

## Vince chi sa innovare e crescere in scala



In un contesto globale caratterizzato da trasformazioni rapide, nuove esigenze competitive e profondi cambiamenti socio-economici, diventa essenziale comprendere come le imprese italiane possano affrontare le sfide dei prossimi anni, facendo leva su innovazione, capitale umano, etica produttiva e capacità di visione. Maurizio Tarquini, direttore generale di Confindustria, figura di riferimento per l'elaborazione delle strategie di sviluppo e per il rafforzamento del ruolo delle imprese nel futuro del Paese, analizza le prospettive che attendono il sistema industriale italiano.

**Direttore Tarquini, come si sta ridisegnando oggi il panorama industriale italiano? Quali sono, secondo Lei, i principali fattori che determineranno la competitività delle imprese nel 2026?**

«Il made in Italy continuerà a essere un asset strategico nel 2026, ma la competitività non è più garantita: servono produttività, innovazione e una presenza più solida nelle catene globali. Le opportunità vengono dall'export,

**Maurizio Tarquini, direttore generale di Confindustria**

dall'alto valore dei nostri marchi e dall'economia della conoscenza; i rischi sono l'aumento dei costi energetici, la frammentazione geopolitica e la perdita di scala produttiva. Il posizionamento richiederà politiche industriali stabili, investimenti in tecnologie e una logistica più efficiente. È essenziale sostenere le imprese nella transizione digitale e green, evitando ulteriori aggravii burocratici. Solo così il made in Italy potrà consolidare la sua leadership internazionale».

**Come giudica il posizionamento del made in Italy nel contesto internazionale attuale? Quali opportunità e quali rischi vede nei prossimi due anni?**

«Il 2026 sarà un anno di passaggio decisivo: molti fattori esterni- geopolitica, energia, nuove regole europee- faranno pressione sulle imprese, e il primo rischio è perdere terreno in competitività.

>>> Segue pag. 46

## Riflessioni concrete e risultati chiari

Nel rendicontare l'intensa attività collegiale svolta alla Camera dalla Commissione finanze, Marco Osnato pone l'accento sulle aree in cui ha prodotto gli effetti più incisivi: produttività, fiscalità e dialogo con gli imprenditori

di GG

La riforma fiscale, a un passo dalla completa attuazione; la legge sulla partecipazione dei lavoratori alla gestione d'impresa, che dà finalmente corpo all'articolo 46 della Costituzione; la riforma del mercato dei capitali, da cui discende la revisione del TUF. Sono alcuni degli interventi strutturali a cui l'attività svolta l'anno scorso dalla Commissione finanze della Camera ha dato un contributo sostanziale. «Anche grazie al clima di leale collaborazione tra le forze politiche», ci tiene a rimarcare Marco Osnato, che la presiede dall'inizio della legislatura.

**Quali sono i nodi più importanti che avete sciolto in Commissione negli ultimi tempi?**

«Abbiamo varato misure d'emergenza in risposta all'instabilità internazionale, ma affrontato anche problemi risalenti nel tempo: la produttività, la riscossione dei tributi, la fiscalità degli italiani all'estero. È stato un lavoro collegiale molto intenso, spalla a spalla con il Governo: e la Nazione ha fatto progressi in ciascuno di questi campi».

**La manovra 2026 è stata approvata praticamente alla vigilia dei cenoni e dei botti di**



Marco Osnato, presidente della VI Commissione Finanze della Camera dei deputati

**Capodanno. Quali sono i punti che a suo giudizio "ripagano" gli italiani di tanta attesa?**

«I nuovi vincoli di bilancio europei ci hanno imposto di concentrare le risorse su poche misure di grande impatto, ma gli italiani non hanno atteso più a lungo degli anni passati.

>>> Segue pag. 4

## ASSOCAMERESTERO

### Una vera e propria intelligence economica

Sebbene il contesto globale sia ancora segnato da conflitti, barriere commerciali e una crescente competizione internazionale, le imprese italiane continuano a godere di uno status molto elevato sui mercati esteri. Non solo per l'origine geografica, ma per un modello produttivo che cattura l'interesse delle business community locali grazie alla sua capacità di unire qualità, affidabilità, innovazione e stile di vita. «Il made in Italy oggi vale circa 630 miliardi di euro.

>>> Segue pag. 45

## Modello olimpico

Lo sport come punto di partenza per una rigenerazione urbana e umana, a partire dal palcoscenico dei Giochi Olimpici. Interviene il ministro Andrea Abodi



courtesy www.sportgiovani.governo.it

## Economia del turismo

Il turismo, che vale 237,4 miliardi di Pil, è al centro del governo delle Regioni, da Roberto Occhiuto a Francesco Rocca, da Marco Bucci a Marco Marsilio e Alberto Cirio

## VISIONI STRATEGICHE

Investimenti straordinari, programmazioni di lungo periodo, digitalizzazione e sostenibilità nel percorso aziendale di Gruppo FS, Comau, Marchesi Antinori, Cotonella, Macron e WAY



*Dal 1919,  
Passione Italiana,  
Tratto Distintivo.*



*Since 1919,  
Italian Passion,  
Sign of Distinction.*

*Nel cuore e nelle mani  
degli italiani dal 1919.*

DAL 1919 FACCIAMO LE COSE ALLO STESSO MODO, CON LA STESSA IMMUTATA PASSIONE. OGGETTI SENZA TEMPO, BELLI E CONCRETI, COME SOLO NOI ITALIANI SAPPIAMO CREARE. DA OLTRE 100 ANNI, NON SCENDIAMO MAI A COMPROMESSI, SULLA QUALITÀ DEI MATERIALI E SULLE TECNICHE DI LAVORAZIONE. ORGOGLIOSI DI CONTINUARE A SCRIVERE, CON IL MEDESIMO CARATTERE AUTENTICO E APPASSIONATO, LA STORIA DELLO STILE ITALIANO.

