

la plastica della vita



IL PERIODICO DEL DISTRETTO BIOMEDICALE MIRANDOLESE

www.laplasticadellavita.com

Inchiesta tra le aziende a maggiore occupazione



Occupazione, quali prospettive per il Distretto Biomedicale Mirandolese?



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 2 - 2009
anno 5°



EDITORE

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

DIRETTORE RESPONSABILE

Giacomo Barghi

IN REDAZIONE

Roberta De Tomi, Chiara Mazzoli

COORDINAMENTO ORGANIZZATIVO

Roberta De Tomi

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

GRAZIE PROF. RONCO

Approfondimento 3

OCCUPAZIONE:

Una stabilità che punta alla crescita

BELLINI:

“Per fare innovazione serve una struttura come l’Incubatore”

COSTI:

“Nessuna cattiva volontà nel fare innovazione”

D.L. INCENTIVI:

Distretti in primo piano, per vincere la crisi

Protagonisti 18

As.F.O.:

Nuovi progetti per crescere insieme

VANOLI:

“Puntiamo alla leadership sul mercato della dialisi”

In città 28

ARTSCOOL:

Una scuola di spettacolo per l’Area Nord

La voce dei lettori 32

GRAZIE PROF. RONCO!

Non conosco personalmente il Prof. Claudio Ronco, uno dei maggiori esperti italiani di dialisi nonché Direttore del Dipartimento di Nefrologia dell' Ospedale Civile San Bortolo di Vicenza. Ho potuto apprezzare un suo intervento in una conferenza ed ho visto i servizi che i telegiornali nazionali hanno dedicato ai risultati del suo lavoro, ma non ho mai avuto il piacere di parlargli. Eppure ho ricevuto da lui la più grande soddisfazione da quando ho deciso di fondare questo giornale e di pubblicare l'Annuario del Distretto Biomedicale Mirandolese (in uscita a giorni).

La Sua prefazione all'edizione 2009 dell'Annuario infatti, esprime autorevolmente quelle stesse valutazioni che mi hanno portato ad intraprendere questa iniziativa editoriale qualche anno fa.

Allora come oggi sono convinto che:

- "Non vanno disegnati solamente gli obiettivi di un domani immediato, ma è necessario plasmare un disegno di sviluppo che abbia il respiro di medio e lungo periodo".
- "Ritengo essenziale che vadano cercate sinergie fra istituti formativi, aziende e sistemi commerciali".
- "Scuola, azienda e terziario dovrebbero sviluppare una vera e propria rete, (...) trovando una rinnovata capacità di fare squadra".
- "Quanto fatto sinora, non va tanto considerato come un risultato acquisito, ma piuttosto come un punto di partenza".
- "Si deve oggi mirare a una nuova eccellenza, superando l'autocompiacimento".

Trovare questi stessi concetti nella presentazione del Prof. Ronco, dalla quale sono ripresi testualmente, è una grandissima soddisfazione personale. Una soddisfazione che, purtroppo, viene offuscata dall'amara constatazione di "calma piatta" su questi temi.

Nulla dalle istituzioni, nulla dalle associazioni imprenditoriali, solo iniziative di singoli come quella di Alberto Bergamini, candidato sindaco a Mirandola alle prossime elezioni del 6/7 giugno con la lista civica "I Mirandolesi".

Si tratta di una lista indipendente e apartitica, che ha condiviso e inserito nel proprio programma la proposta, lanciata da questo giornale, di creare una "regia" per il distretto, affidando ad un esperto del settore il nuovo Assessorato al Biomedicale.

Sono amico di Alberto Bergamini e sono tra i promotori della lista civica "I Mirandolesi" e quindi sono di parte e sono orgoglioso di esserlo. La mia parte infatti è quella di tutti coloro che preferiscono stare in pista e "correre", con fatica ed impegno, piuttosto che restare in tribuna al coperto a lamentarsi della gara.

I risultati ed i commenti sul prossimo numero...

Alberto Nicolini

Inchiesta tra alcune delle aziende a maggiore occupazione del distretto biomedicale mirandolese.

Occupazione: una stabilità che punta alla crescita

di Roberta De Tomi



Qual è l'attuale situazione all'interno delle aziende a maggiore occupazione del distretto biomedicale mirandolese?

Quali prospettive si delineano nel futuro di ciascuna? E nel futuro del distretto?

Per farlo, abbiamo interpellato le imprese più importanti presenti.

A rispondere ai nostri quesiti, sono state: Gambrò Dasco, B. Braun Avitum, Sorin Group Italia e Fresenius Hemocare che, tra le "ricette anticrisi", finalizzate a mantenere i livelli occupazionali, indicano il sostegno alla ricerca e all'innovazione e la formazione.

Gambro Dasco: “contro la crisi, ricerca, innovazione, infrastrutture”.

La vicenda Gambro Dasco (vedi numero di Gennaio del nostro trimestrale) ha tenuto banco per mesi sulle pagine dei giornali, per la questione occupazionale. Dopo mesi di contrattazioni, lo scorso 24 marzo è stato raggiunto in Regione l'accordo che, oltre alla definizione del nuovo piano industriale, che sarà sviluppato nei prossimi mesi in occasione di alcuni successivi incontri, ha portato alla riduzione degli esuberi dalle 160 unità operative annunciate dall'azienda, alle 40. L'intesa ha visto la partecipazione dei rappresentanti di Gambro, assistiti da Confindustria Modena, delle organizzazioni sindacali regionali e territoriali di categoria dell'Assessore Regionale agli Interventi Economici, Duccio Campagnoli e dell'Assessore provinciale al Lavoro, Gianni Cavicchioli.

A ripercorrere l'iter che ha portato all'intesa, l'Ing. Ezio Nicola, General Manager dello stabilimento di Medolla, che ha anche espresso il proprio punto di vista sul presente e sul futuro di Gambro e del distretto.

“Con l'obiettivo di garantire la nostra competitività a medio e lungo termine, - spiega l'Ing. Nicola - nell'ottobre del 2007 Gambro presentò alle parti sociali un piano industriale attraverso il quale l'azienda intendeva razionalizzare la propria presenza industriale in Europa. Relativamente al sito di Medolla, il piano prevedeva il trasferimento dei reparti di assemblaggio manuale ed



*Il General Manager di GambroDasco,
Ing. Ezio Nicola*

automatico delle Bloodlines a Prerov (Repubblica Ceca). In questo particolare momento di difficoltà innescato dalla crisi economica internazionale, Gambro è consapevole delle ripercussioni che queste misure possono avere sulle famiglie. Per questo motivo ha cercato e trovato opportunità di riqualificazione professionale al proprio interno per molte delle persone originariamente coinvolte.

Grazie al dialogo che è sempre stato mantenuto aperto con le istituzioni e con i sindacati per identificare le migliori soluzioni economiche e sociali per i restanti dipendenti alla fine siamo riusciti a ridurre l'impatto sul personale a sole 40 unità”.

Sulla situazione che si delinea per il personale: “Sempre in accordo con le parti sociali - continua il General Manager

di Gambro Dasco - abbiamo deciso di allargare a tutto il sito di Medolla la procedura di mobilità cambiandone però il meccanismo su base volontaria. La procedura in questa fase è quindi stata rivolta prevalentemente ai dipendenti che potrebbero acquisire il diritto alla pensione durante il periodo di mobilità e ad altri lavoratori e lavoratrici che vorranno esprimere la loro adesione. Il ricollocamento del personale è stato reso possibile dalla contemporanea riduzione del personale interinale che in questi anni era stato inserito in azienda per garantire la necessaria flessibilità nei cicli produttivi”. Rispetto ai timori sollevati durante gli scioperi del 2008 da alcuni dipendenti interpellati per l'occasione, in merito al trasferimento del reparto R&D, l'Ing. Nicola riferisce

“Voglio ribadire che la corretta e tempestiva attuazione del piano ha avuto il fine ultimo di salvaguardare la presenza di Gambro all'interno del distretto biomedicale di Mirandola e, più in generale di rafforzarne il radicamento in Italia anche attraverso la concentrazione in quest'area delle attività a più alto valore aggiunto. A Medolla, Gambro prosegue infatti il processo di rafforzamento delle produzioni ad elevato contenuto tecnologico e della funzione di Ricerca&Sviluppo, il cui organico è raddoppiato nell'ultimo triennio. A proposito dell'innovazione voglio ricordare che Gambro sta individuando le Core Competence, cioè quegli aspetti della ricerca che vogliamo tenere fermamente nelle nostre mani e su cui concentrarci. Nel nostro caso queste sono: le alte tecnologie, la modellistica, il risk management, la parte di sensoristica legata alla sicurezza del paziente e lo studio dello human factor, cioè i processi di interazione uomo-macchina”. Nel contesto di questi obiettivi, si pone il lancio di Artis.

Le considerazioni dell'Ing. Nicola, si spostano poi sul presente e sul futuro del distretto.

“Oggi - spiega - il settore biomedicale conta oltre 80 imprese e circa 5mila addetti, con un mix composto da imprese multinazionali, private equity e una rete di medie e piccole aziende. Il settore è ancora molto vitale, visto il fiorire di nuove aziende, spesso di piccole dimensioni, con meno di 15 addetti. Una vitalità che accompagna il rin-

Foxtrot: un progetto per dare a Gambro la competitività necessaria sul mercato.

Un passo avanti per le bloodline. È il monitor, “Artis”, lanciato lo scorso mese di dicembre,

“Il progetto Foxtrot – spiega l'Ing. Nicola - ha occupato il gruppo Ricerca e Sviluppo per diversi anni. Foxtrot è per Gambro una piattaforma per la dialisi interamente nuova su cui potremmo dire molte cose. Comunque quello che colpisce di più di Artis, il monitor frutto del progetto Foxtrot, è il grandissimo passo avanti fatto per renderlo “facile” per l'utilizzatore. L'ispirazione delle scelte progettuali è stata la centralità del paziente: per offrirgli il miglior trattamento possibile l'apparecchiatura deve essere sicura e permettere all'operatore di concentrarsi il più possibile sulla terapia e non sulla macchina, consentendogli di dedicare molto più tempo e attenzione alla cura del paziente. Questo ha significato semplificare l'interazione tra operatore e la macchina automatizzando quante più operazioni possibile e garantendo condizioni di lavoro confortevoli.

Il fondamentale obiettivo della progettazione è stato il nascondere all'utente le complessità delle tecnologie utilizzate perseguendo, per quanto possibile, la facilità d'uso. Ciò è stato fatto progettando l'apparecchiatura e le sue componenti intorno all'utente, rispondendo alle sue necessità. In tal modo è stato possibile assicurare il giusto livello di comfort per l'operatore durante lo svolgimento dei suoi compiti. I risultati di questo metodo di lavoro segnano veramente un passo avanti e sono particolarmente evidenti a livello di interfaccia grafica e di gestione delle bloodline.

Rispetto agli obiettivi che l'azienda si prefigge con il progetto, il General Manager rileva che: “Il progetto Foxtrot è nato per dare a Gambro la competitività necessaria per i prossimi anni”.

novamento dei prodotti e dei processi di produzione”.

“Sono convinto - continua il General Manager di Gambro - che questo settore, per garantire i livelli occupazionali e proseguire nello sviluppo degli anni passati, debba continuare nel processo di riconversione già iniziato puntando con sempre più decisione alle produzioni ad alto valore aggiunto e alla ricerca.

Un altro aspetto che è migliorato ma su cui occorre investire è la capacità manageriale necessaria a fronteggiare le tensioni internazionali che hanno delle ricadute locali. Sono convinto infatti che la crisi economica metterà a dura prova anche il nostro set-

tore che, per quanto non soggetto a fluttuazioni cicliche, potrà risentire, per esempio, della crisi del credito.

