

la plastica della vita



IL PERIODICO DEL DISTRETTO BIOMEDICALE MIRANDOLESE

www.laplasticadellavita.com



OTTIMISMO O PESSIMISMO? IL DUALISMO DEL DISTRETTO

Pag. 12: Storia di un medico che operava col sorriso



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 - 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

Protagonisti

3

Maria Gorni: puntare sul
marketing più che mai

Lucomed verso un futuro
di espansione

Anniversari

12

Storia di un medico
che operava col sorriso

Approfondimento

16

Alla ricerca del Partner
(di servizi) ideale

La crisi che c'è ma non si vede
(o si vede ma la si tiene nascosta?)

Eventi

22

Mobimed, per stimolare
l'innovazione

In Città

27

Show for life, avanti tutta!!

Breakin' News

32

E' INIZIATA LA CURA DIMAGRANTE?

Tranquilli, non parliamo di chili di troppo, diete e palestre. E' un gioco di parole per offrire un tema di riflessione alla "classe dirigente". In passato le chiusure di aziende, in particolare di subfornitura, hanno provocato un numero limitato di licenziamenti quasi tutti riassorbiti da altre imprese del settore.

In questi mesi però sono arrivate notizie di centinaia di esuberanti (operai e impiegati di tutte le età) con nuove assunzioni solo per poche decine di persone, prevalentemente giovani laureati. E' inutile nasconderselo a noi stessi. Lo sapevamo da tempo che sarebbe successo. Ce lo dicevano gli addetti ai lavori e anche il buon senso. Il futuro del distretto biomedicale è nell'innovazione di prodotto e di processo e su questo concordiamo tutti. Ma dei prevedibili "effetti collaterali" nessuno se ne occupa. Nessun convegno, nessun articolo sui giornali e, soprattutto, nessuna iniziativa per aiutare quegli addetti non più giovani che stanno per perdere il posto di lavoro.

Se sono dipendenti di aziende industriali potranno contare su qualche ammortizzatore sociale, se sono artigiani o collaboratori precari, neppure su quelli. E dopo? La politica industriale e la gestione del territorio avrebbero dovuto affrontare questi temi da tempo pianificando strategie per contrastarne l'intensità. Così non è stato e ora assistiamo impotenti alla riduzione del numero complessivo di occupati nel distretto.

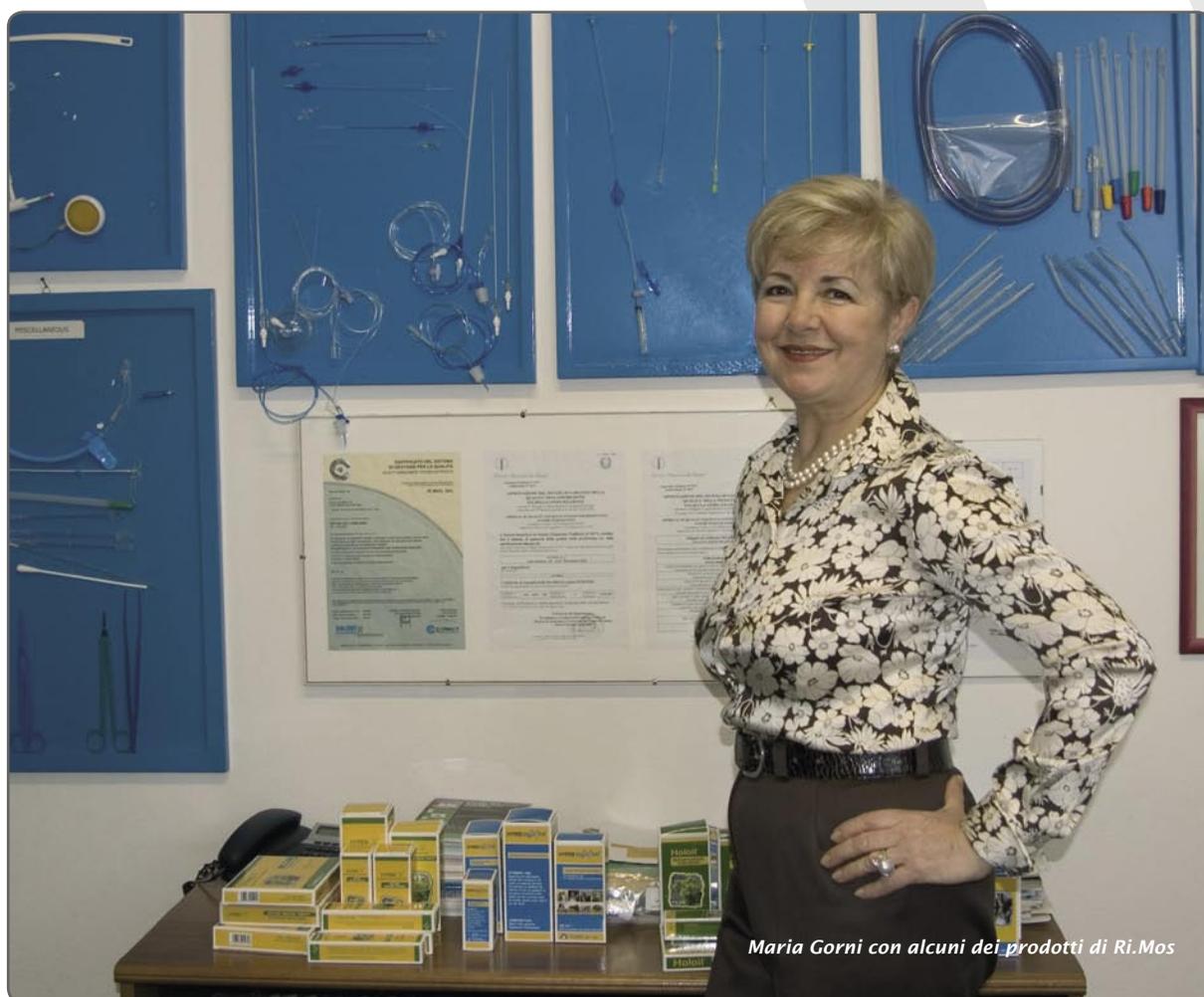
E' iniziata la cura dimagrante ma non è quella che decidiamo di fare per metterci in costume da bagno, è quella che ci tocca subire e che lascerà qualcuno in mutande!

Alberto Nicolini

Maria Gorni: puntare sul marketing piu' che mai

Tra i vari protagonisti del biomedicale che la nostra redazione ha il piacere di intervistare non poteva mancare lei, una delle poche donne alla guida di due ditte con l'imperativo di distinguersi, nel prodotto ma anche

nel processo e nella gestione aziendale. Parliamo di Maria Gorni, presidente del Consiglio di Amministrazione di Ri.Mos di Mirandola ed Enki di Brescia.



Maria Gorni con alcuni dei prodotti di Ri.Mos

La storia della Dott.ssa Gorni inizia un po' come quella di Franco Menarini, intervistato sul numero passato del nostro trime-

strale: studi e prime esperienze lavorative decisamente distanti dal campo medicale, poi un ingresso quasi casuale nel biome-

dicale che li ha portati fin'ora a una onorevole carriera.

Maria Gorni si è laureata in Lettere Moderne e ha



La Dott.ssa Gorni davanti al manifesto di Enki, azienda che risiede nel bresciano

praticato l'insegnamento nelle scuole per quasi 10 anni; tra i suoi hobbies c'era principalmente quello della pittura a olio e il suo talento è stato mostrato anche attraverso diverse esposizioni personali. La creatività e la lungimiranza innate le sfruttò anche quando il cognato, medico a Rimini, brevettò dei multiniettori per mesoterapia; la Gorni intuì le potenzialità, vedendo nel distretto mirandolese e nella sua storia le conoscenze, l'indotto e le capacità adatte per sviluppare i prodotti e farne un'attività.

Nacque così R.A.M., che nel 1989 divenne stabilmente Ri.Mos, la prima azienda in Italia specializzata in prodotti per mesoterapia e leader, in poco tempo, nella linea completa per ginecologia e prodotti per fecondazione assistita. Nel 2000 infatti Ri.Mos ha acquistato parte di un'azienda di Bologna che produceva aghi riutilizzabili su misura, allargando sempre di più la gamma di prodotti dell'azienda, che già consta di 6 diverse linee.

«Sperimentare e trovare nuovi prodotti innovativi e unici è uno dei nostri

principali obiettivi - ci racconta la Dott.ssa Gorni - una delle ultime nate è infatti la linea Mixram, per la quale abbiamo ottenuto nel 2005 la licenza di produzione e commercializzazione del principio attivo brevettato dall'ENEA, Ente per le Nuove Tecnologie, l'Energia e l'Ambiente. Si tratta di una medicazione naturale cicatrizzante per uso sia veterinario che umano; un prodotto quindi più farmaceutico che biomedicale». Per implementare maggiormente l'uso umano l'azienda, assieme all'Università di Bologna,

sta anche sviluppando un ulteriore prodotto che permette una rigenerazione tissutale molto rapida, ovvero un scaffold, un polimero particolare che possiede principi attivi cicatrizzanti adatti per piaghe e ustioni. «Il prodotto per uso veterinario è già in commercio da più di un anno - ci spiega Maria Gorni - per quello ad uso umano stiamo iniziando ora la commercializzazione. Inoltre, stiamo facendo anche delle sperimentazioni in Inghilterra in campo dentistico. E' ipotizzabile una futura collaborazione anche con il Centro di Medicina Rigenerativa "Stefano Ferrari" presso l'Università di Modena e Reggio Emilia, al quale fornire speciali scaffold».