Aurora S.r.l - Strada Abbazia di Stura, 200 - 10156 Torino



aurorapenofficial



aurorapenofficial

www.aurorapen.it



aurorapen



# AuroraPen



## Colophon

**Direttore onorario**  
Raffaele Costa



**Direttore responsabile**  
Marco Zanzi  
direzione@golfarellieditore.it

**Vice Direttore**  
Renata Gualtieri  
renata@golfarellieditore.it

**Redazione**  
Tiziana Achino, Lucrezia Antinori, Tiziana Bongiovanni, Silvia Brundu, Eugenia Campo di Costa, Cinzia Calogero, Anna Di Leo, Alessandro Gazzo, Cristiana Golfarelli, Simona Langone, Leonardo Lo Gozzo, Michelangelo Marazzita, Guia Montefamelio, Marcello Moratti, Michelangelo Podestà, Desna Ruscica, Debora Stampone, Giuseppe Tatarella

**Relazioni internazionali**  
Magdi Jebreal

**Hanno collaborato**  
Ginevra Cavalieri, Gaetano Gemiti, Bianca Raimondi, Guido Anselmi, Angelo Maria Ratti, Fiorella Calò, Francesca Druidi, Francesco Scopelliti, Lorenzo Fumagalli, Gaia Santi, Maria Pia Telese

**Sede**  
Tel. 051 228807 - Piazza Cavour 2  
40124 - Bologna - [www.golfarellieditore.it](http://www.golfarellieditore.it)

**Relazioni pubbliche**  
Via del Pozzetto, 1/5 - Roma

Tiratura complessiva: 60.000 copie



# Riflessioni concrete e risultati chiari

Nel rendicontare l'intensa attività collegiale svolta alla Camera dalla Commissione finanze, Marco Osnato pone l'accento sulle aree in cui ha prodotto gli effetti più incisivi: produttività, fiscalità e dialogo con gli imprenditori

**L**a riforma fiscale, a un passo dalla completa attuazione; la legge sulla partecipazione dei lavoratori alla gestione d'impresa, che dà finalmente corpo all'articolo 46 della Costituzione; la riforma del mercato dei capitali, da cui discende la revisione del TUF. Sono alcuni degli interventi strutturali a cui l'attività svolta l'anno scorso dalla Commissione finanze della Camera ha dato un contributo sostanziale. «Anche grazie al clima di leale collaborazione tra le forze politiche», ci tiene a rimarcare Marco Osnato, che la presiede dall'inizio della legislatura.

**Quali sono i nodi più importanti che avete sciolto in Commissione negli ultimi tempi?**

«Abbiamo varato misure d'emergenza in risposta all'instabilità internazionale, ma affrontato anche problemi risalenti nel tempo: la produttività, la riscossione dei tributi, la fiscalità degli italiani all'estero. È stato un lavoro collegiale molto intenso, spalla a spalla con il Governo: e la Nazione ha fatto progressi in ciascuno di questi campi».

**La manovra 2026 è stata approvata praticamente alla vigilia dei cenoni e dei botti di Capodanno. Quali sono i punti che a suo giudizio "ripagano" gli italiani di tanta attesa?**

«I nuovi vincoli di bilancio europei ci hanno imposto di concentrare le risorse su poche misure di grande impatto, ma gli italiani non hanno atteso più a lungo degli anni passati. Anzi, il Parlamento è stato protagonista di una riflessione concreta, dai risultati chiari: abbiamo di nuovo ridotto l'Irpef, stavolta al ceto medio; introdotto flat tax con aliquote molto basse per gli straordinari, gli aumenti contrattuali, i premi di produttività; confermato altre misure di vantaggio per i lavoratori dipendenti».

**Tra cui?**

«Quelle sui fringe benefit, per esempio ampliando la soglia esentasse dei buoni pasto; in



## UN NUOVO PIANO CASA

**Nella conferenza stampa di inizio anno, il presidente Meloni ha annunciato l'obiettivo di costruire 100 mila nuovi alloggi a canone calmierato in un orizzonte decennale**

più abbiamo reso meno oneroso il trattamento dei redditi d'impresa, chiedendo - con la loro piena collaborazione - un contributo alle grandi società finanziarie, dopo anni di risultati economici lusinghieri. Senza dimenticare la nuova definizione agevolata (c.d. «Rottamazione quinquies»), l'iperammortamento dei beni strumentali e l'estensione di numerosi incentivi strutturali per famiglie e aziende, tra cui In-

dustria 4.0 e il credito d'imposta ZES».

**Dal 1 gennaio è in vigore il ravvedimento speciale 2025. Che platea sarà interessata da questa misura e quante risorse si prevedono di recuperare?**

«La relazione tecnica che ha accompagnato il provvedimento al Senato parla di quasi 58 milioni di gettito nel 2026. Informandoci peraltro che, fra il 2019 e il 2024, i ravvedimenti operosi hanno fruttato circa 330 milioni da 78 mila soggetti. In ogni caso, al di là dei dettagli contabili, non dimentichiamo che gli Isa riguardano 2,8 milioni tra imprese e autonomi e che questo è un modo per rinnovare il patto tra Fisco e contribuenti. Perché chi ha aderito al concordato preventivo biennale è giusto che venga considerato affidabile e abbia l'opportunità di regolarizzare le posizioni pregresse. Ne va della serietà dello Stato, che deve dare il buon esempio nel rispettare gli impegni assunti».

**Sul Golden Power italiano, l'Ue sembra in procinto di ritirare la procedura di infrazione. Come ha reagito il Governo a questa vicenda e che postura assumerà in futuro su questo terreno?**

«La chiusura della procedura d'infrazione non è un favore di Bruxelles al Governo, ma il risultato dell'applicazione puntuale di uno strumento nato per difendere l'interesse nazionale in un'epoca difficile, costellata di minacce ibride. Qualsiasi legittima esigenza di un attore di

mercato è subordinata al perseguimento dell'interesse generale: nello specifico, l'Esecutivo ha chiesto di garantire un adeguato accesso al credito nei territori, disinvestire da Paesi geopoliticamente ostili, e compiere altre scelte di puro buonsenso. Una postura che dovrà essere replicata in presenza di condizioni analoghe: il golden power va usato con prudenza, dopo un'attenta istruttoria che eviti eventuali abusi. Con Giorgia Meloni a Palazzo Chigi, si è sempre fatto e si farà sempre così».

**Uno dei capitoli prioritari per gli italiani rimane la casa. Come verrà affrontato nei prossimi mesi?**

«Una risposta in tal senso è arrivata già con la previsione di un nuovo Piano Casa - a oltre 70 anni da quello di Fanfani - nella legge di bilancio 2025. Nella conferenza stampa di inizio anno, il presidente Meloni ha annunciato l'obiettivo di costruire 100 mila nuovi alloggi a canone calmierato in un orizzonte decennale, favorendo così la "rigenerazione" di quelle città, come Milano, che oggi risultano escludenti verso i giovani lavoratori e le coppie con figli».