Sul futuro, l'Ing. Nicola nota che: “Francamente non credo sia facile fare previsioni di mesi o anni. I piani di business delle aziende vengono rivisti frequentemente per essere in grado di cogliere le opportunità che il mercato offre e, allo stesso tempo, cercare di limitare i rischi che vengono dall'attuale contesto economico. Non credo che nessuno oggi possa fare previsioni a medio/lungo termine con la certezza di non essere smentito.

Questo vale anche il comparto biomedicale laddove la crisi

internazionale rischia di non permettere ad intere nazioni di mantenere gli stessi livelli di spesa sociale.

E rispetto alle strategie anti-crisi: "Le aree su cui si può intervenire sono innumerevoli ma ne voglio ricordare due: ricerca e infrastrutture. Per la ricerca, le imprese devono ricercare sempre più la collaborazione delle istituzioni e delle università. Occorre, a mio avviso, potenziare tutte le iniziative utili alla creazione di relazioni con il mondo accademico visto che questa attività sarà determinante, in futuro, per garantire il reperimento di risorse professionali qualificate.

Sempre nell'innovazione occorre ricordare che, in questo momento, anche per le grandi aziende sarebbe di aiuto poter accedere a finanziamenti per la ricerca. Avviene già in molti paesi europei e, in Italia, permetterebbe di consolidare sul territorio le grandi aziende, che contribuiscono in modo sostanziale allo sviluppo del distretto.

Sulle infrastrutture il discorso è più complesso. Ritengo che ci sia bisogno di valutare attentamente l'impatto delle opere sul territorio, ma non dobbiamo dimenticare che la realizzazione o il potenziamento di queste opere è vitale se vogliamo mantenere il vantaggio competitivo accumulato negli anni".

Sorin Group Italia: "carenza nel sostegno all'innovazione"

"I livelli occupazionali, per quanto riguarda la nostra azienda, sono stabili o in moderata crescita. Il punto

dolente resta sempre la ricerca e l'innovazione, che, purtroppo, in Italia non sempre è supportata adeguatamente dalle autorità".

Lo rileva Marco Chiadò Piat, *Vice President Global Marketing* della Business Unit Cardiopulmonary di Sorin Group. Tale Business Unit, leader mondiale nei segmenti in cui opera, ha gli *headquarter* a Mirandola, dove operano circa 800 persone, ma anche altri *plant* in Germania e negli Stati Uniti e sedi commerciali in molti paesi del mondo, dall'Europa al Giappone, al Medio Oriente. Complessivamente, occupa circa 1400 persone.

"In questo momento di crisi generalizzata - spiega Chiadò Piat - il settore delle tecnolo-

gie medicali sta vivendo un momento di relativa stabilità, che interessa anche Sorin Group. Questo non deve sorprendere: da una ricerca che ho avuto modo di consultare, di recente, emerge chiaramente che le aziende del settore storicamente hanno riportato risultati migliori - relativamente al resto del mercato - proprio nei momenti come questo, mentre generalmente hanno performato meno bene - sempre in termini relativi - nei momenti di rilancio e di crescita economica globale".

Sul versante dell'occupazione, il *Vice President* afferma: "La società presenta una situazione alquanto stabile, per due ordini di motivi. Il primo è legato al settore del Cardio-



*President Global Marketing
della Business Unit Cardiopulmonary di Sorin Group
Marco Chiadò Piat*

polmonare in cui noi operiamo che, appunto, presenta oggi e in prospettiva una situazione equilibrata. Il secondo riguarda il fatto che negli ultimi anni abbiamo continuato ad investire sul territorio; abbiamo infatti spostato alcune produzioni dagli Stati Uniti all'Europa".

"Per quanto ci riguarda - continua Chiadò Piat - noi siamo un buon termometro per l'occupazione locale e l'employer numero uno nel distretto. Grazie anche all'indotto che generiamo sul territorio, infatti, portiamo una certa stabilità economica per il distretto". Una situazione, quindi, "sotto controllo". Resta però la finestra aperta su un futuro denso di interrogativi che, nel caso di Sorin Group, sembra non dare adito a forti preoccupazioni.

"Sul versante occupazione - afferma il *Vice President* - Mirandola resta una roccaforte; il nostro business plan è improntato sul mantenimento di tale stabilità, continuando ad investire significativamente anche in ricerca e sviluppo". Ricerca e sviluppo che, in generale, resta comunque un nodo centrale, vista come l'elemento che permette di mantenere l'occupazione.

Una questione sollevata da più parti, legata anche ai supporti che le istituzioni saranno in grado di fornire nell'immediato futuro. "Se dovessi scrivere una lettera alle istituzioni - afferma Chiadò Piat - porrei il supporto all'innovazione come la priorità principale. Il punto dolente è infatti la carenza di sostegno concreto e focalizzato da parte delle autorità centrali.



La responsabile di Regulatory Affair di B. Braun Avitum, Dr.ssa Giuliana Gavioli

Si tratta di un problema che non riguarda soltanto il distretto biomedicale, ma che interessa su tutto il territorio nazionale i settori legati alla tecnologia".

B.Braun Avitum: "conoscenza per implementare i livelli tecnologici"

Situazione sostanzialmente stabile per B.Braun Avitum, dove si stanno portando avanti i progetti in fase di realizzazione. Ma per mantenere i livelli occupazionali, la conoscenza e la formazione restano fondamentali. È il punto di vista della dottoressa Giuliana Gavioli, Responsabile dei Regulatory Affair di B.Braun Avitum.

Per quanto riguarda la situazione attuale dell'azienda, la dottoressa Gavioli afferma: "E' essenzialmente stabile, ma non possiamo certo fare piani a lungo termine a questo proposito. Attualmente la crisi non minaccia la situazione occupazionale interna, in termini di riduzione del personale già assunto; del resto,

non è nemmeno un periodo di ampliamento dell'organico. Per quanto riguarda le nuove assunzioni o la sostituzione del personale momentaneamente assente, adottiamo una linea estremamente cauta".

"Come ho già detto - continua parlando delle prospettive future di B.Braun - al momento è difficile fare piani a lungo termine. Oggettivamente, la crisi c'è, ma facciamo il possibile per reggere e mantenere invariata la situazione attuale. Ad esempio, stiamo portando avanti tutti i progetti già avviati, come la costruzione di un nuovo magazzino".

Sulla situazione all'interno del Distretto Biomedicale, la dottoressa Gavioli si esprime così: "Leggendo i giornali sappiamo bene che per ora il distretto biomedicale è stato colpito meno duramente di altri settori. Questo non significa però che la crisi non si faccia sentire anche nel nostro comprensorio. Inoltre, le dinamiche del distretto sono governate da meccanismi dif-



*Il General Manager di Fresenius Hemocare,
Dr. Giorgio Mari*

facilmente controllabili, soprattutto per quanto riguarda le scelte strategiche dei grandi gruppi internazionali. Tali decisioni, che spesso prescindono dalla crisi e sono state prese indipendentemente da essa, possono purtroppo sommarsi alla congiuntura economica corrente e aggravarla nel contesto distrettuale". Sul futuro del Distretto, la responsabile dei Regulatory Affairs, rileva che: "Come ho già detto, il fattore occupazione può essere influenzato da dinamiche indipendenti alla crisi. Se queste sono difficilmente controllabili, credo che si possa invece fare qualcosa per fronteggiare i problemi posti da essa, in modo che i due fattori non vadano ad sommarsi. Per questo motivo, occorre fare il possibile per valorizzare e aiutare le imprese".

A questo punto, si pone la domanda finale: cosa occorre per garantire i livelli occupazionali nelle aziende del comprensorio?

"Proprio perché il momento

non è dei più favorevoli - dichiara la dottoressa Gavioli - è importante aiutare il distretto a non retrocedere, in modo da non innescare meccanismi distruttivi. Al momento le infrastrutture non sono certo un punto di forza e un miglioramento in questo senso non potrebbe che risultare apprezzabile. Inoltre, il contesto in cui operano le imprese è estremamente complesso, e occorre destreggiarsi tra le varie disposizioni che la legge impone in varie materie: la tutela ambientale, la sicurezza dei lavoratori, nonché tutti i requisiti specificamente legati alla produzione di dispositivi medici. Se da un lato la conformità a tutti i requisiti crea valore aggiunto per l'impresa, dall'altro implica uno sforzo per le aziende proprio per uniformarsi alle normative vigenti. In questa prospettiva, la conoscenza ha un valore chiave nelle dinamiche economiche attuali, e tanto più nel settore biomedicale: infatti, ai fattori che ho già citato si vanno a sommare

quelli legati all'alto contenuto tecnologico, che caratterizza la produzione di dispositivi medici. Anche in questo caso, la conoscenza, la sua diffusione e il suo progredire svolgono un ruolo di primaria importanza.

La progettazione, lo sviluppo e la produzione di dispositivi medici sono infatti connotati dalla necessità di un alto livello di conoscenza a monte.

Tutte le iniziative volte alla diffusione della conoscenza per le imprese, sono quindi particolarmente preziose: ad esempio, un rete comunicativa efficace tra le imprese, gli enti pubblici e i laboratori universitari, può garantire il collegamento delle nostre realtà imprenditoriali a un ambiente in cui la conoscenza è diffusa, le risorse umane sono preparate e competenti, e il reciproco arricchimento è costante".

Fresenius HemoCare: "puntiamo all'espansione"

"La formazione è l'elemento che permette di tenere in loco le multinazionali, la cui presenza è stata e resta fondamentale per il distretto biomedicale". Lo afferma il Dott. Giorgio Mari, General Manager di Fresenius HemoCare Italia. Come sostenuto anche dalla Dott.ssa Gavioli di Braun Avitum, la formazione rappresenta un caposaldo necessario a mantenere l'eccellenza che distingue il comprensorio mirandolese. Per Fresenius, specializzata nel settore della filtrazione degli emoderivati, il trend occupazionale è positivo con previsioni future di ulteriore incremento.

"Rispetto all'anno scorso, - so-

stiene il dottor Mari - si registra un aumento del 18% del numero dei dipendenti per un totale di 190 addetti. Il nostro obiettivo è l'espansione. Per far ciò, puntiamo a nuovi mercati, quali l'estremo oriente, i paesi dell'ex blocco sovietico e l'America del Sud".

Focalizzandosi invece sul distretto, il Dott. Mari avanza diverse considerazioni.

"Innanzitutto - dichiara - bisogna sottolineare il fatto che il biomedicale sta risentendo meno della crisi rispetto altri settori. Ciò dipende dalla peculiarità del prodotto: la domanda da parte delle aziende sanitarie persiste necessaria-

mente anche se, in vista della difficile congiuntura economica, potrebbe risentire di alcune restrizioni. Per quanto riguarda le aziende in difficoltà, in generale, penso si possa dire che la loro situazione fosse già compromessa da problemi che la crisi ha aggravato ulteriormente".

Il General Manager di Fresenius traccia un quadro puntuale del distretto, mettendone in evidenza le peculiarità.

"Bisogna distinguere diversi tipi di ditte - continua - le multinazionali, le aziende di piccole dimensioni che erogano servizi ed infine le imprese, anche queste di picco-

le dimensioni, che sviluppano e producono prodotti propri. Ognuna di queste tipologie deve affrontare problematiche diverse, legate alle proprie caratteristiche. Fresenius, ad esempio, opera in un'area di prodotti definibili come "maturi", ovvero che richiedono principalmente attività di maintenance. Sul versante dell'innovazione, ci differenziamo da quanto avviene in altri ambiti, quali, ad esempio, le biotecnologie. Quello che noi ci proponiamo come innovazione, infatti, consiste nel miglioramento dei prodotti, in termini di efficienza e sicurezza nell'utilizzo, e nell'ottimizzazione delle tecnologie produttive".

