

la plastica della vita



IL PERIODICO DEL DISTRETTO BIOMEDICALE MIRANDOLESE

www.laplasticadellavita.com



2011 - 2020 FARE IMPRESA NEL DISTRETTO BIOMEDICALE

**Pag. 17: L'internazionalizzazione targata
PROMEC e CONSOBIOMED**



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

**Numero 1 - 2011
anno 7°**



EDITORE

E-Kompany Settore editoria
dell' Alberto Nicolini & C. sas
Via Agnini 47 41037 Mirandola (MO)

DIRETTORE RESPONSABILE

Giacomo Borghi

IN REDAZIONE

Raffaella Brandoli

COORDINAMENTO ORGANIZZATIVO

Raffaella Brandoli

AUTORIZZAZIONE DEL TRIBUNALE

di Modena n. 1726 del 23/11/2004

IMPAGINAZIONE

Moreno 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

Attualità

3

**2011 -2020 Fare impresa nel
Distretto Biomedicale**

Protagonisti

6

**Picotronik si consolida e pensa
al futuro**

**Da CODAN a Menny Medical,
continua l'esperienza nel
biomedicale**

Approfondimento

12

**Guarni.Med
Innovazione e performance
del prodotto**

**RanD: nuovi progetti,
nuovi orizzonti**

Eventi

17

**L'internazionalizzazione targata
PROMEC e Consobiomed**

**MEDICA 2010
scaccia il fantasma della crisi
economica nel settore medicale**

In Città

29

**Scuola e Territorio:
attori di un orientamento efficace**

Breakin'News

32

TORNA L'ANNUARIO DEL DISTRETTO

Dopo esserci presi un anno per riflettere, abbiamo deciso di realizzare l'edizione 2011 dell'Annuario del Distretto Biomedicale Mirandolese. Un po' perché pensiamo sia utile, un po' perché, con nostra soddisfazione, ci è stato chiesto da molti operatori del settore.

Dopo cinque anni però abbiamo deciso di rinnovarlo profondamente partendo da questa riflessione: se c'è il distretto con le aziende di oggi il merito principale va riconosciuto alle persone che ci hanno lavorato.

Il prossimo annuario comprenderà quindi sia le aziende che le persone. Le Aziende perché sono il presente e il futuro. Le Persone perché il presente di oggi era il loro futuro di ieri e se lo sono ampiamente guadagnato.

Segnalateci quindi i nomi dei protagonisti che conoscete, siano essi della nostra zona oppure di fuori non importa. Basta che abbiano contribuito in modo significativo allo sviluppo del distretto. Verranno pubblicati in rigoroso ordine alfabetico e con una breve presentazione che occuperà lo stesso spazio per tutti.

Anche la parte relativa alle aziende verrà aggiornata. Partiremo sempre dalle informazioni che loro stesse ci forniranno, ma allargheremo la ricerca a tutte le fonti pubbliche in modo da rendere il risultato il più completo possibile.

La tiratura sarà limitata e quindi sono aperte le prenotazioni (euro 20 a copia).

Se poi convincete qualche azienda che l'annuario può essere un omaggio di pregio e molto gradito ci fa piacere perché cerchiamo sponsor.

Datevi da fare !

Alberto Nicolini

2011 - 2020

Fare impresa nel Distretto Biomedicale

di Alberto Nicolini

Anno nuovo, obiettivi nuovi: in questo numero l'introduzione del progetto, dalla prossima uscita del nostro periodico una rassegna di interventi di personaggi che conoscono molto

bene il settore biomedicale, cercando di analizzare il passato e ciò che è noto per poter delineare, anche per sommi capi, il futuro del mercato del fare impresa.



Il 29 novembre, nel corso di un interessante convegno organizzato a Mirandola da Confindustria, è stato presentato uno studio realizzato da K Finance, importante società di consulenza di Milano, che affrontava molto bene un

tema interessante: "Fare Impresa nell'Area Nord - Fattori distintivi e sfide competitive".

Dallo studio sono emerse valutazioni, analisi e considerazioni che saranno sicuramente di aiuto per le decisioni che gli impren-

ditori e gli amministratori locali dovranno prendere nei prossimi mesi. Con tutta la modestia del caso anche questo giornale, partendo da quella iniziativa, cercherà di stimolare un confronto specifico sul futuro del distretto bio-

medicale, che dell'economia dell'area Nord è una componente di rilievo. Tutte le analisi sui punti di forza e di debolezza, sulle minacce e sulle opportunità contenute nello studio di K Finance sono riferite alle "imprese" senza distinzione di settore e su quelle non torniamo invitando quei lettori che non ne fossero in possesso a richiederlo a Confindustria oppure direttamente a K Finance (kfinance@kfinance.com). Qui noi vorremmo iniziare a scambiarci opinioni sul business del futuro per le aziende bio-

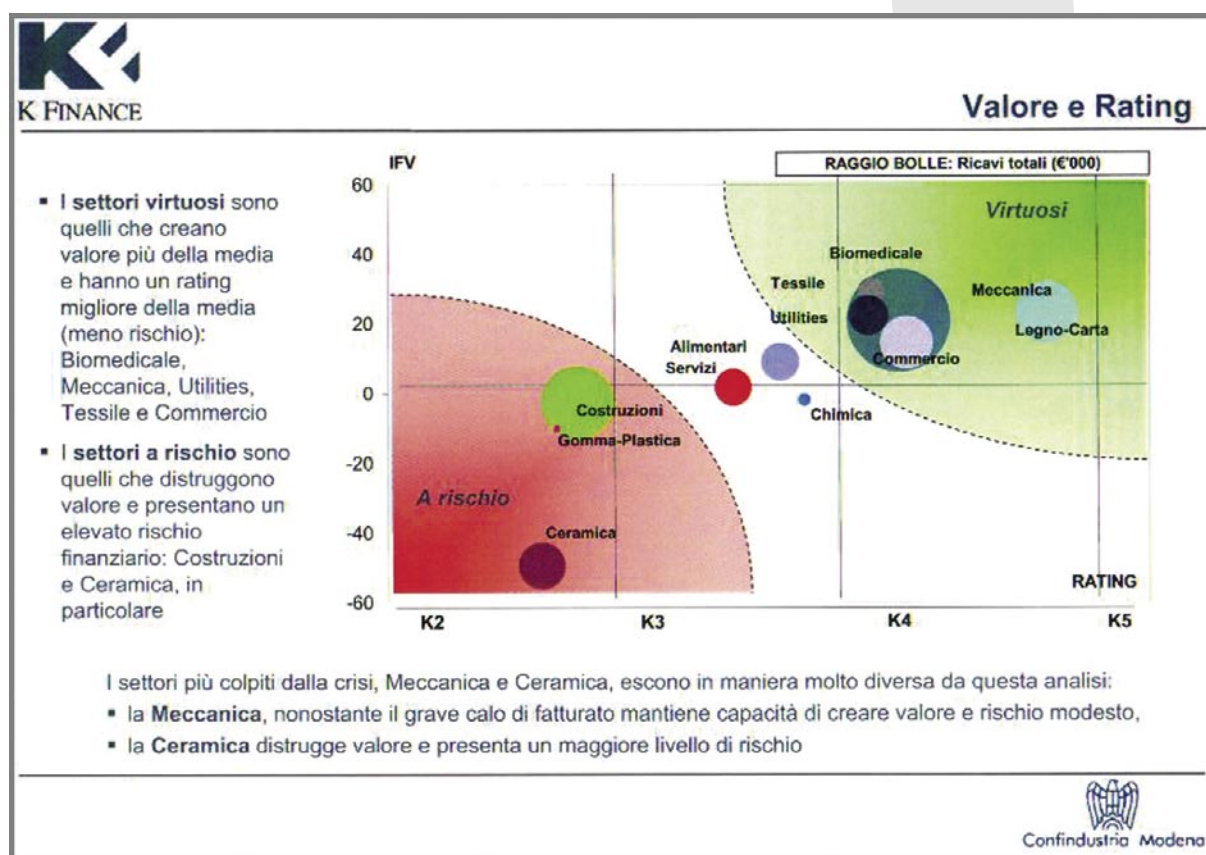
medicali. Continueranno a fare le stesse cose nello stesso modo oppure dovranno cercare di cambiare?

E se dovranno cambiare, molto come sembra probabile, da cosa devono partire e quanto tempo hanno per farlo? Uno che non le conosce farebbe anche l'ultima domanda: saranno in grado di farlo? Noi questa domanda non la prendiamo neanche in considerazione perché conosciamo gli imprenditori e siamo sicuri che sono abbastanza "tosti" da venirne a capo. Bene come in passato? Forse.

In queste settimane stiamo chiedendo ad alcuni esperti, che conoscono bene il distretto biomedicale, di fornirci il loro autorevole contributo sul tema sintetizzato nel titolo, e cioè: come evolverà il mercato e come dovranno evolvere le nostre aziende nei prossimi dieci anni?

Dal prossimo numero inizieremo a pubblicare le loro risposte chiedendo anche a voi lettori di inviarci la vostra opinione al riguardo.

