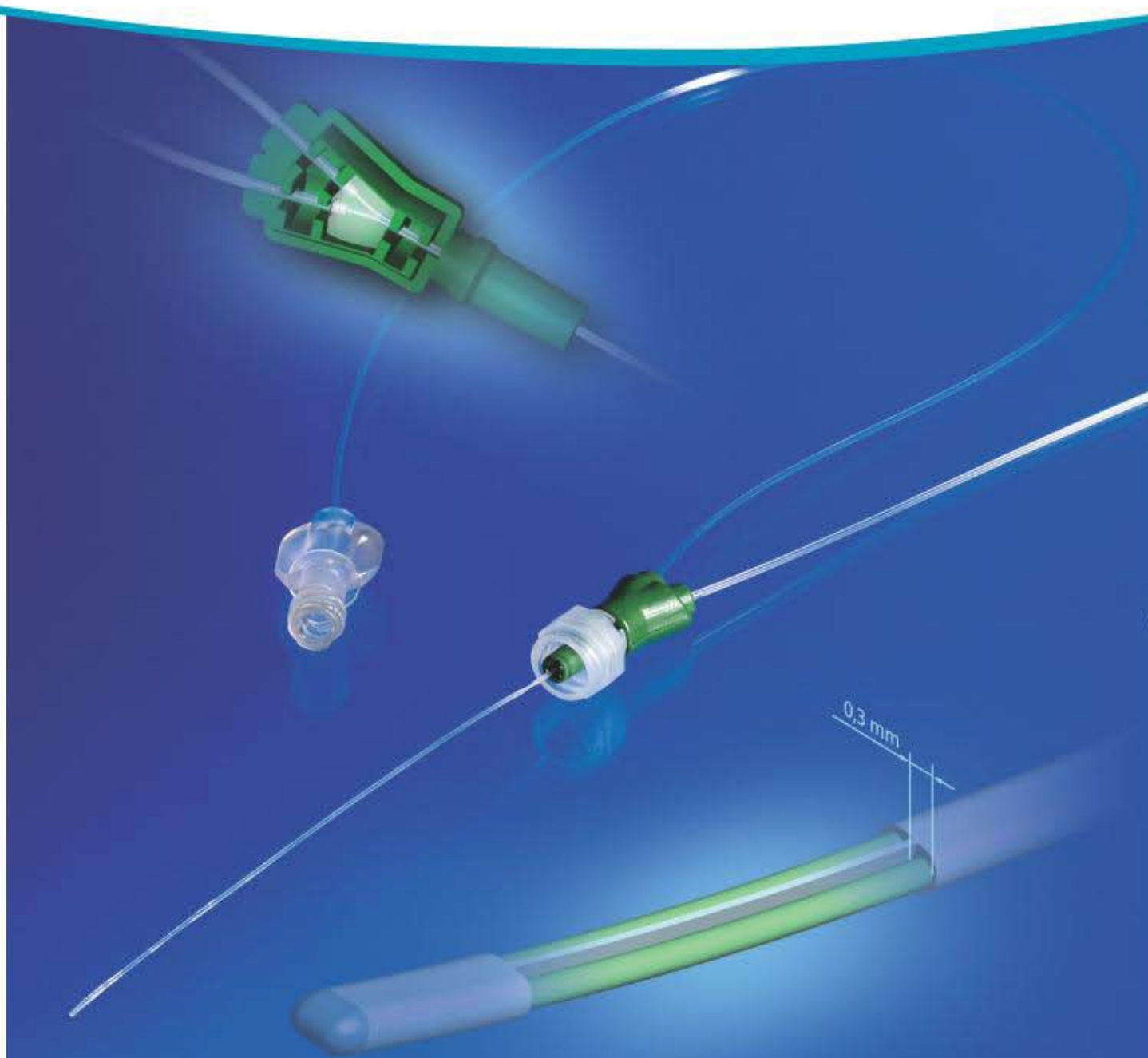
Corinna Carganico (Organization Manager)

Quality Events Solutions - Pharma Quality Europe

e-mail: c.carganico@pqe.it - Tel. +39 055 951808 - Fax +39 055 952310



RAUMEDIC®
— Lifeline to Health —



RAUMEDIC® Micro analysis catheter

RAUMEDIC is your competent development and production partner for customer specific micro systems

- Micro extrusion
- Micro multi lumen tubing
- Precision injection moulding
- Micro assembly

RAUMEDIC® is certified to ISO 13485 and manufacture under clean-room conditions in accordance with ISO14644, ISO class 7 and production according to GMP standards.



3 BUONI MOTIVI

**(ma ce ne sono molti altri)
per investire nel fotovoltaico**

- **AZZERAMENTO DEI COSTI ENERGETICI**
- **INCENTIVI ECONOMICI PER 20 ANNI**
- **INQUINAMENTO ZERO**

chiedi preventivo e sopralluogo gratuiti

www.volteko.com

VOLTEKO S.r.l. Mirandola (MO) Via Bosco, n. 1
tel 0535 27604 - fax 0535 418056 - e-mail: info@volteko.com