Per quanto riguarda le prospettive del distretto, il Dott. Mari evidenzia alcune problematiche: "Nel nostro territorio - afferma - le infrastrutture sono carenti in relazione alle esigenze, come da altri più volte rilevato. Tuttavia, abbiamo maturato un tessuto di elevate competenze specifiche e questo è, ritengo, l'elemento principale valorizzato dalla struttura consolidata delle multinazionali che riconoscono tale *know how* come fattore imprescindibile dal territorio. Alla luce di questo, la formazione completa e costante di chi opera del settore diventa una delle necessità principali di un'azienda come la nostra. Per quanto riguarda, invece, le imprese di piccole dimensioni, credo che, indipendentemente dalla crisi, la Regione e gli Enti locali dovrebbero sostenere le per facilitare lo sviluppo e l'immissione sui mercati dei propri prodotti".

Publireddazionale:

Fotovoltaico, con Volteko un investimento "pagato dal sole"

Produrre energia elettrica a costo zero e senza inquinare oggi è ancor più conveniente. Infatti, con la definitiva approvazione della delibera ARG/elt 1/09 in data 12 Gennaio 2009, viene concessa la possibilità di utilizzare lo "Scambio sul posto" per la corrente elettrica prodotta dall'impianto Fotovoltaico e auto consumata per impianti sino alla potenza di 200 KWp., soglia che per tante aziende si avvicina alle proprie esigenze e consente di azzerare i consumi elettrici con enormi risparmi sulla bolletta elettrica per almeno 30 anni. Se a tale beneficio sommiamo i forti incentivi che lo Stato riconosce per 20 Anni a tariffe vantaggiosissime, ecco come l'impianto Fotovoltaico diventa un vero e proprio investimento aziendale, "pagato dal sole". Fotovoltaico vuol dire innovazione tecnologica e rispetto dell'ambiente, condizioni prioritarie per mantenere una posizione di rilievo e competitività sul mercato, per almeno questi 5 buoni motivi :

- 1) Non inquina
- 2) Risparmio petrolio, quindi autonomia e risparmio energetico
- 3) Possibilità di utilizzare l'energia prodotta anche per il riscaldamento dell'acqua sanitaria e degli ambienti
- 4) Aumento di valore del fabbricato e per le attività commerciali, industriali, artigianali viene riconosciuto come bene strumentale
- 5) Rapidissimo ritorno dell'investimento dai 4-5 anni

Approfittate di questa rara opportunità e affidatevi a Volteko per un sopralluogo gratuito e senza impegno, per studiare la soluzione personalizzata per la vostra attività. Chiamate adesso il nr. 0535-27604 e "fatevi baciare dal sole" Con Volteko avrete la consulenza adeguata alle vostre esigenze.

Gianni Verri: Cell. 347-3767722

Raffaele Forapani: Cell 335-7067206

Volteko S.r.l., via Bosco 1, 41037, Mirandola.

Lo scorso 13 febbraio a "La Cantina", Gianni Bellini ha ricostruito la vicenda del progetto

Bellini: "Per fare innovazione serve una struttura come l'Incubatore"

di Roberta De Tomi

Lo scorso 13 febbraio presso la Sala Congressi de "La Cantina" si è tenuto un incontro in cui Gianni Bellini, presidente di RanD, replicando al Sindaco Costi, ha ricostruito

la vicenda del progetto "Incubatore", riportata anche sul blog "Mirandicale", dove continua il confronto tra l'imprenditore e il primo cittadino.

Dove eravamo rimasti.

"Mancano progetti innovativi da parte delle aziende e la volontà di sostenere queste ultime da parte delle istituzioni". Lo ha affermato Gianni Bellini, nell'intervista pubblicata sullo scorso numero del nostro trimestrale, in riferimento all'incontro tenutosi lo scorso 12 dicembre presso il Municipio di Mirandola, che ha visto la partecipazione, anche dell'Assessore regionale agli Interventi Economici, Duccio Campagnoli. Durante l'intervista l'imprenditore, oltre a illustrare il caso Incubatore, ha rilevato la scarsa utilità di alcune iniziative, quali il QCN (Quality Center Network), il Democenter-Sipe, il museo del biomedicale, il Rimat

Biomed e l'Osservatorio del Biomedicale, promosse dalle stesse Istituzioni. Le sue dichiarazioni hanno suscitato diverse reazioni, prima fra tutte, quella del sindaco di Mirandola, Luigi Costi.

La replica del Sindaco.

"Bellini ha ragione su un punto - ha dichiarato Costi - è iniziata la campagna elettorale, e il suo intervento ne è un esempio lampante. Le sue accuse non solo sono infondate, ma anche profondamente scorrette nei confronti degli amministratori comunali, provinciali e regionali che hanno prestato sempre interesse e grande disponibilità nei confronti delle sue idee. Il problema è che queste sono

rimaste idee e il progetto di cui parla non lo abbiamo ancora visto, a meno che non lo abbia tenuto gelosamente nascosto in un cassetto o lo abbia consegnato a qualcun altro".

"Bellini - continua il primo cittadino - si era impegnato a costituire un consorzio di imprenditori, che avrebbero dovuto finanziare per la loro parte e gestire l'Incubatore. Si era anche impegnato a sviluppare il progetto almeno al livello della fattibilità, posto che non bastano certo un'area, alcuni titoli di massima e qualche buon proposito per ottenere i finanziamenti pubblici. D'altra parte, nel recente incontro con l'assessore regionale Campagnoli, è emerso chiaramente che associazioni e imprese del settore non erano nemmeno a conoscenza (almeno ufficialmente) del progetto in questione".

2001-2009: la vicenda in breve

"La vicenda - riferisce Bellini - comincia apparentemente il 12 dicembre scorso; in realtà, per quello che mi riguarda, inizia molto prima". La data cui fa riferimento, come riportato anche sul blog "Mirandicale" è il 22 gennaio 2001: il presidente di RanD



Il presidente di RanD
Gianni Bellini

scrive al sindaco di Medolla, per chiedere un terreno a condizioni agevolate, finalizzato alla realizzazione della sede dell'azienda. Del progetto di Centro servizi non si fa ancora menzione, tuttavia nella lettera vengono messi in evidenza i rischi connessi alla scarsità della ricerca nel distretto biomedicale. La richiesta non ha un seguito e bisognerà aspettare tre anni, prima che la questione abbia ulteriori

progetto ad alcune autorità locali, che, insieme a quelle regionali, vengono coinvolte a più riprese in incontri illustrativi, realizzati anche nel corso dell'anno successivo. Il 28 luglio 2006 l'imprenditore accompagna l'Assessore provinciale Maletti, alla Danube University di Krems, polo tecnologico austriaco preso come esempio per quello previsto a Medolla. Nell'occasione, dopo aver espresso il pro-

Nel giugno del 2007 il progetto viene commissionato a un gruppo di professionisti della Teikos.

Nello stesso anno avvengono altri due eventi, che non trovano una concretizzazione fattiva: durante una riunione in RanD, dal Tuv viene proposto di creare una sede distaccata, che dovrebbe trovare posto presso il Centro servizi; l'imprenditore richiede la sponsorizzazione da

La Danube University Krems



La Danube University Krems (Vienna, Austria) è il più importante centro accademico austriaco ed è situata in uno dei più bei paesaggi culturali d'Europa. Insieme alla regione Wachau, è patrimonio UNESCO. Ristrutturata in stile moderno, sorge sulla vecchia industria Stein di tabacco, un edificio risalente all'inizio del XX secolo. La Danube University Krems è stata fondata nel 1994 e dall'anno successivo sono stati attivati gli insegnamenti, che inizialmente contavano 3 corsi e 93 studenti. Da allora si è specializzata in studi accademici post-laurea e offre corsi nei campi dell'economia e del management, delle

comunicazioni, dell'informatica e dei media, delle scienze ambientali e mediche e della cultura. Nel corso del 2005 l'Università si è ampliata fino a diventare il Campus Krems. Questa struttura, che oggi ospita più di 4mila studenti provenienti da 60 paesi diversi, offre più di 150 insegnamenti, è un vero centro culturale dotato di cinema, biblioteca, punti di ristoro.

Il Krems coopera con 50 università del mondo e presenta un centro di ricerca utilizzato per gli insegnamenti e messo a disposizione per fornire prodotti e servizi per aziende esterne al Campus.

Info: www.donau-uni.ac.at

sviluppi. Al 2004 risalgono gli interventi su alcune testate locali ed economiche, in cui Bellini fa appello ancora una volta all'innovazione. Si comincia allora a parlare di un Centro per erogare servizi a sostegno della ricerca, che con il tempo ha cambiato denominazione, fino ad assumere quella di Incubatore. Il 2005 è un anno "importante": il 5 marzo viene distribuita una prima bozza del

prio entusiasmo nei confronti dell'iniziativa, l'Assessore ha posto alcune obiezioni, non tanto rispetto al reperimento dei fondi, quanto al problema di attribuzione della paternità.

"In pratica - chiarisce Bellini - rispetto a chi avrebbe dovuto tagliare il nastro per l'inaugurazione".

L'Incubatore continua a rimanere sulla carta, ma il presidente di RanD non demorde.

parte della Fondazione Cassa di Risparmio di Mirandola per la realizzazione del progetto definito come "Aggregatore di imprese". Mentre la prima non verrà concretizzata, la seconda viene respinta.

Come per gli anni precedenti, l'agenda 2008 di Bellini s'infittisce di nuovi appuntamenti di presentazione del progetto. Al 27 maggio 2008 risale un'e-mail inviata all'Assessore provinciale agli Inter-

venti Economici, Palma Costi, in cui l'imprenditore pone alla sua attenzione la necessità di non perdere l'occasione dei finanziamenti regionali - ammontanti a 360 milioni di euro - destinati ai Tecnopoli.

La replica dell'assessore arriva il giorno stesso.

"Il 6 giugno - si legge nella mail - firmeremo come Provincia, con l'Università di Modena, la Camera di Commercio, il Comune e Democenter l'accordo sul Tecnopolo modenese (per poi avere i soldi conseguenti). Sul nostro documento e sui contenuti (che riguardano tutti i settori produttivi importanti della nostra provincia), anche Campagnoli ha dovuto convenire che abbiamo fatto un bel lavoro. Appena riesco le mando il documento..."

Trascorrono due mesi e il documento arriva. Ma il progetto promosso dall'imprenditore non è contemplato tra quelli inseriti.

L'ultimo tentativo, risale al 13 ottobre 2008, quando Bellini invia una mail con allegato il "Progetto Incubatore" all'Ing. Pietro Caselli, presidente di Aster. Anche in questo caso, nulla avviene.

La questione ritorna con l'intervista pubblicata sul nostro trimestrale, e ha un seguito anche sulle testate locali.

"Servono servizi per fare innovazione".

Nel corso dell'incontro del 13 febbraio, Bellini ha espresso una posizione fortemente critica rispetto all'utilità del QCN, condivisa anche dall'assessore Campagnoli, durante il colloquio privato tenutosi dopo l'incontro del 12 di-

cembre. Stesso discorso per Consobiomed: rivolgendosi al presidente di RandD, l'interlocutore gli avrebbe chiesto: "mi dica lei: che cosa ha fatto questo consorzio negli ultimi 20 anni?".

"Un esempio di iniziativa - continua Bellini - che non ha dato alcun risultato è anche Rimat Biomed. A una mia precisa richiesta di chiarimento, mi è stato spiegato che questo evento è stato realizzato in modo faraonico per dare soldi all'Ente Fiera di Modena, cui era stata affidata l'organizzazione. Stesso discorso per Democenter.

In questo caso sono venuti a propormi una collaborazione per la stesura di progetti di ricerca finanziati con PRIT regionali. Lavorare con questo ente avrebbe portato ad affrontare una spesa del 10% di commissione, pagando il doppio un lavoro (che dovrebbe essere di pubblico servizio a sostegno delle imprese) che con un'agenzia privata ti costa il 5%. Inoltre questo ente offre prototipazioni stereolitografiche, che sono reperibili ovunque. D'altra parte il Democenter fa parte dell'ER-VET, un grande carrozzone, molto criticato per gli enormi finanziamenti che riesce a

bruciare".

