€ 1.90 - N.3 - anno 11°

la plastica della vita

IL PERIODICO DEL DISTRETTO BIOMEDICALE MIRANDOLESE

www.laplasticadellavita.com

AGGREGAZIONI, INNOVAZIONE E COMUNICAZIONE NEL FUTURO DEL BIOMEDICALE

Pag. 3 Cispadana la storia infinita
Pag. 11 Luciano Fecondini si racconta
Pag. 22 Il successo di TEC MED

RIESCI A CONTROLLARE IL MARGINE E L'EFFICIENZA DELLA TUA AZIENDA?

AREA GESTIONALE

- *Soluzioni ERP e Gestionali*
- *Logistica e magazzino*
- *Gestione documentale e B.P.M.*
- *C.R.M. e Business Intelligence*
- *Risorse Umane*

AREA WEB

- *Sviluppo Web*
- *Email Marketing*
- *Creazione e gestione Codici QR*
- *Realizzazione APP mobile*

AREA SISTEMISTICA E HARDWARE

- *Reti, Server e Infrastruttura IT*
- *Backup e Cloud Computing*
- *Stampanti e Multifunzioni*

PARTNER ZUCCHETTI
IL SOFTWARE CHE CREA SUCCESSO

MAGO .net

infores technology consulting

Servizi.it technological solutions

CAST GROUP

Contattaci subito per conoscere le nostre soluzioni avanzate

Infores S.r.l.
Via del Chionso 24/S, 42122 Reggio Nell'Emilia (RE)
Tel. 0522.29.49.00 / Fax. 0522.29.30.60
Sito: www.info-res.it **Email:** info@info-res.it

Servizi.it S.r.l.
Via G.Ferrarini 11/15, 37054 Nogara (VR)
Tel. 0442.50.599 / Fax. 0442.89.868
Sito: www.servizi.it **Email:** info@servizi.it

la plastica della vita
IL PERIODICO DEL DISTRETTO BIOMEDICALE MIRANDOLESE

Numero 3 - 2015
anno 11°

Editoriale 2

Interviste 3

- Cispadana la storia infinita parliamone con Graziano Pattuzzi
- Mirandola e biomedicale il punto della situazione con il Sindaco Maino Benatti
- 40 anni nel biomedicale, dove passione e lavoro si intrecciano! Intervista a Luciano Fecondini
- Franco Menarini ci racconta la SUA Menny Medical

Approfondimenti 17

- Glomeria annuncia l'ingresso sul mercato della dialisi di nuova generazione supportata da Spindial
- Al convegno finale del corso per Manager di Rete la testimonianza di Net.Base Rete d'impresa impiantista del Biomedicale
- TEC MED nuove aggregazioni per l'evoluzione dei processi nell'industria medicale

Belle News 24

- Open day per festeggiare il nuovo stabilimento Fresenius di Mirandola
- Nel cuore di Baxter un campus per simulare una clinica nefrologica
- B.B.G. riparte ufficialmente inaugurando la nuova sede con un aperitivo dedicato al futuro

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

DIRETTORE RESPONSABILE
Giacomo Borghi

IN REDAZIONE
Lara Dalloli

COORDINAMENTO ORGANIZZATIVO
Lara Dalloli

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

IMPAGINAZIONE
Lara Dalloli

STAMPA
Tipografia MALAGOLI
Mirandola (MO)

CONTATTI
Redazione Tel. 0535/26325
Amministrazione e commerciale
Tel. 331/3028873
commerciale@laplasticadellavita.com
www.laplasticadellavita.com

AGGREGAZIONI – CONOSCENZA – INNOVAZIONE - SUCCESSO

Cerco di essere un osservatore attento a tutto quello che succede nel distretto biomedicale mirandolese e di proporre ai lettori di questo giornale notizie positive, in particolare quelle che danno una prospettiva per un futuro migliore. TEC MED è sicuramente una di queste.

Nel dettaglio ne parliamo all'interno di questo numero, ma l'aspetto su cui voglio soffermarmi interessa tutti perché lo considero un buon esempio.

Non sono un esperto e quindi non ho titolo per intervenire nel merito delle soluzioni tecniche presentate, mi limito quindi ad una considerazione di fondo.

Il gruppo HDQ comprende quattro aziende che sono sia altamente specializzate che fortemente integrate ed ha presentato una collaborazione stabile con importanti imprese estere per la realizzazione di progetti fortemente innovativi.

E' una aggregazione di alto livello, dove si condividono competenze per introdurre sul mercato nuove soluzioni, nel reciproco rispetto della necessaria riservatezza.

Ovviamente sarà proprio il mercato a giudicare, ma le premesse per ottenere risultati importanti ci sono tutte ed essere arrivati a questo punto è già un successo.

Nell'editoriale del numero precedente tessevo le lodi del Dott. Veronesi per la lungimiranza e per il metodo di lavoro, sempre attualissimo. L'esperienza del Gruppo HDQ si è sviluppata in modo completamente autonomo arrivando però a condividere gli stessi valori di fondo: creare aggregazioni efficaci per acquisire conoscenza orientata all'innovazione. Complimenti a loro.

Concludo rubando una battuta all'Ing. Fecondini, cui dedichiamo la copertina ed una lunga intervista, che sostiene che nel nostro territorio siamo ricchi della più importante delle materie prime: la materia grigia. Dobbiamo continuare a farla lavorare in modo efficace come è stato fatto in passato, imparando anche a comunicare meglio i risultati ottenuti. E' l'unico modo per mettere nella giusta evidenza il valore proprio del distretto cui tutti apparteniamo.

A parole tutti d'accordo, nei fatti tanti incoraggiamenti ma anche tante reticenze a destinare allo scopo poche centinaia di euro. Parliamone.

alberto.nicolini@laplasticadellavita.com

CISPADANA la storia infinita parliamone con Graziano Pattuzzi

A Marzo 2015 è stato riconfermato Presidente di ARC S.p.A., Graziano Pattuzzi, intervistato da Alberto Nicolini, ci aggiorna sulla situazione Cispadana

Graziano Pattuzzi Presidente Autostrada Regionale Cispadana S.p.a.

Si è costituita a Marzo del 2010 l'**ARC S.p.A.** acronimo di Autostrada Regionale Cispadana, società concessionaria per la progettazione, la realizzazione e la gestione della Cispadana.
Il Presidente di ARC S.p.A. è **Graziano Pattuzzi**, ex Presidente della Provincia di Modena e Sindaco di Sassuolo dal 2004 al 2009, a lui abbiamo voluto rivolgere alcune domande per fare un pò di chiarezza sulla storia infinita della Cispadana.

La situazione qual è?

Purtroppo dal 2 Ottobre del 2012, data in cui noi abbiamo consegnato il progetto definitivo e lo studio d'impatto ambientale al Ministero dell'Ambiente e a quello dei Beni Culturali, non abbiamo ancora ottenuto il decreto di Valutazione Impatto Ambientale (VIA) nonostante la legge preveda che ci vogliano 180+90 giorni per avere tale autorizzazione o l'eventuale diniego, sono passati oltre 3 anni e ancora non sappiamo quando ci daranno il decreto ed inoltre si è creata un'ulteriore complicazione: il Ministero dei Beni Culturali ha espresso parere negativo considerando l'infrastruttura troppo impattante sul territorio perché attraversa est-ovest mentre il territorio è configurato con uno sviluppo nord-sud anche dal punto di vista rurale e quindi taglierebbe pesantemente un territorio preservato dal punto di vista naturalistico! Per quanto invece riguarda la Commissione VIA ha dato parere positivo con prescrizione, pertanto a fronte di questa situazione non è più competente il Ministero dell'Ambiente per l'emissione del decreto perché è in contrasto con un altro Ministero e quindi l'emanazione del decreto diventa di competenza della Presidenza del Consiglio dei Ministri.
Abbiamo consegnato il

progetto alla Presidenza del Consiglio dei Ministri il 16 gennaio 2015 e lo sta confrontando attraverso incontri con i due ministeri, teso a trovare un accordo tra le due posizioni. Speriamo che esca questo decreto e che non ponga vincoli pesanti.

La responsabilità di questi ritardi pensa sia più politica o amministrativa? Penso sia prevalentemente di tipo amministrativo, i primi tempi ci fornivano delle scadenze che poi per vari motivi non sono state rispettate, poi addirittura è sceso il silenzio di fronte al fatto che non ci sono ragioni spiegabili e giustificabili per questi ritardi.

Con tutte le riserve del caso, dopo l'emanazione di questo decreto di VIA, quando potrà essere preventivata l'apertura dei cantieri? Faccio mie le parole del Presidente Bonaccini, se non apriremo i cantieri della cispadana entro questa nostra prima legislatura avremo fallito, l'arco di tempo è ampio si parla di fine 2019, credo che questo sia il traguardo considerando anche che una volta avuto il via il progetto poi andrà adeguato ad eventuali prescrizioni, quindi andrà riverificato e andranno ripresentati sia un piano economico finanziario che un piano regolatorio finanziario, inoltre dobbiamo ottenere l'approvazione da parte della Giunta regionale e della Conferenza di Servizi e di conseguenza la bancabilità; su questo tema si apre una nuova parentesi: nell'attesa del decreto stiamo cercando di avere le condizioni per divenire concessione nazionale e non più regionale.

Secondo quanto previsto dal Decreto sblocca Italia ci sono tutte le condizioni per fare questo passaggio da regionale a nazionale perchè il percorso della cispadana è una continuazione della Ferrara mare, ovviamente questa richiesta potrà allungare ulteriormente i tempi amministrativi ma dall'altro lato li ridurrà perchè ci permetterà di saltare il passaggio con la Conferenza di Servizi nazionale che in tal caso non sarà più una conferenza autorizzante ma sarà semplicemente di presa d'atto mentre nel caso della concessione regionale è una Conferenza di Servizi che deve autorizzare l'opera e il progetto definitivo.