Parliamo un po' anche di Enki, l'azienda che nel 2002 è stata creata a Concesio assieme ad un tecnico che la Dott.ssa Gorni aveva avuto l'occasione di conoscere per precedenti collaborazioni.

« E' con Enki che esprimo la maggior parte dell'originalità e della particolarità del mio pensiero: per me infatti è fondamentale saper creare qualcosa di sempre nuovo e che gli altri non hanno, e in Enki questo è possibile prima di tutto grazie ai macchinari

HYPERmix®
 coadiuvante 100 % naturale
 nella
**TERAPIA
 CICATRIZZANTE**

Hypermix stimola la riparazione della cute dell'animale in tutte le lesioni esterne.
 Il prodotto è sgradito agli insetti.
 Può essere applicato sugli strati coinvolti nella lesione, sulle mucose come bocca, gengive, ano e nel condotto auricolare.

Flacone da 250 ml
 20 Monodosi da 5 ml cad.
 5 Monodosi da 5 ml cad.
 10 Monodosi da 5 ml cad.
 Flacone da 100 ml con erogatore spray

BREVETTO ENEC
 www.rimos.com
 info@rimos.com
 RIMOS
 Disposable
 Medical Products

La nuova linea di prodotti Hypermix

altamente specializzati e tecnologici, e in secondo luogo perché seguiamo dall'inizio alla fine l'intero progetto del cliente fornendogli un prodotto totalmente esclusivo, in particolare per quanto riguarda i cateteri speciali e altamente innovativi... insomma una vera e propria "boutique del catetere", come spesso mi piace

definirla!»

Maria Gorni è forse una delle menti più moderne che abbiamo incontrato durante le interviste fatte a imprenditori del distretto; non ce ne vogliono gli altri, ma la professoressa ha quella capacità di guardare al futuro che molti ancora non hanno, ecco perché si sente parlare così tanto di bisogno di

innovazione per “salvare” il distretto biomedicale, ma ancora pochi realmente lo mettono in pratica. Il marketing, ad esempio, è un aspetto molto curato e seguito da Ri.Mos e in particolare dal suo Presidente: «farsi notare è importante quasi più della qualità del prodotto in sé - azzarda la Dott.ssa Gorni - per questo investo tantissimo e curo personalmente, assieme ai miei collaboratori, tutto quello che riguarda il sito, la pubblicità e l'immagine del prodotto.

E' importante produrre, innovare, realizzare progetti, ma è altrettanto necessario - se non di più - vendere...». Un altro aspetto molto curato da Maria Gorni è il rapporto col personale, che in Ri.Mos è composto per la maggior parte da donne: sono infatti solo 8 gli uomini su 54 dipendenti totali. La modernità del Presidente si vede quindi anche nella gestione dei dipendenti, nel venire incontro alle loro esigenze sempre in prima persona creando quindi un clima lavorativo sereno e di conseguenza più produttivo. La stessa politica di marketing è alla base di Consobiomed, il Consorzio per le piccole medie imprese biomedicali di

cui Maria Gorni è stata cofondatrice all'inizio degli anni '90 e da pochi mesi è diventata Presidente, succedendo alla lunga carica di **Luciano Feccondini**. «L'obiettivo principale del Consorzio è proprio quello di promuovere le aziende sul mercato, italiano e straniero, attraverso ogni canale: fiere, esposizioni, presentazioni, siti, brochure..è anche questo, secondo noi, che serve per mantenere viva un'attività. Molte realtà del distretto ancora non hanno la cultura della promozione». Le novità del cambio al vertice non sono tante, proprio per consolidare una determinata continuità lavorativa e di pensiero di Consobiomed. «Le idee non ci mancano mai e una di quelle che vorremmo realizzare prevede il coinvolgimento di medici neo-laureati da istruire sui prodotti delle nostre aziende: dopo tanta teoria emanata dai docenti universitari riteniamo opportuno un confronto con gli strumenti che poi i dottori incontreranno e utilizzeranno in ospedale».

L'impegno c'è ma... «spesso la burocrazia limita molto le buone intenzioni. Raccogliamo lamentele da tutti i nostri conoscenti, e io per prima conosco

la lentezza del sistema, in Emilia Romagna più che in altre regioni. In Lombardia ad esempio, dove risiede Enki, le pratiche e i permessi sono più veloci, ci sono più finanziamenti tanto che Enki, per quanto piccola realtà, è coinvolta in grossi progetti regionali ed europei con grandi aziende. Questi fattori e i ritardi nei pagamenti sono le piaghe principali che possono influenzare negativamente il nostro distretto».

Un altro punto negativo dello sviluppo del distretto è sicuramente la mancanza di infrastrutture; anche la Dott.ssa Gorni quindi appoggia la realizzazione della Cispadana, di cui ormai si parla da anni. «E' un'opera necessaria e sinceramente credo si sia atteso anche troppo per farla. La zona ne ha bisogno a livello economico, soprattutto in questo momento».

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



Studio Alberto Nicolini
Ricerca e Selezione

job@albertonicolini.it
www.albertonicolini.it



Fondazione Lavoro
Consulenza per il
▼ Ricerca, selezione e intermediazione professionale
del n. MO009287L



Agenzia per il Lavoro
Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale
PUB. MIN. n. 17079 del 27/01/2007

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**.



Intervista al Professor Silvio Eruzzi, Vice Chairman di Lucomed dopo l'acquisizione di Elcam Medical.

Lucomed verso un futuro di espansione

La nostra carrellata di personaggi del biomedicale prosegue. Questa volta però ci spostiamo un po' fuori dai confini classici del distretto e andiamo a Carpi, ad incontrare Silvio Eruzzi, Vice Chairman e Managing Director di Lucomed, azienda che proget-

ta, sviluppa, produce e distribuisce a livello mondiale componentistica per dispositivi medici monouso nei settori dell' emodialisi, infusione, trasfusione, nutrizione e sistemi di drenaggio.



Una bella visuale aerea del sito carpigiano di Lucomed

Nonostante sulle mappe di Google e sui navigatori si faccia fatica a trovare via Emilia Romagna, dove risiede l'azienda, tale realtà non è certo scon-

osciuta al panorama nazionale e internazionale per quanto riguarda la produzione di componentistica per il settore biomedicale, che la pone ai primissimi

posti a livello mondiale. Il Prof. Silvio Eruzzi, mantovano di nascita, ha iniziato la sua carriera facendo altro: per 18 anni ha infatti insegnato Di-

ritto Privato in diverse Università e ha praticato attività di consulenza per operazioni di acquisizioni o cessioni di alcune aziende del distretto mirandolese, arrivando così a contatto col biomedicale. Un'incontro fortuito, come lo definisce Eruzzi; ci piace immaginare che in questa parola, oltre al significato di "casuale" si celi anche un riferimento alla "fortuna", considerato il successo che ha ottenuto poi durante la sua attività manageriale, anche grazie al contributo di preziosi collaboratori. Acquisendo sempre più conoscenze del settore, il Prof. Eruzzi è entrato a far parte attivamente di alcune di queste aziende, fino ad arrivare a fondare, assieme al socio Ing. Luca Ferrari, la Lucomed di Carpi. È solo dal 2006 però che ne ha ripreso il controllo, dopo un cambio di proprietà, diventandone Presidente. Nell' intervista del nostro periodico di 5 anni fa, Eruzzi aveva un progetto industriale ben definito e volto alla crescita: « Direi ampiamente raggiunto, anche perché nel 2010 abbiamo realizzato il più alto fatturato in assoluto. Siamo cresciuti in qualità, servizi e tecnologie, riuscendo a ottenere risultati economici sorprendenti, con un 26/27% di marginalità nel mercato dei commodities. Tutto lo staff, guidato dall'Ing. Ferrari, si è sempre molto prodigato affinché fos-

se perseguita la mission aziendale».

La domanda allora nasce spontanea, e Silvio Eruzzi la anticipa prima che io la formuli. «Vuole sapere perché abbiamo venduto? Semplice: perché un'azienda come la nostra, stabile e ben radicata, affronta dei cicli durante i quali si devono prendere delle decisioni importanti per il futuro. Era arrivato il momento per noi di fare un passo avanti, quindi o facevamo noi acquisizioni per valorizzare l'azienda, oppure viceversa cercavamo un partner internazionale di-

sposto ad includerci nel suo gruppo. E così è stato: Elcam Medical ha parecchi denominatori comuni con Lucomed e siamo convinti che questo nuovo assetto porterà vantaggi per entrambi».