Con realismo e con sincero ottimismo, se potete.



Un estratto dalla pubblicazione di K Finance su valore e rating dei vari settori industriali dell'Area Nord della provincia di Modena.



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:
pulizia, derattizzazione, disinfestazione e disinfezione per aziende biomedicali e non

SISTEMA QUALITÀ CERTIFICATO
UNI EN ISO 9002
SINCERT DNV

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

Innovazione e Performance del Prodotto

Innovation and Product Performance

Erneuerung und Leistung des Produktes

Innovation et Performance du Produit



 Stampaggio, finitura, controllo, confezionamento di guarnizioni e articoli tecnici in elastomeri e termoplastici medical grade (LSR, VMQ, EPDM..... PVC, PU....) in **CLEAN ROOM ISO Classe 8**.

 Moulding, finishing, inspection, packaging of gaskets and technical articles made by medical grade elastomers and thermoplastic materials (LSR, VMQ, EPDM..... PVC, PU....) in a **CLEAN ROOM ISO 8**.

 Fertigung, Endbearbeitung, Kontrolle, Verpackung von Dichtungen und technischen Artikeln aus Elastomeren und thermoplastische Werkstoffe medizinischen Grades (LSR, VMQ, EPDM..... PVC, PU....) beim **CLEAN ROOM ISO 8**.

 Moulage, finition, contrôle, conditionnement de joints et articles techniques en elastomères et thermoplastiques médicaux (LSR, VMQ, EPDM..... PVC, PU....) dans une **CLEAN ROOM ISO 8**.



 GUARNI.MED

Sede operativa: Via G. Rossini, 19 - 24060 Credaro (BG)
tel. +39 035 0951111 - fax +39 035 935132
mail: info@guarnimed.it - web: <http://www.guarnimed.it>

Picotronic si consolida e pensa al futuro

Può sembrare un'azienda che c'entra poco e niente col biomedicale, e infatti non produce disposables, non ha linee di montaggio contoterzi per l'assemblaggio di dispositivi medici o per lo stampaggio di materie plasti-

che. Eppure, dall'esperienza iniziale del titolare come installatore e manutentore al Service della Hospa-Dascol fino ad ora, la carriera di Dotti è stata spesso legata al settore medicale.



Luca Dotti davanti alla targa di Picotronic

Perito elettronico diplomato in Telecomunicazioni all'Istituto Corni di Modena, Luca Dotti si è messo in proprio nel 1990 insieme alla moglie Marica Levratti iniziando, proprio come tante aziende biomedicali, da un garage di soli 48 metri quadrati e supportati economicamente dai propri genitori. Gli anni passati in Hosal

prima, e in un'azienda carpigiana di elettronica industriale poi, gli hanno posto le basi per avviare l'attività che aveva sempre voluto. Le cose sono andate bene, al punto da dover cominciare ad assumere i primi dipendenti e spostarsi in un locale più grande nelle vicinanze del centro di Mirandola e infine, nel 2007, nella nuova

sede di via Martiri delle Foibe a S Giacomo Roncole.

La struttura sembra così grande per lo staff di 10 persone (3 ingegneri, 6 tecnici di laboratorio e i 2 titolari), ma «quando abbiamo progettato l'immobile - ci spiega Dotti - abbiamo guardato al futuro, in un'ottica di allargamento della produzione

e del personale. Ritengo, in modo assoluto, che un'azienda debba sempre investire, sia nei macchinari che nei collaboratori e anche nella promozione di se stessi: si deve sempre crescere, senza fare però i passi più lunghi della gamba».

E così ha fatto Picotronic, che ha man mano incrementato la gamma di prodotti a proprio marchio come indicatori digitali di temperatura, peso, pressione e umidità, sonde di temperatura e molto altro. Inoltre il titolare si è riavvicinato al mondo biomedicale appoggiando diverse aziende nella realizzazione di apparecchiature elettromedicali. Alcune affidano a Picotronic solo la produzione di schede elettroniche con determinate specifiche; altre l'intero percorso, dal progetto alla realizzazione del prodotto: si ascoltano le richieste del cliente, si fa uno studio di fattibilità, si sviluppa il prototipo che poi l'azienda stessa proverà apportando commenti e modifiche, fino ad ottenere il risultato cercato. «Al momento la nostra produzione si divide in un 40% di prodotti nostri e in un 60% di prodotti industriali per il settore medicale, automotive, chimico, farmaceutico, ceramico, agricolo, alimentare e logistica militare. Inoltre dal 1994 siamo distributori di celle di carico con nostro marchio "Tempo Technologies" prodot-



Il laboratorio dove vengono assemblate e collaudate le apparecchiature

te su nostra specifica in Cina, poiché ai tempi era difficile trovare prodotti simili a prezzi contenuti in Italia».

Un'intuizione positiva che ha permesso di mantenere alto il livello di Picotronic, così da poter affrontare bene anche il periodo di crisi iniziato nel 2008. Dotti racconta infatti di non aver avuto troppi problemi grazie a un lavoro ben organizzato: «il rapporto col biomedicale è iniziato a metà degli anni '90, ed è proseguito costante negli anni. Collaboriamo con una decina di aziende biomedicali e una cinquantina di aziende di altri settori, preferiamo infatti avere più clienti di medie dimensioni che pochi ma grandi; questo ci ha permesso di avere sempre il lavoro sufficiente per sostenere l'azienda. In ogni caso

davanti alle difficoltà non ci siamo mai abbattuti: ad esempio, quando abbiamo dovuto reperire i fondi per costruire il nuovo fabbricato, inizialmente le banche erano scettiche sull'investimento, ma poi vedendo la nostra determinazione e le nostre idee chiare per il futuro, ci hanno appoggiato permettendoci di completare il progetto; oppure, quando si faticava a trovare qualcuno che sapesse fare montaggi di componenti elettronici in maniera professionale ho convinto mio cognato, che lavorava in tutt'altro settore, ad aiutarmi e insieme abbiamo fondato nel 1999 la Picotek, che ora conta su 10 dipendenti ed è altamente attrezzata per l'assemblaggio di schede elettroniche, cablaggi di cavi speciali e standard, montaggio di componenti



Il magazzino dell'azienda, consapevolmente strutturato

elettronici sia tradizionali che SMD con macchine laser di ultima generazione. Ora Picotek prosegue la sua attività indipendentemente e noi ci avvaliamo della loro preziosa collaborazione.

La crescita di Picotronik non si è mai fermata, e anche nel periodo in cui

i margini di guadagno si sono ridotti, per venire incontro a problemi di logistica ha investito ad esempio nell'acquisto di una macchina a controllo numerico per la lavorazione delle scatole e pannelli per le schede elettroniche, riducendo i costi futuri e ottimizzando di

gran lunga le tempistiche dei lavori. «Così facendo siamo riusciti ad ottenere un'azienda tra le più complete e autonome esistenti nella provincia di Modena - ci dice orgoglioso Luca Dotti - in questo modo possiamo offrire un servizio a 360°, potendo contare quasi esclusivamente solo su noi stessi e delegando ad aziende esterne solo il minimo indispensabile. Di conseguenza possiamo garantire privacy (che per un nuovo progetto aziendale è fondamentale) e grande risparmio di tempo».

Il 2011 per Picotronik dovrà essere un'anno di consolidamento, dove intensificare l'attività di promozione dei prodotti e servizi su internet (a tale proposito è stato da poco completamente rinnovato il sito web) sia a livello nazionale che a livello europeo, si continuerà l'opera di aggiornamento dei propri progetti, ricercando i materiali e le soluzioni più avanzate per essere competitivi sul mercato anche in futuro. «Stiamo pensando di completare la certificazione di qualità - conclude Dotti - anche se non strettamente necessaria per la nostra azienda, perché siamo costantemente controllati e validati dalle aziende nostre clienti; tuttavia, se ce ne sarà la possibilità prenderemo in considerazione l'opzione, al fine di completare al meglio la nostra immagine aziendale».



Picotronik nella nuova sede di San Giacomo Roncole

Intervista a Franco Menarini

Da CODAN a Menny Medical, continua l'esperienza nel biomedicale

Si chiude la porta su un periodo lungo e sicuramente pieno di soddisfazioni per l'ex General Manager di CODAN, l'Ing. Franco

Menarini, ma se ne apre un'altra su una nuova fase della sua carriera trentennale nel medicale.

Nel momento in cui esce questo articolo, la notizia della chiusura della produzione italiana di CODAN è sicuramente già stata divulgata e superata, ma la stesura di suddetto testo risale alla fine di Dicembre quando la nostra redazione, chiedendo un incontro all'Ing. Menarini per una semplice intervista, è venuta a conoscenza di questa importante novità.

E allora ripercorriamo dall'inizio la storia della persona e dell'azienda che ha fondato, fino ad arrivare ai giorni nostri.