Ci sono difficoltà sul fronte delle imprese assegnatarie? si dovranno fare nuovi bandi o si andrà avanti sulla strada tracciata? Purtroppo in questi tempi le imprese di costruzione non sono più robuste come lo erano 10 anni fa e quando la domanda è stata presentata nel gennaio del 2007, la gara consisteva nella scelta di un progetto che

***Tracciato della Cispadana** per gentile concessione di A.R.C. Spa*

rispondesse alle esigenze che la Regione metteva in campo attraverso il suo studio di fattibilità e inoltre prevedeva la scelta di un operatore che avesse i requisiti e le caratteristiche per potere costruire e successivamente gestire questa arteria.
Penso che ora il problema sia risolvibile dall'interno in quanto i requisiti ci sono da parte della gestione ARC S.p.a. con la presenza di Autobrennero, CoopSette e Pizzarotti. Le difficoltà di CoopSette potrebbero creare qualche difficoltà interna ma superabili perché i requisiti restano quindi non dovrebbero allungare ulteriormente i tempi.

Il soggetto che realizzerà l'intervento è privato quindi utilizzerà nell'affidamento dei lavori di appalti e subappalti delle procedure private o utilizzerà le procedure dell'appalto pubblico? Non ci saranno appalti, salvo che la società per ragioni imprevedibili oggi, dovesse decidere di mettere a gara i lavori, ma per il momento i lavori saranno affidati dalla società ARC S.p.a. a prezzi di mercato ai soci costruttori perchè loro la gara l'hanno già fatta dimostrando di avere i requisiti richiesti, quindi noi procederemmo con un affidamento diretto, successivamente saranno loro a ricercare le professionalità necessarie attraverso il subappalto privato e lo faranno secondo i loro criteri, sempre sottostando ai nostri vincoli contrattuali sul rispetto del lavoro, delle leggi e delle norme in tema di legalità.

Quindi le eventuali ricadute sul territorio in termini di commesse saranno soltanto a discrezione degli affidatari, senza nessuna valutazione di opportunità o di ricaduta sul territorio, i subappalti potranno venire da ovunque, corretto? Si, è evidente che chi lavora sul territorio ha degli elementi di vantaggio in termini di costi, ma è un'opera pubblica quindi le leggi di mercato governeranno questi

PI EFFE TRE

AUTOMAZIONI MECCANICA DI PRECISIONE

www.pieffetre.it

PI EFFE TRE s.n.c.
via di Mezzo, 72
41037 Mirandola (Mo)
tel 0535 21544
fax 0535 418371
e-mail: info@pieffetre.it

processi.

La realizzazione della cispadana è prevista per stralci o verrà inaugurata solo quando completa? I programmi presentati prevedono che verrà inaugurata solo quando terminata l'arteria completa, abbiamo comunque previsto che possa essere realizzata in due stralci a seconda di come verrà affidata ai soci costruttori. Con la realizzazione del Consorzio da parte dei soci costruttori, attraverso il quale hanno ottenuto la progettazione definitiva da parte nostra, verra affidato tutto il lavoro quindi nel caso in cui i due soci costruttori debbano avere un tratto ciascuno da realizzare è previsto il doppio stralcio, ma deve esser completata nella sua interezza e inaugurata da Reggiolo a Ferrara sud.

La realizzazione della cispadana ha oppositori molto attivi, la società ha previsto un'attività specifica di informazione per capire quando le cose potranno trovare una soluzione, è quindi prevista un'attività di informazione continua o è ancora prematuro? E' prevista un'attività di informazione, non abbiamo un piano definito ma è un elemento che teniamo in considerazione, i soci hanno molta sensibilità al territorio, all'informazione che purtroppo arriva solo laddove si voglia sentire, la mancanza di ascolto sul tema cispadana è una difficoltà che abbiamo registrato ma nel momento in cui il progetto definitivo verrà approvato partiremo con una massiccia attività di comunicazione.

Box N°1 i numeri della Cispadana secondo il progetto presentato da ARC S.p.a.

Box No.1

***I numeri della CISPADANA** a cura di ARC S.p.A.*

- 67 km di tracciato a 2 corsie per senso di marcia
- 4 caselli (San Possidonio - Concordia - Mirandola, San Felice sul Panaro, Finale Emilia, Cento, Poggio Renatico)
- 4 parcheggi di interscambio, 2 aree di servizio (Mirandola e Poggio Renatico)
- 2.830 metri di ponti e viadotti e 1.200 metri di trincea
- 52 opere di scavalco (cavalcavia e sottovia)
- 1,7 milioni di m^2 di pavimentazione drenante fonoassorbente
- 140 km di sistema antinebbia con guida luminosa a Led
- 17 stazioni di rilevamento delle condizioni meteorologiche
- 28 pannelli a messaggio variabile per le comunicazioni in tempo reale agli utenti
- 70 km di fibra ottica
- 25 km di barriere antirumore per la protezione acustica
- 65 km di implementazione di percorsi ciclabili
- 8 bacini di laminazione per interventi di mitigazione idraulica
- 2,1 milioni m^2 di interventi di nuova forestazione
- 171.900 m^2 di boschi e arbusti filtro
- 29 km di siepi e filari di compensazione agro-ambientale
- 420.000 m^2 e 32,4 km di interventi con funzione naturalistica
- 378.000 m^2 e 244 km di interventi di inserimento paesaggistico
- 1 parco intercomunale per un'estensione totale di 18.400 m^2
- 44 mesi per la realizzazione delle opere

Mirandola e biomedicale il punto della situazione con il Sindaco Maino Benatti

Un appuntamento biennale quello con il Sindaco di Mirandola Maino Benatti, un'intervista al nostro primo cittadino sullo stato dell'arte riguardante Tecnopolo, Fondazione ITS, Cispadana e Ricostruzione

A distanza di due anni dall'ultima intervista partiamo dalla Cispadana, la situazione attuale di blocco è al di fuori delle scelte amministrative locali ma le conseguenze sul territorio sono evidenti e i cittadini vedono come punto di riferimento a cui porre le domande il Sindaco, lei come vede questa situazione?

Una situazione del genere porta frustrazione, sia per coloro che attendevano questa realizzazione come un'opportunità di ampliare i propri mercato, sia per gli amministratori, spesso faccio una battuta "speriamo non si debba fare un'altra campagna elettorale sulla Cispadana", ce ne sono già state 4 in passato in cui tra i temi principali vi erano argomenti riguardanti la Cispadana, questo solo a causa di un meccanismo infernale di percorsi che sono sicuro servano, ma credo anche che i tempi siano incontrollabili.

Ovviamente dall'altro lato c'è anche la ricerca di una soluzione, noi come enti locali abbiamo sempre cercato di trovare una soluzione insieme ai parlamentari ed alla Regione. Alcune settimane fa l'Assessore Regionale Donini ci diceva che entro quest'anno dovrebbe sbloccarsi la vicenda dell'interpretazione di chi deve decidere cosa fare in merito alla diatriba tra i Ministeri,ora il Presidente Renzi ha deciso che sarà il Consiglio dei Ministri a chiudere la vicenda quindi spero che al più presto questo avvenga in modo che si possa intraprendere il percorso della realizzazione.

Sulla carta potrebbe sembrare una posizione favorevole: un Ministro reggiano dell'Ambiente dove la Cispadana parte e un Ministro dei Beni Culturali ferrarese dove la Cispadana arriva, questo non aiuta?

Credo che con il Ministro Del Rio ci sia una convergenza assoluta, lui pone questa situazione come prioritaria, mentre per quanto riguarda la parte ferrarese la cosa è molto

il Sindaco Maino Benatti

più complicata, ma purtroppo lo è sempre quando si vogliono inserire opere pubbliche dove ci sono aree da proteggere o vincoli, sicuramente al Ministro dei Beni Culturali verrà chiesto di fare una proposta per sbloccare la situazione.

In questi due anni abbiamo visto molte inaugurazioni e cantieri aperti che stanno procedendo, abbiamo visto partire anche il Tecnopolo e l'ITS, qualche elemento di valutazione sui risultati di ITS e TECNOPOLO?

In questi due anni sono stati commissionati 19 progetti di ricerca applicata e/o servizi da parte di aziende del nostro distretto, di questi 10 si sono già conclusi e 9 sono ancora in corso di esecuzione, al momento sono in corso 29 negoziazioni con aziende del distretto finalizzate all'acquisizione di nuovi ordini relativi a progetti di ricerca o servizi da realizzare entro il 2016. I tre laboratori TOP (Tossicologia e Proteomica), MAB (Microscopia Applicata e Biologia Cellulare) e MS2 (Materiali, Sensori e Sistemi) sono pienamente funzionanti con il personale di ricerca al completo, ciascuno con il proprio responsabile di laboratorio e con un proprio referente scientifico di provenienza universitaria. Sono state acquisite quasi tutte le strumentazioni originariamente previste nel progetto regionale.

Anche per quanto riguarda l'ITS i numeri sono importanti, 25 corsisti per un totale di 887 ore di cui 637 d'aula e 250 di stage, un finanziamento di 300.000 euro per il biennio 2014-2016 e 280.000 euro per il biennio 2015-2017 (in partenza il nuovo corso biennale), anche la Fondazione Telecom ha finanziato con 55.000 euro il laboratorio di robotica.

A proposito di ricostruzione della parte civile, abbiamo l'impressione che il percorso della ricostruzione riporterà ad avere una città strutturata per un numero di abitanti superiore rispetto a quelli attuali, il tema del rendere Mirandola attrattiva per chi già lavora qui è stato affrontato?

La ricostruzione sta procedendo in modo considerevole sia nella parte produttiva che in quella residenziale, nel nostro Comune ci vogliono in media 75 giorni per dare il via libera alle cambiali Errani e noi abbiamo già proceduto ad evadere l'80% di tali cambiali, in centro storico ci sono già 160 cantieri, piuttosto il punto preoccupante sono le opere pubbliche, noi

ovviamente abbiamo voluto dare la precedenza al lavoro ma ora vogliamo occuparci delle opere pubbliche, su questo tema i problemi sono due: Primo, comprendo e condivido la necessità di valorizzare e proteggere il territorio ma i tempi non possono essere quelli biblici dell'attuale gestione; secondo, mancano circa 600 milioni di euro per coprire la ricostruzione delle opere pubbliche, noi abbiamo già fatto richiesta al Governo, dovrebbe esserci un intervento con la prossima finanziaria quindi nell'arco di 2 o 3 anni dovremmo avere tutte le risorse necessarie. Dal nostro punto di vista la ricostruzione è anche andare oltre rispetto a ciò che eravamo prima, ed è questo che ha mosso la nostra ricostruzione, abbiamo bisogno di migliorare per essere attrattivi. L'attrattività nasce da una serie di interventi: la Cispadana, la qualità dei servizi (sia per le imprese che per le famiglie) e la Pubblica Amministrazione che deve avere una grande capacità di amministrare.