**Attraverso quali strumenti finanziari, Pnrr incluso?**

«Il Pnrr deve continuare a essere implementato con successo, fino alla scadenza; al tempo stesso bisogna dare nuova linfa alle partnership pubblico-private soprattutto nella modalità di project financing; nonché, in generale agli strumenti grazie ai quali lo Stato, tramite l'impulso dei suoi investimenti, riesce a mobilitare i capitali degli imprenditori. Il settore finanziario è centrale affinché questi mondi possano dialogare in maniera proficua: dalla "pazienza", intesa come orientamento al lungo periodo, discendono redditività economica, "addizionalità" sociale e un impatto favorevole per i territori, il tessuto produttivo, il capitale umano».

*Marco Osnato, presidente della VI Commissione Finanze della Camera dei deputati*





SUZUKI

**S-CROSS HYBRID**

**NEXT  
LEVEL  
SUV**



**TUTTO DI SERIE, SENZA SORPRESE.**

Suzuki S-CROSS Hybrid consumo ciclo combinato: da 5,4 a 6,1 l/100km (WLTP). Emissioni di CO<sub>2</sub>: da 121 a 141 g/km. Tutti i dettagli sui vantaggi e le promozioni applicabili ai singoli modelli e la loro disponibilità sono disponibili presso le Concessionarie o sul sito [suzuki.it](http://suzuki.it). Le immagini delle vetture sono puramente indicative.



**HYBRID ALLGRIP**

**SUZUKI connect**

**3PLUS SUZUKI**

**Numero Verde 800-452625**

**SUZUKIfinance**

**MOTUL**

# Sport, questo è il modello italiano

Accessibile, educativo e antidoto contro il disagio giovanile. Accanto alla cultura del movimento e della prestazione agonistica, consacrata a Milano-Cortina dagli atleti olimpici, Abodi spiega gli altri pilastri fondanti della sua missione

**C**i sono luoghi in Italia nei quali lo sport sta diventando il punto di partenza per una rigenerazione urbana e umana. Dalla bonifica infrastrutturale e sociale di Caivano, alle tante opere dalla forte valenza aggregante ed educativa a cui il Governo ha destinato 1,6 miliardi di euro in tre anni. «Gli investimenti sulle infrastrutture sportive della nostra Nazione- sostiene il ministro Andrea Abodi- sono un indispensabile strumento di qualificazione di quello che definisco il "modello italiano" di sport che stiamo portando avanti». Un modello che genera alternative concrete alla dispersione scolastica e al disagio in ogni sua forma, riaffermando al contempo la supremazia della legalità. «Non si tratta solo di spazi fisici nei quali si svolge l'attività motoria, sportiva e si allena la cultura del movimento- prosegue- ma che contribuiscono al benessere psicofisico delle persone, con un impatto che va ben oltre il semplice utilizzo specifico».

**Tanti soldi per realizzare questo genere di opere non si erano mai visti. Quali in particolare hanno accresciuto la dotazione impiantistica sportiva del nostro Paese?**

«In primis stiamo replicando il modello Caivano a Rozzano (Mi), Orta Nova (Fg), Rosarno e San Ferdinando (Rc), nei quartieri San Cristoforo di Catania, Borgo Nuovo a Palermo, Alessandrino e Quattrocchio di Roma, Scampia e Secondigliano di Napoli. La misura Sport e Periferie contribuisce, invece, a realizzare nuovi impianti sportivi pubblici, solo se davvero necessari e gestibili, e, soprattutto, a migliorare quelli esistenti, abbattendo le barriere architettoniche, mettendoli in sicurezza ed efficientandoli energeticamente. Poi abbiamo interventi dedicati ai playground- in poco più di due anni ne abbiamo già realizzati 1300 sui 1548 previsti, nei comuni del sud sotto i 10.000 abitanti- agli oratori, agli impianti natatori ma per parlare di tutti non basterebbe questa pagina».

**Il palcoscenico olimpico di Milano-Cortina, che ha assorbito la quota più rilevante di finanziamenti concessi nei suoi tre anni di ministero, si è finalmente aperto. Che effetti potrà generare sul nostro tessuto economico?**

«L'impegno economico legato a Milano-Cortina 2026 non si esaurisce nei giorni delle gare: il vero valore dei Giochi sarà misurabile nel tempo, in particolare nella crescita di una solida cultura sportiva. L'eredità dell'evento non riguarda solo l'aspetto agonistico, ma soprattutto le infrastrutture e il patrimonio culturale che resteranno, con effetti duraturi su territori,



courtesy Fondazione Milano Cortina 2026

## IL VERO VALORE DEI GIOCHI OLIMPICI

**Sarà misurabile nel tempo, in particolare nella crescita di una solida cultura sportiva. L'eredità dell'evento non riguarda solo l'aspetto agonistico, ma soprattutto le infrastrutture e il patrimonio culturale che resteranno, con effetti duraturi su territori, comunità e nuove generazioni**

comunità e nuove generazioni. A questo si aggiunge un ulteriore appuntamento strategico: nel 2028 l'Italia ospiterà i Giochi Olimpici Giovanili invernali Dolomiti Valtellina, in Veneto, Lombardia e nella Provincia autonoma di Trento, valorizzando le strutture realizzate per Milano-Cortina. E offrendo un'occasione preziosa per rafforzare la promozione dello sport tra adolescenti e studenti, partendo dal contesto scolastico».

**Lo sport è forse il veicolo più efficace per trasmettere i valori dell'inclusione e contrastare il disagio giovanile. Di qui a fine mandato, quali ulteriori mosse prevede la sua agenda in questa direzione?**

«Da tre anni stiamo operando per far sì che il valore educativo, sociale e di promozione del benessere psicofisico dell'attività sportiva che la nostra Repubblica riconosce attraverso il comma 7

dell'articolo 33 della Costituzione, trovi una sua attuazione, quotidiana e diffusa. Stiamo lavorando per continuare a raggiungere risultati di vertice a livello mondiale con i nostri atleti e le nostre atlete, per organizzare eventi nazionali e

internazionali che sono opportunità di miglioramento delle infrastrutture sportive e di promozione dei territori, ma al tempo stesso per sviluppare diffusamente lo sport di base, la sua dimensione sociale, a partire dalla scuola. Per questo abbiamo ripristinato i Giochi della Gioventù, un progetto-manifesto».