Franco Menarini nasce a Mirandola, città che ama e dalla quale, nonostante alcune esperienze lontane, non si è mai voluto separare. Studi scientifici presso il Tassoni di Modena e poi la laurea in Ingegneria Nucleare a Bologna nel '74, dopo un anno di tesi sperimentale. Si dedica anche al servizio militare per un'anno e mezzo a Sabaudia presso l'Artiglieria Contraerea



L'Ing. Franco Menarini

Missilistica, poi grazie a una borsa di studio della CNEN (Comitato Nazionale per l'Energia Nucleare) si dedica alla ricerca prima a Bologna e poi al Centro Casaccia di Roma, lavorando su sistemi di sicurezza dei reattori nucleari che si chiamavano PEC. Un'esordio neanche lontanamente inerente al biomedicale... « E' vero - ci

Da gennaio 2011

Menny Medical

prende il posto di

CODAN: l'azienda è

guidata sempre dal-

l'Ing. Menarini, che

dopo l'esperienza

con la multinazionale

tedesca, continua ad

occuparsi di biomen-

dicale

conferma l'Ing. Menarini - ma è altrettanto corretto ribadire che ho sempre avuto a che fare con la qualità. Per vari motivi poi abbandonai il mondo del nucleare e tornai nelle mie zone, insegnando all'Istituto Galilei per 3 anni, e tornando poi a Bologna per un altro corso. Infine agli inizi de-

gli anni '80 mi venne proposto un lavoro da Gianni Bellini presso la Miramed, proprio come responsabile della qualità. Io ovviamente non sapevo nulla di biomedicale, ma grazie a preziosi affiancamenti ho potuto dare il mio contributo, appassionandomi presto al settore e diventando anche responsabile della produzione. Con le mie competenze ingegneristiche ho potuto contribuire alla crescita dell'azienda, accompagnandola fino all'acquisizione da parte del gruppo Baxter. Seguì Bellini in Carex per due anni, poi decisi finalmente di prendere il volo per mio conto».

Nel 1994 Menarini quindi fonda P.E.C. Medical (la cui prima parte del nome è appunto un tributo alla precedente esperienza nel nucleare) e allestisce la camera bianca di classe 10.000, iniziando a produrre per Biofil (l'attuale Fresenius) filtri sangue e filtri per eritrociti con elevata qualità di produzione. E' proprio la qualità il filo conduttore della sua carriera, e uno degli asset aziendali assieme a flessibilità, soddisfazione del cliente e produzione ad alta tecnologia.

«Sono stato uno dei primi del Distretto Biomedicale Mirandolese a certificare la mia ditta col TÜV, producendo moltissimo come contoterzista e volendo di conseguenza garantire il meglio ai miei clienti. Presto sono arrivati contatti

e lavori anche per paesi stranieri come Spagna e Francia, per i quali abbiamo prodotto kit completi su loro disegni tecnici». Nel 1999 P.E.C. Medical incontra un periodo di difficoltà e, soprattutto per salvaguardare il lavoro dei propri dipendenti, Menarini accetta di cedere l'attività a CODAN, multinazionale tedesca leader mondiale per quanto riguarda alcune linee di prodotti infusionali e chemioterapici.

« A quel tempo ho pensato che fosse un'ottima soluzione perché Codan aveva prodotti che, anche se abbastanza costosi, in Italia non c'erano. Credevo però che la casa madre fosse interessata a darci anche piccoli lotti di produzione di questi loro prodotti, ma la cosa non avvenne e nel 2006 P.E.C.

“Adesso come allora

ho a cuore la sorte

dei miei dipendenti...

riprenderemo l'at-

tività a pieno ritmo

il prima possibile e

confido di riprendere

in attività la maggior

parte di loro”

Ing. Menarini

Medical cambiò nome in CODAN divenendo, di fatto, distributore per l'Italia dei loro articoli. Noi però non abbiamo abbandonato i "vecchi" clienti, continuando a produrre per loro come sempre fatto, finché CODAN ha deciso di chiudere la parte l'unità produttiva italiana». E' per questo motivo che il 1 Maggio 2010 ha dato le dimissioni e la carica di General Manager è scaduta il 31 Dicembre. «Adesso come allora, ho a cuore soprattutto la sorte dei miei dipendenti, che mi sono sempre stati vicini in tutte le decisioni che ho preso con loro. Riprenderemo il prima possibile, entro Gennaio, per non abbandonare i clienti che abbiamo ormai da

anni, come Fresenius o Plastod, che ci affida produzioni speciali. Confido, pian piano, di riprendere in servizio la maggior parte dei dipendenti e di proseguire l'attività iniziata 30 anni fa». Esperienza che permette a Menarini di dire la sua non solo sulla gestione dell'azienda ma anche sul futuro del biomedicale: «è necessario investire in nuove tecnologie e nella ricerca, cosa di cui si sente parlare da tempo ma che ben pochi fanno. Bisogna concentrare localmente gli sforzi e differenziare qualitativamente la produzione, non affidandosi solo alle grosse produzioni con richiesta di manodopera. Puntare sulle piccole produzioni

di nicchia tecnologicamente avanzate è l'unico modo per contrastare il fenomeno della delocalizzazione, dovuta ai costi inferiori di manodopera. Anche perché si cominciano a sentire avvisaglie di sovrabbondanza di manodopera locale "normale", quindi... meglio imparare a distinguersi».

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

GUARNI.MED

innovazione e performance del prodotto

Ora, anche in Italia, esiste un'azienda che produce in cleanroom guarnizioni ed articoli tecnici in siliconi solidi/liquidi ed elastomeri certificati per utilizzi nel campo medicale; infatti, in **GUARNI.MED** il processo di stampaggio e di finitura avviene interamente nelle aree bianche classe ISO 8 di cui l'azienda si è attrezzata.

Molti sono gli elementi distintivi che caratterizzano l'intero ciclo operativo:

Nella prima area

- un mescolatore a rulli consente la preparazione di speciali mescole siliconiche bi-componenti in contemporanea con lo stampaggio (il che costituisce la miglior condizione operativa per mescole dal costo elevato e dalla complessa stampabilità)
- presse a compressione ed iniezione, orizzontali e verticali, con capability garantita



per produrre in area bianca

Nella seconda area

- 2 forni per la fase di post-vulcanizzazione di prototipi/campionature e delle serie produttive
 - una lavatrice, progettata e costruita ad hoc, alimentata con acqua trattata ad osmosi inversa e da un filtro UV
 - una bilancia conta pezzi ed una saldatrice a barre per la saldatura dei confezionamenti in doppio sacco in nylon/politene.
- Uno spazioso tunnel di collegamento fra le 2 aree bianche è adibito a pass-box per entrata ed uscita materiali ed all'imballaggio finale in scatole di cartone.



- presse per il sovrastampaggio gomma /plastica
- innovative tecnologie di finitura degli articoli
- continua ricerca e sviluppo di trattamenti superficiali degli stampi.

Per **GUARNI.MED** ogni attività è caratterizzata da una continua tensione al rinnovamento per definire processi sempre più all'avanguardia, in grado di ottimizzare tutte le fasi produttive e di garantire un'offerta che riesca ad anticipare e superare le aspettative dei clienti più esigenti.



RanD: nuovi progetti, nuovi orizzonti

Rubiamo, come titolo, quello del Convegno, che si è tenuto la sera del 1 Dicembre presso la sede di Medolla, perché riassume perfettamente l'argomento trattato nell'articolo.

Durante la serata è stato presentato HE-Art, nuovo prodotto di RanD, ed esposto il progetto RigeneranD, spin-off dell'azienda e dell'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia.



Fig.1 HE-Art, il nuovo dispositivo progettato da RanD

E' stato il Circolo Medico "M. Merighi", presieduto dal dott. Nunzio Borelli, a volere fortemente questo meeting di aggiornamento scientifico, con lo scopo di divulgare a medici, addetti ai lavori, stampa e interessati i progressi che l'azienda RanD sta facendo, in particolare nel campo dei macchinari cuore-

polmone. Come è noto, RanD ha sviluppato anni fa Performer, una apparecchiatura multifunzionale usata nel campo della chirurgia oncologica; dall'esperienza fatta e dal know-how dell'azienda nei sistemi integrati per circolazione extra-corporea, negli ultimi due anni è nata l'idea di progettare e

costruire un'apparecchiatura innovativa per il supporto cardio-circolatorio e respiratorio, chiamata HE-Art (vedi fig. 1). «Già Performer era stata pensata per essere di semplice utilizzo e facilmente trasportabile» ci dice **Gianni Bellini**, Presidente e CEO di RanD. «Successivamente, in collaborazione con diverse strutture di ricerca e medici nostri consulenti, abbiamo capito che c'era bisogno di uno strumento come HE-Art che, grazie alle sue piccole dimensioni, potesse essere utilizzato anche sulle ambulanze».