Ragionare per esempio della fusione dei Comuni è indispensabile per dare forza a questo territorio, perché un territorio lo si rende attrattivo avendo la capacità di decidere delle politiche, avendo la capacita di gestirle in modo efficace ed efficiente, e riuscire ad avere sempre un po' di risorse per investire; se non riusciamo più ad investire, se non siamo là dove si decide noi comuni più piccoli rischiamo di essere tagliati fuori.

Per quanto riguarda poi il tema degli abitanti, abbiamo molti spazi in cui le persone possono venire ad abitare, che questo avvenga dipende dai servizi e dalla qualità che sappiamo offrire, con la Regione stiamo ragionando anche di contributi per quelli che vogliono andare a vivere in centro storico, abbiamo bisogno di far abitare il centro storico ai giovani.

Il pendolarismo dei dipendenti delle nostre aziende biomedicali nasceva anche dal fatto che Mirandola nel presisma era molto cara, finora gli incentivi sono tutti rivolti all'acquisto, ma se una giovane coppia non vuole comprare ma semplicemente affit-

SERVIZIO ATTIVO H 24 PER 365 GIORNI

NCC Service
Noleggio auto con conducente

DV by DIEGO viaggi

Mercedes Classe E

Pullman Mercedes 54 posti

Mercedes Viano

Mercedes Minibus 29 posti

SERVIZI NOLEGGIO CON CONDUCENTE:

- Trasferimenti aeroportuali
- Accoglienza ospiti in aeroporto
- Lunghi trasferimenti
- City tours
- Escursioni
- Consegna documenti urgenti e riservati
- Disposizione per cene e visite aziendali
- Auto con conducente a disposizione
- Noleggio Minivan. Minibus. Pullman Granturismo

PER LE AZIENDE:

- Contratti speciali per rapporti continuativi
- Tariffe personalizzate. competitive. non soggette a variazioni dovute al traffico
- Fatturazione mensile riepilogativa

SERVIZIO SPECIALE:

FLIGHT RADAR

Godetevi il viaggio in aereo mentre noi monitoriamo il vostro volo, al vostro arrivo in aereoporto ci troverete sempre puntuali ad accogliervi

RICHIEDI UN PREVENTIVO GRATUITO

www.diegoviaggi.it info@diegoviaggi.it

Diego Viaggi – Via Garibaldi, 9 – Villa Poma (Mn) – +39 340.4153272

tare?
Tutto dipenderà da come sarà la tassazione sulle case, fino ad ora era impossibile trovare i meccanismi di premio a chi andava in affitto, siamo riusciti a metter in campo "l'agenzia casa" che puntava sul far incontrare offerta e domanda facendo in modo che il comune si facesse garante della transazione, in questo modo se la transazione non andava a buon fine il proprietario aveva il tempo di bloccare il tutto. Purtroppo sulla casa abbiamo pochissime leve, per questo abbiamo chiesto alla Regione di intervenire, per quanto invece riguarda i negozi abbiamo attivato un bando a tutti coloro che investono in attività commerciali e artigianali innovative nel centro storico, per 3 anni metteremo 80.000 euro.
In passato il distretto biomedicale mirandolese ha sempre comunicato poco e male, noi che ci occupiamo di comunicazione ce ne siamo accorti con il sisma poichè l'attenzione mediatica ha evidenziato il valore tecnologico e scientifico del distretto biomedicale rispetto ad altri distretti, la comunicazione è sempre stata frutto di iniziative anche poco coordinate tra loro e questo coinvolge anche la comunicazione istituzionale come l'Indicatore Mirandolese, si può pensare ad una sorta di rubrica sull'Indicatore in modo da poter fare gioco di squadra per il territorio? Valutare di ampliare i lettori anche nell'ottica di far diventare l'organo di stampa del Comune di Mirandola un embrione dell'aggregazione dei Comuni?
Noi siamo quelli del fare, una volta che abbiamo raggiunto l'obiettivo che ci eravamo proposti e quindi abbiamo fatto il nostro dovere ci riteniamo soddisfatti e quasi non ci importa condividerlo con gli altri, invece è importante condividere e comunicare! Se non condividi le cose le persone si fanno un'idea propria che talvolta non corrisponde alla realtà. Il distretto in questi anni si è fatto bello di ciò che faceva però non è mai riuscito a comunicare ai cittadini e fuori l'importanza di cosa faceva, di come lo faceva e di quale sfida stava affrontando, il distretto deve essere sempre di corsa e quelli dell'Amministrazione Pubblica devono essere coloro che danno la borraccia mentre quelli che corrono stanno correndo! A noi farebbe piacere che ci fosse un sistema integrato di comunicazione, l'Indicatore Mirandolese sta effettivamente uscendo dai confini mirandolesi, infatti vengono condivise iniziative degli altri comuni, ma da qui ad arrivare ad esser un giornale dell'Area Nord credo sarebbe complicato, dovrebbero essere tutti d'accordo e credo che alcuni Comuni non siano ancora pronti per questo passo.
Torno sul tema biomedicale: la mostra permanente del biomedicale Mobimed, a seguito del sisma, è in una sede provvisoria, l'associazione DBM (Distretto Biomedicale Mirandolese) sta cercando di dargli visibilità, ma si potrà spostare poi in una sede piu spaziosa? se si, quando?
Il Mobimed per un paio d'anni dovra rimanere nella sede provvisoria, nei nostri piani c'è l'idea di inserire la mostra nel Municipio (nella sala dove prima c'era l'anagrafe), quella potrebbe essere la sede definitiva, lo dico perchè vorremmo dare una caratteristica particolare al municipio, quello di rappresentare la comunità. **Quindi l'ipotesi di tornare al castello non è valutabile?** Per il castello stiamo sviluppando un museo che faccia riferimento solo ed esclusivamente a Pico della Mirandola con un progetto tutto multimediale.
L'organizzazione di Medtec Italy ha deciso di ridurre il numero degli eventi ad uno soltanto in Germania, verrà quindi meno una vetrina per i prodotti tecnologici a servizio del biomedicale, c'è modo di recuperare, magari in una sede locale?
Sul tema mi sono già mosso con Democenter per cercare di capire se ci siano le condizioni per portare avanti questo appuntamento, stiamo cercando di capire come farlo diventare più efficace e in grado di parlare al mondo.
A conclusione di questa intervista ci dica le tre cose che il Sindaco di Mirandola vorrebbe portare a termine entro la fine di questo mandato:
1. La fusione dei comuni
2. La valorizzazione di Aimag
3. La costruzione della biblioteca in centro storico.

40 anni nel biomedicale, dove lavoro e passione si intrecciano! Intervista a Luciano Fecondini

Luciano Fecondini, Bolognese DOC, una laurea presa in tempo di Record, una carriera nata nella Ricerca e Sviluppo crescita nella logica dell'Internazionalizzazione ma nulla è mai riuscito ad allontanarlo dal distretto biomedicale mirandolese

Luciano Fecondini insieme al figlio Marco

Una lunga carriera sempre con il faro puntato verso il distretto biomedicale mirandolese e le sue grandi competenze, ci racconti com'è iniziata la sua avventura in questo settore.
Mi sono laureato nel 1972 all'Università di Bologna, avevo solo 23 anni e 5 mesi, ero il più giovane laureato in ingegneria chimica, la mia prima esperienza di lavoro fu nel petrolchimico a Milano ma durò appena 6 mesi perché non appena seppi che la Dasco assumeva ingegneri non esitai un attimo e a Gennaio del '75 entrai nel mondo del biomedicale nel reparto Ricerca e Sviluppo. Erano i tempi pionieristici, fu un'esperienza fantastica, un ingegnere nel reparto Ricerca e Sviluppo a quei tempi progettava filtri, aghi, passavo molte giornate in ospedale sapendo che poi avrei dovuto, insieme ai miei colleghi, costruire le macchine e i mezzi che avrebbero creato quei prodotti. E' stata un'esperienza formidabile insieme a tanti professionisti che hanno fatto la storia del distretto.
Il suo inizio nel mondo del biomedicale è stato molto positivo e la bellissima esperienza in R&D alla Dasco ha influenzato tanto la sua carriera, quindi perché ha deciso di lasciare l'azienda?
Allora eravamo già un'eccellenza europea e la Dasco contava ormai circa 350 dipendenti, dominavamo il mercato europeo insieme alla Bellco, purtroppo però la strategia di impoverimento tecnologico che la multinazionale decise di effettuare mi creò dei problemi a livello personale.
Ci può spiegare cosa intende?
Per me i prodotti che avevo creato nel corso del tempo erano come dei figli e vederli produrre a Lione o negli Stati Uniti invece che a Mirandola non mi rendeva per nulla contento e soddisfatto. Nel '77 mi inserirono in un comitato che girò tutto il mondo (principalmente Europa e Stati Uniti) con il compito di decidere quali fossero le

riorganizzazioni aziendali migliori da effettuare sia a livello di Ricerca e Sviluppo che di Produzione, ma le scelte della multinazionale furono negative per la Dasco e per questo nel Settembre dell'80 me ne andai.

Possiamo però dire che le sue dimissioni dalla Dasco si trasformarono poi in un'occasione per fare una nuova esperienza lavorativa a livello internazionale?