**Focalizzato su quali obiettivi?**

«L'alfabetizzazione motoria e l'affermazione della cultura del movimento come parte integrante del percorso scolastico, a partire dalla scuola primaria. E il riconoscimento dell'educazione fisica e della pratica sportiva quali valori fondamentali per la formazione dei ragazzi e delle ragazze e come strumento per contrastare il disagio giovanile e la solitudine».

**Dallo scorso autunno è partita la campagna di comunicazione legata all'ingresso dello sport in Costituzione. Quali valori e buone pratiche punta a diffondere e incentivare in prospettiva?**

«Con questo primo spot abbiamo voluto raccontare e far comprendere il significato più profondo dell'inserimento dello sport nella nostra Costituzione. Un impegno quotidiano per rendere lo sport realmente accessibile a tutti, senza barriere sociali, economiche, fisiche e culturali. Dietro alle medaglie e alle vittorie dei campioni e delle campionesse che rappresentano con onore l'Italia nel mondo, nel video ci sono storie di persone speciali. Storie di vita e di sport che partono da lontano e che riacquiescono un forte senso di appartenenza e attaccamento al tricolore e alla maglia azzurra, rafforzando al contempo una consapevolezza nuova, profonda e condivisa del ruolo fondamentale dello sport nella società. Lavoriamo quotidianamente per garantire a tutti il diritto allo sport perché lo riteniamo, in tutte le sue forme, un presidio indispensabile per costruire una società più giusta, coesa e solidale». •GG

**Andrea Abodi,**  
ministro per lo Sport e i giovani



BRIC'S  
MILANO



[brics.it](http://brics.it)

PORSCHE X S M E G



917 Salzburg – Limited Edition

Via Leonardo da Vinci, 4 42016 Guastalla (RE) ITALY  
smeg.com

# Un traguardo di altissimo valore simbolico

A fare da motore alla Cucina italiana patrimonio dell'Unesco è il sistema agroalimentare del Paese, che nel 2026 sarà sempre più al centro dell'azione del governo, come anticipa il ministro Francesco Lollobrigida

Patrimoni immateriali dell'Unesco a tema gastronomico sono molteplici, riconoscendo aspetti - anche piuttosto specifici - delle singole tradizioni culinarie dei Paesi del mondo. L'Italia ce l'ha fatta, candidando la propria cucina nel suo insieme: un concentrato unico di storia, pratiche sociali, biodiversità, contaminazioni, lavoro sul territorio, cultura e valori. In base a quanto visto in passato, l'impatto economico del riconoscimento coinvolgerà soprattutto turismo, iniziative imprenditoriali, occupazione e settore agroalimentare. Le prospettive di Fiepet Confesercenti, ad esempio, indicano un incremento tra il +6 per cento e +8 per cento delle presenze turistiche nei prossimi anni. A esaminare le prospettive per il nostro Paese è il ministro dell'Agricoltura, della sovranità alimentare e delle foreste, Francesco Lollobrigida. Il Masaf - insieme al Ministero della Cultura - ha infatti sostenuto in particolare la candidatura del dossier Cucina italiana, promossa da Accademia Italiana di Cucina, Fondazione Casa Artusi e dalla rivista La Cucina Italiana.

**Che cosa rappresenta da un punto di vista simbolico il riconoscimento della cucina italiana a Patrimonio Culturale Immateriale dell'Unesco? È la celebrazione dell'identità culinaria italiana, dallo spirito conviviale alla creatività territoriale, se non familiare, nel rielaborare e trasformare materie prime di eccellenza?**

«Il riconoscimento della cucina italiana come Patrimonio Culturale Immateriale dell'Unesco è un traguardo di altissimo valore simbolico, e non solo. In Italia celebriamo ogni giorno una cucina viva, fondata su materie prime di eccellenza, saperi tramandati e capacità di innovare senza perdere le proprie radici. Il Governo Meloni ha creduto e investito fin dal primo momento in questa candidatura. Siamo convinti del valore di un'Italia che custodisce la propria storia e la trasforma ogni giorno in cultura condivisa, economia, lavoro e futuro. Per lo stesso motivo l'agricoltura ha goduto in questi tre anni di un investimento record, mai visto nella storia repubblicana: oltre 15 miliardi di euro».

**Quale impatto economico avrà il riconoscimento Unesco sul settore primario del nostro Paese e sul suo export?**

«Oltre a un altissimo valore simbolico, questa straordinaria eco globale della nostra cucina porta con sé delle potenzialità in termini di opportunità economiche e strategiche per l'intero sistema agroali-



## LA CUCINA ITALIANA PATRIMONIO UNESCO

**«Essere la prima cucina al mondo riconosciuta nella sua interezza significa accendere un faro su tutto ciò che rappresenta: materie prime, filiere di qualità, Indicazioni geografiche, convivialità, borghi e luoghi dove questi valori vengono vissuti, custoditi e tramandati»**

mentare nazionale. Parliamo di un settore con un peso del 15 per cento sul Pil nazionale se consideriamo l'intera filiera, dal campo alla tavola, e un export da 70 miliardi di euro. Essere la prima cucina al mondo riconosciuta nella sua interezza significa accendere un faro su tutto ciò che rappresenta: materie prime, filiere di qualità, Indicazioni geografiche, convivialità, borghi e luoghi dove questi valori vengono vissuti, custoditi e tramandati».

**Quale slancio riceverà la ristorazione e anche la promozione turistica del nostro Paese?**

«Il modello italiano si fonda su prodotti autentici, indissolubilmente legati alle comunità e ai territori di origine come le Indicazioni geografiche, di cui siamo leader in Europa. Questo ha ricadute fondamentali sul lavoro, sul benessere e sulle nuove occasioni d'impresa nei nostri borghi e aree rurali. La celebrazione mondiale della nostra cucina può contribuire a rafforzare l'attrattività dei nostri prodotti sui mercati, sostenere l'export e alimentare quel turismo enogastronomico che ha generato un business di oltre 40 miliardi di euro nel 2024. Il Governo sosterrà con forza questo percorso, rimanendo salda-

mente al fianco degli agricoltori, degli allevatori e dei pescatori che presidiano e custodiscono i nostri territori, insieme ai trasformatori, ai ristoratori, ai cuochi, al personale di sala e a tutti i professionisti che rendono la filiera agroalimentare italiana un modello di eccellenza riconosciuto nel mondo».