Elcam Medical è una grande azienda israeliana, una delle principali produttrici a livello mondiale nel settore della componentistica medica; la società si basa inoltre sulla forma associativa volontaria detta kibbutz, una struttura economica "sui generis" sconosciuta in Italia, poiché diversa anche dalle nostre comuni



cooperative, ma che ha rappresentato un elemento fondamentale nello sviluppo di Israele. «Non vi sarà sovrapposizione di prodotti, clienti o mercati tra noi ed Elcam - spiega il Prof. Eruzzi - infatti la loro gamma di prodotti è più ristretta e decisamente diversa dalla nostra; ci rivolgiamo a campi differenti del settore biomedicale e questo ci permetterà di "completarci", in un certo senso. Noi allargheremo il nostro listino coi loro prodotti, garantendo così un'offerta maggiore, allo stesso tempo potremo pensare a un miglioramento dei nostri prodot-

ti e processi grazie alla competenza e ai progetti di Elcam».

Insomma, come indica il claim sul sito dell'azienda israeliana, Elcam Medical è "The Advantage You Need"; un'azienda che non ha acquisito Lucomed per toglierla dai guai, come molti avranno pensato, ma che ha trovato in Lucomed un collaboratore prezioso che condivide gli stessi valori di qualità e servizio ai clienti.

E viceversa.

«La filosofia industriale di Lucomed - prosegue il Sig. Eruzzi - è sempre stata quella di cambiare atteggiamento al bisogno,

di non fermarsi ad essere semplicemente fornitori di componenti ma di allargare i propri orizzonti. Abbiamo quindi fatto un salto notevole sia con l'offerta sia con il target: per il primo abbiamo attivato ad esempio anche servizi che prevedono la realizzazione di prodotti finiti (recentemente è stata realizzata una nuova camera bianca a questo scopo n.d.r.); per il secondo abbiamo cercato e conquistato grandi clienti anche all'estero, per i quali produrre grosse quantità di prodotti, sempre di qualità. Ecco perché continuiamo ad al-



Una delle officine meccaniche dell'azienda



Le camere bianche tecnologicamente avanzate di Lucomed



largare la nostra sede con nuovi magazzini, unità produttive e camere bianche, al fine di soddisfare tutti i clienti».

Questa è la chiave di successo di Lucomed, saper fare le giuste scelte al momento opportuno, diversificarsi, puntare sulla qualità e la certificazione, rispettando i tempi di consegna anche quando si tratta di quantità notevoli. «La tendenza ad acquistare i componenti più economici è sempre stata diffusa, in qualsiasi settore. Quando però, in certi casi, risparmiare comporta più problemi e

perdite di tempo che vantaggi, ecco che si apprezza maggiormente il valore aggiunto che un'azienda come Lucomed può offrire, assieme a materiale di qualità e sicurezza, anche se a un costo maggiore». Due anni fa, ad esempio, è diventata obbligatoria l'ispezione dell'FDA anche per lo stampaggio e l'estrusione; l'ente americano non ha avuto niente da eccepire all'azienda carpigiana, anzi, ha espresso i propri complimenti per l'efficienza. Questo ha senz'altro consolidato il prestigio di cui gode Lucomed presso i

clienti, che ora si fidano ancora di più.

Al di là della crisi globale, che ha sicuramente colpito un pò anche il settore biomedicale, Lucomed cresce e consolida la sua posizione nei mercati di quasi tutto il mondo, confermandosi il numero uno tra i fornitori ad aziende italiane. «I recenti avvenimenti politici in Libia - ci confida il Dott. Eruzzi - che stanno sconvolgendo gli equilibri economici mondiali per quanto riguarda i prezzi del petrolio e di conseguenza della plastica, un pò ci preoccupano. Il 40% dei prezzi dei nostri prodotti deriva infatti da quello delle materie plastiche che acquistiamo; fin'ora siamo sempre riusciti a mitigare il rialzo dei prezzi grazie ad efficienza e automazione, e siamo convinti di riuscire a farlo anche in futuro, anche grazie al nostro nuovo partner israeliano».

Concludiamo l'intervista con una bella visita all'azienda, di cui il Prof. Eruzzi va molto orgoglioso anche da un punto di vista "estetico"; ci racconta infatti che due imperativi dell'azienda sono pulizia e ordine.

Ci mostra magazzini, officine, sale macchina e addirittura il tetto: tutti luoghi dove non ci si aspetta di trovare la nettezza più assoluta, ma che invece sono lindi tanto da poterci fare un picnic.

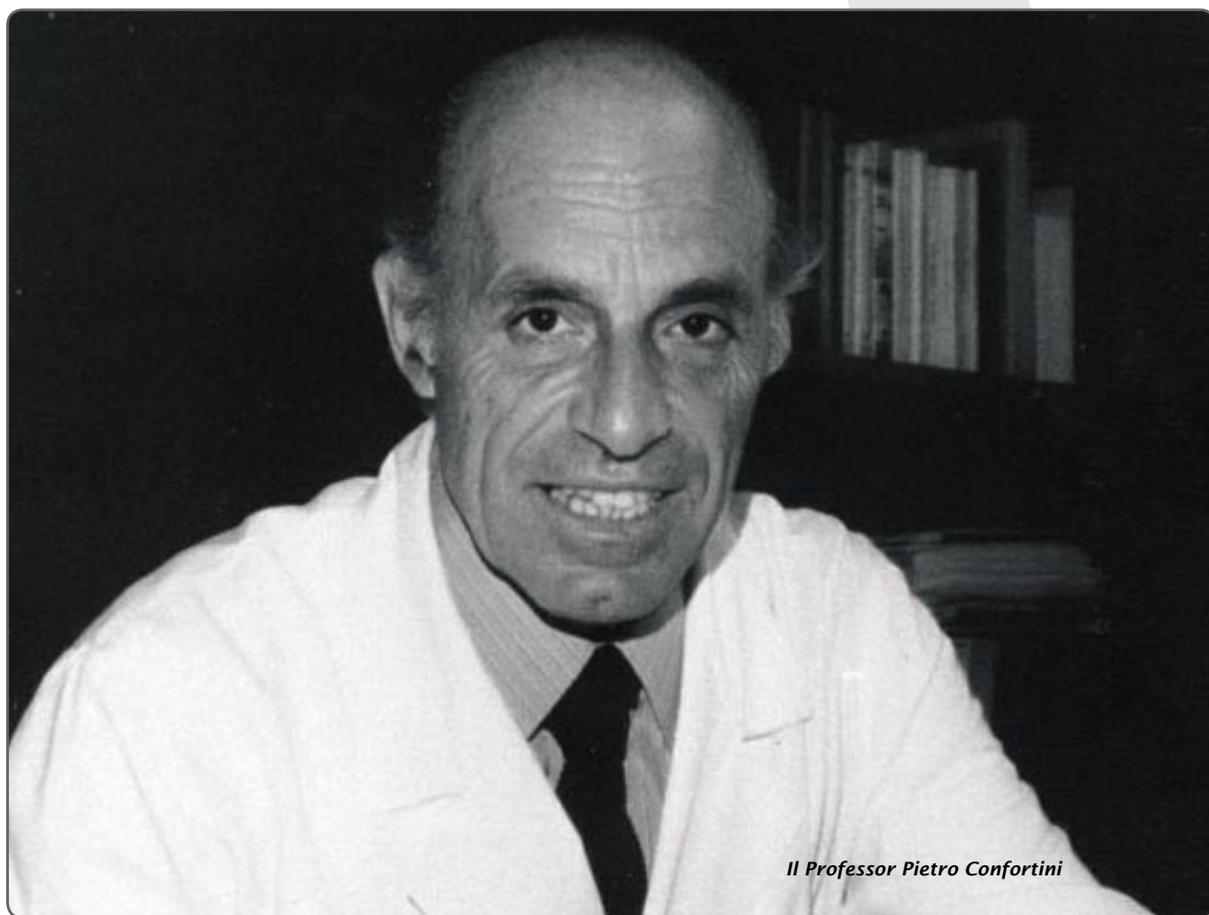
L'efficienza passa anche da qui.

Storia di un medico che operava col sorriso

A fine 2011 ricorre il 30esimo anniversario della morte del Prof. Pietro Confortini, uno dei primi chirurghi in Italia a realizzare trapianti renali a metà degli anni '60.

Di lui non si ricordano solo la professionalità e il coraggio di cambiare la storia della chirurgia, ma anche l'umanità e il meraviglioso rapporto che sapeva instaurare coi pazienti. Infatti aveva l'ansia, la gioia e l'orgoglio di rendersi utile agli amici e so-

prattutto agli sconosciuti per migliorarne le aspettative e le condizioni di vita, e chi lo ha conosciuto ne declama l'auto-ironica umiltà, la modestia, la simpatia, la curiosità e la capacità unite alla tenacia di chi cerca sempre soluzioni semplici, che non creano spunto a polemiche e che risolvono con la bontà ogni piccolo o grande problema dell'ammalato.