Si è vero, dopo essermene andato dalla Dasco ho fatto il consulente per la Sifra, per questa azienda allacciai i rapporti con Amicon una grossa società Americana, che faceva in Irlanda membrane per emofiltrazione. Allora era un prodotto unico così la Sifra iniziò a distribuirlo in Italia. Purtroppo, o per mia fortuna, questi prodotti avevano alcuni difetti e problemi, così proposi agli americani di lavorare per loro con l'obiettivo di migliorarli. Il Presidente dell'azienda americana mi chiamò sconcertato dalla mia sicurezza poiché loro era da tempo che cercavano di risolvere i problemi di questi emofiltri ma senza successo, io per convincerli che facevo sul serio gli proposi un contratto che prevedeva una paga bassissima e metà degli utili generati in seguito al mio intervento nei successivi 5 anni. Il mattino successivo trovai un ottimo contratto, ma che non prevedeva nessuna partecipazione agli utili per gli anni a venire! Cominciò così la mia collaborazione con gli americani di Boston per seguire la fabbrica in Irlanda dove si facevano le membrane e gli emofiltri che in breve tempo divenne un vero e proprio lavoro a tempo pieno e così decisi di lasciare la Sifra.

Questo importante progetto con gli americani fu un tassello importante nella sua carriera, ma nonostante questo non si trasferì mai negli Stati Uniti, come mai?

Come prima cosa in Europa era più facile fare sperimentazione clinica, e poi perché volevo stare vicino alla mia famiglia oltre che alla mia terra, così trovammo uno strano accordo in cui io ero dirigente della sede italiana ma lavoravo per gli Stati Uniti continuando a vivere a Bologna! Fu un'esperienza interessantissima, in breve tempo mi nominarono Direttore Ricerca e Sviluppo Mondiale del settore emofiltrazione.

Nonostante la brillante carriera da dirigente il suo animo era (ed è tutt'ora) quello di un imprenditore, ci può raccontare come è nata Medica?

Nel 1985 costituii MEDICA, inizialmente solo come finanziatore insieme al mio socio (che è rimasto lo stesso dopo 30 anni!!) Andrea Bocchi, ma con il passare del tempo mi appassionai sempre di più al lavoro a Mirandola rendendomi conto già allora dell'inestimabile valore aggiunto di competenza del nostro territorio, così nel 1990 decisi di dare le dimissioni dall'azienda americana. Naturalmente gli americani presero male la mia decisione e mi proposero di diventare consulente per due anni lavorando una settimana al mese alla stessa paga di prima, accettai e devo ammettere che questo secondo lavoro fu un propulsore economico anche per Medica! Negli anni '90 Medica aveva l'obiettivo di fare Ricerca e Sviluppo per le grosse società disegnando prodotti innovativi soprattutto nell'area filtri, poi il problema divenne la produzione di questi nostri filtri, così le aziende clienti ci chiesero di fare anche l'automazione industriale. Proprio in quel periodo Tecnoideal stava vivendo una crisi interna ed era alla ricerca di nuovi soci, così ci imbarcammo in questa avventura che poi si dimostrò essere il tassello mancante per avere un "pacchetto" completo da consegnare ai clienti, in poco tempo trasformammo Tecnoideal da azienda locale ad azienda di respiro internazionale. Un ruolo fondamentale nel Gruppo Medica è stato giocato del mio socio Andrea Bocchi, un cervello fine specializzato nell'automa-

Luciano Fecondini - 1992

zione, che con Tecnoideal riuscì ad esprimere al massimo le sue abilità nello sviluppo delle macchine. Nel 1995 cominciammo a fare scelte ambiziose, aprimmo Tecnomed nel New Hampshire insieme ad un amico con cui avevo già lavorato negli Stati Uniti, era una sede puramente commerciale e fu un'operazione di successo. Sempre nel '95 comprai la Menfis, società operante in gastroenterologia e urodinamica, erano branche lontane dalle tecnologie tipicamente mirandolesi, ma vi erano integrazioni industriali interessanti a livello elettromedicale e di produzione di cateteri. Dal 1997 abbiamo avviato la produzione di membrane per uso medicale in Medica, ancora oggi siamo l'unico produttore italiano di membrane in polisulfone. In seguito allo sviluppo della linea prototipo per l'estrusione della prima membrana in polisulfone, il Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica ci spinse a produrre su scala industriale cogliendo le opportunità di finanziamento nel sud Italia. Così nel 2000 decisi di fare un investimento in Sardegna, ad Iglesias, ed in seguito abbiamo anche rilevato un secondo stabilimento a Villacidro, ex fabbrica Bellco. Questi investimenti portarono ad un notevole balzo di volumi e di fatturato. Nel 2011 rilevammo una fabbrica in Tunisia dove spostammo tutte le prestazioni ad alta manualità. Oggi abbiamo circa 220 persone in Tunisia, 180 persone in Sardegna e 100 a Mirandola dove c'è la testa pensante del Gruppo. Siamo vicini ai 30 milioni di fatturato consolidato di cui solo il 30% in Italia.

Dopo la primavera araba ci sono state ripercussioni sulla sua attività?

Per fortuna la nostra fabbrica si trova in una zona tranquilla, a Biserta, la Tunisia ha approvato una costituzione a livello europeo che prevede la parità uomo donna, il mondo guarda con ottimismo il modello tunisino perchè sono gli unici ad essersi integrati con il mondo occidentale, ma nonostante questo non mancano le difficoltà con lavoratrici donne che subiscono la pressione dei predicatori, infatti sono anche aumentate le donne che portano il velo ed è diventato impossibile fare turni che terminino dopo il tramonto. Tutto ciò non non aiuta a fare impresa.

Tutte queste scelte importanti dal punto di vista strategico sono state elaborate da Luciano Fecondini come persona o come Team Leader?

Il percorso l'ho fatto in gran

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

www.engelglobal.com/it

ENGEL
be the first.

ENGEL Italia
Via Rovereto,11 - 20871 Vimercate (MB)
tel. 039 62 56 61 fax. 039 68 51 449
e-mail: sales.ei@engel.at

parte da solo ma negli ultimi 10 anni si è creata la struttura manageriale con professionalità cresciute in azienda. Accanto a questo gruppo di quarantenni sono anche arrivati le seconde generazioni, Marco Fecondini e Letizia Bocchi, che da 4 anni hanno un ruolo sia operativo che come consiglieri di amministrazione. **Per molto tempo è stato presidente di Consobiomed, un consorzio che nel tempo era diventato un punto di riferimento importante per le nostre PMI, ha qualche cosa da dire in merito?** Credo che in 20 anni in cui sono stato Presidente e anche dopo, il Consorzio abbia aiutato molto il tessuto delle PMI ad acquisire la consapevolezza che potevano fare di più, oltre ad essere terzisti potevano proporsi a mercati internazionali. Sono convinto che sia stata una perdita importante per le PMI purtroppo chi poteva salvarlo non ha saputo vedere l'effettivo valore e supporto che il consorzio dava alle aziende ed ha deciso di far spostare i finanziamenti verso altre direzioni, sicuramente si poteva dare continuità a Consobiomed mantenendo il piccolo supporto finanziario in essere. **Parlando di prospettive, una visione che coinvolge mercati internazionali, aggregazioni, intervento pubblico, grandi aziende, sulla base di questa sua esperienza, qual è il suo punto di vista sulle professionalità emergenti, vede soggetti in grado di prender in mano il testimone e continuare?** Credo di si, la Regione ha investito su progetti e finanziamenti che obbligano le aziende a lavorare con centri di ricerca e sviluppo e Università per puntare sull'innovazione, quindi penso che il filone individuato dalla Regione aiuta a dare continuità al territorio. Invece un punto negativo su cui vorrei soffermarmi è la mancanza di comunicazione, partecipando a diversi convegni regionali già 4/5 anni fa mi ero accorto che c'erano dirigenti e funzionari di alto livello che non sapevano cosa ci fosse a Mirandola, erano completamente all'oscuro che qui ci fosse un importante polo biomedicale. Purtroppo la politica stessa non ha puntato i fari sul nostro importante lavoro, questo distretto è cresciuto e ha prosperato senza che ci fosse una cognizione precisa di quanto stesse accadendo da parte della Regione. Ammettiamo che anche le aziende sono poco sensibili al tema comunicazione, siamo più predisposti a parlare di qualcosa di negativo che accade piuttosto che sottolineare quanto di positivo venga fatto, spesso si ha la tendenza a sottovalutarne l'importanza e l'eventuale ritorno che potrebbe derivarne in termini di potenziali investitori. **Parliamo di un giovane 66enne, quindi ci dica cosa ha in mente per il suo futuro?** Il mio futuro è agevolare la transizione alle nuove generazioni, dando il maggiore spazio possibile alle competenze dei manager e dei figli. **Una soddisfazione che vorrebbe togliersi?** In realtà ogni volta che riesco a vincere una commessa contro i tedeschi sono felice!! Loro sono agevolati in tutto perciò quando riusciamo a prevalere noi sono molto contento!

A prova dell'impegno e della passione che contraddistinguono questo imprenditore Il 17 Ottobre scorso è stato consegnato a Luciano Fecondini il Premio Pico per la sezione imprenditoria locale.