**Il Ministero lavora da sempre per la protezione delle proprie eccellenze e della sua Dop economy. Ora è in fase di approvazione il Ddl Tutela agroalimentare, cosa si prefigge il provvedimento, realizzato di concerto con il ministero della Giustizia? La tutela Unesco costituirà una garanzia in più rispetto all'Italian Sounding?**

«Il made in Italy è sinonimo di qualità, trasparenza e sicurezza. Con il Ddl Tutela agroalimentare facciamo un ulteriore passo in avanti, rafforzando le garanzie a beneficio della filiera e delle persone che acquistano. Era un testo fortemente atteso, che apporta importanti novità su diversi fronti e che, soprattutto, punta alla deterrenza introducendo i reati specifici di frode alimentare e commercio di alimenti con segni mendaci, più alcune aggravanti. All'ascolto delle istanze del comparto

abbiamo risposto, come sempre, con i fatti: il provvedimento ha incassato l'approvazione del Senato senza alcun voto contrario. Il riconoscimento dell'Unesco può sicuramente contribuire a rafforzare l'autorevolezza internazionale della nostra cultura alimentare, alla quale faremo corrispondere un'azione sempre più incisiva contro le imitazioni che aggrediscono l'autenticità e i valori del made in Italy».

**Che 2025 è stato, a grandi linee, per l'agroalimentare italiano, ma soprattutto quali sono le prospettive per il 2026 alla luce di Coltivaltalia, il Ddl agricolo collegato alla legge di Bilancio che stanziava un miliardo di euro per il prossimo triennio?**

«Abbiamo chiuso un anno segnato da sfide che vanno dal cambiamento climatico alle tensioni geopolitiche, ma che ci ha anche mostrato una rinnovata centralità per il nostro sistema agroalimentare e un ritrovato protagonismo dell'Italia. Nel 2026, il Ddl Coltivaltalia sancirà l'affermazione di quella visione strategica che il Governo vuole assicurare al comparto: 1 miliardo di euro per rafforzare la sovranità alimentare e le nostre filiere strategiche, sostenere il ricambio generazionale e l'innovazione, con la consapevolezza che stiamo difendendo e rafforzando una parte fondamentale del nostro futuro. Continueremo su questa strada. Di fronte alle nuove sfide, saremo sempre al fianco delle nostre aziende, di chi produce eccellenza dando lavoro nei nostri territori, di chi innova tutelando le nostre tradizioni, di chi tiene alto il nome del made in Italy con dedizione, creatività e orgoglio». •FD

*Francesco Lollobrigida, ministro dell'Agricoltura, della sovranità alimentare e delle foreste*



# Un'esperienza immersiva

Il presidente della Regione, Roberto Occhiuto, analizza la crescita del comparto, i punti di forza dell'offerta e gli interventi effettuati. Non mancano le voci da potenziare: mobilità, qualità delle strutture e destagionalizzazione

**S**empre più apprezzata a livello internazionale, la Calabria sta esprimendo tutte le sue potenzialità turistiche, confermandosi nuova meta attrattiva in uno scenario in costante evoluzione. «Tra gennaio e ottobre 2025, la Calabria ha consolidato il suo posizionamento come destinazione turistica in forte crescita, con risultati significativamente superiori rispetto al 2024», tira un bilancio Roberto Occhiuto, presidente della Regione Calabria. Sono stati registrati 1.917.896 arrivi e 8.735.746 presenze, con un incremento rispettivamente del 13,4 per cento e del 7,7 per cento. In termini assoluti, si contano oltre 226mila arrivi aggiuntivi e più di 627mila pernottamenti in più. «La componente internazionale rappresenta il vero motore di questa espansione: gli arrivi esteri crescono del 34,2 per cento e le presenze del 27,4 per cento, raggiungendo livelli record per la regione», aggiunge Occhiuto. Ciò determina un ulteriore aumento del tasso di internazionalizzazione dell'offerta turistica calabrese. «È la Germania il primo mercato estero per volumi, seguita da Polonia, Repubblica Ceca, Svizzera, Regno Unito, Francia e Austria, con un interesse crescente da parte di Stati Uniti e Svezia».

**Su quali segmenti, destinazioni culturali e paesaggi in particolare punta la qualità dell'offerta turistica della regione, ribattezzata "Calabria Straordinaria"?**

«La Calabria fonda la propria attrattività sulla sua autenticità. "Calabria Straordinaria" esprime un'identità forte e riconoscibile, basata su un territorio ancora genuino, non omologato e capace di offrire un'esperienza immersiva. Il primo pilastro è il patrimonio naturale. Tre parchi nazionali, aree marine protette, borghi sospesi tra mare e montagna e una biodiversità tra le più ricche del Mediterraneo rendono la Calabria una destinazione "wild" nel senso più positivo, ideale per il viaggiatore in cerca di au-



## "CALABRIA STRAORDINARIA"

**Esprime un'identità forte e riconoscibile, basata su un territorio ancora genuino, non omologato e capace di offrire un'esperienza immersiva**

tenticità. Il secondo pilastro è la dimensione culturale, con un patrimonio stratificato che va dalla Magna Graecia ai castelli medievali, dai musei identitari, come quello che custodisce i Bronzi di Riace, ai parchi archeologici e ai borghi storici. Il terzo pilastro è l'esperienzialità: enogastronomia, turismo dei cammini, cicloturismo, borghi, 23 Bandiere Blu, outdoor e benessere naturale. La Calabria è una regione da vivere, in cui il rapporto diretto con il territorio

è spontaneo e immediato».

**La fiction di grande successo Sandokan è stata una vetrina per alcune località della Calabria, che probabilmente diventeranno meta di cineturismo. Quanto è importante attrarre investimenti in regione attraverso il cinema, la Film Commission e i nascenti Studios di Lamezia Terme?**

«Il grande successo televisivo della fiction Sandokan, seguita da milioni di telespettatori, ha garantito una visibilità eccezionale alle nostre location. La Calabria è entrata nelle case degli italiani come set naturale di forte impatto, mostrando il potenziale cinematografico dei nostri paesaggi. La Film Commission e i nuovi Studios di Lamezia Terme rappresentano un tassello strategico in questo percorso. Attraverso le produzioni audiovisive si generano investimenti, lavoro qualificato e nuove filiere creative, oltre a un indotto che va ben oltre il periodo delle riprese. Il cineturismo è oggi uno dei segmenti più dinamici del settore e la Calabria ha dimostrato di avere tutti gli elementi necessari per intercettarlo in modo strutturale».