"Di recente - riferisce Bellini - ho avuto la necessità di presentare un progetto di ricerca in Regione e, per avere un punteggio alto, mi è stato suggerito di lavorare con consorzi creati ad hoc da Aster (che fa sempre parte di ER-VET). In uno di questi consorzi, Biopharmanet, è inclusa anche l'Università di Ferrara, con cui abbiamo preso contatti per portare avanti il lavoro. Ebbene, dal referente, prof. Negrini, abbiamo scoperto che non sapeva nemmeno cosa fosse Biopharmanet".

Bellini rileva anche la scarsa utilità dell'Osservatorio del biomedicale, che, dopo alcune pubblicazioni, ha chiuso. Infine, ribadendo che il "progetto c'era", in risposta al sindaco Costi, il presidente di RandD ha posto la sua conclusione, rinnovando l'appello alla ricerca. "Si può mettere in dubbio il concetto di distretto biomedicale, - ha dichiarato - ma c'è certamente un'esigenza che accomuna tutte le aziende, ovvero la necessità di poter contare su servizi quali laboratori per fare analisi, consulenza per i brevetti, registrazione i prodotti, etc... servizi contemplati dal famoso progetto".

Ervet

L'Emilia Romagna Valorizzazione Economica Territorio Spa (ER-VET) è la società in house della Regione che opera come agenzia di sviluppo territoriale, in conformità con quanto stabilito dalla legge regionale 26/2007 sulle società Spa. Le aree di lavoro in cui la società opera sono diverse: politiche territoriali e di programmazione, alle politiche internazionali, alla valutazione pubblica e assistenza tecnica, politiche per lo sviluppo sostenibile agli studi e progetti pilota.

Il primo cittadino rileva che il progetto c'era, ma soltanto a livello embrionale **Costi: "Nessuna cattiva volontà nel fare innovazione"**



Il Sindaco di Mirandola
Luigi Costi

Una mossa politica: così il sindaco Costi, definisce il blog che riporta la ricostruzione del caso-Incubatore. Sulla questione, il primo cittadino si è espresso, sostenendo che il progetto c'era, ma a livello embrionale... E sostenendo che non c'era nessuna cattiva volontà da parte delle aziende, nel fare innovazione, ha dichiarato: "Evitiamo di invocare politiche di distretto, per poi andare ognuno per proprio conto".

Sindaco, secondo lei, quali sono le motivazioni sottese alla realizzazione di "Mirandicale"?

Bellini è impegnato a costruire una lista alternativa al centrosinistra: è un fatto. Nel 2005 era candidato di Forza Italia alle regionali: è un altro fatto.

Ma il fatto più importante è che sul suo blog del "famoso" progetto non sono indicato nemmeno nelle linee fondamentali, che so: i costi, i soci e finanziatori privati, le funzioni precise e non generiche, la quantità e le caratteristiche del personale...C'è scritto invece che il progetto era a livello "embrionale".

La sua "parola" conferma la mia.

Alla fine mi pare che la tesi di Bellini si possa riassumere così: ho avuto una buona idea, finanziatemi sulla fiducia. Mi spiace, ma con il de-

naro pubblico non funziona così.

Bellini ha più volte ribadito che il QCN non è poi così utile. Lei cosa pensa di ciò?

Forse sono io che non capisco, ma se le imprese accedono già facilmente ai laboratori, all'Università e agli ospedali, perché questa polemica? Perché bisogna inventare qualcosa in tempi rapidi? C'è qualcosa che non torna in questo ragionamento, non crede? Quanto alla salute del distretto io non appartengo agli ottimisti di maniera, a quello pensa già l'on. Berlusconi. Vorrei invece che si partisse dai dati e dai fatti. Nell'ambito del QCN, Democenter ha visitato 49 aziende. Sei sono state aiutate nell'accesso ai laboratori; sono stati avviati tre studi clinici presso le aziende sanitarie della Provincia; dodici imprese sono

state supportate nella valutazione di progetti di ricerca e innovazione ed organizzazione e nove sono stati i progetti presentati in Regione.

Alcuni imprenditori hanno affermato di non conoscere il Qcn, né il Democenter...

Può darsi, anche se fra i firmatari c'erano tutte le associazioni delle imprese. Ma io penso che ci sia qualcosa di più profondo. Le aziende sanitarie non avevano cultura ed esperienza in materia e dall'altra parte le imprese erano abituate a muoversi per altri canali. C'è un percorso di maturazione e di intesa da fare insieme. Certo, se si rialzano strumentalmente steccati con il sistema pubblico e la politica non è poi il caso di lamentarsi...

A suo dire, non servirebbe forse anche un maggiore so-

stegno in termini economici da parte delle istituzioni?

Bellini avrebbe rilevato che il biomedicale non sarebbe stato sostenuto in maniera adeguata...

Sì, bisognerebbe che il Governo aumentasse i finanziamenti per la ricerca e lo sviluppo e che Governo e Regioni pagassero rapidamente i loro debiti; ho letto anche che il presidente di Assobiomedica propone di reintrodurre gli ammortamenti accelerati sugli investimenti.

Tornando a noi, i dati sono questi: sei imprese del distretto hanno ricevuto contributi regionali per ricerca industriale e sviluppo pre-competitivo, nove hanno ricevuto contributi agevolati sul fondo provinciale. Le imprese poi si stanno preparando a chiedere finanziamenti sui nuovi bandi regionali. In sede di verifica del QNC abbiamo convenuto che occorre un fondo di sostegno per i costi della sperimentazione e assieme alle associazioni degli imprenditori stiamo lavorando a un progetto finalizzato a sostenere le imprese e rendere accessibili i servizi avanzati che chiedono.

L'assessore regionale Campagnoli ha parlato di una disponibilità di tre milioni di euro.

Ma il Comune, la Fondazione Cassa di Risparmio...?

Comune e Fondazione possono fare la loro parte, ma non si può pensare che cambino il loro mestiere e che si mettano a fare quello che dovrebbero fare banche e imprese.

Le risorse per altro non sono certo enormi e spero non si

Il Quality Center Network

Stipulato nel 2005 e rinnovato nel 2007, il QCN (Quality Center Network) è un accordo tra le industrie produttrici di tecnologie biomediche e le Istituzioni sanitarie e di ricerca del territorio modenese.

Il QNC mira in particolare a formare gli studenti dei corsi di laurea dell'area sanitaria per approfondire le loro conoscenze sulle tecnologie biomedicali e a mettere a disposizione delle imprese competenze tecnico scientifiche.

La finalità dell'accordo è quella di strutturare una collaborazione tra le parti, grazie a un servizio di front office rivolto alle imprese del settore biomedicale, che dia informazioni sugli aspetti riguardanti il trasferimento tecnologico e l'innovazione, a partire dalla valorizzazione della ricerca istituzionale e aziendale, la valutazione e sperimentazione clinica e preclinica, la validazione delle tecnologie e dei prodotti.

pensi di toglierne al welfare, al volontariato e alle famiglie. Ho visto, a tal proposito, che Bellini contesta anche il recupero del Castello.

Ma come, non c'era bisogno a Mirandola di un centro per convegni di prestigio, etc...?

Quali sono, secondo lei, i veri problemi del settore?

I problemi li hanno indicati più volte gli imprenditori: i ritardi dei pagamenti della sanità pubblica, le rivalutazioni dell'euro per chi esporta negli Stati Uniti, la concorrenza dei paesi con basso costo del lavoro, la stretta del credito bancario, prima di tutto per le PMI, la carenza di infrastrutture.

Le aziende: anche da parte loro c'è questa cattiva volontà indicata da Bellini?

Io penso che cattiva volontà a livello locale non ci sia da parte di nessuno. Anzi, a me risulta che le nostre imprese hanno continuato a ricercare e innovare.

In questi anni noi ci siamo de-

dicati anima e corpo alle infrastrutture: il raddoppio della ferrovia sta finendo, la dorsale della fibra ottica è stata posata, l'autostrada Cispadana non è più una chimera.

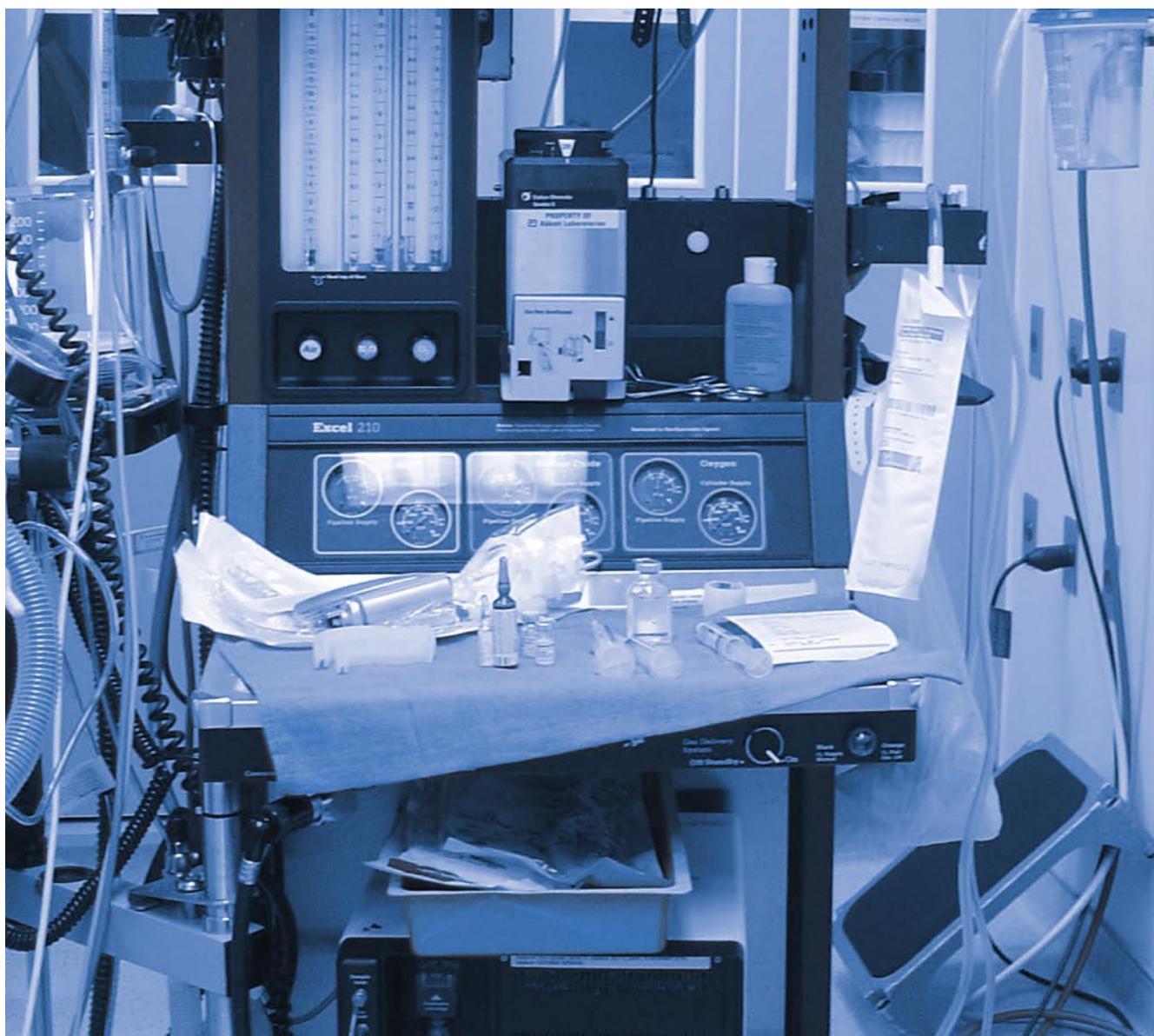
Alle aziende dico però questo: evitiamo di fare il gioco dell'oca e di ripartire sempre da capo o di invocare a parole politiche di distretto per poi andare ognuno per proprio conto.