Luciano Fecondini durante la premiazione del Premio Pico

Franco Menarini ci racconta la SUA Menny Medical

Un'azienda tutta al femminile quella di Menny Medical se non fosse per lui, Menni (o Men), l'imprenditore Franco Menarini che da Gennaio 2011 gestisce quest'azienda produttrice, fornitrice e conto terzista

La grande famiglia Menny Medical in traferta al mare

Arrivo in azienda, ad accogliermi ci sono **Chiara Menarini**, figlia e Responsabile acquisti e qualità dell'azienda, **Franco Menarini**, imprenditore e fondatore di Menny Medical e 2 splendide calopsiti, Pupi e Holly, svolazzanti per l'ufficio che scopro essere le mascotte dell'azienda, frutto di un regalo alato fatto dalle dipendenti che in quest'azienda vengono considerate come componentidiunagrandefamiglia. A dimostrazione del clima familiare che si respira in azienda ci sono fotografie appese in ufficio che ritraggono "**le ragazze**" in gruppo, cartoline, bigliettini ricordo, calendario dei compleanni e un cartellone denominato "il calendario dell'avvento" in cui le dipendenti hanno ricreato un vero e proprio calendario dell'avvento con tanto di finestrelle apribili ma che invece di contenere il countdown al Natale contengono frasi tipiche dette dal loro capo, il signor Menarini «Alcune di queste persone lavorano con me dagli anni '90, è stato naturale considerarle membri di una famiglia allargata, ognuna di loro sa come va l'azienda, sa cosa bisogna fare e quali sono le scadenze, decidiamo insieme come procedere per fare tutto al meglio così da offrire ai nostri clienti la massima flessibilità e qualità – racconta Menarini – spesso sono le ragazze stesse a decidere di fare gli straordinari per riuscire a rimanere nei tempi previsti per le consegne». Il terremoto del 2012 ha fortunatamente colpito in modo non grave l'azienda ma questo non significa che sia stato facile ricominciare a lavorare ai ritmi di prima e con la stessa serenità «Abbiamo dovuto mettere in sicurezza tutto lo stabile, abbiamo utilizzato due container, uno è stato adibito ad ufficio e l'altro come bagno per dare maggior sicurezza psicologica alle ragazze giustamente spaventate, noi siamo ripartiti senza aspettare i contributi delle Istituzioni – ci confida l'imprenditore - il 26 Luglio 2012 avevamo già l'agibilità provvisoria per poter riprendere l'attività produttiva ed è stata una fortuna perché per fine Agosto era previsto un ordine di 50.000 proteggi tallone per diabetici che ci erano stati commissionati per una campagna promozionale da un cliente tedesco, ma nonostante tutte le difficoltà riuscimmo a consegnarli finiti e sterili nei tempi concordati». Questa, seppure non prevista, prova di affidabilità

superata brillantemente da Menny Medical in un periodo così drammatico sia a livello personale che a livello professionale, portò il cliente tedesco a fidelizzarsi a quest'azienda commissionandole nuovi modelli per diversi utilizzi «dopo quell'esperienza ci chiesero, e tutt'ora ci chiedono, di realizzare dei prototipi per le dita delle mani, dei piedi, per l'osso sacro, le spalle dei neonati, noi li abbiamo realizzati e ora attendiamo la risposta da parte dei loro medici e tecnici collaboratori, alcuni dei quali sono docenti e studenti del Politecnico di Milano». Un'azienda in grado di gestire la lavorazione partendo dal disegno fino ad arrivare al prodotto finito «Per un nostro cliente, Tema Sinergie, facciamo set particolari per terapie radiologiche ai pazienti oncologici, noi siamo in grado, partendo dal disegno del cliente di procedere autonomamente con l'acquisto di tutti i componenti da fornitori locali, effettuiamo l'assemblaggio e consegniamo il prodotto finito» In questi 4 anni e mezzo Menny Medical si è dimostrata in grado non solo di essere poliedrica (fornitrice, conto terzista e produttrice) ma sempre flessibile per le necessità dei propri clienti «per una grande azienda abbiamo effettuato un percorso formativo rivolto ai loro dipendenti tunisini per la produzione e l'assemblaggio dei filtri e fino a un anno fa ci occupavamo anche del controllo unitario dei prodotti realizzati in Tunisia, quindi il materiale che arrivava da lì veniva portato da noi già confezionato e imballato per un controllo visivo esterno prima della sterilizzazione, ora questo controllo non è più necessario poiché con il tempo hanno affinato la loro tecnica e quindi ora fanno solo un controllo statistico interno». A conclusione di questo piacevole incontro con la grande famiglia Menny un bilancio positivo che riguarda i dipendenti: «In questi anni l'azienda non è mai stata costretta a licenziare il personale o a metterlo in cassa integrazione per più di un giorno, dal 2012 ad oggi abbiamo addirittura avuto necessità di incrementare l'organico in certi periodi di punta, abbiamo assunto 3 nuove ragazze dalle agenzie interinali e tutte e tre sono poi rimaste a lavorare con noi, due delle quali con contratto a tempo indeterminato, al momento abbiamo programmato delle commesse fino a Maggio 2016, direi che visto il periodo possiamo ritenerci soddisfatti».

L'originale "calendario dell'avvento"

Glomeria annuncia l'ingresso sul mercato della dialisi di nuova generazione supportata da Spindial

Il nostro inviato Marco Gibertoni ha incontrato Andrea Zanella Amministratore Delegato di Glomeria il quale gli ha raccontato di questa nuova azienda che si affaccia nel trattamento delle patologie renali. Pubblichiamo di seguito una sintesi della loro presentazione

Andrea Zanella davanti allo stand Glomeria a Rimini durante il Congresso SIN

Glomeria Therapeutics è un'iniziativa nata nel 2010, attiva nel settore dei Dispositivi Medici ed in particolare nel segmento della Dialisi Peritoneale, una delle terapie sostitutive della funzione renale alternative largamente utilizzate nel trattamento della Sindrome Renale Cronica in Stadio Terminale, insieme alla Emodialisi ed al Trapianto di Rene, ha recentemente completato con successo un nuovo round di investimento nell'attuale processo di fund raising, che ha visto l'ingresso del Gruppo Spindial, un primario partner industriale in affiancamento agli attuali investitori finanziari Quadrivio, Vertis, Sofimac e Faro Ventures. Al contrario della Emodialisi che purifica il sangue mediante una circolazione extra-corporea del sangue e per mezzo di membrane sintetiche per sostituire la funzionalità del rene, la Dialisi Peritoneale utilizza il Peritoneo, la membrana biologica interna al nostro organismo che avvolge gli organi nel nostro addome, come membrana naturale per depurare l'organismo, immettendo nella cavità peritoneale una soluzione dializzante che realizza uno scambio osmotico per eliminare liquidi in eccesso e le tossine normalmente rimosse dal rene. La Dialisi peritoneale è una terapia essenzialmente svolta in regime "domiciliare", cioè a casa del paziente stesso, con evidenti vantaggi in termini sia di qualità della vita, sia di tipo economico, pur garantendo ottime prestazioni a confronto con l'emodialisi, anzi per alcuni aspetti superiori. Infatti preserva molto meglio la funzione renale residua del paziente e predispone meglio il paziente stesso al successivo trapianto, garantendo inoltre tassi di mortalità inferiori alla emodialisi, almeno per i primi anni. Ha però dei limiti importanti che ne hanno in passato impedito un'espansione significativa (oggi viene praticata nel 10% circa dei pazienti in dialisi), in particolare espone il paziente al rischio di contaminazioni batteriche a causa della frequente connessione del catetere con i dispositivi esterni che spesso esitano poi in peritoniti, gravi di per sé, ma che inoltre danneggiano la membrana peritoneale che non può quindi più essere efficacemente utilizzata, e provocando quindi l'uscita dal protocollo terapeutico (drop out) ed il necessario passaggio alla più invasiva emodialisi, se non è disponibile subito un organo compatibile da trapiantare. Inoltre, i sistemi ad oggi disponibili non garantiscono una gestione della terapia ottimale, presentando il rischio di danneggiamento della membrana peritoneale per stress meccanico dovuto ai sistemi di pompaggio ed aspirazione del liquido di dialisi di tipo volumetrico e non asserviti da un sistema di monitoraggio della pressione intra-addominale. Glomeria, potendo contare sul background specifico nel settore, propone una piattaforma di soluzioni tecnologiche estremamente innovative e proprietarie, coperte da numerosi brevetti, che migliorano nettamente il livello di sicurezza del paziente e la performance della terapia sostitutiva della funzione renale compromessa, rispetto a quanto esistente oggi in commercio, prevenendo sia l'insorgere di infezioni batteriche e le conseguenti peritoniti, di fatto azzerandone il rischio attraverso l'utilizzo di uno speciale connettore che rende "intrinsecamente sterile" la connessione, sia prevenendo il rapido degradamento della membrana peritoneale utilizzata come strumento di depurazione dell'organismo, per mezzo di una apparecchiatura estremamente innovativa che controlla costantemente la pressione intra-peritoneale, il tutto con l'obiettivo di prolungare la permanenza del paziente nel trattamento dialitico e di consentire un miglior utilizzo della terapia erogata tipicamente in regime domiciliare. Queste caratteristiche permettono di aumentare signi-