**La Regione ha investito molto sullo sviluppo del sistema aeroportuale e ora punta al rinnovamento delle strutture ricettive. Qual è il punto su questi progetti e quali iniziative saranno attuate nel 2026 per rafforzare il settore turistico?**

«La Regione sta intervenendo contemporaneamente sulla mobilità aerea e sulla qualità

dell'accoglienza. A Lamezia Terme sono in corso importanti interventi di ammodernamento dell'aeroporto che ne miglioreranno funzionalità ed efficienza, mentre su Reggio Calabria i lavori in atto rafforzeranno capacità operativa, sicurezza e qualità dei servizi. Sul fronte ricettivo, è attivo un avviso sempre aperto da 50 milioni di euro destinato alla riqualificazione delle strutture. La misura sostiene interventi di modernizzazione, efficientamento energetico, digitalizzazione e accessibilità, offrendo agli operatori un quadro stabile e programmabile. L'obiettivo è elevare gli standard dell'offerta, rendendola più moderna e competitiva. Nel 2026 la programmazione prevede ulteriori investimenti sia sugli scali sia sulla rete ricettiva, insieme a un rafforzamento delle attività promozionali nel quadro di "Calabria Straordinaria"».

**Quali restano le principali criticità della Calabria su questo fronte?**

«La mobilità interna deve essere migliorata soprattutto nelle aree periferiche; in alcune zone la qualità delle strutture ricettive richiede un ulteriore salto di qualità; e la stagionalità, pur restando un limite strutturale, è un fenomeno che stiamo progressivamente modificando grazie a numerose azioni e iniziative che, secondo i dati più recenti, stanno già allungando in modo significativo le cosiddette code stagionali. La vera trasformazione sta arrivando però sul fronte dei dati, di cui già si cominciano a vedere alcuni benefici sul versante della pianificazione strategica. Per anni, il turismo calabrese ha sofferto l'assenza di strumenti informativi aggiornati e affidabili. Oggi stiamo costruendo indicatori periodici, sistemi di monitoraggio e dashboard digitali che consentono una lettura continua dell'andamento turistico. Questa innovazione permette al governo regionale e agli operatori di prendere decisioni basate su evidenze, misurare gli effetti delle politiche e orientare gli investimenti in modo più consapevole». •FD

*Roberto Occhiuto, presidente Regione Calabria*





Quante volte ti capita  
di *inseguire i tuoi desideri?*

È difficile nella vita di tutti giorni,  
ma in vacanza con Valtur è semplice.  
Basta solo chiudere gli occhi e riaprirli  
in destinazioni da sogno come Zanzibar, o le Maldive.

[valtur.com](http://valtur.com)

Lasciarsi accarezzare dalla brezza marina in Puglia,  
farsi avvolgere dai profumi della Calabria  
o ancora ascoltare l'eco del mare in Sardegna.  
E se i tuoi desideri hanno atmosfere da mille e una  
notte, scopri la meraviglia di Djerba e del Mar Rosso.

**Senti il richiamo del viaggio  
e inseguilo con Valtur.**

# Una narrazione coerente e riconoscibile

Non deve essere legato solo alla forza straordinaria di Roma, ma valorizzare l'intera regione. «Per farlo - sottolinea il presidente Francesco Rocca - mettiamo al centro del governo della regione tre valori guida: sostenibilità, innovazione e competitività»

Il turismo nel Lazio si trova oggi in una fase di forte rilancio e trasformazione, trainata soprattutto da Roma, che continua a concentrare la grande maggioranza dei flussi turistici regionali. Negli ultimi anni il settore ha superato i livelli pre-pandemici, con una crescita significativa degli arrivi internazionali e un impatto economico rilevante sull'intera regione. «La nostra visione parte da un principio semplice: il Lazio possiede un patrimonio culturale, naturalistico e identitario che non ha eguali, ma questo valore va trasformato in opportunità concrete per le comunità. Vogliamo un turismo di qualità - precisa il presidente della Regione Francesco Rocca - capace di generare sviluppo diffuso e sostenibile». Un turismo considerato non come un settore isolato o esclusivamente legato alla comunicazione, ma come una leva economica trasversale che incide su servizi, infrastrutture, lavoro, sanità, trasporti e qualità della vita dei residenti. In questo senso, il turismo rientra nella visione di governo di Rocca come ambito da rendere ordinario, governabile e sostenibile, soprattutto in una regione complessa come il Lazio.

**Presidente Rocca, come descriverebbe la visione strategica della Regione Lazio per il turismo di eccellenza nei prossimi anni?**

«Puntiamo su un modello che non sia legato solo alla forza straordinaria di Roma, ma che valorizzi l'intera regione. Per farlo, mettiamo al centro tre impegni: sostenibilità, innovazione e competitività. Sono i cardini che guidano ogni nostra scelta e che definiscono il "modello Lazio", un approccio fondato sull'ascolto attivo, sul coinvolgimento degli operatori e su una programmazione che nasce dal confronto continuo con i territori».

*Francesco Rocca, presidente Regione Lazio*



## I GRANDI EVENTI

**A partire dal Giubileo 2025, sono considerati acceleratori di sviluppo, occasione per aumentare l'attrattività e migliorare infrastrutture e servizi**

**La Regione Lazio ha recentemente presentato il Piano Triennale del Turismo 2025-2027. Quali sono i pilastri principali di questo documento e come si inserisce nel quadro complessivo delle politiche di governo regionale?**

«Il Piano Triennale rappresenta la nostra roadmap per il settore. È stato costruito attraverso un percorso partecipativo che ha coinvolto istituzioni, enti locali e operatori, e nasce dalla necessità di rafforzare e diversificare l'offerta del Lazio. La strategia mette al centro la sostenibilità ambientale e l'inclusività, considerate essenziali per ridurre l'impatto dei flussi, proteggere il patrimonio e distribuire meglio le presenze sul territorio. Allo stesso tempo punta in modo deciso sull'innovazione, perché dati, strumenti digitali e tecnologie immersive possono rendere la fruizione più moderna e la gestione più efficiente. Un altro asse fondamentale del Piano è il rafforzamento del brand Lazio: vogliamo raccontare la regione in maniera più unitaria e riconoscibile, mostrando il valore dei suoi paesaggi, dei suoi borghi e della sua storia, ma anche la sua capacità di essere contemporanea. Il documento lavora anche sulla necessità di ampliare le destinazioni e contrastare la stagionalità, così da favorire un turismo più stabile e di qualità. I grandi eventi, a partire dal Giubileo 2025, sono considerati acceleratori di sviluppo, occasione per aumentare l'attrattività e migliorare infrastrutture e servizi. Tutti questi elementi si inseriscono in modo coerente nelle politiche regionali di valorizzazione del patrimonio

culturale e paesaggistico, che comprendono anche una nuova proposta di legge volta a rafforzare tutela, promozione e partecipazione privata attraverso crediti d'imposta dedicati».