«Il funzionamento di HE-Art - spiega il Dr. **Eugenio Morsiani** (vedi fig. 2), da pochi mesi Direttore Medico di RanD - si basa fondamentalmente su una pompa sangue e un ossigenatore a membrana: la macchina è facile da usare e pronta in tempi rapidi all'impiego clinico, anche in situazioni di emergenza, con tutte le funzioni integrate, compatta e miniaturizzata e quindi portatile, da utilizzare con un minicircui-

to usa-e-getta facilmente assemblabile e infine con la possibilità aggiuntiva di poter gestire anche la temperatura corporea del paziente in trattamento. Dati statistico-epidemiologici recenti dimostrano che ci sono circa 375 mila morti all'anno negli Stati Uniti per arresto cardiaco conseguente a infarto miocardico acuto. La sopravvivenza in questi pazienti, qualora l'arresto cardiaco sia avvenuto fuori da una struttura ospedaliera, è inferiore al 5%... l'obiettivo di HE-Art è quello molto ambizioso di portare questa soglia almeno al 50%». Le dimensioni contenute del macchinario e la facilità d'impiego anche da par-



Fig.2 Il Dr. Eugenio Morsiani, Direttore Medico di RanD



Fig.3 Da sinistra, Corrado Bellini e Daniele Galavotti, principali sviluppatori di HE-Art

te di personale sanitario non altamente specializzato, quali i perfusionisti, permettono al prodotto di essere utilizzato in situazioni critiche o in scenari con problematiche cliniche complesse come il Pronto Soccorso, la Medicina d'Urgenza e la Rianimazione. E' necessario ovviamente l'addestramento di personale medico o para-medico, che possa utilizzare il macchinario anche sulle ambulanze o sugli elicotteri, riuscendo così a ridurre i tempi in cui il cuore in arresti porta il paziente a rimanere senza ossigeno.

Ma chi sono i realizzatori del nuovo prodotto RanD? Alla progettazione della parte elettromeccanica di HE-Art c'è **Corrado Belli-**

ni, bioingegnere e attuale R&D Manager Hardware e Software di RanD, mentre tutte le componenti monouso sono state studiate da **Daniele Galavotti**, che in azienda è R&D Manager Disposables (vedi fig. 3). Ad elevare ulteriormente il valore tecnologico dell'apparecchiatura, gli ingegneri di RanD, in collaborazione con l'Università di Modena, hanno progettato un sistema di sensori optoelettronici integrato sulla linea sangue, in grado di leggere continuamente e in tempo reale i parametri ematochimici necessari per il monitoraggio e la sicurezza del paziente. Il 6 Novembre scorso la nuova apparecchiatura è

stata presentata ufficialmente al Congresso della Società Italiana di Chirurgia Cardiaca; nei mesi scorsi, dopo le fasi preliminari di studio di laboratorio in vitro, è inoltre iniziata la sperimentazione pre-clinica in vivo presso l'Università degli Studi di Bari. « Da Gennaio il tutto passerà anche nelle mani dei ricercatori che operano presso i laboratori dell'Università di Modena - ci spiega Gianni Bellini - e prevediamo, dal punto di vista tecnico, di validare HE-Art entro Marzo, mentre per quanto riguarda l'impiego clinico della macchina si dovrà attendere fino a fine 2011. Fin'ora gli esami effettuati hanno dimostrato l'effi-

cacia del sistema. Con la distribuzione inizieremo dall'Italia, e poi ci espanderemo anche all'estero; la presentazione del prodotto presso diversi reparti clinici altamente specializzati quali quelli di Pavia e Vicenza ha riscosso infatti un'enorme interesse».

Volete una produzione garantita a zero difetti?

Sensori per il controllo di pressione in cavità stampo:

Eliminare bave, risucchi, mancanti riempimenti

Ridurre i costi e i tempi delle prove stampo

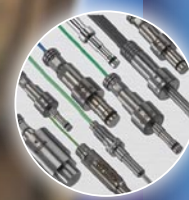
Prevenire i danni allo stampo

Controllo automatico della qualità

Ridurre gli scarti

Aumentare la ripetibilità della produzione

Ritorno rapido dell'investimento



CoMo Injection, il nuovo sistema di controllo realizzato da Kistler, è in grado di analizzare la pressione in cavità stampo durante il processo di iniezione e valutare automaticamente la qualità del pezzo prodotto. CoMo Injection è in grado di gestire contemporaneamente i segnali provenienti da sedici cavità sullo stesso stampo, la sua configurazione è sem-

plice e rapida. Grazie alla documentazione di tutti i processi CoMo Injection garantisce una produzione a zero difetti con costi ridotti di un ordine di grandezza rispetto al passato.

CoMo Injection: produzione a zero difetti e garanzia di qualità al 100 % per i vostri clienti.

www.kistler.com

Prosegue la ricerca di RigeneranD per la produzione di cellule staminali (in collaborazione con il Dr. Massimo Dominici)

Nata circa un anno e mezzo fa, la neo impresa che studia e implementa dispositivi che permettono di produrre staminali in quantitativi 7-10 volte superiori alla media continua a far parlare di sé. Nel 2010 RigeneranD si è infatti aggiudicata il premio Intraprendere, promosso da Provincia e Camera di Commercio di Modena, per merito del grande contributo innovativo nel settore delle biotecnologie grazie ad una stretta e proficua collaborazione tra Università e Impresa. L'obiettivo di RigeneranD è appunto quello di creare nuovi sistemi per "moltiplicare" le cellule staminali utilizzate dalla medicina rigenerativa per sostituire cellule patologiche o per produrre molecole anti-tumorali. Questo approccio aprirebbe così una via alternativa alla chemioterapia, che nella cura "brucia" tutte le cellule che si replicano, sia quelle malate sia quelle sane.

Il Prof. **Massimo Dominici** (vedi fig. 4), medico e ricercatore dell'Università di Modena e Reggio Emilia nonché responsabile del Laboratorio di Biologia Cellulare del Dipartimento di Oncologia ed Ematologia, fondatore e Vice Presidente di RigeneranD, ha esposto il progetto durante il Convegno del 1 Dicembre a Medolla, spiegando metodi e ricerche fin'ora portati avanti in RigeneranD.

In particolare, il gruppo di Dominici in collaborazione con la Divisione R&D di RanD, ha sviluppato un bioreattore per cellule staminali, l'ISOCULT. Si tratta di un innovativo sistema integrato di coltura tridimensionale per la crescita di numerosi tipi di cellule. In particolare, il prodotto è stato validato per la crescita di cellule staminali ex-vivo, ovvero prelevate dal paziente e quindi moltiplicate all'interno dell'ISOCULT, per poi essere successivamente re-infuse. Questa tecnologia rappresenta una piattaforma di sviluppo per varie possibili indicazioni cliniche di medicina rigenerativa quali la rigenerazione della cute, della cartilagine e dell'osso.

Grazie alla collaborazione tra Università di Modena e Reggio Emilia e RanD, RigeneranD vuole rappresentare un'azienda di R&D avanzato. La visione di Dominici e Bellini rispecchia una nuova modalità di fare business mediante prodotti bio-farmaceutici sviluppati a partire da un valido substrato industriale quale quello della "plastica della vita". Un esempio? L'uso di staminali per la cura del cancro. Infatti, grazie ad una particolare tecnologia di modifica delle cellule staminali prelevate dal paziente stesso, già opportunamente sottoposta a brevetto internazionale, è possibile ottenere cellule staminali modificate, che grazie alla loro capacità di espansione e vitalità, producono una particolare molecola chiamata TRIAL, che andrebbe ad attaccare e distruggere selettivamente le cellule cancerogene direttamente nella zona affetta da tumore. Un ulteriore passo in avanti è stata la realizzazione di un dispositivo di perfusione a circuito chiuso, sicuro e miniaturizzato, che potrebbe permettere il trattamento terapeutico con le cellule staminali direttamente al letto del paziente, evitando così tutti i vari passaggi di laboratorio che potrebbero essere fonte di eventuali contaminazioni dovute al prelievo delle molecole terapeutiche dall'incubatore e alla loro successiva infusione endovenosa. Superfluo descrivere l'importanza della riuscita di tale progetto: si potrebbe finalmente evitare il bombardamento di tutte le cellule con la chemioterapia (per lo più basata su composti chimici sintetici) o la radioterapia (radiazioni ionizzanti), con tutte le conseguenze che derivano dalla mancanza di selettività e specificità degli effetti a livello della zona trattata, e ottenere quindi la distruzione del tumore in maniera più naturale, localizzata e fisicamente sostenibile per il paziente, in particolare per quelli in età avanzata e per i bambini. I tempi tecnici per l'effettiva realizzazione e applicazione clinica in fase sperimentale di questa tecnologia sui pazienti vanno dai 3 ai 5 anni, per arrivare ad ottenere la certificazione da parte del Ministero della Salute. Realtà come quella rappresentata da RigeneranD sono non solo da elogiare, ma soprattutto da emulare e da tenere presente quando si parla, a volte fin troppo, di ricerca e innovazione, nonché di sinergie tra aziende produttrici di dispo-sabile ed esigenze cliniche per malattie ancora letali quali il cancro..