ficativamente la qualità della vita del paziente e la propria residua funzionalità renale e possono abbattere sensibilmente i costi per il servizio sanitario rispetto all'emodialisi. Il **Gruppo Spindial**, operatore industriale leader nel settore della dialisi, sia nella commercializzazione di dispositivi medici che nell'erogazione di servizi dialitici, ed in particolare di emodialisi domiciliare, ha partecipato al round in coinvestimento con Quadrivio e Vertis Venture apportando nuove risorse finanziarie nell'ambito di un importante progetto di partnership volto all'ingresso sul mercato della Società con le propria piattaforma terapeutica e al completamento dello sviluppo di nuovi dispositivi nel settore del homecare. Il nuovo round è finalizzato all'industrializzazione delle tecnologie sviluppate da Glomeria e al completamento dei test clinici giovando della struttura e dell'esperienza di Spindial per presentarsi al più presto sul mercato con un portafoglio prodotti completo ed innovativo. Il partner industriale, Gruppo Spindial, ha raggiunto ormai oltre 15 anni di vita ed è stato fondato dal **Dr. Ugo Grondelli**, dopo aver ricoperto la posizione di Vice Presidente della Gambro AB di Lund (Svezia) e Presidente Hospal AG di Basilea (Svizzera). Il Gruppo Spindial negli ultimi cinque anni ha ottenuto un crescita composta annua (CAGR) del 20%, raggiungendo un fatturato consolidato superiore a 21 M€ e circa 60 unità. **Quadrivio** è uno dei principali gruppi di investimento in capitale di rischio in Italia. **TTVenture**, fondo di Venture Capital del Gruppo Quadrivio, valorizza le iniziative in settori caratterizzati da un elevato grado di tecnologia e di innovazione. Gli investimenti sono mirati a società target dotate di elevata capacità di generare proprietà intellettuale e coinvolte in attività che favoriscono processi di innovazione e di sviluppo. **Vertis** è un operatore indipendente di venture e growth capital specializzato nel Made in Italy innovativo. **Andrea Zanella**, Amministratore Delegato di Glomeria commenta: «L'opportunità di combinare le competenze tecnologiche e l'unicità della proposta di Glomeria con quelle gestionali e commerciali nonché la leadership di mercato di Spindial costituisce una opportunità veramente unica e di grande valore nel settore della Dialisi. Il mercato vuole innovazione nel modo di fare dialisi peritoneale, i pazienti stessi ne beneficeranno e i sistemi sanitari potranno contare su una opportunità davvero importante di incrementare i livelli di cura (LEA) riducendo al tempo stesso i costi di gestione, grazie all'incremento delle terapie HomeCare». «Abbiamo analizzato con attenzione la piattaforma tecnologica sviluppata da Glomeria giudicandola differenziale ed incrementale rispetto a quelle attualmente proposte dalla concorrenza tale da garantire un beneficio per tutti gli stakeholder» ha commentato **Ing. Marcello Grondelli**, Presidente di Spindial. «L'ingresso di un alleato industriale come Spindial rappresenta un fondamentale traguardo: dopo anni di sviluppo tecnologico, oggi la Società è riuscita a superare la fase di startup e fare l'ingresso verso una dimensione di realtà industriale» ha commentato **Elizabeth M. Robinson**, Direttrice Investimenti per TTVenture **Nicola Redi**, Direttore Investimenti di Vertis commenta: «Questa operazione esprime il modello di sviluppo che abbiamo in mente nei nostri investimenti: l'unione di tecnologia, industria e finanza che interpreta perfettamente il concetto di Open Innovation. E' la strategia migliore per creare sviluppo economico, generare ritorni per i nostri investitori e avere un impatto in settori fondamentali come la sanità». La piattaforma terapeutica proposta da Glomeria è composta da Dispositivi Medici (i monouso e le apparecchiature) e Farmaci, le soluzioni infusionali utilizzate per la dialisi, sono state sviluppate integralmente a Chieti, dove ha sede la società, da un gruppo di ricercatori ed ingegneri altamente specializzati e collaborazioni di ricerca e sviluppo clinico con varie Università italiane e tecnologico con aziende di Engineering dell'area Mirandolese, esperte nello sviluppo di apparecchiature e dispositivi medici monouso. L'intera piattaforma è già dotata di tutte le necessarie certificazioni per essere commercializzata, ed ha già effettuato test clinici su paziente con notevole successo, è stata presentata a Londra al Congresso Europeo di Nefrologia e Dialisi (ERA-EDTA) in giugno, e a Rimini al congresso della Società Italiana di Nefrologia (SIN), generando un notevole interesse nel mondo della nefrologia e dialisi. «E' evidente - aggiunge l'Ing. Zanella - che i vantaggi terapeutici in termini di sicurezza per il paziente e di prestazioni ed efficienza della seduta di dialisi possono avere delle notevoli ricadute nell'ottimizzazione delle terapie sostitutive della funzione renale, portando a ridurre significativamente il tempo della dialisi peritoneale automatizzata e manuale, o a ridurne la frequenza da 7 giorni su 7 a 6 su 7 o 5 su 7, con evidenti vantaggi per il paziente in termini di qualità della vita e di costo per il sistema sanitario, va detto inoltre che il livello di sicurezza per il paziente che la nostra tecnologia garantisce, in particolare sull'integrità della membrana peritoneale e sulla prevenzione delle contaminazioni da patogeni, consente di trattare anche e soprattutto i pazienti pediatrici con incomparabile vantaggio rispetto ai sistemi oggi esistenti; i pazienti pediatrici hanno infatti una membrana peritoneale particolarmente delicata e certamente meritano che questa membrana venga preservata il più a lungo possibile». *n.d.r. Andrea Zanella si è laureato in Ingegneria biomedica al Politecnico di Milano, ha 30 anni di esperienza nel Medical Device tra le aziende in cui ha lavorato ci sono anche Bellco, Sorin Group e Gambro a conferma del fatto che il polo biomedicale mirandolese ha formato professionalità che hanno contribuito alla crescita del distretto biomedicale italiano.*

Al convegno finale del Corso per Manager di Rete la testimonianza di Net.Base Rete d'impresa impiantista del Biomedicale

Si è svolto venerdì 25 settembre il convegno finale del 3° corso di Formazione per Manager di rete "Le metodologie di gestione della Rete di Impresa" presso l'Auditorium della Fondazione Universitaria Marco Biagi a Modena

da sinistra: Alberto Nicolini, Prof. Luigi Golzio e Presidente ASSORETIPMI Eugenio Ferrari

In occasione del convegno abbiamo intervistato **Eugenio Ferrari** Presidente di **ASSORETIPMI** organizzatrice dell'evento «Siamo nati nel Giugno del 2011 come gruppo su linkedin RETI DI IMPRESE PMI con vari gruppi tematici divisi per settore, ci siamo resi conto che questo gruppo stava diventando un punto di riferimento per chiunque volesse avere maggiori informazioni sulle Reti d'Impresa, in breve tempo il gruppo è cresciuto fino a superare i 30.000 membri – prosegue Ferrari – questa forte dimostrazione di interesse ci ha fatto pensare di trasferire l'esperienza avuto sui social network all'interno di una vera e propria associazione ed ecco che è nata ASSORETIPMI» ASSORETIPMI è un'associazione nazionale e indipendente senza scopo di lucro che si prefigge come obiettivi la creazione di opportunità di sviluppo e di aggregazione sia per le imprese che per i professionisti che le affiancano, con un preciso riferimento alle reti di imprese. «Crediamo che l'aggregazione in rete sia una grande opportunità per le PMI come strumento innovativo per superare crisi congiunturali o strutturali e competere sullo scenario internazionale - spiega Eugenio Ferrari – è l'input decisivo in termini di sviluppo economico, sociale e di rilancio dell'economia del nostro paese». A dimostrazione di quanto asserito dal Presidente di ASSORETIPMI c'è il costante aumento di Reti d'Impresa che al 3 Settembre 2015 sono state censite da Infocamere 2.348 Contratti di Rete con 11.879 Imprese partecipanti; l'associazione ASSORETIPMI dopo tre anni dalla sua fondazione registra 60 delegazioni di cui 6 all'estero, oltre 180

eventi e 370 Manager di Rete qualificati dai propri Corsi di Formazione organizzati in collaborazione con la Fondazione Universitaria Marco Biagi. Portavoce della Fondazione Universitaria Marco Biagio è il Professor **Luigi Golzio** «L'interesse per le Reti d'Impresa è molto diffuso in tutta Italia e formare Manager di Rete è fondamentale affinché la Rete possa funzionare al meglio, abbiamo già fatto 3 corsi per Manager di Rete e la 4° edizione inizierà a breve, il nostro iter formativo – precisa il Professor Golzio – si distingue rispetto ad altri perché fatto in e-learning perciò fruibile a tutti annullando le distanze, è multidisciplinare quindi tratta tutte le tematiche che i Manager di Rete dovranno affrontare in termini burocratici, legislativi, commerciali, finanziari, organizzativi, etc…; la collaborazione tra la Fondazione Universitaria Marco Biagi e ASSORETIPMI ci permette inoltre di unire la dimensione pratica, con lezioni tenute da imprenditori, alle riflessioni scientifiche grazie al contributo dei docenti universitari». Durante il convegno hanno portato la loro esperienza alcuni Manager di Rete provenienti da tutta Italia, Massimo Tosetti Rete EVOLGO del settore Automotive Carrozzerie Italiane, Margherita Mosca Rete OB.OPP. (Obiettivo Opportunità) servizi per il sostegno e sviluppo delle imprese, Luca Comini Rete CREA ECOLIVING Artigiani per la riqualificazione abitativa, Enrico Bertacchi Rete MPN NETWORK Rete delle Marine e Porti turistici italiani, mentre per il nostro settore biomedicale **Alberto Nicolini** ha condiviso con i presenti la testimonianza della Rete d'Impresa **NET.BASE** «L'idea di creare una Rete è nata dagli impiantisti stessi, nel periodo successivo alle scosse del 2012 le aziende impiantiste erano focalizzate nel far ripartire le aziende biomedicali, tutti erano consapevoli che il 70% dei dializzati italiani utilizzavano dispositivi medicali prodotti nel distretto mirandolese, inoltre non potevano permettersi di perdere i clienti – spiega Nicolini – il mercato degli impiantisti si basa sull'assistenza al cliente a seguito del montaggio e quindi sul mantenere le camere bianche in funzione per permettere la produzione di dispositivi; se non fossimo stati in grado di difendere la nostra clientela e fossero intervenuti impiantisti esterni, avremmo perso il nostro mercato per decenni perché l'impianto montato da altri implica un'assistenza fatta da altri! La nostra prima strategia è stata salvaguardare il nostro mercato, ora posso dire che ci siamo riusciti e dopo un anno e mezzo ci siamo resi conto che lavorare insieme aveva dei vantaggi, la forza di 15 aziende tutti impiantisti ma con specializzazioni complementari con una varietà di assetti organizzativi disomogenea, aveva la forza di entrare sul mercato su quelle commesse che prese singolarmente nessuno sarebbe stato in grado di fare, quindi ci siamo costituiti come Rete Soggetto per affrontare un mercato aggiuntivo, un mercato che però richiede partner credibili perché a muoversi su milioni di valore di commessa non può essere il piccolo artigiano, ma vi è la necessità di un approccio manageriale: portare conoscenza, competenze, creare rapporti sociali, avere capacità di team leader e riuscire a far lavorare la squadra, sono i valori aggiunti che può e deve dare un Manager di Rete!»

Eugenio Ferrari Presidente di ASSORETIPMI

Le **canalizzazioni aerauliche**
sono deposito di **polvere**, **muffe** e **batteri**.

Affidati a Cooplar per uscire dal labirinto.

Cooplar

Tecnologie per la sicurezza e la salubrità dell'ambiente

Cooplar è specializzata nella **video-ispezione**, **analisi**, **bonifica** e **disinfezione** delle canalizzazioni aerauliche. **Interventi periodici di pulizia** e **decontaminazione** consentono una **migliore qualità dell'aria** nell'ambiente di lavoro, a vantaggio sia della salute delle persone, sia del processo produttivo.