Il Professor Pietro Confortini

Pietro Confortini è nato a Ferrara l'8 Maggio 1924 e ha studiato Medicina a Padova e dopo la laurea ha prestato servizio alla scuola di Vittorio Pettina-

ri, dove ha cominciato a svolgere un'intensa attività di ricerca sperimentale e applicazioni cliniche del rene artificiale. Successivamente si è trasferito a

Verona, nel 1965, quando vinse il concorso per dirigere la terza divisione chirurgica dell'ospedale di Borgo Trento. Il suo obiettivo era quello, as-

solamente innovativo per quell'epoca, di creare un "polo" altamente specializzato per le patologie renali, dalla dialisi fino alla chirurgia. Confortini riuscì nel suo intento e istituì un centro di emodialisi tra i più efficienti d'Italia e d'Europa. Proprio a Novembre dello scorso anno gli è stato intitolato il nuovo Polo chirurgico del Borgo Trento, in ricordo del medico che fu tra i primi nel nostro Paese, nel 1953, ad applicare il rene artificiale a pazienti affetti da insufficienza renale acuta e primo nel 1963, a trattare pazienti uremici mediante l'emodialisi periodica. Nel novembre del 1968 il Professor Confortini e la sua équipe trapiantarono - il secondo caso in Italia dopo quello del professor **Paride Stefanini** a Roma - un rene nuovo ad un paziente nefropatico. Da quell'anno il trapianto di rene assunse grande importanza nell'attività di Confortini che, nel 1975, fu nominato Presidente della Società Italiana dei Trapianti e nel Centro da lui fondato venivano eseguiti in media 200 emodialisi alla settimana. Risultati eclatanti, ottenuti grazie alla grandissima professionalità e alla costanza di Confortini e della sua équipe, dediti a migliorare la salute di tantissimi pazienti, più o meno giovani, che si rivolgevano a lui in cerca di una speranza. Percorso non facile il suo, contra-

stato dalla burocrazia e dalle leggi come la 644 del 2 dicembre 1975, che non lo vide arrendersi mai nella titanica lotta contro l'inefficienza e l'indifferenza della sanità pubblica, anche se questo gli fruttò addirittura un'aggressione con minacce di morte. Per questo suo voler colpire i punti nodali del sistema fu anche criticato e disprezzato, come spesso accade a chi cerca di fare il proprio lavoro fino in fondo in maniera onesta e senza scendere a compromessi. Morì nel pieno della sua intensa e multiforme carriera, colto da un'infarto il 24 dicembre 1981 mentre scivava sulle piste di Cortina d'Ampezzo.

Molti suoi colleghi dell'Ospedale di Verona lo ricordano con stima e affetto; ad esempio il Dr. **Giusto Ancora**, in una recente intervista, dice: «Confortini era un uomo che sapeva cosa voleva. Un grande organizzatore. E per lui gli ammalati stravedevano. Aveva una capacità di comunicare direttamente che pochi di noi medici hanno. Ci ha insegnato che per ottenere grandi risultati bisogna crederci. E, soprattutto, fare fatica. Era un entusiasta e ha sempre voluto circondarsi di entusiasti». Il professore ebbe però un ruolo importante anche nella nascita di alcune delle aziende biomedicali



Il direttore Sandro Caffi sopra il nuovo Polo chirurgico di Verona intitolato alla memoria di Confortini

Un altro ricordo da parte di Alessandro Calari

“Sono sceso a Mirandola il 2 gennaio 1971 su invito di Mario Veronesi e Carlo Gasparini iniziando il mio lavoro di progettista nella realtà esistente DASCO.

Riporto la seguente memoria, che non ho vissuto da testimone, che l'idea del monouso sia arrivata a Veronesi da Pietro - detto Piero - Confortini, stanco di dover sterilizzare i tubismi dopo e prima di una dialisi. Quindi nacquero le due attività artigianali che generarono la Dasco.

Quest' ultima operava in posizione competitiva nel monouso; diversamente, nelle apparecchiature era ferma nella produzione di preparatori a vasca multipaziente, con limiti di sterilizzazione e impossibilità di personalizzazione del liquido di dialisi.

In accordo con la Sandoz, proprietaria della Dasco, si creò la Bellco con il compito di fare sviluppo, mentre la produzione sarebbe restata a carico di Dasco.

Conobbi Piero Confortini nel 1973, in visita alla Bellco, con lo scopo di portare la sua esperienza su un preparatore in Single-Pass, completamente elettronico e completamente monouso, quindi senza necessità di sterilizzazione chimica e senza i tempi morti dovuti a tale operazione fra una seduta dialitica e l'altra. Il tutto si presentava come un groviglio di componenti distesi su il piano di un tavolo di lavoro, nonostante tutto funzionante; fui colpito dallo stupore di Confortini.

Successivamente fu sperimentatore dei primi pezzi industrializzati.

Direi che Confortini tenne a battesimo il preparatore Unimat BL 714, che lanciò il nome Bellco nel mondo dell'emodialisi.

Fu un incontro breve ma che lasciò in me un ricordo indelebile del medico e dell'uomo”.

del nostro distretto, intorno alla metà degli anni '60; in particolare Sterilplast, la prima azienda di **Mario Veronesi** che si occupava proprio di dialisi e reni artificiali. Una conoscenza in comune, il dottor Cuccia, mise in contatto Veronesi e Confortini che insieme collaborarono per migliorare i prodotti in base alle conoscenze specifiche di entrambi. Confortini chiese in particolare a Veronesi di realizzare circuiti ematici monouso per la circolazione extracorporea del sangue durante l'emodialisi, e Veronesi intuì subito l'importanza

del progetto, poiché in quegli anni, in Italia, morivano circa 40 persone ogni milione di abitanti per insufficienza renale. Grazie anche al prezioso contributo di Confortini quindi, Veronesi iniziò la sua carriera nel campo della dialisi, facendo parlare di se e dei suoi sistemi emodialitici in un periodo in cui ancora non era pensabile tenere in vita pazienti nefropatici cronici. Insieme, Confortini e Veronesi riuscirono anche a dimostrare ai vertici della sanità che era possibile contenere i costi della dialisi; infatti ad un congresso del 1967 a

Padova diedero la prova di poter trattare 9 pazienti contemporaneamente con le apparecchiature da loro progettate.

Ci è sembrato quindi doveroso ricordare la figura del Prof. Pietro Confortini, nell'anno del 30esimo anniversario della sua morte, non solo per l'apporto scientifico alla sanità ma anche per le basi che, forse inconsapevolmente, ha posto per lo sviluppo del nostro distretto biomedicale mirandolese.

PROVASET 2P



Strumenti per prove di tenuta e di flusso

Sistemi per la raccolta dei dati di collaudo

Calibrazione delle apparecchiature

Calibratori di pressione e simulatori di perdite

Dosatori di solvente cicloesanone

CALIBRATORE LTC



FUGHE CALIBRATE



DOSATORE DST401

TERMINALE TOUCH SCREEN TL80



tecna srl

via Statale Sud, 115 - 41037 Mirandola (MO)
tel +39 0535 27833 - fax +39 0535 25436
info@tecnasrl.com - www.tecnasrl.com



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

Alla ricerca del partner (di servizi) ideale

a cura di Cooplar

La ricerca di un fornitore che possa rispondere alle esigenze di una Società operante nel settore biomedicale, come del resto nella maggior parte dei settori, è un processo dispendioso, per lo più lungo, che richiede un percorso che nella maggior parte dei casi si può riassumere in alcune fasi fondamentali.

Essenzialmente alla base di ogni buona ricerca dovrà sussistere una chiara e precisa definizione delle esigenze, priorità, aspettative nonché interrogativi ai quali si vorranno dare risposta. Successivamente l'individuazione dei partner potenzialmente adatti a procurarci soluzioni alle nostre esigenze dovrà avvenire attraverso la propria rete informativa di contatti e conoscenze facenti parte del bagaglio conoscitivo aziendale, non sottovalutando l'importanza degli organi di informazione come la carta stampata e internet. La valutazione dei fornitori con i quali si creeranno contatti tramite la lista che la nostra ricerca avrà prodotto, dovrà essere attentamente investigata in base a criteri oggettivi stabiliti precedentemente in sede di definizione degli obiettivi di ricerca.

Esempi di criteri oggettivi di scelta possono essere: solidità finanziaria e strutturale, disponibilità di risorse umane e tecniche, metodologie di intervento utilizzate nonché capacità di stabilità negli standard di servizio promessi.

In aggiunta, una attenta valutazione della capacità del Fornitore di interagire, affiancare ed essere parte attiva e propositiva della risoluzione dei problemi del

Cliente, nonché delle capacità di intercomunicazione, saranno di grande peso nel successo futuro di una sinergica, duratura e proficua rapportazione reciproca. La selezione finale in base al rapporto prestazione cercata/ costo sostenuto sarà la fase meno dispendiosa in termini di ricerca di risposte alle esigenze.

Cooplar è consapevole di quanti costi, sia in termini monetari che di tempo, questa indagine possa comportare, così, nell'ottica di rendere il miglior servizio possibile ai propri Clienti a quelli futuri, ha intrapreso un percorso di diversificazione della propria offerta in risposta sia al mercato potenziale che all'esigenza del cliente storico.

La valida argomentazione dirigenziale che porta alla conseguente riduzione del numero di fornitori e alla agglomerazione della gestione di più servizi nelle mani di unici fornitori capaci di rispondere al più ampio numero di esigenze aziendali e imprenditoriali ha portato Cooplar a ramificare la propria offerta.