"Mirandicale": il caso-Incubatore in un click.

Su "Mirandicale" è possibile trovare la ricostruzione minuziosa del caso-Incubatore. Nei post sono inseriti anche gli interventi del Sindaco Costi, e le repliche dell'imprenditore. Agli utenti è inoltre possibile lasciare il proprio contributo, nonché esprimere opinioni sulla questione e non solo. Il blog si configura anche come una fucina di idee per "il domani" del distretto.

Per saperne di più:

www.biomedicale.info



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

Publicato sulla Gazzetta Ufficiale l'11 febbraio 2009, è entrato in vigore il giorno stesso

D.L. Incentivi: distretti in primo piano, per vincere la crisi.

di Chiara Mazzoli

Riprendendo un progetto del 2006 rimasto inattuato, l'Esecutivo cerca di introdurre nell'ordinamento un nuovo istituto giuridico. Il decreto legge "Misure urgenti a soste-

gno dei settori industriali in crisi" prevede distretti produttivi a tassazione unificata e concordata con il Fisco

È stato recentemente convertito in legge il decreto che, visto il forte bisogno di sostenere la produzione di beni reali, ridà peso alla variabile territorio. Questo provvedimento mira a sostenere il rilancio produttivo mediante l'introduzione di misure di carattere fiscale e finanziario. Antico progetto del centro-destra sostenuto da Confindustria e fino ad ora mai realizzato, è stato emanato il 10 febbraio 2009 dal Governo e

pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale l'11 febbraio, giorno dal quale il provvedimento è entrato in vigore. Il provvedimento è lo stesso che prevede anche incentivi all'acquisto di auto, mobili ed elettrodomestici.

Fra le diverse misure, previste per fronteggiare la fase recessiva, il D.L. n.5/2009 introduce la «tassazione di distretto», ovvero il pagamento dell'Ires o di altri tributi sulla base di un accordo con Fisco ed enti locali, per tutte le aziende localizzate all'interno di definiti ambiti produttivi.

In tale ipotesi, i distretti vengono compresi tra i soggetti passivi Ires individuati dal TUIR (Testo Unico delle Imposte sui Redditi). Questi potranno concordare preventivamente il carico tributario con l'amministrazione finanziaria e determinarlo a livello locale secondo criteri di trasparenza e parità di trattamento delle imprese sulla base di principi di mutualità.

In sostanza, si ipotizza che le imprese operanti in un distretto industriale optino congiuntamente per una tassazione consolidata, esatta-

mente come avviene per molti gruppi industriali e bancari. Questo significa che i redditi che ogni impresa produce in proprio non saranno soggetti ad autonoma tassazione, bensì confluiranno ogni anno in un unico "calderone" soggetto a Ires: ciò consente di compensare utili e perdite con significativi vantaggi per tutti.

Consolidato di distretto e concordato di distretto.

La normativa prevede la reintroduzione del consolidato di distretto e del concordato di distretto, misure proposte per la prima volta nella Finanziaria del 2006 ed eliminate nella Manovra d'estate del 2008.

Il primo provvedimento riguarda la possibilità di esercitare l'opzione congiunta per la tassazione distrettuale unitaria. Alle imprese appartenenti al distretto industriale è consentito l'esercizio congiunto dell'opzione per la tassazione di distretto ai fini dell'applicazione dell'Ires.

A seguito dell'opzione per la tassazione distrettuale unitaria, l'ammontare dovuto



Giulio Tremonti,
Ministro
dell'Economia
e delle Finanze

è determinato in cifra unica annuale per il distretto nel suo complesso, pertanto, se l'aggregazione è formata da tre soggetti X (reddito pari a 3.000), Y (reddito pari a 1.200) e Z (reddito pari a - 4.100), la base imponibile che ne risulta sarà pari, nel complesso, a 100. Al distretto, dunque, competerà la determinazione dell'unica base imponibile, ma anche di ulteriori obblighi connessi alla liquidazione delle imposte, con relative conseguenze in termini organizzativi e amministrativi.

Questa attività viene completamente rimessa allo stesso distretto e quindi a pattuizioni che assumono contenuto privatistico, ferma restando la necessità di regolare tali rapporti in base a criteri di trasparenza e parità di trattamento, sulla base di principi di mutualità.

La ripartizione del carico tributario del distretto, idea assolutamente innovativa per il nostro ordinamento fiscale, necessiterà di specifiche regole per essere interpretata e applicata.

La seconda misura, il concordato di distretto, consente di determinare preventivamente con l'Agenzia delle Entrate e con gli enti locali il reddito imponibile, i tributi, contributi e altre somme dovute all'Erario e agli enti locali, per l'intero distretto per almeno un triennio.

Pertanto, oltre a compensare le perdite all'interno del distretto, è possibile predeterminare e vincolare il volume delle imposte dirette di competenza delle imprese del distretto, riferibili a ciascun

esercizio.

Il concordato avviene sulla base di elementi caratteristici relativi alla natura, alla tipologia e all'entità delle imprese partecipanti, alla loro attitudine alla contribuzione e ad altri parametri oggettivi, determinati anche su base presuntiva, previa consultazione delle categorie interessate e degli organismi rappresentativi dei distretti.

L'opzione per la pianificazione fiscale triennale, comunque, è esercitabile anche da parte dei distretti che non hanno optato per la tassazione unitaria. In caso di osservanza del concordato è prevista una significativa copertura rispetto ai controlli dell'Amministrazione finanziaria. In tale ipotesi, si garantisce che i controlli fiscali siano limitati al monitoraggio e all'acquisizione di elementi obiettivi per affinare i parametri per la definizione dei futuri concordati. Per le imprese appartenenti al distretto non vengono meno né l'assolvimento degli ordinari obblighi e adempimenti fiscali, né l'applicazione delle disposizioni penali tributarie. Infine, il comma 4 stabilisce che per l'attuazione di queste disposizioni è previsto un tetto di spesa di 10 milioni di euro per il 2009 e 50 milioni di euro annui a partire dal 2010.

Un decreto che incontra il favore di molti.

Sulla questione hanno espresso il loro apprezzamento Valter Taranzano, presidente dei Club dei distretti e Domenico Palmieri, presidente dell'Associazione italiana politiche industriali. «Si



tratta di un vantaggio indubbio per la programmazione industriale e finanziaria delle piccole aziende», nota Palmieri. Intervistato su Il Sole 24 Ore, Taranzano sottolinea come questo decreto possa tracciare una linea guida che dia un impulso di coordinamento generale alla gestione dei distretti, ogni realtà infatti si muove in ordine sparso a livello regionale. Soddisfatto della decisione del Governo di inserire nel decreto anche il meccanismo della tassazione unitaria su base concordataria, dichiara che la cosa più difficile sarà convincere i singoli imprenditori a mettersi insieme.

Afferma che se riusciranno a capire i vantaggi che potrebbero nascere dalla collaborazione, sarà sicuramente un successo.

Il decreto incentivi, con la tassazione agevolata per le aziende, dovrà superare le difficoltà attuative incontrate nel meccanismo analogo varato nel 2006 e cancellato l'anno scorso, ma presenta indubbi vantaggi.

Il regime impositivo, che si estende anche ai contributi e alle altre somme dovute agli Enti Locali, potrebbe essere il vero collante tra le imprese nella formazione del distretto produttivo in quanto la loro adesione potrebbe essere incentivata da un possibile risparmio di imposte.

A due anni dalla sua costituzione, l'Ing. Trentini fa il punto della situazione

As.F.O.: nuovi progetti, per crescere insieme

di Roberta De Tomi

Corsi di formazione rivolti a tecnici commerciali e un accordo con uno studio legale per risolvere le controversie con gli Enti Pubblici.

Sono solo alcune delle iniziative di As.F.O, l'Associazione Fornitori Ospedalieri Emilia Romagna, che si pone, tra gli obiettivi, di

tutelare i diritti dei propri associati, attraverso interventi mirati. A illustrarli è l'ing. Massimo Trentini, marketing manager di Aries, l'unica azienda del distretto biomedicale che ha aderito a un'associazione che punta a crescere, per poter fornire garanzie adeguate alle esigenze delle aziende.

As.F.O: formazione in primo piano.

A due anni dalla sua costituzione, l'As.F.O. continua la propria attività volta e erogare servizi di informazione e assistenza alle aziende che hanno rapporti con gli Enti pubblici. Diverse sono le iniziative, già organizzate o in cantiere, finalizzate a realizzare questo scopo.

La prima è un corso di formazione gratuito, della durata di tre giorni, intitolato "Formazione per fornitori ospedalieri. La partecipazione alle gare: requisiti e procedure", tenutosi a Bologna gli scorsi 3, 10 e 17 febbraio. Organizzato da Iscom E.R. (Istituto per lo sviluppo del commercio e del turismo dell'Emilia Romagna) e finanziato dal Ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche Sociali, il corso ha approfondito diversi aspetti legati alle procedure di partecipazione alle aste, per cui, viste anche le recenti quanto discusse modifiche introdotte - l'aggiudicazione basata sui prezzi più bassi, l'aumento del numero delle Asl e Ao



Il Marketing Manager di Aries,
ing. Massimo Trentini

"As.F.O. si pone tra gli obiettivi l'assistenza legale e la consulenza ai fornitori ospedalieri"

come soggetti fruitori - As.F.O. ha ritenuto necessario fornire un'accurata conoscenza del quadro normativo vigente. "Durante il corso - afferma Stefania Cavalieri dell'Ufficio gare di Aries - ci è stato illustrato l'iter legislativo che

“Fornitori ospedalieri, insieme, in una associazione che non vuole sovrapporsi a quelle esistenti, in quanto investita di un ruolo specifico”

regolamenta i procedimenti d’asta. A titolo esemplificativo ci sono poi state portate situazioni critiche, con le relative modalità di risoluzione. Ci sono stati anche forniti dei consigli per giudicare la correttezza dei requisiti presentati nella domanda che l’azienda presenta.

In questo ambito, ci è stato anche chiarito come rapportarsi agli esiti della gara e agire nel caso in cui si intenda fare ricorso per rivalersi su eventuali procedure considerate non corrette”.

Come riportato anche nell’opuscolo di presentazione del corso, infatti, è necessario: “saper leggere e interpretare correttamente i bandi, i capitoli e i disciplinari di gara, al fine di evitare casi di esclusione derivanti da errori di forma nella redazione della documentazione di partecipazione”.

La formazione resta un obiettivo fondamentale, che l’associazione vuole garantire ai propri membri.

“Molto spesso - spiega l’Ing. Trentini - le aziende fornitrici di prodotti, entrano direttamente nelle sale operatorie, avvalendosi di una cultura orale tramandata.

E spesso si corre il rischio di



*Il presidente di As.F.O.
dottor Giovanni Carbone*

commettere errori, dovuti alla mancanza di informazioni precise e accurate. Per questa ragione, puntiamo a formare tecnici commerciali con corsi ad hoc, volti a qualificare chi si muove negli Enti pubblici”.

“Un numero superiore di associati permetterebbe di avere un ritorno in termini di servizi”

Un supporto a difesa dei diritti dei fornitori ospedalieri.

Il Marketing Manager dell’azienda tiene a sottolineare il ruolo, già descritto nell’articolo di presentazione dell’associazione, che ricopre rispetto alle consociate.