Fig. 4 Il Dr. Massimo Dominici, fondatore e Vice Presidente di RigeneranD

L'internazionalizzazione targata PROMEC e Consobiomed

Dal 29 novembre al 2 dicembre, tra Modena e Mirandola si è svolta un'importante iniziativa unica nel suo genere, volta a promuovere il Distretto Biomedicale Mirandolese all'estero. L'idea è partita da PROMEC, l'Azienda

Speciale della Camera di Commercio di Modena per l'internazionalizzazione, che con questo primo tentativo inaugura, si spera, una lunga serie di eventi legati al settore biomedicale.



Fig.1 L'incontro tra la delegazione internazionale e gli organizzatori dell'evento, PROMEC e Consobiomed

In appoggio a PROMEC non poteva che esserci Consobiomed, il Consorzio di piccole aziende biomedicali operanti nella zona mirandolese, che a sua volta si occupa, tra i

vari servizi, di incentivare l'export dei prodotti delle aziende consociate.

La dott.ssa **Barbara Bisi** dell'ufficio Promozione Internazionale di PROMEC si è occupata, assieme ai

collegi e al neo-direttore **Agostino Pesce**, della realizzazione e gestione dell'iniziativa.

« Con PROMEC abbiamo già organizzato diversi eventi per altri settori, ad

esempio l'alimentare, ma non ci eravamo ancora cimentati in maniera seria nel biomedicale che, nella provincia di Modena, ha un'importanza rilevante. Per far conoscere le aziende – prosegue la dott.ssa Bisi – abbiamo pensato di invitare una delegazione internazionale di buyers e giornalisti per un incontro business-to-business con le imprese interessate. Per questo, oltre a dare fondo al nostro database di contatti dal nostro portale ExpoMo.com, abbiamo richiesto anche la preziosa collaborazione di Consobiomed e della dott.ssa **Mariangela Dondi**, perché ci aiutassero a sviluppare un programma accurato ed efficace, nonché a promuovere il progetto».

Richiesta che è stata accolta con entusiasmo dal Consorzio, anche se inizialmente con un po' di timore. «In passato abbiamo sempre mantenuto un canale di comunicazione aperto con PROMEC – rivela la dott.ssa Dondi – ma le proposte fin'ora giunte non erano state particolarmente mirate; con l'arrivo del nuovo direttore e un cambio di strategia da parte dell'Azienda, l'idea che ci è stata presentata si è rivelata particolarmente allettante. Abbiamo lavorato a stretto contatto per definire quali potevano essere i paesi extra CEE di maggior interesse per le nostre aziende e con regolamentazioni diverse dalle nostre, di conse-



Fig.2 Gli incontri btob tra aziende e buyers al Castello dei Pico a Mirandola

guenza i mercati più difficili da conquistare».

La parte fondamentale e quindi più difficile è stata quella di delinearare i profili più idonei da far incontrare alle aziende; alla fine sono giunti a Modena 9 giornalisti di riviste specializzate del settore e 12 buyers provenienti da Francia, Svizzera, Gran Bretagna, Germania, Emirati Arabi Uniti, Russia e Brasile, in modo da coprire le maggiori aree dell'export modenese senza perdere di vista i mercati con maggior potenziale di crescita, e tutti i settori

di attività, distinguendo le esigenze delle micro-piccole imprese da quelle delle imprese più grandi e strutturate.

Lunedì 29 la delegazione è stata accolta e accompagnata all'Hotel dove ha avuto il primo incontro con PROMEC che ha provveduto ad organizzare una visita guidata dei principali siti di interesse di Modena, e poi ad accompagnare tutti presso la Camera di Commercio dove il direttore di PROMEC e la Consobiomed hanno salutato e presentato le proprie attività

(vedi fig. 1). Martedì mattina, presso il Castello dei Pico di Mirandola, si sono invece tenuti gli incontri, fissati su appuntamento, tra le aziende e i distributori (vedi fig. 2), mentre i giornalisti hanno fatto visita al Policlinico di Modena incontrando il CEO Dr. **Stefano Cencetti** e il Dr. **Ugo Maria Pagnoni** professore di Bioscienze e Biotecnologie dell'Uni-

versità di Modena e Reggio Emilia. Al pomeriggio i due gruppi si sono riuniti per visitare la mostra MOBIMED accompagnati da Dr. **Mario Veronesi** e dall'Ing. **Paolo Poggioli** che hanno risposto a tutte le domande e alle curiosità dei presenti. Il giorno successivo, per completare il panorama del settore biomedicale, sono state organizzate visite presso

BELLCO e Democenter-Sipe e al pomeriggio una visita di piacere alla Galleria Ferrari di Maranello. « Il giudizio finale da parte nostra è soddisfacente – dichiara Barbara Bisi – e l'interesse da parte delle aziende è stato discreto. Sicuramente si può fare di meglio, e come prima edizione l'affluenza non è stata tantissima, anche se, assieme a Consobio-med, abbiamo promosso l'evento in maniera capillare». « Sicuramente a livello di immagine, l'evento ha lasciato il segno – ritiene Mariangela Don-di – ma serve più tempo per cercare i profili più adatti, capire le necessità delle aziende e quali sono i loro interessi. Quelle che hanno partecipato quest'anno sono rimaste comunque contente, questo ci fa capire che l'iniziativa è valida e che va solo migliorata, ed è ciò che sicuramente faremo assieme a PROMEC se si deciderà di riproporla prossimamente». Particolarmente apprezzata la presenza dei giornalisti, fortemente voluta dal direttore di PROMEC; sia Consobio-med che le aziende hanno constatato la grande potenzialità di far conoscere il distretto all'estero grazie all'attività giornalistica specializzata, tanto che il Consorzio è stato invitato in Svizzera a presentare le proprie aziende e i propri servizi.



Camera di Commercio
Modena

**INCONTRI
D'AFFARI
CON BUYERS
DEL SETTORE
MEDICALE**

**DA FRANCIA,
GERMANIA,
GRAN BRETAGNA,
SVIZZERA,
EMIRATI ARABI UNITI,
RUSSIA E BRASILE**

**Mirandola,
Castello dei Pico
Galleria della Duchessa**

30 novembre 2010

Iniziativa realizzata in collaborazione con **consobio
biomed**
SOCIETÀ CONSORTILE A R.L.

PROMEC

La locandina dell'iniziativa

MEDICA 2010 scaccia il fantasma della crisi economica nel settore medicale

La 41 esima edizione di MEDICA ha dimostrato che il settore medicale, comprendente prodotti e tecnologie, ha superato la fase di crisi economica e finanziaria tanto temuta: i produttori di tecnologie e prodotti notano ora una forte ripresa per le loro aziende e puntano alla crescita con le loro innovazioni. Questo è, in breve, il messaggio

principale che si può estrapolare dalla 4 giorni di Düsseldorf (17-20 Novembre), che si riconferma una delle fiere mediche più grandi e visitate del mondo. Lo stesso si può affermare per la contemporanea Compamed (17-19 Novembre), fiera leader per la componentistica e la subfornitura.



Fig.1 Il Cancelliere tedesco Angela Merkel durante il suo discorso all'inaugurazione di Medica 2010

Gli esperti del settore, provenienti da tutto il mondo, hanno portato in fiera l'eccellenza dell'innovazione coprendo tutti i campi di cura del pazien-

te, pre e post clinico, per un totale record di 4.400 espositori da ben 64 nazioni. Anche i numeri legati alle presenze sono degni di nota: MEDICA 2010 ha visto il passaggio di 137.200 visitatori, di cui la metà provenienti da più di 100 paesi. Per **Joaachim Schäfer**, Managing Director di Fiere Düsseldorf, questi dati sono una conseguenza logica degli sviluppi del mercato: «Questa concentrazione della domanda rivela che il mercato comincia ad essere dominato da fornitori sempre più grandi, con uffici vendite organizzati in maniera centrale. Il che fa sì che a partecipare a Medica siano specialmente decision makers di alto livello. Del totale dei visitatori infatti, circa il 72% sono quelli con potere decisionale diretto, e il 10% hanno un ruolo consultivo nel processo decisionale».

Una nota di prestigio all'edizione 2010 di MEDICA l'ha data sicuramente la visita del Cancelliere Tedesco **Angela Merkel** (vedi fig. 1) e del Ministro della Sanità Federale **Philipp Rösler** all'inaugurazione della fiera. La Merkel, durante il suo di-

**Grande successo
anche per**

**l'edizione n. 41 di
MEDICA: 137.200**

**visitatori, di cui metà
prevenienti da
più di 100 diversi
paesi.**

scorso, ha parlato dell'importanza dell'ingegneria medica tedesca, della sua alta quota di esportazione, dell'industria della sanità e di altri importanti settori della medicina. «MEDICA è un'imponente vetrina dell'industria della sanità. Quando si parla di automobili, ingegneria meccanica e industria chimica, chiunque pensa immediatamente alle capacità della Germania. Tuttavia, non è allo stesso modo noto che ricopriamo una posizione di punta anche nel settore della sanità.»