Le Proposte di Servizi di Cooplar, che storicamente riguardavano l'ambito dei servizi di **Pulizie specializzate per ambienti biomedicali e non, nel Facchinaggio e Derattizzazione**, ora sono giunte a comprendere l'acquisizione di professionalità comprovate nei settori del **Disinfestazione, Disinfezione, Sanificazione, Gestione e mantenimento scorte di materiali igienico sanitari, Portierato, Presa e consegna di documenti, Lotta alla talpa, Manutenzione del verde, Segnaletica orizzontale e verticale**

esterna e interna.

L'affidarsi ad una impresa di Multiservizi come Cooplar, capace di rispondere a esigenze plurime del Cliente, donerà allo stesso la possibilità di avere un partner/fornitore attento alle sue esigenze, motivato e propositivo nella risoluzione delle distinte problematiche e attivo nell'attuare metodologie coordinate, sinergiche e integrate.

La serenità di poter concentrare le proprie energie imprenditoriali nello svolgimento del proprio "Core Business" con la tranquilla consapevolezza di un partner fidato che si adoperi alla risoluzione di quelle problematiche accessorie e complementari alla gestione caratteristica, è il compito di cui Cooplar sarà sempre felice di prendersi carico.



Pochi passi avanti nella vertenza Gambro dopo quasi 3 mesi dall'annuncio degli esuberi e il trasferimento di produzione all'estero.

La crisi che c'è ma non si vede (o si vede ma la si tiene nascosta?)

Nel nostro numero di Ottobre 2010 avevamo già affrontato le preoccupazioni dei dipendenti di Gambro che poi sembravano essersi in parte risolte con una rassicurazione da parte dell'azienda. Il nostro articolo si concludeva con queste parole: "...non rimane che attendere e vedere gli sviluppi della situazione Gambro nei prossimi mesi". Ecco come è andata a finire...



Gli operai di Gambro occupano la carreggiata durante lo sciopero indetto il giorno stesso dell'annuncio della delocalizzazione da parte della dirigenza.

E così la mazzata arrivò, e tutti i bei pensieri e propositi si portò via. Sembra l'inizio di una storia inventata, invece possiamo definirlo, per molti, l'inizio di un incubo reale. Il 27 Gennaio 2011, contemporaneamente a stampa e a dipendenti, l'azienda Gambro di Medolla ha annunciato di voler trasfe-

rire all'estero, in 3 paesi stranieri diversi, la produzione delle linee sanguine entro un anno e mezzo circa. La decisione, da come si legge dal comunicato stampa ufficiale, è stata presa per "rafforzare ulteriormente la nostra posizione e competitività a livello mondiale nel mercato dell'emodialisi per

pazienti cronici. Ci focalizzeremo sulla fornitura di terapie con i più alti standard possibili, concentrando i nostri sforzi sulla facilità d'uso e l'efficienza complessiva in clinica. Ciò ci permetterà di indirizzare i nostri investimenti in quelle aree di attività nelle quali risiedono le migliori opportunità di creazione

di valore per i clienti e la nostra azienda". Il piano di ristrutturazione coinvolge però 400 operai (su 880 totali), i quali ad oggi stanno ancora aspettando di sapere quale sarà la loro sorte. Il percorso, da fine Gennaio a metà Aprile, ha attraversato scioperi, riunioni, convegni, consigli comunali e provinciali, incontri a Roma al Ministero, con momenti di buio totale e altri in cui sembrava aprirsi uno spiraglio.

I sindacati si sono mobilitati immediatamente e con loro i sindaci dei comuni coinvolti, le giunte provinciali e regionali che hanno espresso il loro appoggio totale e l'impegno a trovare al più presto una soluzione per i dipendenti che rischiano il posto. I dirigenti svedesi hanno

da subito confermato la loro attenzione verso la responsabilità sociale e la loro disponibilità ad aprire una trattativa, che per ora non ha portato troppe sicurezze ai 400 esuberanti. Gli scioperi sono iniziati fin da subito, mobilitando stampa e tv al fine di sensibilizzare tutto il paese sul grave fatto. Anche Striscia la Notizia è venuta a registrare una puntata, andata in onda poi Sabato 26 Febbraio, dove il Gabibbo raccoglieva le lamentele degli operai. Molti di loro temevano già da tempo una situazione del genere, a causa delle diverse avvisaglie che già li avevano portati a scioperare nei mesi precedenti: innanzitutto il licenziamento del General Manager **Ezio Nicola** a Maggio 2010, poi

la chiusura della sede di Latina e la cessione dello stabilimento di Canosa e, dulcis in fundo, l'assenza di investimenti e il contratto aziendale scaduto da parecchi mesi. Alle dimostrazioni di Ottobre, la dirigenza aveva risposto tranquillizzando i dipendenti su tutti i fronti e promettendo la presentazione del piano industriale 2011 alle parti sociali entro i primi mesi del nuovo anno. In effetti una specie di piano industriale è stato presentato...ma con la sorpresa.

Oltre alla preoccupazione per la sorte dei lavoratori, dalle forze politiche sono stati espressi anche forti timori per le pesanti ricadute sociali che questa radicale svolta dell'azienda, rispetto all'accordo firma-



Manifesti e bandiere dei sindacati allo sciopero Gambro

to in regione il 24 Marzo 2009, può portare sull'indotto del distretto e della Provincia, dal momento che il settore biomedicale era stato appunto quello a resistere meglio alla recessione. Una bella doccia fredda per tutti.

Si sono susseguiti diversi incontri, tra cui quello pubblico del 23 Febbraio all'Auditorium del Castello dei Pico di Mirandola, a cui sono intervenuti, tra gli altri, il sindaco **Maino Benatti**, l'Assessore regionale alle Attività produttive **Giancarlo Muzzarelli**, l'Assessore provinciale alle Politiche per l'economia locale **Daniela Sirotti Mattioli** e i segretari provinciali di alcuni sindacati, tutti d'accordo nell'esprimere l'importanza e la ricchezza del distretto, la necessità di guardare avanti con innovazioni, investimenti, nuove tecnologie, sperimentazioni e collaborazioni. Le competenze sono qui nella zona, ed è quindi un grosso errore delocalizzare fuori dall'Italia, dove non si troveranno gli stessi appoggi e contributi, formazione tecnica e laboratori scientifici attrezzati.

Poco fiduciosi gli interventi di **Fecondini** e **Rimondi**: il primo aveva già previsto un futuro funesto per Gambro anni fa e ora auspica come massimo traguardo raggiungibile la salvaguardia del know-how; il secondo invece, dopo aver analizzato ancora una volta le condizioni burocratiche italiane, ha affermato che,

Box
No.1

Dall'altra parte... ottime notizie da Bellco

Al contrario di quanto sta succedendo in Gambro, la Bellco ha indetto una conferenza stampa, Martedì 19 Aprile in Municipio a Mirandola, alla presenza della stampa, per dichiarare con orgoglio gli ottimi risultati raggiunti in particolare negli ultimi due anni, dopo la scissione da Sorin.

Il moderatore **Stefano Rimondi**, Amministratore Delegato di Bellco, ha introdotto e condotto gli interventi dei relatori, tra cui il Presidente **Carlo Vanoli**, il Direttore Scientifico, marketing e commerciale **Mauro Atti**, il Sindaco di Mirandola **Maino Benatti**, il Direttore Generale Attività Produttive della Regione Emilia Romagna **Morena Diazi**, nonché il Magnifico Rettore dell'Università di Modena e Reggio Emilia **Aldo Tomasi**, l'Amministratore Unico di Medica **Luciano Fecondini** e l'AD Private Equity ARGOS, **Mirco Dilda**. Interventi concisi e ben mirati per sottolineare l'aumento di fatturato di oltre 5 milioni di euro, la continua ricerca di risorse umane che ha visto l'assunzione di 39 persone e i nuovi obiettivi di sviluppo e ricerca nel campo della dialisi come il progetto F.A.R.E. Un'esempio e una conferma importante di un'azienda che non vuole delocalizzare ma che costruisce nel proprio territorio le opportunità per crescere e allargarsi.



Alcuni dei relatori della Conferenza stampa del 19 Aprile scorso.

anche se si dovesse risolvere la questione Gambro, il problema generale rimarrebbe perché il settore biomedicale vive d'inerzia su una posizione acquisita anni prima, e questo non basta a contrastare il pericolo maggiore: il potere di paesi stranieri ad avere (e mantenere) costi di manodopera molto inferiori ai nostri.

Il 2 Febbraio si è poi tenuto il primo tavolo regionale alla presenza di azienda e sindacati per discutere la vertenza Gambro, ma si è rivelato un incontro flash

con nulla di fatto. Entrambe le parti hanno ribadito la propria posizione, per cui si è deciso di portare al più presto la questione all'attenzione del Ministero dello Sviluppo Economico. A rotazione i lavoratori hanno previsto altre ore di sciopero, per protestare contro la scarsa collaborazione dell'azienda, ai tempi non ancora disposta a presentare un vero piano industriale che è stato poi mostrato a Roma il 1° Marzo.