“Quelli con gli Enti pubblici - rileva l’Ing. Trentini - spes-

“Unico neo: il numero di soci, che in questi due anni, non ha subito un forte incremento”

so sono contratti capestro. Per questa ragione, l’associazione si pone tra gli obiettivi l’assistenza legale e la consulenza ai fornitori ospedalieri. Di recente è stato stipulato un accordo con uno Studio Legale, che si propone di risolvere le controversie che dovessero sorgere tra gli associati e gli stessi Enti pubblici”.

Un’altra novità, riguarda il coinvolgimento dell’associazione al tavolo tecnico per il governo della spesa pubblica per dispositivi medici, che si tiene a cadenza mensile, presso il Ministero del Lavoro.

A parteciparvi, il presidente

Le iniziative di As.F.O., in breve:

- “Formazione per fornitori ospedalieri. La partecipazione alle gare: requisiti e procedure”, corso di formazione tenutosi a Bologna gli scorsi 3, 10 e 17 febbraio. Organizzato da Iscom E.R., è stato finanziato dal Ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche Sociali;
- Stipula di un accordo con uno Studio Legale, per risolvere le controversie che dovessero sorgere tra gli associati e gli Enti pubblici;
- Coinvolgimento al Tavolo tecnico per il governo della spesa pubblica per dispositivi medici, che si tiene a cadenza mensile, presso il Ministero del Lavoro. A parteciparvi, il presidente di As.F.O., Giovanni Carboni;
- Formazione dei tecnici commerciali che “entrano” nelle sale operatorie.

di As.F.O., Giovanni Carboni. “Si tratta di un’importante opportunità - spiega - in cui abbiamo la possibilità di far sentire la nostra voce ed essere consigliati rispetto a quanto viene portato”.

Unico “neo”: il numero di soci, che in questi due anni, non ha subito un forte incremento.

Ribadendo il concetto proverbiale che: “l’unione fa la forza”, l’ing. Trentini sottolinea che: “Dal punto di vista della rappresentanza, raggiungere un consistente numero di adesioni, permetterebbe ad As.F.O. di esercitare un peso maggiore, anche nel tavolo tecnico. Un esempio è dato da As.F.O. Lazio, che conta circa 400 iscritti. Si tratta di un numero notevole, che le permette di esercitare un peso importante nella risoluzione di determinate situazioni problematiche”.

Fornitori ospedalieri, insieme, in un’associazione che non

vuole sovrapporsi a quelle esistenti, in quanto investita di un ruolo specifico.

“Come previsto dalle normative - continua il Marketing Manager - per partecipare alle gare d’appalto, le azien-

de sono state costrette ad abbassare i prezzi. Si tratta di una situazione che comporta disagi, in quanto la qualità viene penalizzata e con essa anche l’attività delle aziende. Con As.F.O. si punta a piccoli interventi che possano essere di aiuto agli associati. Perciò più siamo, meglio è. Un numero superiore di associati permetterebbe infatti di avere un ritorno in termini di servizi.

E quello che si vuole mettere in evidenza, è che l’associazione si occupa di un ambito determinato ed esercita competenze che non si accavallano con quelle di altre associazioni o consorzi presenti all’interno del distretto biomedicale”.

As.F.O.: più soci, per “contare di più”

A oggi, sono sedici le aziende associate ad As.F.O. Emilia Romagna, di cui soltanto una - Aries, per l’appunto - è del Distretto Biomedicale di Mirandola. Si tratta di un numero ridotto, soprattutto se paragonato a quello di As.F.O. Lazio, che di soci ne conta ben 400.

Lo stesso Ing. Trentini ha rilevato che: “Un numero maggiore di adesioni permetterebbe all’associazione di esercitare un peso maggiore”.

Chi fosse interessato ad associarsi, o chi volesse avere informazioni sui progetti e sulle attività di As.F.O., può contattare l’ing. Massimo Trentini: m.trentini@ariesmedicaldevices.com o il Dott. Giovanni Carboni, Presidente As.F.O. Emilia Romagna, g.carboni@novamedisan.it.

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

Mossa Vincente!
passa a BPER

**MOSSA!
VINCENTE!**



trasferisci il tuo conto corrente a BPER
è semplice, rapido, gratuito

Numero Verde
800-205040

www.bper.it



**Banca popolare
dell'Emilia Romagna**

GRUPPO BANCARIO Banca popolare dell'Emilia Romagna

La banca per la famiglia

Vanoli su Bellco: “Puntiamo alla leadership sul mercato della dialisi”.

di Roberta De Tomi



Una solida esperienza maturata nell'ambito della programmazione e della gestione aziendale, dopo anni di militanza presso SNIA e McKinsey e idee ben chiare sul futuro di Bellco. Sono queste le credenziali con

cui si presenta l'Ing. Carlo Vanoli, Chairman e Ceo della storica azienda mirandolese, che abbiamo incontrato in esclusiva per i nostri lettori.

Ing. Vanoli, quali sono le esperienze maturate durante la sua carriera?

Dopo la laurea in Ingegneria Chimica, che ho conseguito nel 1973 a 23 anni e con il massimo dei voti, ho iniziato a lavorare presso la SNIA Viscosa come progettista di impianti chimici. In seguito, nel 1978, sono diventato Direttore della Divisione Cellu-

losa (materia prima per fibre viscosa e per carta). Com'è noto, quelli erano anni molto difficili, in quanto erano caratterizzati, oltre che dalle ricorrenti crisi di mercato della chimica, anche da qualche rischio di sicurezza personale per chi occupava posizioni di responsabilità gestionale.

Anni difficili, in cui ha do-

vuto fare i conti con la chiusura delle attività di produzione di fibre viscosa della Snia, che era il suo cliente principale...

Esatto. Alla fine di quella decade, con la crisi del settore delle fibre tessili, la SNIA chiuse in pochi mesi tutte le produzioni di fibre derivate dalla cellulosa. A quel punto, mi sono inventato un

mercato, permettendo così il rilancio della divisione di cui ero responsabile che, dopo tre anni, è tornata in utile. C'è anche da dire che, malgrado le difficoltà legate al momento storico, sono stati anni molto interessanti. Alla presidenza della società, allora, era Pietro Marzotto e capo del Settore chimico della Snia, di cui faceva parte la divisione della Cellulosa era, invece, Enrico Bondi, che mi ha trasmesso numerosi insegnamenti, fondamentali per lo svolgimento del mio lavoro.

La sua permanenza in SNIA è durata fino al 1983. In seguito è approdato alla McKinsey, leader mondiale nella consulenza direzionale. Che cosa le ha dato questa esperienza?

Consideri che in quegli anni nella McKinsey di Milano lavoravano persone che in seguito sono diventati alcuni tra i più grandi manager italiani: ricordo tra gli altri Corrado Passera, Vittorio Colao, Massimo Capuano, Silvio Scaglia, Enrico Cucchiani e Alessandro Profumo.

Forte di questa esperienza, dopo 4 anni sono rientrato in SNIA, della quale nel frattempo la Fiat aveva preso il controllo, attraverso l'apporto della propria attività nel settore Bioingegneria (uno dei suoi "fiori all'occhiello"), ovvero della Sorin Biomedica. Così una delle più "nobili" imprese industriali italiane ("la Viscosa" come ancora la ricordava l'Avvocato Agnelli, in occasione di un colloquio privato) si fondeva con

l'azienda industriale italiana per eccellenza.

Alla fine anni Ottanta, Bellco entrò in joint venture con Sorin Biomedica, che ne acquisì l'intera proprietà nel 1990.

Qual era il suo ruolo in SNIA, dopo la parentesi McKinsey?

Ero responsabile della pianificazione strategica del gruppo, delle acquisizioni e delle dismissioni. Nel 1991-1992 portai avanti le trattative per l'acquisizione del settore cardio-vascolare della Pfizer. A operazione avvenuta, divenni Amministratore Delegato dell'attività Sorin Inc. in California, dove si trova la mecca della Bioingegneria. Nello stesso anno, durante la campagna presidenziale, ho anche avuto la fortuna di partecipare all'International Bu-



Studio Alberto Nicolini

consulente del lavoro

settore ricerca e selezione del personale

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

job@albertonicolini.it

www.albertonicolini.it



Agenzia per il Lavoro

autorizzata dal

Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale

Aut. Min. n. 19009 del 23/07/2007



Fondazione Lavoro

Consulenti per il

Ricerca, selezione e intermediazione professionale

del n. MO00928FL

siness group dell'Università della California, un think tank voluto dall'allora candidato e futuro presidente Usa, Bill Clinton, per fornire un punto di vista sulle relative materie di competenza.

Arriviamo dunque al 1998, anno in cui SNIA esce da Fiat...

L'operazione avvenne attraverso la vendita ad investitori istituzionali e in borsa dell'intero pacchetto azionario SNIA detenuto da Fiat (circa il 48% del capitale di SNIA) e Mediobanca (il 12%), il che comportò una serie di passaggi legali molto complessi. Per completarla ci vollero quattro mesi.

Un aneddoto: ci eravamo posto l'obiettivo di chiudere l'operazione entro la data del 75mo compleanno del Dr. Cesare Romiti (allora Presidente di Fiat), che mi pare cadesse in luglio, e ci riuscimmo. Ma già nel settembre dello stesso anno il finanziere Luigi Giribaldi, dopo aver ceduto la Traco - ora TNT - per 250 miliardi di lire, tentò la scalata di SNIA, senza però ottenere i risultati sperati, tanto che nel 1999 cedette il controllo della Snia a una holding (BIOS) che aveva come azionista principale la HOPA di Gnutti. Sei anni dopo, a inizio 2004, avvenne la scissione di Sorin Biomedica (che "includeva" Bellco) da SNIA.

Arriviamo quindi alla cessione Bellco da parte di Sorin. Quali tappe hanno scandito l'operazione?

Io ero rimasto in Sorin sino a fine settembre 2004, per poi assumere la carica

di Amministratore Delegato della Snia (che dopo la scissione di Sorin aveva mantenuto le attività nella chimica e nell'immobiliare). Lasciai la carica nel 2006, per ritornare a occuparmi di medicale come manager/imprenditore. Nel 2007, con Stefano Rimondi nacque l'idea di costruire una operazione per acquisire la Bellco. Il CDA di Sorin, guidato dal Presidente Umberto Rosa, aveva deciso di cedere il business renale per concentrarsi nel core business cardiovascolare. Inizialmente si fecero avanti due acquirenti, Fresenius e un fondo privato ma, per una serie di ragioni, le trattative non ebbero sbocco positivo. Cosa che invece avvenne per la cordata costituita dal management team Bellco, da me, e da due fondi di private equity: Argos Sodic ed Emilia Venture (fondo

gestito dal gruppo MPS),

Il 30 dicembre 2008 viene ufficializzata la cessione della business unit da parte di Sorin, che ha permesso a Bellco di riacquisire la propria autonomia. Si diceva infatti che ci fossero problemi di tipo gestionale. A cosa erano dovuti?

In primo luogo, al diverso assetto organizzativo, dovuto anche ai differenti ambiti produttivi in cui Bellco e Sorin operano. Un altro elemento si evince dal temperamento dei professionisti di Mirandola, che, oltre che essere molto competenti, hanno una forte tendenza all'imprenditorialità e all'autonomia che forse risultavano un po' soffocate all'interno di una gruppo di grandi dimensioni, inevitabilmente molto strutturato in termini di pro-

Bellco: una storia fatta di acquisizioni.

Di seguito si fornisce una sintesi della storia di Bellco S.r.l.:

1972: viene fondata dal Dr. Mario Veronesi e dal Dr. Carlo Gasparini insieme ad altri storici nomi che hanno fatto il Biomedicale;

1983: l'azienda viene venduta alla Sclavo, (gruppo ENI). I soci fondatori mantengono la gestione fino al 1986.

1987: Sclavo vende Bellco a Enichem

1989: Bellco entra in Joint Venture con Sorin BIOMEDICA (Gruppo Fiat).