Anche quest'anno la fiera ha offerto seminari e congressi di alta qualità, su svariati argomenti come la cura dei pazienti con diverse condizioni paral-

lele o sintomi complessi come tumori, reumatismi o allergie, riuscendo così a soddisfare le richieste della community medica sulla cooperazione interdisciplinare.

Inoltre, in termini di innovazioni presentate dagli espositori, sembra che "ottimizzazione di processo" sia stata l'espressione "di moda" più frequentemente sentita nei padiglioni della fiera. Ad esempio, innovazioni di numerosi fornitori si sono concentrate su crescente efficienza e flessibilità: nelle sale operatorie cosiddette "ibride" i chirurghi possono operare e usare allo stesso tempo gli strumenti a video. Questo rende possibile combinare perfettamente nel medesimo luogo la diagnostica con le procedure chirurgiche. Allo stesso tempo, un sempre crescente numero di sistemi di supporto computerizzati stanno prendendo piede nelle sale operatorie e non solo. Il campo della telematica e della tecnologia medica sta infatti facendo passi da gigante nel processo di cura, è in fiera a Düsseldorf è stato dedicato ampio spazio all'IT.



Fig.2 Lo stand di Ri.Mos. a Medica 2010

Soluzioni High-Tech anche a Compamed: 575 espositori da 37 diverse nazioni hanno presentato agli oltre 16 mila visitatori un ampio spettro di tecnologia e soluzioni di servizio per l'industria medica - da nuovi materiali, componenti, prodotti primari, packaging servizi fino a complessi micro system. Anche nel campo della subfornitura si è registrata un'inversione di tendenza della difficile situazione

“La Germania è nota per la leadership nell’automotive e nella chimica, ma ricopre una posizione di punta anche nel settore della sanità e dell’ingegneria medica”. Angela Merkel

economica, ad esempio in Germania, nella prima metà del 2010, le vendite sono salite del 15%, in particolare nei settori della nano e microtecnologia.

Commenti al solito molto positivi da parte delle aziende del distretto biomedicale mirandolese che hanno partecipato a MEDICA e a Compamed. Solo le consociate a Consobio-med erano 14 ma erano presenti, ad esempio, an-

che Aries e Bioservice. Per molti di loro la presenza in fiera a Düsseldorf è quasi decennale, a dimostrazione del fatto che MEDICA, da sempre vale la pena di essere visitata e vissuta, assieme ad Arab

Health a Dubai e Hospital a San Paolo del Brasile. Per quanto riguarda l'affluenza, se quantitativamente non ci sono state grandi differenze rispetto alle edizioni passate, qualitativamente si è no-

tata una specializzazione dell'utenza. Per **Massimo Trentini** di Aries, ma anche per gli altri intervistati infatti, i visitatori che si sono fermati agli stands per informazioni erano più diretti, con obiettivi



Fig.3 Lo stand di Bioservice e Medax a Medica 2010

e richieste precise. Meno curiosi e meno “spioni”, in particolare asiatici, che si avvicinano spesso solo per carpire i segreti delle aziende e poter riprodurre poi il prodotto nel loro paese, ma gente interes-

Inversione di tendenza del periodo economico anche a Compamed: 575 espositori, 16 mila visitatori e un ampio spettro di tecnologie e soluzioni di servizio per l'industria medica.

sata, specialisti del settore, più medici e infermieri tedeschi e nuovi contatti dal medioriente, Grecia, Turchia e Sud America. Anche Ri.Mos. (vedi fig. 2) ha raccolto un buon numero di contatti, quasi 200 in 4 giorni. **Mita Paltrineri**, responsabile ufficio vendite Europa, assieme alla titolare e a una collega, ha sostenuto con entusiasmo il ritmo incalzante della fie-

ra, ormai un social event che permette non solo di farsi conoscere a nuovo pubblico, ma anche di consolidare rapporti di lavoro con clienti, fornitori e distributori. «Il nostro nuovo prodotto medicale, per la prima volta portato a Düsseldorf, ha attirato l'attenzione di potenziali clienti che sono venuti a cercarci appositamente. Di questi nuovi contatti, molti provenivano dal Middle East e dal Far East, ma anche dall'Europa. Abbiamo avuto però il tempo di pianificare anche incontri con clienti e fornitori, soprattutto esteri, che difficilmente avremmo l'occasione di vedere di persona».

Tutti ritengono MEDICA un appuntamento imperdibile: **Maurizio Predieri**, direttore generale di Bioservice, ne è ancora più convinto dopo l'esperienza di quest'anno. «Per questa edizione abbiamo deciso di dare più spazio a Medax, una delle aziende del nostro gruppo, dividendo a metà lo stand così da dare la giusta visibilità ad entrambe (vedi fig. 3). La scelta si è rivelata azzeccata poiché anche noi abbiamo notato che la qualità dei visitato-

“Se quantitativamente non ci sono state differenze, rispetto alle passate edizioni abbiamo notato un miglioramento della qualità dei visitatori, maggiormente specializzati”.

Trentini, Aries

ri era decisamente migliorata rispetto agli anni passati: gli aghi da biopsia prodotti da Medax hanno avuto così successo, che l'hanno prossimo valuteremo di avere addirittura due stand separati».

Ecco il commento di **Mario Neri**, titolare di Encaplast: «In questi ultimi anni Encaplast ha condiviso per questioni strategiche lo spazio presso lo stand del Consorzio essendone socio. La co-esposizione ha permesso una maggior libertà d'azione ai nostri commerciali dandogli la possibilità di potersi muovere per incontri con clienti espositori e/o visitatori. Questa condivisione ha dato la possibi-



Dal 1983

collaudi di tenuta e di flusso

dosatori di solvente Cicloesanone

calibrazione delle apparecchiature

software per l'archivio dei dati di collaudo

www.proveditenuta.it



Tecnà 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

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



Studio Alberto Nicolini
Ricerca e Selezione

job@albertonicolini.it
www.albertonicolini.it



Fondazione Lavoro
Consulenti per il
Fiducia, serietà e strumentazione professionale
del n. MO00928/L



Agenzia per il Lavoro
Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale
Aut. Min. n. 13029 del 23-01-2007

lità anche di contenere le spese e di favorire nuove relazioni commerciali tra i vari visitatori e le altre aziende co-espositrici». Oltre a Encaplast, anche altre aziende hanno infatti deciso di esporre insieme presso lo stand di Conso-biomed (vedi fig. 4): come ci ha riferito **Mariangela Dondi**, responsabile tecnico del Consorzio, « il nostro obiettivo è sempre stato quello di promuovere tutte le aziende socie e i loro prodotti e servizi, e dal 1991 ci impegnamo a farlo anche a MEDICA. Abbiamo distribuito il nostro catalogo e raccolto i contatti degli interessati, curandoci poi di farli avere alle aziende stesse al rientro in Italia, così da poter curare in maniera personale le successive fasi di recall. Tra i contatti regi-

“200 contatti in 4 giorni, molti provenienti dal Middle East e dal Far East, segno di una forte ripresa del mercato mondiale”.

Paltrinieri, Ri.Mos.

“Un appuntamento imperdibile anche per l'occasione che offre di incontrare i proprio clienti e fornitori esteri”.

Predieri, Bioservice

strati abbiamo avuto parecchi italiani ma anche stranieri da paesi europei ed extraeuropei (Russia, Cina ;Egitto, Corea...). Da un lato ci proponevano brevetti o servizi tecnici, dall'altro si proponevano come distributori o cercavano prodotti particolari. Interessanti per Conso-biomed due incontri di carattere generale, il primo relativo alla fiera EGYFITEX 2011 che si svolgerà in Egitto dall'8 al 10 marzo. Si tratta di una manifestazione internazionale del fitness, riabilitazione e medicina dello sport, in fase di espansione nella prossima edizione. Il secondo, un proficuo incontro con il Dr. Fricke, capo dello sviluppo economico di Barleben, polo economico della Sassonia. Barleben mi è stato presentato come un'area con diversi centri di ricerche e strut-

ture che offrono svariate possibilità. Questo mi ha indotto a presentargli, a mia volta, il Consorzio, il distretto di Mirandola e il Quality Center Network. E chissà che non si riesca ad organizzare qualcosa, visto l'interesse che abbiamo suscitato...». L'occhio attento della dott.ssa Dondi, nonostante il poco tempo per visitare i padiglioni, non si è lasciato sfuggire alcune considerazioni: « Da sei anni non partecipavo personalmente alla fiera: ho notato grossi miglioramenti a livello espositivo soprattutto negli stand di paesi orientali, ma mi ha colpito l'assenza delle multinazionali a noi più note».

Tedesca la capacità di organizzare la logistica degli stand e dei vari spazi, ritenuta ottima, così come tedesca è anche l'ospitalità e la viabilità della città di Düsseldorf. Efficienza ed efficacia non sono imperativi solo del Centro Fiere ma anche dell'amministrazione che ha provveduto a garantire mezzi di trasporto puntuali e gratuiti per gli espositori, ristoranti e negozi aperti, servizi di ogni genere anche zone limitrofe, poiché le strut-



Fig.4 Lo stand di Consobiomed a Medica 2010

“Condividere lo spazio con Consobio-med ha permesso maggiore libertà ai nostri commerciali e di contenere le spese della trasferta a Düsseldorf”.