COOPLAR Soc. Coop. - Piazza della Repubblica, 34 - Concordia (MO)
tel. 0535 40338 - fax 0535 54196 - cooplar1@cooplar.com - www.cooplar.com

TEC MED nuove aggregazioni per l'evoluzione dei processi nell'industria medicale

Due giornate Open-house presso A UNO TEC per la presentazione di tecnologie d'avanguardia nella logica di filiera e nella promozione del concetto sempre più di valore del "conoscere, condividere, costruire"

Matteo Ghiglia Area Manager ENGEL

E' stata la sede di A UNO TEC (azienda del Gruppo HDQ) a Mirandola ad ospitare l'evento **TEC MED 2015**, un'appuntamento con gli operatori dell'industria medicale svoltasi il 24 e 25 Settembre, che si è proposta come occasione di incontro e scambio per la presentazione di soluzioni di sistema e di tecnologia d'avanguardia negli ambiti dello stampaggio a iniezione di componenti medicali, della stampa 3D di metalli e dell'assemblaggio automatico di materiali plastici. Organizzatori dell'evento **A UNO TEC**, azienda specializzata nella progettazione, sviluppo e realizzazione di macchine automatiche personalizzate con servizio chiavi in mano per l'assemblaggio di dispositivi medicali in materiali plastici, ed **ENGEL** società internazionale con sede in Austria leader mondiale nella produzione di macchine per lo stampaggio ad iniezione delle materie plastiche. Sono entrambe aziende unite dalla comune vocazione innovativa e consapevoli delle opportunità e degli stimoli generati dalla reciproca collaborazione, ENGEL e A UNO TEC si sono poste in dialogo diretto con le esigenze produttive e tecnologiche delle grandi società internazionali e della filiera di aziende qualificate del distretto biomedicale mirandolese.

«Questo comparto è spinto da una domanda vivace favorita dall'invecchiamento della popolazione, ma anche dal cambiamento delle abitudini dei consumatori, sempre più orientati all'acquisto di

prodotti e dispositivi per l'automedicazione - ha spiegato **Matteo Ghiglia**, Area Manager di Engel Italia - inoltre le esigenze delle imprese del settore sono molto articolate, alle presse si chiede quindi di essere affidabili e durature, ma anche versatili così da soddisfare le esigenze di produzione di manufatti con lunghi cicli di vita».
Coordinatore degli interventi tenuti dai relatori nelle due giornate **Massimiliano Testi** Business Field Manager Medical di TÜV Rheinland organo certificatore leader internazionale, tanti altri partner hanno inoltre contribuito al successo dell'evento mostrando le loro macchine e i processi produttivi: **Concept Laser** specializzata nella produzione di macchine per la Stampa 3D metalli, **Moretto** leader nei sistemi di trasformazione delle materie plastiche e nell'efficienza energetica che con il Motorhome, un tir allestito con tutte le loro attrezzature, hanno permesso ai presenti di conoscere più in dettaglio i propri prodotti, **Eurostamp** stampi ad iniezione per materie plastiche e **Friegel** che si occupa di sistemi di raffreddamento a circuito chiuso.
Conoscere i processi produttivi, condividere obiettivi di efficienza per il miglioramento della qualità del lavoro, dei prodotti e della competitività, costruire connessioni affidabili e coesione per favorire l'innovazione del sistema produttivo e la nascita di nuovi progetti è questa l'ottica con cui queste giornate sono state attentamente organizzate; sono stati oltre 200 i partecipanti all'evento a dimostrazione del fatto che le dinamiche di aggregazione sono percepite come un valore aggiunto e di forte interesse da parte dell'industria medicale.
Alberto Goldoni Sales & Marketing Manager A UNO TEC condivide con noi il suo pensiero sull'evento:
«Grande soddisfazione per un evento i cui risultati sono andati ben oltre le nostre più ottimistiche aspettative, con quasi 200 presenze sui due giorni in programma, per la partecipazione delle maggiori aziende del settore, per l'interesse generale segnalato dai partecipanti sugli argomenti trattati, per la capacità di guardare al futuro che A UNO TEC e tutto il gruppo HDQ ha particolarmente espresso dal 2012 ad oggi.
Il progetto TEC MED nasce proprio in occasione dell'inaugurazione delle nostre nuove sedi produttive, da un comune desiderio A UNO TEC ed ENGEL di portare a Mirandola, "capitale" del più importante distretto biomedicale europeo, un evento di carattere tecnologico che ponesse al centro la produzione industriale di un dispositivo medicale (in materiale plastico). Tutto questo è andato in scena il 24 e 25 settembre scorso presso A UNO TEC e, come segnalato dalla quasi totalità dei questionari di gradimento, TRASMETTO/ESPRIMO qui l'invito a continuare (riproporre) iniziative volte alla coesione imprenditoriale e a favorire l'innovazione del sistema produttivo e la nascita di nuovi progetti.
Grande emozione per l'intervento del Dott. Veronesi, padre fondatore del distretto Biomedicale Mirandolese, e molto gradita la presenza degli studenti del corso post diploma ITS – Biomedicale, futuri operatori del settore.
Un ringraziamento particolare ad ENGEL per l'opportunità che ci ha dato, a tutte le aziende della filiera produttiva coinvolte, CONCEPT LASER, EUROSTAMP, FRIGEL, MORETTO ed al TÜV Rheinland per aver accettato il difficile ruolo del moderatore, ovviamente un ultimo speciale ringraziamento a tutti coloro che hanno partecipato».

i partecipanti all'evento nella prima giornata

Open day per festeggiare il nuovo stabilimento Fresenius di Mirandola

Fresenius Kabi ha organizzato un Open Day per festeggiare il completamento del nuovo stabilimento nei tempi previsti insieme ai dipendenti dell'azienda e alle loro famiglie

i presenti all'Open Day Fresenius

Quella del 5 Settembre è stata una mattina di festeggiamenti per i dipendenti Fresenius e le loro famiglie, uno stabilimento nuovo ed estremamente funzionale costruito nei tempi previsti, per la precisione con 8 giorni d'anticipo!

A fare gli onori di casa sono il Dr. **Giorgio Mari** Responsabile dei progetti speciali e membro del CDA dell'azienda e **Alberto Bortoli** AD e General Manager di Fresenius Hemocare «Siamo veramente orgogliosi del risultato di questo progetto – esordisce il Dr.Mari - dopo più di 20 anni di sforzi, questo nuovo stabilimento ci darà la possibilità di cogliere le ottime opportunità che abbiamo davanti a noi».

E' palpabile l'orgoglio e l'emozione del AD Alberto Bortoli che soddisfatto del lavoro impeccabilmente svolto ringrazia tutti coloro che hanno collaborato al raggiungimento di questo importante traguardo «Grande soddisfazione nel vedere realizzato quanto iniziato ad immaginare immediatamente dopo il sisma: uno stabilimento che consentisse di raggiungere i più elevati standard di sicurezza, la massima efficienza/qualità e la possibilità di cogliere anche opportunità di crescita di capacità produttiva. Inoltre dopo solo 14 mesi dalla posa della prima colonna, l'80% delle attrezzature è stata trasferito ed ha iniziato a produrre nel nuovo Plant di Mirandola; tutti i colleghi di

Giorgio Mari e Alberto Bortoli

Fresenius debbono essere orgogliosi del lavoro svolto in questi mesi».
Anche il Dottor **Mario Veronesi** ha voluto omaggiare gli stimati colleghi di Fresenius per l'impegno profuso a favore di una sempre maggiore crescita dell'azienda «Questo stabilimento è il coronamento per i prodotti creati da Giorgio Mari e l'inizio degli sforzi di Alberto Bortoli nel cercare di cogliere le opportunità del mercato per continuare lo sviluppo di questa realtà».
Il Sindaco di Mirandola **Maino Benatti**, sempre accanto alle aziende che continuano a credere nel valore di questo territorio «Un grande benvenuto a Mirandola alla Fresenius: questo è il risultato del lavoro svolto dopo il sisma, non si è solamente ricostruito ma anche guardato oltre. Le Istituzioni hanno lavorato a fianco delle aziende perchè o si trovava una soluzione insieme o sarebbe stato un problema per tutti. Adesso dobbiamo impegnarci anche sulla parte infrastrutture e fare partire le attività sulla Cispadana».
Immancabili gli interventi del nuovo Assessore alle Attività Produttive dell'Emilia Romagna e della ricostruzione **Palma Costi** e dell'ex Assessore **Giancarlo Muzzarelli**: «Insieme alla Scuola , il lavoro è stata la nostra ossessione dopo il sisma. La Regione ha anche impegni quali la Cispadana, che dobbiamo fare partire quanto prima - afferma Palma Costi - forte è l'attenzione anche all'Innovazione ed alla formazione, l'obiettivo è quello di creare un buon lavoro per noi ma soprattutto per i nostri figli».
«Tutti abbiamo lavorato affinché questo territorio avesse futuro - ricorda Muzzarelli - Il primo giorno dopo il terremoto le Istituzioni insieme alle aziende hanno iniziato a guardare oltre la ricostruzione progettando realtà quali il Tecnopolo e l'ITS».
Basta fare una passeggiata per il nuovo stabilimento Fresenius per percepire l'impegno e l'attenzione rivolta ai più piccoli dettagli per fare di quest'azienda un luogo di lavoro funzionale e ottimizzato su tutti i fronti: «Il progetto dello stabilimento nasce da un'esigenza di sicurezza e di continuità produttiva, nel percorso di costruzione siamo riusciti ad ottimizzare in modo efficace i flussi di materiali - ci spiega Alberto Bortoli - nel futuro dello stabilimento di Mirandola sono previsti cambiamenti volti a migliorare ulteriormente i processi produttivi in termini di automazione e lean manifacturing, al momento la squadra Fresenius è ben strutturata ed equilibrata in ogni unità di lavoro quindi ci riteniamo soddisfatti dei traguardi ottenuti fino ad ora che ci spingono a perseverare in questa direzione».
Il saper trasformare un evento tragico in un punto di forza è una qualità che al distretto biomedicale non manca e attraverso le parole (cariche di orgoglio) del suo Amministratore Delegato capiamo che anche Fresenius non fa eccezione: «Ora che siamo in questo nuovo stabilimento ci rendiamo conto che poter lavorare in un ambiente studiato e creato appositamente sulla base delle esigenze di ogni lavoratore significa facilitare lo svolgimento delle singole mansioni e di conseguenza migliorare la qualità del lavoro».