**In che modo il vostro approccio alla governance del turismo combina promozione territoriale, sostenibilità ambientale e sviluppo economico?**

«Il turismo può crescere solo se tiene insieme questi tre fattori. Da un lato promuoviamo il territorio con campagne e partecipazioni a fiere internazionali; dall'altro

lavoriamo per distribuire i visitatori su itinerari meno noti, sostenendo borghi, cammini e paesaggi che meritano visibilità. Questo riduce la pressione su Roma e aumenta le opportunità economiche per le aree interne. La sostenibilità non è un concetto astratto: significa proteggere i luoghi, incentivare la mobilità dolce, rafforzare la capacità delle imprese locali e puntare sulla qualità dell'accoglienza. È anche una scelta economica: un turismo più equilibrato genera valore stabile e posti di lavoro qualificati. L'innovazione, infine, rende tutto questo più efficace. Con iniziative come Lazio Digital Innovation Tourism aiutiamo i Comuni a sviluppare progetti digitali che migliorano la fruizione e la gestione dei luoghi, con contributi fino a 75.000 euro per progetto».

**La Regione Lazio sta partecipando a im-**





**portanti eventi nazionali e internazionali per la promozione del territorio. Qual è il ruolo di queste iniziative nel posizionamento turistico del Lazio?**

«Gli eventi sono fondamentali per costruire un'immagine forte e riconoscibile. Il Lazio partecipa alle principali fiere internazionali-TTG Rimini, ILTM Cannes, WTM Londra, ITB Berlino- con uno stand condiviso insieme a Roma Capitale, grazie a un Protocollo di Intesa che rafforza la nostra presenza e rende più efficace il racconto del territorio. Questi appuntamenti permettono di incontrare operatori, buyer e media specializzati, creando nuove opportunità commerciali e contribuendo a posizionare il Lazio come destinazione ricca, moderna e competitiva. Per una regione come la nostra, che ha un potenziale enorme anche oltre Roma, la presenza internazionale non è solo vetrina, ma uno strumento operativo per attrarre investimenti, partnership e nuove domande turistiche».

**Quali iniziative sono in corso per promuovere itinerari turistici alternativi alla sola visita di Roma, valorizzando l'intero territorio regionale?**

«Stiamo lavorando su più fronti. La Rete dei Cammini del Lazio è uno dei progetti più importanti: l'obiettivo è migliorare la fruibilità dei percorsi esistenti e potenziarne la visibilità nazionale e internazionale. La designazione del Lazio come regione capofila per la Via Francigena lo conferma: vogliamo proporre l'esperienza del pellegrinaggio come viaggio culturale e identitario, capace di coinvolgere territori diversi e comunità locali. Parallelamente sosteniamo la promozione di borghi, siti archeologici, ville storiche e paesaggi naturali. L'innovazione digitale giocherà un ruolo decisivo: molte delle iniziative finanziate consentiranno di creare percorsi immersivi, narrazioni interattive e nuovi strumenti di orientamento, utili sia ai visitatori sia agli operatori».

## RISCOPRIRE IL LAZIO

**Non solo Roma, è anche una regione fatta di borghi, laghi, coste, parchi naturali, necropoli etrusche, ville rinascimentali, arte contemporanea e un'enogastronomia autentica e sempre più apprezzata all'estero**

**Come state lavorando per assicurare che l'impatto del Giubileo generi benefici duraturi anche dopo l'evento?**

«Il Giubileo è una grande occasione, ma vogliamo che lasci un'eredità concreta. Il Piano Triennale lo considera un elemento strategico, non solo un evento. Per questo stiamo lavorando su infrastrutture, mobilità, percorsi culturali e servizi che rimarranno utili negli

anni successivi. Rafforziamo anche la formazione degli operatori, perché la crescita dei flussi deve tradursi in maggiore qualità dell'accoglienza. Stiamo costruendo un sistema integrato che coinvolge istituzioni, imprese e comunità culturali, così che il Giubileo diventi un acceleratore per la competitività del Lazio e un punto di svolta per la sua immagine internazionale».

**Quale messaggio vuole rivolgere ai lettori di Viaggi Cult che stanno pensando di scoprire o riscoprire il Lazio?**

«Direi questo: il Lazio è molto più di ciò che già conoscete. È Roma, certo, con la sua storia millenaria e la sua modernità culturale, ma è anche una regione fatta di borghi, laghi, coste, parchi naturali, necropoli etrusche, ville rinascimentali, arte contemporanea e un'enogastronomia autentica e sempre più apprezzata all'estero. Vi invito a esplorarlo con curiosità. Ogni angolo racconta un pezzo della nostra identità. Stiamo lavorando per offrirvi un'esperienza accogliente, sostenibile e ricca di contenuti. Il nostro patrimonio è la nostra eredità, ma anche il nostro futuro. E il Lazio è pronto a mostrarvelo in tutte le sue forme». •CG



# Tante iniziative in pista

Sistema neve e patrimonio enogastronomico: sono gli asset su cui la Regione sta investendo per consolidare il suo standing di meta internazionale. Sul primo, in particolare, Alberto Cirio è convinto che «la montagna debba vivere tutto l'anno»

In dieci anni, i turisti stranieri che hanno scelto il Piemonte come destinazione per un viaggio o per una vacanza sono aumentati dell'11 per cento. È uno degli indicatori più significativi della bontà degli investimenti messi in campo in questi anni dalla Regione per migliorare l'offerta turistica, promuovere il territorio e creare le condizioni per generare performance persino superiori alle attese. «Questi numeri - afferma il governatore Alberto Cirio - ci dicono che siamo a pieno titolo una meta turistica internazionale e che il nostro mercato è il mondo. Nei primi nove mesi di quest'anno registriamo un ulteriore incremento del 7 per cento nelle presenze rispetto allo stesso periodo del 2024, di cui il 55 per cento straniera. In arrivo principalmente da Germania, Benelux, Francia, Svizzera e con una crescita importante anche da Regno Unito (+5 per cento) e Usa (+13 per cento arrivi e +20 per cento presenze). Non sono risultati che arrivano per caso».