1990: Sorin Biomedica acquisisce l'intera proprietà di Bellco.

1991: Bellco viene incorporata in Cortek S.p.a.

1993: l'azienda conferisce il ramo d'azienda dei componenti per l'ossigenazione del sangue alla collegata Dideco S.p.a.

1998: il gruppo FIAT vende le azioni SNIA e quindi le imprese controllate da Sorin, in cui è inclusa Bellco

2004: SNIA scorpora e quota in borsa la controllata Sorin Biomedica, (che contiene Bellco Srl).

2007: Bellco S.r.l. viene fusa per incorporazione in Sorin Group Italia S.r.l.

2008: Sorin Group Italia annuncia la cessione di Bellco a una cordata di acquirenti guidata da Argos Sodic, e il fondo Emilia MPS Venture.

cedure, come Sorin...E proprio il desiderio di autonomia dei manager può aver creato qualche tensione, o forse incomprensione, in seno a Sorin. E' certo comunque che le priorità di sviluppo di Sorin non erano nel renale, ma nel cardiovascolare. Dati questi presupposti, si è pensato che la scorporo avrebbe portato a Bellco la massima possibilità di successo.

In che condizioni si trovava Bellco, al momento dell'acquisizione?

L'acquisizione è avvenuta senza debito, quindi con una solida struttura patrimoniale. Inoltre l'azienda già mostrava un livello di redditività abbastanza soddisfacente, anche se migliorabile.

Quali sono gli obiettivi che si prefigge?



Ing. Carlo Vanoli

Attualmente il fatturato ammonta a 100milioni di euro. Puntiamo ad una crescita del 4-5% annuo, con un graduale aumento della redditività

Su cosa intende investire?

In primo luogo, sulla ricerca, attraverso la collaborazione con i medici. Ogni

paziente è infatti un caso a sé, e va trattato in base alle specifiche esigenze della sua condizione. Nella sostanza, vogliamo porre il beneficio per il paziente al centro della nostra strategia, e quindi essere i migliori nell'offrire terapie ad hoc e personalizzate. Disponiamo delle tecnologie adeguate per fare l'innovazione, prevista nel piano aziendale che il management team di Bellco ha presentato ai dipendenti. Nei nostri piani, è inclusa anche la realizzazione di una nuova macchina per dialisi, a partire da un precedente progetto, che abbiamo deciso di accelerare al massimo. Per far ciò, da gennaio sono stati assunti degli ingegneri che sono al lavoro su questo nuovo prodotto. Inoltre puntiamo al consolidamento sui mercati in cui siamo già presenti, in particolare in Belgio, Francia e Spagna e Italia.

A proposito di piano aziendale: secondo i rappresentanti dei sindacati, i lavoratori lo starebbero ancora aspettando...

SNIA: dal trasporto marittimo al business delle fibre tessili e del biomedicale.

SNIA, inizialmente acronimo di Società di Navigazione Italo Americana, venne fondata a Torino nel 1917 da Riccardo Guaglio, con la funzione di controllare i trasporti marittimi tra Italia e Stati Uniti.

Nel 1920, mantenendo lo stesso acronimo, il nome venne cambiato in Società di Navigazione Industria e Commercio, in relazione all'interessamento alle fibre tessili artificiali. In seguito assunse il nome di Società Navigazione Industriale Applicazione Viscosa (SNIA Viscosa) e, grazie all'attività del Presidente, Franco Marinotti, divenne una delle più importanti aziende del paese nella produzione di rayon (fibra trasparente che si ottiene dalla cellulosa).

La SNIA Viscosa fu la prima azienda nostrana a essere quotata alla borsa di Milano (1922).

Negli anni la società ha allargato e poi ristretto i propri ambiti di produzione e oggi, dopo lo scorporo di Sorin - società fondata negli anni Cinquanta, inizialmente con l'obiettivo di operare nella ricerca per l'industria nucleare, in seguito riconvertita alla produzione di dispositivi per il settore medicale - è attiva nella chimica specialistica e nel settore immobiliare.

In realtà, gli obiettivi sono stati esposti in occasione di un incontro che abbiamo avuto con i rappresentanti dei sindacati. Nell'occasione mi sono messo a loro completa disposizione, rispondendo ai loro quesiti. In merito alle osservazioni sul piano industriale, posso dire che spesso ci si aspetta pagine su pagine di esposizioni. Per quanto concerne Bellco, tutto è stato riassunto in pochi, ma ben definiti obiettivi, che abbiamo enunciato e che abbiamo ben presenti.

Dal punto di vista occupazionale, si sono effettuati dei tagli?

A parte pochi lavoratori con contratto a termine, che operano in reparti in via di completa automatizzazione, prevediamo di mantenere l'organico attuale e di integrarlo con nuove assunzioni di specialisti in ambito tecnico e commerciale .

Sulle recenti dichiarazioni di Gianni Bellini: ritiene che la cattiva volontà nel fare innovazione nel distretto biomedicale di cui parla l'imprenditore, sia dovuta a una questione di attitudini?

Io ritengo che sia soprattutto una questione di disponibilità di capitale di rischio. A differenza di altri mercati, quali, ad esempio, quello americano - che è più vasto - quello nostrano non è predisposto a ciò. Credo che la spinta all'innovazione sia tuttora presente, ma deve fare i conti con un sistema che ha delle rigidità, che pone ostacoli non di poco conto. Ma sono convinto che le no-

**McKinsey&Company:
una fucina di top-manager**

Fondata a Chicago nel 1926, da James O. McKinsey, docente alla locale Università, la McKinsey&Company è la più importante società di consulenza manageriale e di strategia del mondo e si pone come obiettivo la risoluzione di problemi che interessano i vertici di grandi aziende e organizzazioni. La società è presente nel mondo con oltre 80 sedi, di cui due italiane, collocate a Milano e Roma.

Diversi manager italiani, che in seguito sono arrivati al top dell'industria e della finanza si sono formati alla McKinsey.

Tra questi:

Corrado Passera: CEO di Intesa San Paolo.

Vittorio Colao: CEO del gruppo Vodafone, dal 2004 al 2006 Amministratore Delegato per Rcs Mediagroup,

Massimo Capuano: A.D. della Borsa Italiana

Silvio Scaglia: Fondatore di Fastweb e di Babelgum, web-tv gratuita per gli utenti.

Alessandro Profumo: CEO di Unicredit.

Enrico Cucchiani: Membro del CdA di Allianz Group



Silvio Scaglia

stre imprese siano comunque sorrette da voglia di fare e in grado di superarli, se sono buone idee.

Bellco: "l'isola dell'innovazione"

Quattro progetti di ricerca medico-scientifica, sviluppati in collaborazione con centri di eccellenza universitari/clinici e di ricerca scientifica. Sono stati presentati nei giorni scorsi e saranno oggetto di trattazione nel prossimo numero del nostro trimestrale.

Nello specifico si tratta di:

- 1) "Modelling e biofeedback in dialisi", per controllare alcuni valori per ridurre l'insorgere di complicanze intradialitiche.
- 2) Sistemi predittivi dell'ipotensione in Dialisi
- 3) "Nuovi tipi di membrana in Dialisi"
- 4) Il progetto di ricerca indipendente del GiViTi con terapia Bellco, mirata al trattamento della Sepsis e dello shock settico.



ooplar

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

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 Cicloesano
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 - 41037 Mirandola (MO) Italia
Tel. +39-0535-27833 e-mail info@tecnasrl.com
Fax +39-0535-25436 www.tecnasrl.com

Bilancio più che positivo per il primo anno di attività della scuola d'arte, diretta da Simone Ferri

Artscool: una scuola di spettacolo per l'Area Nord

di Roberta De Tomi



*I ragazzi del Led.
Al centro, l'Art-director Simone Ferri*

Un saggio intitolato "Together forever", per chiudere in bellezza il primo anno di Artscool, la scuola di arti performative no-profit dell'Area Nord, situata a Concordia.

Delle attività, ci parla l'Art Director, Simone Ferri, tra i fondatori del gruppo Led, che, oltre a gestire la scuola, realizza eventi e spettacoli.

Simone, i numeri di quest'anno: quanti iscritti, quante sezioni e quali corsi?

15 iscritti alla classe musical teen (dalla 3^a media alla 5^a superiore) e 14 iscritti al corso junior (dalla seconda elementare alla 2^a media). Le materie studiate sono recitazione, canto e ballo moderno hip-hop.

Se non erro, avete ricevuto talmente tante proposte, che siete stati costretti a non accettare alcuni allievi...

Esatto. I ragazzi di Artscool devono condividere con noi alcuni valori: il forte interesse per l'arte, una propensione naturale a stare sul palcoscenico e la voglia positiva di fare.

il prossimo anno saranno controllate anche le pagelle scolastiche: Artscool vuole i migliori; i migliori anche nello studio.

Si dà a tutti la possibilità di entrare in questa scuola privata no-profit, indipendentemente dalle loro condizioni sociali, ma è richiesto un grande impegno.



*Foto di gruppo per la Classe Junior
Foto fornita per gentile concessione di
Fotostudioimmagini (Concordia s/S),
www.fotostudioimmagini.it*

A caccia di talenti, quindi. A proposito, ce ne sono di spicco? E per questi è previsto un “premio”?

Abbiamo scoperto diversi ragazzi molto bravi. Un ragazzo l'abbiamo scoperto facendo un recruitment nelle scuole ed è stato invitato a iscriversi al prossimo anno. Per i nostri allievi migliori è prevista una borsa di studio, e per uno di loro arriverà la

proposta a partecipare all'audizione per entrare nella più grande scuola di spettacolo d'Europa, che ha sede a Milano. Tutto questo a spese e con il sostegno di Artscool.

A fine maggio i ragazzi andranno in scena con un saggio, che li vedrà protagonisti.

Di cosa parlerà e come si svolgerà la serata?

Sarà una grande festa nello spettacolo, un vero talent show locale. Il titolo “Together forever” ci porta subito alla mente lo spirito di questo spettacolo.

Abbiamo invitato esperti in diverse discipline della nostra zona, da famosi maestri di canto e ballo a giovani emergenti nel campo dello spettacolo. Saranno questi a dire la loro sulla preparazione artistica dei nostri ragazzi e magari anche a dare qualche consiglio. La serata si presenta ricca di esibizioni: pezzi canori di cover, esibizioni di ballo in pieno stile Broadway, e un musical scritto appositamente per Artscool da un'autrice locale, che da diversi mesi collabora con noi. Abbiamo voluto coinvolgere anche altre realtà a noi vicine, per esempio la serata si aprirà con un'esibizione delle ragazze di scuola di ballo di Concordia, e ci saranno diversi interventi di altre scuole, per questo dico che sarà una grande festa dedicata alle arti performative.



*I ragazzi della Classe Teens.
Foto fornita per gentile concessione di
Fotostudioimmagini (Concordia s/S),
www.fotostudioimmagini.it*

E dopo il musical, si prevede di realizzare qualcosa con gli allievi?

Nella serata, oltre alla consegna dei diplomi, saranno resi noti i nomi dei ragazzi che parteciperanno al tour estivo con quelli del gruppo Led, nello spettacolo “LED in tour”. Una grande occasione per loro!

L'Artscool ci sarà anche il prossimo anno?

Dal feedback che ci hanno dato studenti e genitori, non possiamo esimerci da continuare questa espe-

L'Artscool: una scuola no-profit per vivere e far vivere lo spettacolo.

Di primo acchito, potrebbe sembrare scritta in maniera sbagliata. In realtà il nome Artscool nasce da un insito gioco di parole, e fa riferimento a una scuola in cui si insegnano "le arti più cool". L'idea di Artscool nasce nel febbraio 2006, quando Simone e Fausta Negrelli, altra componente del Led Entertainment, hanno iniziato a studiare le caratteristiche dei centri performativi presenti in Italia. Nota distintiva: si tratta di una scuola no-profit, finanziata dalla Fondazione Cassa di Risparmio di Mirandola, dal Circolo Arci Splendor Led Associazione. La sede è a Concordia, in via Garibaldi 11, anche se spesso le lezioni e le prove si svolgono sul palco del contiguo cinema-teatro "Splendor".