Nel progetto si parlava di reindustrializzazione dello



Biomed, il convegno che si è tenuto all'Auditorium del Castello Pico per parlare della vertenza Gambro

stabilimento e dell'istituzione di un sito multiuso per riassorbire parte dei dipendenti che rimarranno disoccupati, confermando così la disponibilità a ragionare di un Piano che possa ridurre l'impatto provocato dalle delocalizzazioni delle attività definite non core business. Il successivo incontro del 23 Marzo al Ministero dello Sviluppo Economico ha confermato l'impegno verso una sbrigativa risoluzione della vertenza, ma sindacati e lavoratori non sono stati soddisfatti del loro colloquio personale coi vertici dell'azienda e hanno espresso, in un ulteriore sciopero indetto per il 1 Aprile, la loro delusione per le mancate risposte aziendali, che hanno determinato solo incertezze per il consolidamento del sito produttivo e per la posizione degli esuberanti. Lunedì 11 Aprile le due parti si sono incontrate di nuovo, e l'azienda si è finalmente dichiarata disponibile a ritrattare par-

zialmente l'idea iniziale. La multinazionale avrebbe infatti confermato gli investimenti e i volumi produttivi annunciati un mese fa per Ricerca e Sviluppo e per Artis, in più avrebbe pensato di mantenere il

settore "cassette" e quindi di evitare il licenziamento per 100 dei 400 esuberanti annunciati.

Le novità sono state discusse ancora in successivi tavoli tecnici dove si è cercato di dare ancora più concretezza al nuovo Piano Industriale.

La strada è ancora lunga e, come ha dichiarato **Roberto Righi** di Filtem/Cgil, «nonostante sia una buona notizia e sia ottenuto già qualcosa di importante in questa ritrattazione, manteniamo un atteggiamento conservatore e non ci rilassiamo perché c'è ancora tanto da fare per arrivare all'obiettivo: quello cioè di garantire un futuro a tutti i 400 lavoratori, non solo 100».



Alcuni dei relatori della conferenza del 23 Febbraio

TECNICO DEL PROCESSO VENDITE PER IL SETTORE BIOMEDICALE.

Sono 12 i qualificati al corso di formazione superiore

Il 15/03/2010 è terminato con l'esame di qualifica il corso di formazione superiore: TECNICO DEL PROCESSO VENDITA PER IL SETTORE BIOMEDICALE (2010_860_MO) gestito da Iride Formazione e cofinanziato dalla Provincia di Modena e dal Fondo Sociale Europeo. Il corso, della durata di 500 ore di cui 200 di stage nelle aziende del territorio, ha trattato in modo particolare: Rappresentazione di un potenziale di zona, Pianificazione azioni di vendita, Elementi di Marketing per prodotti medicali, Processi e prodotti tipici del settore biomedicale, Certificazioni di sistema e di prodotto per dispositivi medici, L'offerta (B2B, la gara pubblica), Trattamento dati e proiezioni di vendita, SW gestionali, La vendita all'estero, Modelli di customer care e tecniche di vendita, Business English for the medical device sector. Le docenze sono state effettuate da consulenti o tecnici delle imprese del territorio.

Un ringraziamento particolare va alle aziende che hanno collaborato, ospitando visite o stage: BELLCO, BIASCON, BIOGYN, EMILTEK, ENCAPLAST, ESPRIT, EUROSETS, GAMBRO, M.V., MEDIFLY, STARMED, THD.

Quanti fossero interessati all'elenco dei qualificati e/o ai loro curricula, possono contattare la coordinatrice Annamaria Campagnoli tel. Dir. 0535/67 43 46 e-mail acampagnoli@irideformazione.it.



ooplar

Pulizia e disinfezione per aziende biomedicali



 Pulizia ambienti
sanificazione

 Segnaletica orizzontale

 Disinfezione,
disinfestazione,
derattizzazione

 Facchinaggio

 Manutenzione del verde,
diserbo selettivo e totale

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

SISTEMA QUALITÀ CERTIFICATO
UNI EN ISO 9002
Progettazione ed erogazione del servizio di:
pulizia, derattizzazione, disinfestazione e disinfezione per aziende biomedicali e non



Mobimed, per stimolare l'innovazione

di Mariangela Dondi e Paolo Poggioli

Sabato 12 marzo è terminato il corso, dedicato al biomedicale e all'innovazione e rivolto ai ragazzi delle scuole superiori. L'iniziativa è stata organizzata in collaborazione fra Consobio-med e l'Istituto Galilei, con il patrocinio del comune di Mirandola, e ha preso spunto da un progetto denomi-

nato " Mobimed, per stimolare l'innovazione" presentato, sotto forma di poster, al primo Convegno Nazionale sui Dispositivi Medici organizzato dal Quality Center Network presso il Policlinico di Modena, il 4 e 5 ottobre 2010.



Le testimonianze di alcuni imprenditori del distretto biomedicale mirandolese: 1) Ing. Emanuele Marchetti (automazione); 2) Ing. Domenico Cianciavichia (elettromedicali); 3) Mauro Marchi (disposable)

Mobimed, la mostra permanente del Biomedicale mirandolese è stato, naturalmente, il punto di riferimento del corso. Tale mostra, curata dall'ing. **Paolo Poggioli**, è stata inaugura-

ta il 22 maggio del 2010 grazie alla volontà del Comune di Mirandola e al fondamentale contributo della fondazione Cassa di Risparmio di Mirandola. Il corso è cominciato saba-

to 5 marzo con una visita guidata a Mobimed e la presentazione del distretto e del programma del corso, nella saletta multimediale della mostra. Da lunedì 7 marzo il corso è

proseguito nei locali dell'Istituto Tecnico Galilei per una intera settimana di "full immersion" sul Biomedicale.

Questo è stato il primo vero corso sul biomedicale mai effettuato prima. Il buon successo è stato ottenuto sicuramente dall'impegno dei diversi attori del progetto, quali la dott.ssa **Mariangela Dondi**, responsabile tecnico di Consobiomed, l'ing. Paolo Poggioli, consigliere di Consobiomed e il Prof. **Guido Bergamini**, docente

guida nel corso di meccanica dell'Istituto Galilei di Mirandola. In questo sono stati aiutati ed affiancati dall'ing. **Mauro Aldrovandi**, che ha offerto la sua lunga esperienza nel settore, avendo lavorato con le più importanti multinazionali della zona. Hanno contribuito inoltre, con le loro preziose testimonianze, il dott. **Massimo Braida** di Iride Formazione, l'ing. **Domenico Cianciavichia** di Bellco, l'ing. **Emanuele Marchetti** di Tecnoideal, **Luca Bergamini** di SA.GE e

Mauro Marchi di BTC Medical Europa (vedi fig.1) Gli studenti coinvolti in questo corso sono stati quelli della IV B, indirizzo di meccanica, dell'Istituto superiore statale "Galilei". Molti sono stati gli argomenti affrontati per inquadrare l'attività pratica che avrebbero dovuto svolgere. Si è partiti quindi parlando di dispositivi medicali e del loro ambito d'applicazione, prodotti e processi medicali, struttura aziendale, sistemi di qualità, certificazioni e costi. Per



(Fig.2) Il brainstorming col dott. Massimo Braida



(Fig.3) Un gruppo di progettazione con la dott.ssa Dondi e l'ing. Bergamini

risvegliare le menti, dopo tanta teoria, l'8 marzo il dott. Massimo Braida ha guidato i ragazzi attraverso un "brainstorming" (vedi fig. 2), estremamente interessante e tecnica sicuramente "nuova" per la scuola. In seguito, i 23 studenti sono stati suddivisi in otto gruppi a cui sono stati dati dei semplici dispositivi da progettare: filtro stampato, clamp

disposable, copriago e punto iniezione. E' iniziata così la progettazione con l'aiuto dei quattro docenti sempre presenti, Dondi, Bergamini, Poggioli e Aldrovandi (vedi fig. 3).

Il 9 marzo è poi proseguito il lavoro dei gruppi sui progetti e, in seguito, tre importanti personaggi del settore hanno fornito la testimonianza sulle loro specialità: Domenico

Cianciavicchia ha parlato di elettromedicali, Mauro Marchi ha parlato di disposable ed Emanuele Marchetti ha parlato di automazione.

Il 10 marzo è stato il giorno delle visite alle aziende del settore: Tecnoideal (automazione), Bellco (macchine, disposable, stampaggio, sterilizzazione), HMC/Meditea (disposable, automazione, stampaggio,

trafila) (vedi fig. 4), SA.GE (stampaggio e saldatura a radiofrequenza). Le aziende da visitare sono state raggiunte con un pullman affittato per l'occasione. I ragazzi sono stati accompagnati dalla prof. **Rosaria Franzese**, Paolo Poggioli, Guido Bergamini e Mauro Aldrovandi.

Per rendere le visite occasione di crescita, prima di partire è stato consegnato a ciascun gruppo un questionario di verifica che, da un lato permettesse ai

docenti di verificare il livello di apprendimento degli studenti, e dall'altro permettesse a loro di puntare l'attenzione sui processi / attività più significative delle aziende visitate.