Neri, Encaplast

ture della città non potevano accogliere tutta la gente pervenuta.

Commenti positivi anche per chi ha visitato MEDICA senza partecipare con stand: ad esempio Eurosets, che da tempo predilige partecipare a congressi scientifici, non si è lasciata scappare l'occasione di scoprire le novità del mercato esposte in fiera. «Partecipiamo sempre con responsabili dei settori R/D, ufficio acquisti e commerciali – ci spiega **Antonio Petralia**, Direttore tecnico-scientifico e Clinical Manager di Eurosets - in quanto anche per noi è una buona occasione per incontrare distributori proveniente da lontano. Del resto, possiamo affermare che no-

nostante l'ondata di crisi economica questo settore non ne abbia risentito, anzi, abbiamo percepito una pronta risposta all'innovazione a livello globale. Ho notato una leggera contrazione della presenza di aziende produttrici di disposable in plastica a fronte dell'avanzare di produttori asiatici che, oltre ad essere competitivi sul piano economico, si stanno migliorando anche sul qualitativo. La parte da leone però era rappresentata dalle apparecchiature elettromedicali, in particolare nel settore del monitoraggio, della diagnostica clinica e strumentale e della fisioterapia».

Molto apprezzato da tutti anche Compamed, salone specializzato nella fornitura della componentistica e packaging nel settore medicale. Il numero degli espositori infatti è sostanzialmente raddoppiato nel giro di pochi anni a conferma dell'importanza di questo settore.

Tra le aziende espositrici c'era anche Enki; **Elena Raza** dell'ufficio commerciale ci ha descritto la prima esperienza indipendente della ditta rispetto alla casa madre Ri.Mos.: «a Medica non c'era la

“Interessanti per noi due incontri di carattere generale, il primo relativo alla fiera EGYFITEX 2011 che si terrà dall'8 al 10 marzo, e il secondo col capo dello sviluppo economico di Barleben, in Sassonia”.

Dondi, Consobiomed

giusta visibilità per Enki. D'accordo con la dott.ssa Gorni, abbiamo deciso di esporre a Compamed, che si addice molto di più alle nostre competenze. L'affluenza è stata molto soddisfacente e di conseguenza anche i contatti raccolti, in particolare coreani, europei e americani, sono stati tanti e testimoniano un buon movimento del mercato».

A confronto, in due convegni a Mirandola, Istruzione, Enti locali e mondo del lavoro

Scuola e Territorio: attori di un orientamento efficace

di Stefania Nicolini

Studio Alberto Nicolini-Ricerca e Selezione

www.albertonicolini.it

Nonostante la crisi ed il tasso di disoccupazione in aumento permane un gap tra le figure formate da scuola e università ed il fabbisogno delle aziende, sia a livello nazionale che locale. Un importante strumento per colmare questa differenza è mettere

in rete scuole ed imprese, proprio in questa direzione si sono mosse due iniziative svoltesi a Mirandola, che hanno visto interagire Istituti Superiori, Enti Locali, aziende e Associazioni di Categoria.



Fig.1 Un momento del Convegno del 26 Novembre: da sinistra, il Dirigente Scolastico dell'ISS Galilei Giuseppe Pedrielli, Laura Gianferrari, dell'Ufficio Scolastico Regionale per l'Emilia-Romagna, il Sindaco di Mirandola Maino Benatti, l'Assessore regionale Patrizio Bianchi e il Presidente dell'Unione dei Comuni Area Nord Varlo Marchini. (foto pubblicata per gentile concessione dell'ISS Galilei)

L'analisi della discordanza tra domanda e offerta di lavoro in ambito tecnico è stata uno dei temi trattati nel Convegno "Costruiamo

il futuro dell'Area Nord di Modena - idee e proposte su educazione e integrazione, formazione e occupazione". L'evento è stato

organizzato il 26 Novembre in Sala Granda da Comune di Mirandola e Istituto Galilei (www.galileimirandola.it), con il contributo

della Fondazione Cassa di Risparmio di Mirandola. I rappresentanti della scuola, delle istituzioni locali, delle aziende e di CNA, Lapam e Confindustria ne hanno discusso alla luce dei dati, che sono stati raccolti attraverso un'indagine biennale, sulle attese e gli orientamenti degli studenti dell'Istituto tecnico-scientifico mirandolese e i fabbisogni occupazionali rilevati dalle aziende del distretto dell'area Nord di Modena (vedi Box 1).

Il Dirigente Scolastico Giuseppe Pedrielli ha evidenziato la necessità di una sinergia tra la scuola e le forze istituzionali, sociali e produttive per agire in modo concreto. Creare strategie in grado di favorire l'integrazione dei giovani ai fini dell'equità, della coesione sociale e dello sviluppo socio-economico territoriale è la sfida da cogliere per costruire un futuro su solide basi. Uno degli obiettivi di questa collaborazione è rivalu-

tare agli occhi dei giovani e delle famiglie l'importanza dell'istruzione tecnica e professionale ed evidenziare le opportunità di lavoro sul territorio. Sul tema dell'orientamento sono intervenute Laura Gianferrari, dell'Ufficio Scolastico Regionale per l'Emilia-Romagna, e l'Assessore provinciale all'Istruzione Elena Malaguti, che hanno osservato come le famiglie scelgano spesso percorsi inidonei per i propri figli, senza tener conto delle attitudini

Box
No.1

Progetto “Orientare a scuola attraverso la conoscenza del territorio”

Istituto Galilei, Comune di Mirandola, CNA, LAPAM e Studio Alberto Nicolini – Ricerca e Selezione hanno collaborato alla realizzazione di questo progetto, i cui principali obiettivi sono: porre le basi per un legame ancora più stretto tra l'Istituto Galilei e le aziende dell'Area Nord e fornire un sostegno alle competenze tecnico-scientifiche.

Nell'anno scolastico 2009-10 sono state sviluppate tre fasi:

1. Raccolta dei dati storici sulle scelte post-diploma degli studenti del Galilei
2. Analisi dei bisogni del mercato del lavoro tramite interviste alle aziende
3. Attività di orientamento ad una scelta consapevole della scuola superiore

Spunti di riflessione

Dall'analisi dei dati emerge evidente la richiesta di avvicinare la scuola ed il mondo del lavoro, sia da parte dei diplomati che delle imprese, attraverso lo scambio di esperienze e conoscenze.

Le aziende intervistate rilevano l'importanza delle competenze trasversali nei ragazzi alla prima esperienza lavorativa, in particolare: l'umiltà, la voglia di imparare e la “cultura della manualità”.

Un altro spunto che emerge dalle analisi è lo scostamento tra percezioni e aspettative di ragazzi e famiglie ed i fabbisogni del mondo del lavoro. Proprio per questo arriva forte la richiesta dei diplomati e delle aziende di un orientamento efficace.

personali, privilegiando i licei a scapito delle scuole tecniche, che invece oggi offrono maggiori possibilità di occupazione.

L'Assessore regionale a scuola, formazione professionale, Università e ricerca Patrizio Bianchi ha affermato la necessità che la scuola si apra al territorio, ma vedendo riconosciuta la sua centralità. Scuola-formazione-lavoro è il naturale percorso umano: non esiste un unico luogo di apprendimento, ma deve svilupparsi un confronto costruttivo nella co-progettazione dei percorsi, dove tutti e tre i sistemi si "parlino".

Il 9 Dicembre si è tenuto nella Sala Granda al Municipio di Mirandola il Convegno "Scuola e mondo del lavoro: le alleanze possibili", organizzato dall'Istituto Luosi (www.iisgluosi.com), con il patrocinio dell'Ufficio Scolastico Regionale e del Comune di Mirandola. Sponsor dell'iniziativa: Bellico e Banco S. Geminiano e S. Prospero.

Nel corso del pomeriggio la Dirigente Scolastica Maria Cristina Mignatti ha coordinato la tavola rotonda che ha visto gli interventi del Dott. Alessandro Clavarino, Progetto Formazione Regione Liguria; della Prof.ssa Patrizia Cuppini, Dirigente Scolastico ITC "E. Volterra" di Ancona; del Prof. Dario Nicoli, docente di sociologia presso l'Università di Brescia e del Dott. Giovanni Bartolotti,



Fig.2 I relatori del Convegno "Scuola e mondo del lavoro: le alleanze possibili": da sinistra la Dirigente Scolastica dell'IIS Luosi Maria Cristina Mignatti, il Prof. Dario Nicoli, docente di sociologia presso l'Università di Brescia, il Dott. Alessandro Clavarino, Progetto Formazione Regione Liguria, la Prof.ssa Patrizia Cuppini, Dirigente Scolastico ITC "E. Volterra" di Ancona, il Dott. Giovanni Bartolotti, Responsabile Settore Education di Confindustria Modena.
(foto pubblicata per gentile concessione dell'ISS Luosi)

Responsabile Settore Education di Confindustria Modena.