Come dichiarato anche da Simone Ferri, l'Artscool ha soprattutto una funzione di coesione sociale. Un obiettivo esplicitato, è proprio quello legato alla realizzazione di spettacoli a Concordia e nell'Area Nord, per il pubblico del territorio, in un contesto in cui i centri storici tendono a svuotarsi.



rienza che se pur faticosa, ci sta dando tante soddisfazioni: vedere i bambini sorridere ed esultare per un' esibizione venuta bene dopo mesi di prove, o condividere l'impegno e la fatica che ci mettono i ragazzi delle superiori, sono cose che ti danno la carica per continuare, indipendentemente dai tanti ostacoli che si presentano.

Per questo da giugno si parte con le nuove selezioni.

Per informazioni e iscrizioni si può contattare Francesca al 340 1428011o consultare il sito: www.musicalmania.it

L'Associazione Led: tra musica, intrattenimento, spettacolo e new-media

L'associazione nasce nel 1998 come gruppo informale per iniziativa di due studenti, allora quindicenni - tra cui Simone - con la passione per il teatro, la musica, la comicità e la tecnologia. Incoraggiati dal parroco, i ragazzi muovono i primi passi all'interno del Circolo Anspi di Concordia, chiamato "Splendor". Nel 2001 il gruppo si costituisce in associazione. Nel settembre 2003 viene allestita la sede operativa in via Garibaldi 31. Il 31 ottobre nasce Twister, la primo web-radio della Regione Emilia Romagna, finanziata dalla Comunità Europea nell'ambito del Programma Gioventù - Azione 3.1.

Negli anni il logo è diventato distintivo di ogni attività: Led Entertainment per l'intera produzione del gruppo e l'identificazione primaria e Led Dancing, contraddistinto dal colore viola, per le attività e la vita del corpo di ballo. Attualmente l'Associazione è formata da oltre 50 giovani di età compresa tra i 16 e i 30 anni che hanno come obiettivo lo svolgimento, la promozione e la valorizzazione di attività d'animazione, teatrali, d'intrattenimento e musicali, attraverso l'uso della tecnologia e dei media, con particolare riguardo alle iniziative per giovani. Diversi gli spettacoli dal vivo, tra cui alcuni musical ispirati a titoli noti al pubblico, portati in scena dai Led. **Info:** www.gruppoled.it.

Sin dal 1981, Tecnoideal leader nella progettazione e costruzione di macchine e sistemi automatici di assemblaggio di dispositivi medicali



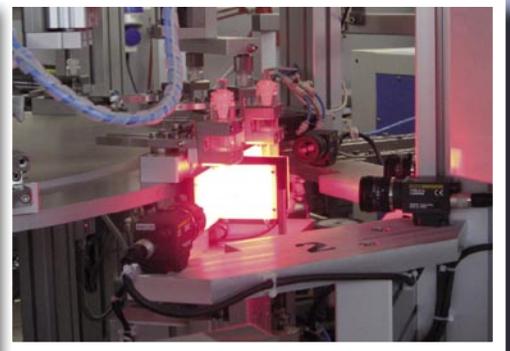
Tecnoideal sviluppa prodotti e soluzioni innovative per la produzione, l'assemblaggio ed il collaudo di dispositivi medicali quali:

Macchine Automatiche di Assemblaggio ad Alta Produttività:

- progettate e costruite su specifiche del cliente.

Soluzioni Semi-Automatiche per processi produttivi con operatore:

- Macchine di taglio tubo
- Macchine di collaudo
- Dosatori di Solvente
- Sistemi Flessibili di Assemblaggio con operatore



Al di fuori del settore medicale, negli ultimi anni Tecnoideal ha rafforzato la presenza sul mercato dell'automazione industriale, producendo linee complete per assemblaggio e collaudo di valvole per GAS, motori e pompe.

LA VOCE DEI LETTORI

Gentile Direttore,

non ho perso di vista il settore che ha portato benessere e popolarità a Mirandola; settore nel quale in modo officioso e ufficiale ho lavorato dagli albori fino alla fine dello scorso millennio.

L'amara constatazione è che la situazione si va sviluppando, secondo le mie abbastanza facili previsioni, verso un inarrestabile declino, che rischierà di far sprofondare Mirandola in una decadenza senza ritorno. La cessione di Belco, la delocalizzazione di Gambro, etc.

Si invocano rimedi, ma sembra che nessuno abbia il coraggio di ammettere che questi rimedi, prima di rifondare una attività che offre ancora grandi potenzialità, dovrebbero essere anticipati da una franca analisi della storia di questi ultimi 30-40 anni, per capire quali sono stati gli errori che ne hanno marchiato indelebilmente lo sviluppo.

Una storia che sinora ci è stata presentata in modo folkloristico e agiografico.

Molto di quello sta succedendo, e cioè la trasformazione di Mirandola in un pur notevole centro produttivo, che ha la testa altrove e vede trasferire le braccia delle imprese più rilevanti in successive fasi di delocalizzazione, era già reperibile nella piattaforma di partenza.

Per motivi storici Mirandola non era provvista di una classe imprenditoriale con solide radici.

Non voglio disconoscere al Dott. Veronesi nessuno dei suoi meriti, ma le due ondate di prodotti, la dialisi negli anni Settanta e la cardiocirurgia negli anni Ottanta (semplifico ovviamente) furono da lui traghettate a Mirandola dagli USA e furono rapidamente "copiate", permettendo un vorticoso incremento di business, volto a creare dei fatturati e delle redditività tali da ingolosire grandi società nazionali e straniere all'acquisto di quanto da lui fondato, società che spesso ritrovavano realtà molto diverse da quelle che si erano immaginate, prima tra le quali l'illusione di manodopera a basso costo.

Questo modo di procedere non era certo volto a fondare il futuro su basi durature.

Quando gli americani aprirono gli occhi e costruirono barriere brevettuali robuste, il boom mirandolese si sgonfiò.

Do atto al Veronesi della sua sincerità, dal momento che lui ha spesso dichiarato di voler solamente creare e vendere aziende "rapidamente".

Le società presenti sul territorio mirandolese hanno continuato a produrre, imbellendoli e rendendoli più costosi, sempre gli stessi prodotti, continuando un valzer di acquisizioni e cessioni.

Inoltre, spesso alcune linee interessanti di prodotti furono affossate a causa dell'incapacità tecnica di chi era preposto a potenziarle e svilupparle (ho in mente in particolare il settore trasfusionale, potenzialmente un'altra miniera d'oro).

Apprezzo l'invito del Sig. Bellini per un ritorno all'utilizzo di forze locali, le uniche che possano migliorare la situazione: esse devono essere localizzate e messe in opera molto rapidamente.

Giorgio Goldoni

Avete osservazioni, suggerimenti, proposte e segnalazioni sulle Aziende del Distretto Biomedicale?

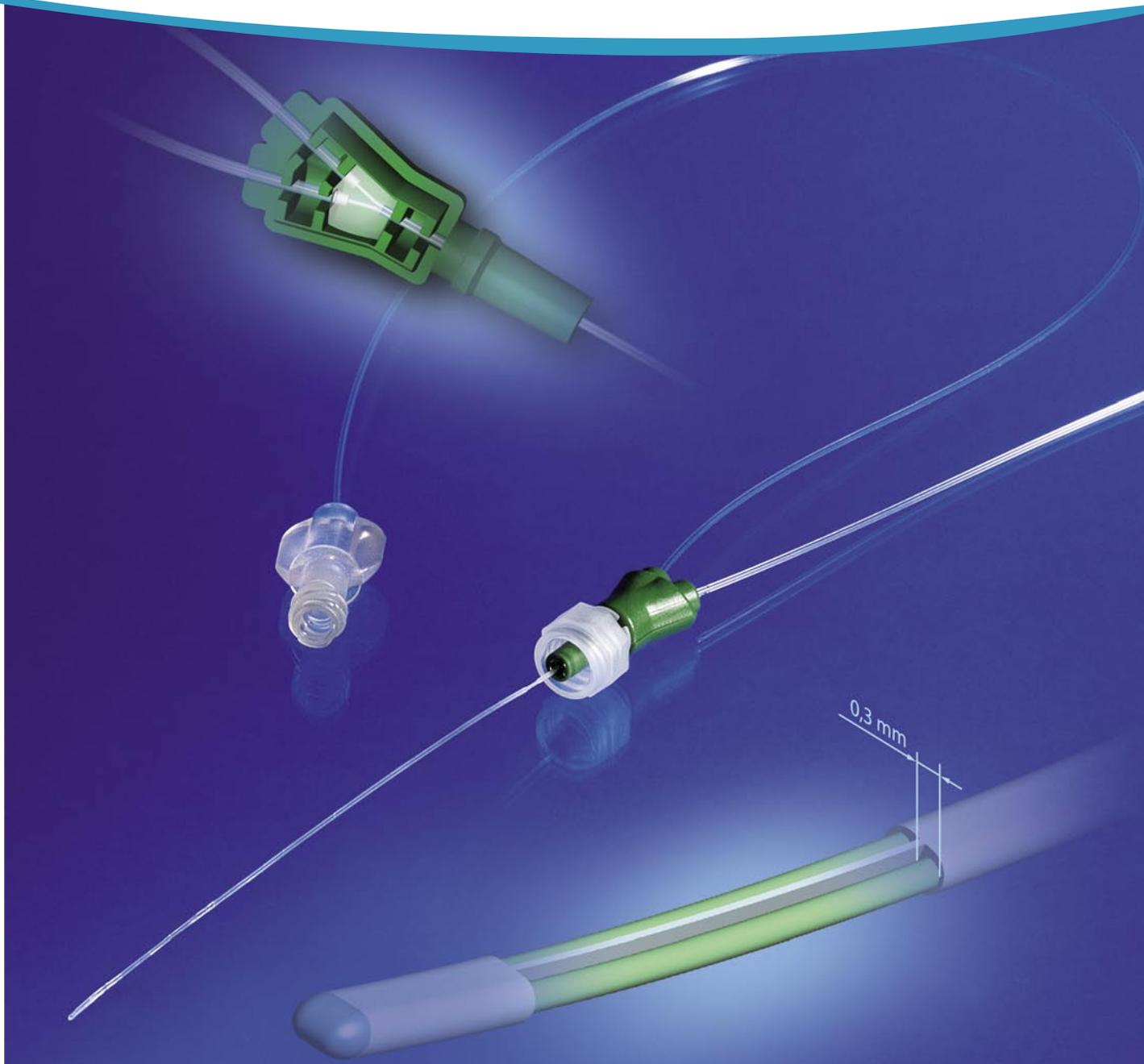
Inviare le vostre lettere a info@laplasticadellavita.com

Le pubblicheremo nello spazio: "La voce dei lettori".



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.

EcoByte S.a.s. di Malaguti Paolo e C.

41038 - San Felice sul Panaro (MO), Via Perossaro Vecchia n.411



EcoByte



Tel. +39 053520450 - Fax +39 053521429

Indirizzo Internet: www.ecobyteitalia.it E-Mail : ecobyte@ecobyteitalia.it



SAN FELICE SUL PANARO

SALUTE E SICUREZZA SUL LAVORO

PROTEZIONE AMBIENTALE ED ECOLOGIA

FORMAZIONE (DIVISIONE ACADEMY)

PREVENZIONE INCENDI E GESTIONE EMERGENZE

SISTEMI ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

(UNI EN ISO 9000 / 14000 e OHSAS 18001)

PROGETTAZIONE SITI PRODUTTIVI - ACUSTICA