L' 11 marzo gli otto gruppi hanno presentato i loro progetti (vedi fig. 5) che sono stati analizzati e discussi dai docenti. I lavori risultanti hanno piacevolmente sorpreso i docenti considerando che, per i ragazzi, era la prima volta che veniva trattato l'ar-

gomento "medicale" e, soprattutto, il campo dell' stampaggio, ai più completamente sconosciuto. In seguito Luca Begamini, titolare di SA.GE, ha mostrato come sono stati realizzati in pratica, nella sua azienda, i componenti progettati dai ragazzi. Ne ha spiegato le caratteristiche e le relative difficoltà fornendo campioni dei componenti. La mattinata è terminata con le conclusioni dei docenti.

Il ritorno in MOBIMED (vedi



(Fig.4) La visita in Meditea



(Fig.5) La presentazione dei progetti con l'ing. Mauro Aldrovandi e l'ing. Paolo Poggioli

fig. 6), sabato 12 marzo, è stata l'occasione per rivedere con maggior spirito critico i dispositivi in mostra, oltre che per dare agli studenti riscontro delle risposte ai questionari di verifica, in precedenza valutati dai docenti.

A conclusione di questo "corso pilota", si è voluto raccogliere anche l'opinione degli studenti sull'esperienza in cui sono stati coinvolti, così è stato predisposto un questionario di gradimento relativamente ai vari argomenti trattati e alle visite effettuate, che gli studenti hanno compilato e lasciato rigorosamente anonimo. E' risultato che il massimo gradimento è stato dato all'automazione (visita in Tecnoideal e testimonian-

za dell'ing. Marchetti) seguito a pari merito dal "Brainstorming" del dott. Massimo Braida, dalla te-

stimonianza sulle macchine dell'ing. Cianciavicchia e da quella di Luca Bergamini.

La parte teorica del corso non ha lasciato segni profondi, ma la parte pratica è stata decisamente apprezzata dai ragazzi. Hanno scoperto che il biomedicale, di cui forse avevano una vaga e poco appetibile idea, in realtà si interseca con altri settori come la meccanica, l'idraulica, l'automazione, l'elettronica... forse a loro più congeniali, vista la scuola che frequentano. Il corso è risultato molto gradito e si spera che abbia un seguito nel futuro.

Se questo minicorso avesse contribuito anche solamente a stimolare in loro la curiosità per questo settore, allora è da ritenere un successo, poiché almeno un obiettivo è stato raggiunto.



(Fig.6) La visita a Mobimed

Teatro colmo per la quinta edizione dello spettacolo ideato da Paola Gennari Parrucchieri con la collaborazione di Radio Pico

Show For Life, avanti tutta!!

Uno spettacolo "salpato" anni fa, che continua a dare emozioni, creare sinergie importanti, offrire al pubblico grandi esibizioni e scenografie. Oltre a un contributo fondamentale per l'Associazione Malati Oncologici di Mirandola.



Tre splendide creazioni di Alessandro, Paola e Matteo

Qualche anno di pausa dall'ultima edizione, per tornare sul palco più carica che mai. **Paola Gennari** e il suo staff hanno infatti riproposto Show for Life, 5° edizione dello spettacolo di beneficenza che già negli anni scorsi aveva riscosso enorme successo. Per la serata del 10 Aprile al Teatro Nuovo di Mirandola, tutto è stato curato nei minimi particolari: l'organizzazione, alla quale ha partecipato attivamente Radio Pico, si è impegnata nei mesi precedenti per offrire al pubblico uno

show di classe, variegato, divertente e commovente allo stesso tempo.

Il primo dei grandi artisti coinvolti ad esibirsi è stato **David Pratelli**, che con la sua comicità ha strapato risate e applausi a un Teatro gremito di gente. L'artista pisano è molto conosciuto soprattutto per le sue innumerevoli imitazioni, da personaggi del mondo del calcio ad artisti dello spettacolo e politici italiani. Durante le due uscite della serata Pratelli ha presentato una carrellata di scenette esi-

laranti, concatenate da un filo conduttore semplice ed esilarante, che lo hanno reso famoso in trasmissioni tv come *Quelli che il Calcio*, *Guida al campionato* e *Buona Domenica*.

A seguire una splendida performance di danza con due coppie della scuola di ballo di Carpi Vividanza, già vincitori di diversi concorsi. Sulle note di motivi sudamericani e ritmi coinvolgenti i giovanissimi ballerini hanno dato mostra di sé con classe e professionalità, incantando la platea.

Dopo di loro è stato il momento di mostrare a tutte le abilità di Paola Gennari e **Matteo Borghi**, affiancati per l'occasione da Alessandro, un caro amico nonché direttore artistico del salone Rinascente di Aldo Coppola a Milano. Insieme hanno creato vere e proprie opere d'arte sulle teste di tre bellissime modelle, mentre altre tre venivano "tatuare" da **Alessandro Bonaccorsi**, in arte *Alle Tattoo*, con la tecnica del body painting. Dall'arte del disegno all'arte dell'abbigliamento con i vestiti da sposo e sposa e da cerimonia disegnati dalla stilista **Vittoria Bonini** e indossate da modelli e modelle, tutte truccate da **Estetica Cosetta**. Gli splendidi abiti di Vittoria hanno contribuito a rendere l'atmosfera della serata ancora più da sogno, anche grazie alle mu-



David Pratelli in una delle sue divertenti imitazioni



Vittorio Cavallini e Giacomo Borghi di Radio Pico



Uno degli abiti da sposa di Vittoria Bonini

siche, ai video e alle grafiche curate da **Federica Papotti**. Grande rusch finale con **Matteo Macchioni**, protagonista di Amici 2010, che ha espresso le sue straordinarie doti canore presentando 3 canzoni dal suo nuovo album D'altro canto, dove unisce la voce pop a quella di tenore. Matteo, 27enne sassolese con alle spalle anni di conservatorio e di canto lirico, ha riscosso molto successo soprattutto tra le giovani fans giunte da tutta Italia a Mirandola per vederlo.

Meno giovane ma sicuramente altrettanto emozionato il pubblico che ha acclamato e applaudito **Riccardo Fogli**, icona della musica leggera; con la sua chitarra e i suoi brani ha fatto cantare tutti quanti, alternando con chiacchiere e battute che ne hanno dimostrato anche la simpatia e la semplicità. Sul palco, per i ringraziamenti, anche **Alberto Nicolini**, Presidente di Radio Pico, che ha ricordato ancora una volta l'importanza dell'evento, dell'impegno di Paola Gennari per aiutare l'AMO, in ricordo del figlio scomparso. Quest'anno è stato fatto il record di fondi raccolti, circa 5000 euro che lo staff ha già devoluto all'Associazione e che saranno dedicati al centro trasfusioni. Obiettivo raggiunto quindi per Show for life, grazie a tutti coloro che hanno contribuito, ai collaboratori, agli sponsor, a chi ha lavorato die-

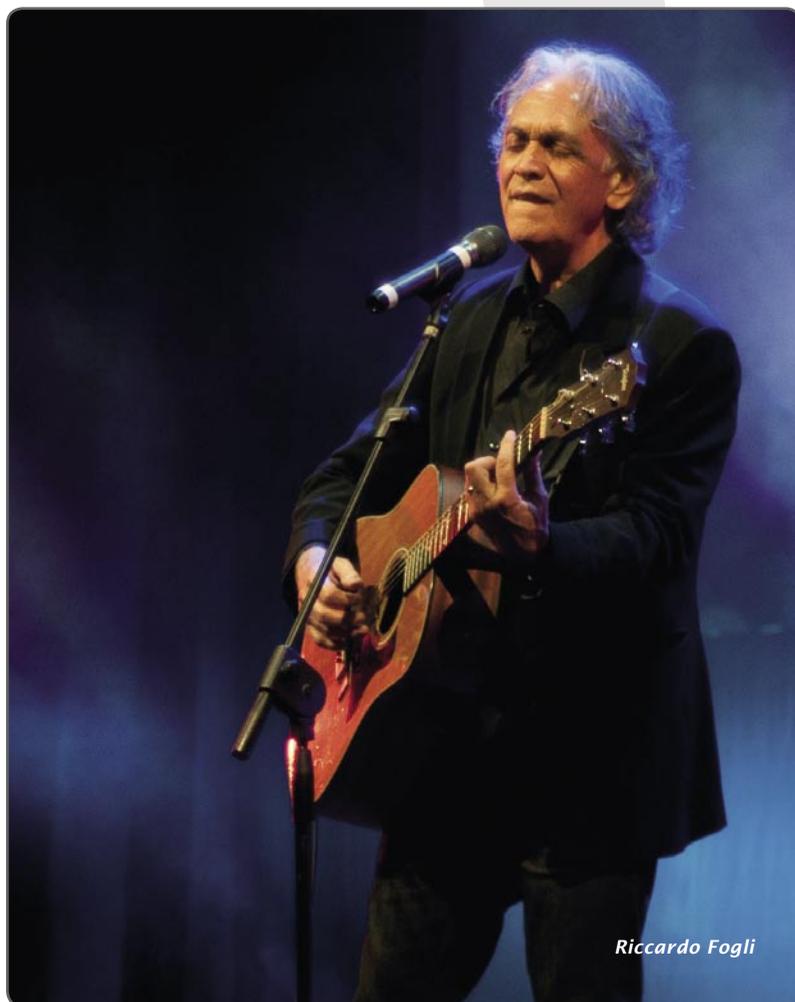


Matteo Macchioni, finalista della 9ª edizione di Amici

tro e davanti alle quinte, alla brillante conduzione di **Giacomo Borghi** di Radio Pico, accompagnato dai colleghi **Vittorio Cavallini** e **Claudio Reggiani** che hanno regalato momenti di ilarità al pubblico di Show for life.