Alberto Bortoli davanti al nuovo stabilimento Fresenius di Mirandola

Nel cuore di Baxter un campus per simulare una clinica nefrologica

Comprendere cosa accade durante una seduta di dialisi è importante per studiare al meglio i bisogni dei pazienti e degli operatori, Baxter lo sa bene e così nasce il campus per simulare una clinica nefrologica all'interno dello stabilimento di Medolla

Ambiente che simula una clinica nefrologica

Con onore e orgoglio presentiamo questo progetto innovativo e pionieristico nel suo genere, a presentarlo in anteprima alla nostra rivista sono **Cristiano Salvadeo** Plant Manager Baxter e **Massimo Zaccarelli** System Application & Support Mgr.

«Una clinica e un centro di formazione all'interno di un'azienda - ci anticipa Salvadeo - sono queste le caratteristiche che rendono innovativo, e unico nel suo genere, il nuovo campus dello stabilimento Baxter di Medolla».

Avviato nel 2009 e, a distanza di 3 anni dal terremoto, interamente ricostruito, il nuovo Polo è l'unico centro in Italia nel quale è possibile simulare ciò che avviene all'interno di una clinica nefrologica per pazienti affetti da insufficienza renale cronica e sottoposti a dialisi.

«3 letti e 3 macchine per la dialisi riproducono perfettamente l'ambiente di una clinica all'interno della quale è possibile testare l'usabilità delle macchine prodotte e identificare, nel miglior modo possibile, come poter andare incontro alle esigenze dei pazienti e degli operatori, con l'obiettivo di migliorare sempre più l'affidabilità e la sicurezza dei prodotti e dei servizi offerti - spiega Zaccarelli - all'interno del campus infatti oggi è possibile testare sia le macchine che i prodotti IT realizzati a Medolla – Artis/Evosys, Phoenix/Innova, Exalis/Mediartis – e anche, in un immediato futuro e nell'ottica di un'integrazione sempre più completa, quelle realizzate in altri siti produttivi della Baxter. Inoltre, sarà possibile sperimentare innovazioni in un ambiente clinico simulato».

L'attenzione alle esigenze del paziente e alle necessità del medico rappresentano il trait d'union e lo spirito che ha por-

Dr.Massimo Zaccarelli

tato alla realizzazione di quest'area innovativa.
«Grazie alla possibilità di combinare metodi scientifici per la raccolta dei dati sull'usabilità, e quella di simulare condizioni reali di utilizzo dei prodotti in clinica - sottolinea Salvadeo - si riesce a misurare con grande precisione il tasso potenziale di errore, di efficacia e di efficienza, cosi da garantire una sempre maggior sicurezza oltre che a rispondere alle esigenze sempre più crescenti dei nostri clienti».
Alla Clinica si accompagna anche uno spazio dedicato al Training, un vero e proprio Centro di Formazione nel quale si svolgono corsi teorico-pratici con i dispositivi. La formazione va al di là del rapporto esistente e forte tra l'Azienda e gli Operatori sanitari del settore, aprendosi anche alla vera e propria formazione sul campo di studenti e di giovani che, all'interno del Distretto Biomedicale, vogliano acquisire esperienza sul campo.
Il nuovo Campus del Centro di Formazione di Medolla è solo l'ultimo, in ordine di tempo, degli stabili ricostruiti post terremoto. L'intero stabilimento sarà completamente rinnovato entro la fine dell'anno.

Spazio dedicato ala formazione

A conferma dello spirito moderno e innovativo di Baxter c'è anche un APP "3 anni dopo"
Box n°2

Box No.2

"3 anni dopo" l'APP della ricostruzione

Un APP per raccontare il terremoto, che nel 2012 sconvolse la provincia modenese, e il cammino che si è compiuto nell'arco di 3 anni per ricostruire.

La pubblicazione digitale è stata fortemente sostenuta dal Comune di Medolla e ha visto la Gambro, assieme ad altre aziende rappresentative di vari settori, partner dell'iniziativa.
All'interno della sezione dedicata all'Azienda, è possibile visionare alcuni filmati e interviste con testimonianze dirette di alcuni dipendenti.
Grazie ai loro racconti si capisce come, a fronte di un incessante lavoro, giorno dopo giorno, si è tornati alla normalità all'interno di uno sito produttivo non solo ricostruito ma completamente rinnovato.
Per visualizzare l'APP e scaricarla basterà cercare all'interno dell'AppStore con il nome "3 anni dopo".

Per informazioni si può accedere tramite questo link: App Store https://itunes.apple.com/us/app/3-annidopo/id1029452968?l=it&ls=1&mt=8
L'App è scaricabile anche tramite Google Play Store per i dispositivi Android.

B.B.G. riparte ufficialmente inaugurando la nuova sede con un aperitivo dedicato al futuro

Un'inaugurazione per presentare quello che c'è e non per ricordare quello che c'era, lo sguardo della BBG è sempre rivolto al futuro

«A poco più di tre anni dal terremoto in Emilia vogliamo riunirci non soltanto per celebrare la nostra ripartenza, ma soprattutto per raccontarvi la nostra storia. Non parliamo della storia passata, ma della storia che intendiamo scrivere da questo momento in poi» così esordisce **Paola Busoli** responsabile Marketing della **B.B.G.** azienda storicamente specializzata nel settore della meccanica di precisione in particolare nel montaggio di gruppi assemblati, all'inaugurazione del nuovo stabile avvenuta lo scorso 2 Ottobre.

A festeggiare insieme a tutta l'azienda c'erano anche alcune autorità: **Palma Costi**, **Giancarlo Muzzarelli**, **Maino Benatti** e anche **Vasco Errani** ex Presidente della Regione Emilia Romagna il quale ha espresso il suo supporto all'azienda «quest'azienda si muove contro corrente rispetto alla maggior parte dell'Italia in cui prima una cosa la si dice e dopo la si fa, io invece vorrei che si diffondesse un pò di più questo modo di "fare e costruire" - prosegue Errani - qua ci sono i valori migliori della nostra comunità, il terremoto è stata una tragedia ma ha tirato fuori da ciascuno di noi il meglio e questo meglio abbiamo saputo condividerlo, questo è il futuro».

Non poteva mancare l'intervento del Dottor **Mario Veronesi** «Sono contentissimo di esser stato il primo cliente della B.B.G. perchè noi ci siamo sempre appoggiati alle aziende meccaniche della zona per poter raggiungere quegli obiettivi tecnici che da soli non avremmo potuto fare, io mi auguro che B.B.G. abbia il successo che ha avuto in passato e anche di più perchè ora i soci giovani possono avere l'assistenza dei soci anziani e a loro volta i soci anziani possono usufruire della preparazione tecnica dei giovani».

Da tempo l'azienda ha rivolto particolare attenzione alle applicazioni affini ai settori racing, robotica e aeronavale, in cui hanno sperimentato la lavorazione di leghe quali il CPM e il betatitanio. Hanno inoltre sviluppato la possibilità di realizzare prototipi rapidi attraverso una sinterizzazione laser diretta di metalli, designando finalmente la parola chiave che distingue la nuova B.B.G.: flessibilità.

Mario Veronesi durante il suo intervento

Infine, hanno presentato la nascita di **Polimata**: un'ingegneria eclettica e poliedrica, applicata alla ricerca sui materiali come carbonio, titanio, pietre naturali e metalli preziosi per il mercato del bello e del lusso.

Un momento dell'inaugurazione con tutto lo staff di BBG

NET. BASE

Net.Base è una Rete di Imprese costituita in Luglio 2012 da 15 aziende del nostro territorio, che hanno deciso di collaborare per progettare e realizzare impianti meccanici ed elettrici, di tipo industriale e civile, nella carpenteria metallica e nelle condotte.
Decenni di esperienza, affidabilità, competenza e una forza lavoro di 286 specialisti sono a vostra disposizione per trovare la soluzione giusta ad ogni esigenza impiantistica.

UNITI REALIZZIAMO GRANDI PROGETTI

LE AZIENDE CHE CON FORTE SPIRITO INNOVATIVO HANNO DATO VITA ALLA RETE DI IMPRESE NET.BASE SONO:

SOGEDI impianti tecnologici
Sogedi s.r.l.
Mirandola – Impianti Tecnologici

PTL s.r.l.
PTL s.r.l.
Mirandola – Carpenteria Metallica

LA LUCE
La Luce s.r.l. di Amelli e Luppi
San Possidonio – Impianti Elettrici

EuroGroup
Euro Group s.r.l.
Mirandola – Impianti Elettrici

PRAMECA s.r.l.
Prameca s.r.l.
Mirandola – Impianti Elettrici

CASTELLAZZI impianti tecnologici
Castellazzi s.r.l.
Mirandola – Impianti Tecnologici

SINERGAS Impianti
Sinergas Impianti s.r.l.
Mirandola – Impianti Tecnologici

obm
O.B.M. di Ottani & C. s.n.c.
Medolla – Impianti Elettrici

TERMOIDRAULICA
Termoidraulica di Prandini Daniele
Medolla – Impianti Tecnologici

AeB ENERGIE
AeB Energie s.r.l.
Mirandola – Impianti Elettrici

MAINI TERMOIDRAULICA
Termoidraulica Maini Oriano & C. s.n.c.
Medolla – Impianti Tecnologici

ELETTRO 2000
Elettro 2000 di Azzolini Maurizio e figli s.n.c.
Cavezzo – Impianti Elettrici

R.L. IMPIANTI ELETTRICI IMPIANTI S.R.L.
R.L. Impianti s.r.l.
San Felice sul Panaro – Impianti Elettrici

ieci IMPIANTI
IECI Impianti s.r.l.
San Felice sul Panaro – impianti Elettrici

EMILIANA SCAVI
Emiliana Scavi s.r.l.
San Possidonio – Scavi e Condotte

Per informazioni - NET.BASE: T. +39 335 389409 – info@net-base.it – www.net-base.it

tecna

Strumenti e Soluzioni per collaudi di tenuta e di flusso
Sistemi per la raccolta dei dati di collaudo
Dosatori di solvente cicloesanone

Tecna srl via Statale Sud, 115 41037 Mirandola (MO) Italy Tel +39 0535 27833 Fax +39 0535 25436 www.tecnasrl.com info@tecnasrl.com