Il Prof. Nicoli si è soffermato sul fatto che dalla crisi possiamo cogliere spunti importanti che ci aiutino a trovarne una strategia d'uscita. Questi elementi sono: la centralità del sistema industriale manifatturiero nell'economia italiana, l'importanza dei distretti territoriali e la valorizzazione delle risorse umane. Quindi proprio l'avvicinamento tra la scuola e il territorio costituisce una delle carte vincenti per la ripresa economica. Il Prof. Nicoli sottolinea anche l'importanza di progetti strutturati e condivisi di alternanza scuola/lavoro per

stimolare la curiosità e il coinvolgimento degli studenti.

Declinazioni pratiche dell'incontro tra scuola e mondo del lavoro, infatti, sono: stage, visite guidate, docenze di esperti aziendali in classe e integrazioni ai piani di studio in collaborazione con le imprese. Un ulteriore elemento è la realizzazione di un orientamento efficace (sia per i ragazzi di terza media e le loro famiglie che per gli studenti degli ultimi anni della scuola superiore), basato su un'informazione libera e consapevole, perché la scelta è veramente libera solo se informata.

BREAKIN' NEWS

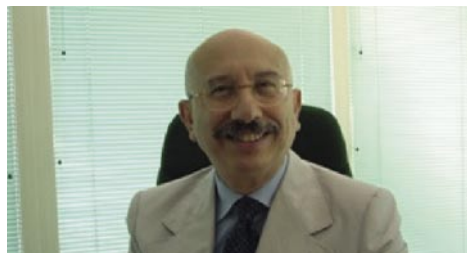
Elcam Medical acquisisce Lucomed S.p.a.

La società israeliana Elcam Medical, uno dei principali produttori a livello mondiale nel settore della componentistica medicale, di proprietà di Kibbutz Bar'Am ha recentemente rilevato (la notizia è di fine dicembre) il gruppo carpigiano Lucomed. A vendere la maggioranza del gruppo sono stati la Immer, holding della famiglia Eruzzi, con una quota di maggioranza e, con quota minoritaria, il fondo di private equity Cape Natixis. Lucomed è uno dei maggiori operatori nel settore delle tecnologie medicali specializzato nella produzione e nella distribuzione di componenti stampati e preassemblati per la fabbricazione di medical devices, in particolare nell'ambito dell'emodialisi, e questa acquisizione, soprattutto con la forma associativa del kibbutz, è una novità assoluta per il mercato italiano.

Giovanni Carboni è diventato il nuovo presidente della Federazione Italiana Fornitori Ospedalieri (F.I.F.O) aderente a Confcommercio Imprese per l'Italia. Già Vice Presidente della Federazione, durante l'assemblea dell'8 di Novembre è stato eletto per la carica massima, succedendo così al Presidente uscente Aldo Segante.

Si tratta di un significativo riconoscimento dell'impegno profuso in questi anni per la categoria, attraverso il ruolo di imprenditore e attraverso i numerosi incarichi associativi.

Dal 2006 è infatti Presidente di As.Fo Confcommercio Emilia Romagna, l'Associazione regionale di settore, dal 2007 è membro del Consiglio Direttivo Nazionale di F.I.F.O. e dal 2009 ne ricopre l'incarico di Vice Presidente Vicario, che ora è stato assunto dal pugliese Giuseppe Marchitelli, già Presidente Regionale dell'AFORP.



Pharma Education Center (PEC), con la sponsorship di Pharma D&S, organizza per 23 Febbraio il corso dal titolo **"La pubblicità dei Dispositivi Medici: quadro normativo, operatività aziendale e casistica"**.

La giornata di studio si propone di offrire una visione completa delle varie norme, cercando di unificarne la visione in relazione agli aspetti specifici che interessano l'operatività aziendale; in tal senso, particolare attenzione verrà posta alle aree di sovrapposizione tra normativa dei Dispositivi e normativa del farmaco, anche in termini di attribuzione delle responsabilità all'interno dell'azienda. Il corso, che si terrà presso l'AtaHotel Executive di Milano, verrà completato con una sessione di giurisprudenza utile per approfondire la parte delle casistiche da stimolo alla discussione tra i partecipanti ed i docenti. Per maggiori informazioni contattare PEC allo 055 7227007 o alla mail info@pec-courses.org





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

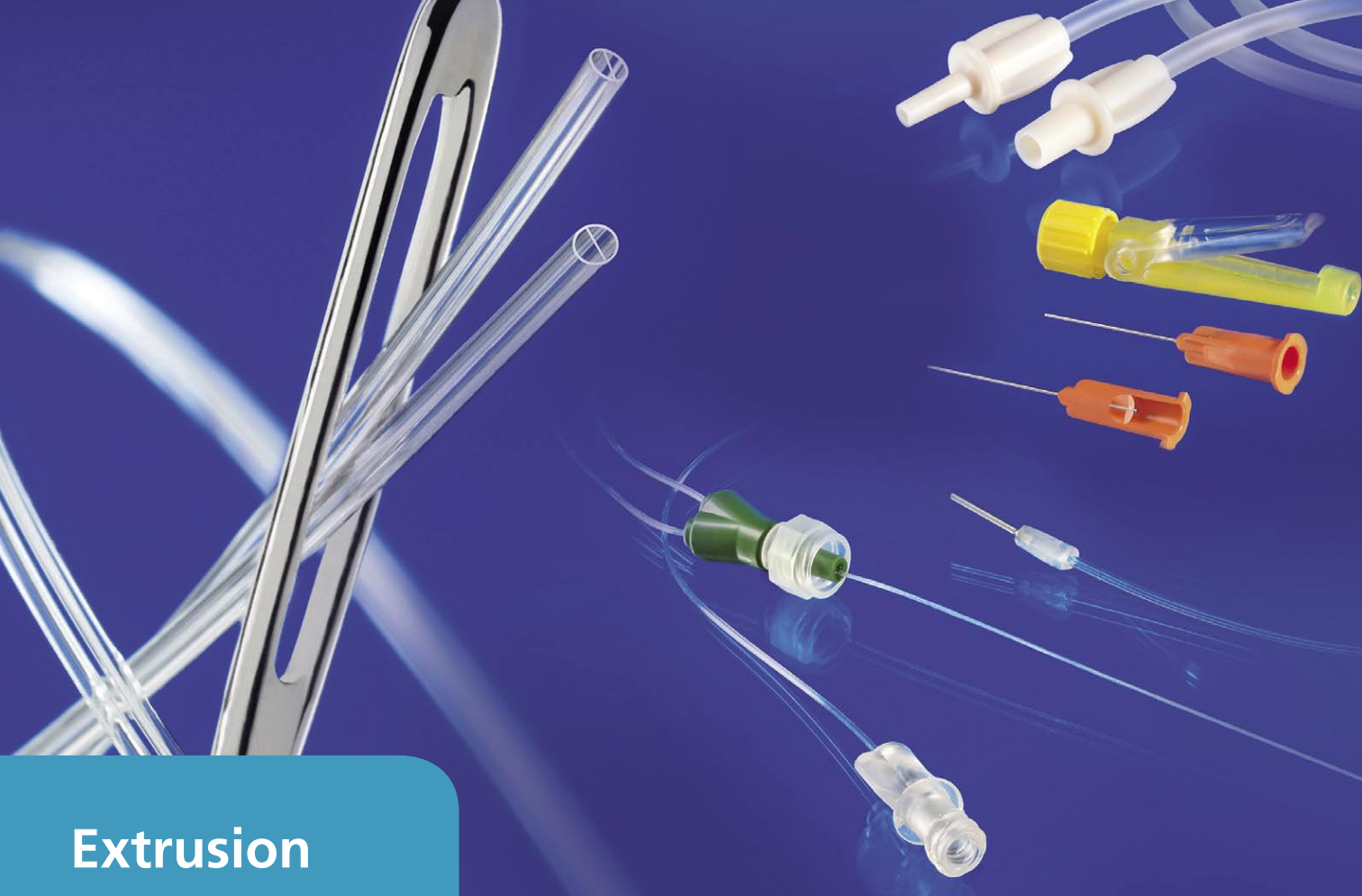
**Certificazione
dispositivi medici**



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



www.cermet.it - infobologna@cermet.it



**Extrusion
Moulding
Assembly**



RAUMEDIC®
— Lifeline to Health —

Your Single Source Provider

**RAUMEDIC – your partner for customised
polymer solutions for medical and phar-
maceutical industry applications.**

RAUMEDIC's expertise in material science, design, prototyping, tool making, engineering, R&D and Regulatory Affairs means successful development from customer concept to full CE marked products.

→ RAUMEDIC is certified to ISO 13485 and manufactures under clean-room conditions ISO 14644, class 7 and according to GMP standards.

MEDTEC Visit us! 22.-24.03.2011 - Hall 6, Stand 6358
Europe

RAUMEDIC AG – Hermann-Staudinger-Str. 2 – 95233 Helmbrechts – Germany
Tel: +49 9252 359-0 – info@raumedic.com – www.RAUMEDIC.com