Si ringraziano gli sponsor della serata:

- **Sogedi**
- **Coka Club**
- **Oyster Cosmetics**
- **Banca Popolare di San Felice**
- **ML Service**
- **Estetica Cosetta**
- **Gioielleria Sogni Preziosi**
- **Benvenuti Sport**
- **Vittoria Bonini**
- **Picosmetics**
- **BluMedica**
- **Dott.ssa Patrizia Begnardi**
- **Auto Carletti**
- **Carrozzeria Imperiale**
- **Cafè Pico**



Riccardo Fogli



Gran finale sul palco del Teatro Nuovo di Mirandola, con Paola Gennari e tutti gli ospiti

Volete una produzione garantita a zero difetti?

Sensori per il controllo di pressione in cavità stampo:

Eliminare bave, risucchi, mancati riempimenti

Ridurre i costi e i tempi delle prove stampo

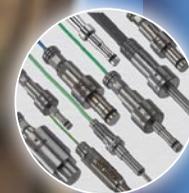
Prevenire i danni allo stampo

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

BREAKIN' NEWS

Corsi

Pharma Education Center (PEC), con la sponsorship di Pharma D&S, organizza per il 12 Maggio a Milano il corso dal titolo **“Il Fascicolo tecnico : aspetti tecnici e case study”**.

La giornata di studio è focalizzata all'approfondimento del fascicolo tecnico; dopo una breve introduzione sui requisiti normativi, viene affrontato con un taglio pratico, l'aspetto di costruzione di tale documento, mettendo l'accento sugli aspetti più critici e sulle maggiori problematiche da affrontare; l'illustrazione dei vari punti è supportata da interessanti Study case volti a chiarire dubbi ed a stimolare la discussione. Per avere informazioni contattare PEC allo 055 7227007 o alla mail info@pec-courses.org

Novità!

E' online il nuovissimo sito de La Plastica della Vita, all'indirizzo www.laplasticadellavita.it con aggiornamenti, news sul Distretto Biomedicale Mirandolese e i numeri del nostro trimestrale (dal 2007) disponibili per lettura e download. Sarà possibile registrarsi al sito per accedere ai contenuti speciali, e inoltre iscriversi al nostro servizio di newsletter. Rimane sempre attivo l'indirizzo e-mail info@laplasticadellavita.com per i vostri commenti e interventi.

Ricordiamo inoltre che tra Maggio e Giugno sarà pronta anche la nuova edizione dell'Annuario del Distretto Biomedicale Mirandolese: una versione rinnovata e più completa anche e soprattutto grazie al contributo di tutte le aziende che vorranno essere segnalate sulla pubblicazione o aggiornare i propri dati.

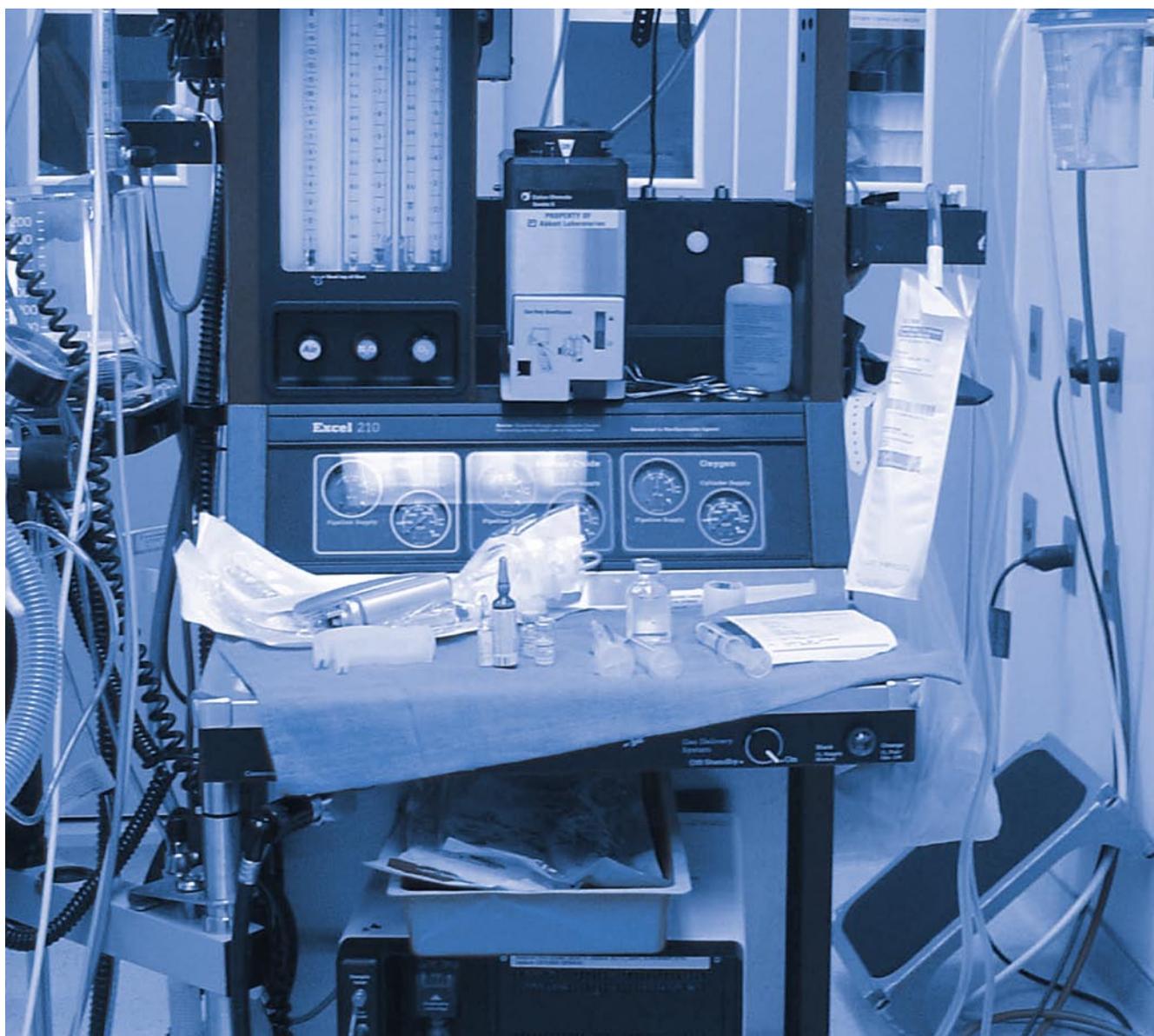
Recensione Seminari

E' stato seguito con molta partecipazione e attenzione il seminario organizzato da Democenter Sipe intitolato **“Materiali innovativi e trasferimento tecnologico: opportunità per il settore biomedicale”**, che si è tenuto Martedì 22 Marzo presso la Sala Conferenza della Fondazione Cassa di Risparmio di Mirandola. L'Ing. **Eva Tenan** di Matech, attività del Parco Scientifico e Tecnologico Galileo di Padova che si occupa proprio di servizi di consulenza e ricerca per l'applicazione di nuovi materiali e tecnologie, ha spiegato in maniera accattivante e precisa diversi casi di studio e ricerche, avvalorando il discorso con immagini e campioni di materiali. Ad esempio polimeri termoplastici come il Peek, usati in moltissime applicazioni, eco-tessuti fatti con soia o con alga marina, per abbigliamento sportivo e cosmesi, o in acciaio, particolarmente trasparenti e traspiranti ma allo stesso resistenti.

Altre applicazioni molto interessanti sono le “wearable electronics”: particolari sensori che, applicati a guanti, scarpe o altro, permettono il monitoraggio delle funzioni corporee o l'interazione con altri dispositivi; il silicio amorfo e non cristallino, che usato, ad esempio, come elemento di design di una borsa, può ricaricare la batteria del mio lettore mp3; magliette con inchiostro conduttivo che toccato in certi modi emette suoni, oppure display flessibili incorporati in capi d'abbigliamento.

Non è fantascienza ma è la nuova frontiera dei materiali innovativi e dei nanomateriali, i quali hanno un altissimo potenziale di utilità anche nel campo biomedicale. La scelta corretta di materiali e tecnologie si pone in primo piano anche nel biomedicale, dove nuove opportunità possono essere colte attraverso il buon utilizzo del trasferimento tecnologico al fine di fornire anche a questo tipo di imprese una competitiva presenza sul mercato.

A concludere il pomeriggio l'intervento del'Ing. **Elisabetta Toschi**, responsabile Integrazione Prodotto ASTER, che ha presentato e promosso l'attività della Rete Alta Tecnologia della Regione Emilia Romagna, dei suoi 35 laboratori e delle 6 piattaforme di cui quella dedicata a Scienza della Vita.



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



**Extrusion
Moulding
Assembly**



RAUMEDIC®
— Lifeline to Health —

Your Single Source Provider

RAUMEDIC – your partner for customised polymer solutions for medical and pharmaceutical 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