**Quali strategie stanno pagando in termini di destagionalizzazione e come si è ampliata l'offerta piemontese in tal senso?**

«In questi anni il Piemonte ha saputo fortemente differenziare la propria offerta turistica. Abbiamo i laghi per il turismo outdoor, le montagne per lo sci e le passeggiate estive, le colline, con le eccellenze enogastronomiche, e le città. Torino è oggi una meta ambita e offre una straordinaria varietà durante l'anno: l'arte contemporanea, il grande sport, a partire dalle Nitto Atp Finals, la bellezza e l'architettura della città in cui è nata l'Italia e una vitalità culturale degna delle grandi metropoli europee. Oltre a questo, lavoriamo su tipologie di turismo specifiche».

**Nel dettaglio?**

«Quello enogastronomico, che attira appassionati da tutto il mondo e che quest'anno ha avuto il suo momento clou a giugno quando Torino ha ospitato il 50Best World Award: l'Oscar della ristorazione, con i 100 migliori chef del mondo in gara per conquistare i primi 50 posti. Penso poi alla ciclabilità e ai grandi investimenti che stiamo facendo sulle ciclovie e sul turismo dolce; al turismo religioso, con i Sacri Monti e la Sacra di San Michele, solo per fare alcuni esempi; o ancora il turismo industriale, che in Piemonte vanta alcune mete di interesse mondiale».

**Itinerari alternativi alle mete classiche che rendono anche l'ospitalità più sostenibile e accessibile. Attraverso quali progetti vi state evolvendo a livello regionale in questa direzione?**

«Il Piemonte ha conquistato una posizione di leadership tra le regioni italiane grazie a



## LE RISORSE PER IL SISTEMA NEVE

**Sono destinate agli impianti da discesa e anche alle piste da fondo, che serviranno a garantire maggior sicurezza, rinnovare gli impianti, investire sui sistemi di innevamento programmato e rendere le montagne competitive con le strutture rinnovate per le Olimpiadi di Milano e Cortina**

iniziative lungimiranti, volte a rendere ogni esperienza di viaggio sul nostro territorio accessibile a tutti. Un esempio significativo è l'antica Via Francigena, un percorso storico di grande fascino che ora è percorribile da chiunque. E abbiamo appena stanziato 16 milioni di euro - con la legge che 20 anni fa consentì al Piemonte di vincere la scommessa ricettiva per Olimpiadi invernali 2006. per riqualificare le strutture turistiche. Anche abbattendo le barriere architettoniche, in modo da offrire esperienze turistiche di qualità sempre più alta e esclusiva».

**Il viaggiatore del terzo millennio cerca sempre più esperienze autentiche e servizi digitali efficienti. Quali sforzi avete profuso per alzare la qualità turistica sotto questo profilo?**

«Ci chiamiamo Piemonte perché siamo ai piedi delle montagne e io sono convinto

abbiamo attivato oltre 100 "Botteghe dei servizi": veri presidi nei borghi che all'attività commerciale associano servizi per i cittadini e per i turisti, come locker per i pacchi, noleggio attrezzature, info point e biglietteria».

**Quali iniziative avete in corso per rilanciare il sistema neve?**

«Per sostenere il sistema neve sono stati da poco resi noti i risultati del Bando Neve da 50 milioni, il più grande intervento regionale degli ultimi decenni sul comparto sciistico, che si aggiunge ad altri 20 milioni stanziati in questi anni. Risorse destinate ai nostri impianti da discesa e per la prima volta - anche alle piste da fondo, che serviranno a garantire maggior sicurezza, rinnovare gli impianti, investire sui sistemi di innevamento programmato e rendere le montagne competitive con le strutture rinnovate per le Olimpiadi di Milano e Cortina».

**Altri progetti in cantiere per rilanciare ulteriormente il made in Piemonte attraverso il turismo?**

«Siamo in pista per ospitare le gare sul ghiaccio veloce delle olimpiadi francesi del 2030: abbiamo l'appoggio delle Regioni limitrofe e siamo convinti di poter portare in dote non solo i nostri impianti, ma anche la nostra grande capacità di organizzare eventi come confermato ancora nell'ultima edizione delle Atp Finals che ha raggiunto successi e numeri da record. Abbiamo un grande patrimonio e abbiamo voglia di raccontarlo: per la prima volta il Piemonte promuove le sue eccellenze agroalimentari e il suo sistema neve con una massiccia campagna promozionale partita nel periodo prenatalizio sulle reti televisive pubbliche e private nazionali, per raccontare lo straordinario pianeta bianco delle Alpi piemontesi». •GG

*Alberto Cirio, presidente della Regione Piemonte*





**100% MADE IN ITALY. 0% COMPROMESSI**

## **La Certificazione FEDERITALY che difende l'autenticità.**

Il marchio che protegge il vero Made in Italy, garantito da controlli reali, blockchain e audit indipendenti.

La Certificazione **Federitaly 100% Made in Italy** è l'unico sistema che verifica e attesta l'autenticità del processo produttivo interamente italiano — dalla progettazione alla realizzazione — attraverso audit aziendali certificati da **QMS Italia** e notarizzazione su **blockchain ICP**.

## **FEDERITALY**

La Federazione che Tutela e Promuove il Made in Italy nel mondo



### **RICHIEDI INFORMAZIONI**

TEL. 06-21119763. WhatsApp 351 5692010  
info@federitaly.it [www.federitaly.it](http://www.federitaly.it)  
Via F. Cesi, 44 - 00193 ROMA

# Un rinnovato dinamismo

Il presidente Marco Bucci presenta la visione, le politiche e le strategie di buon governo che stanno valorizzando il territorio ligure trasformandolo in una destinazione di qualità, sostenibile e sempre più competitiva

**L**a Liguria è da sempre uno dei gioielli del turismo italiano: mare cristallino, borghi colorati arroccati su scogliere, eccellenze enogastronomiche e una storia millenaria che affascina visitatori da tutto il mondo. Negli ultimi anni la Regione sta vivendo una fase di rinnovato dinamismo grazie a politiche di governance attente non solo all'attrazione di visitatori, ma anche alla sostenibilità, all'innovazione e alla qualità dell'esperienza turistica. Al centro di questa evoluzione c'è il presidente Marco Bucci, ex manager e già sindaco di Genova, oggi alla guida della Regione Liguria con un approccio pragmatico e orientato allo sviluppo integrato del territorio.

**Presidente Bucci, quali ritiene siano oggi i principali punti di forza turistici della Liguria e come la sua amministrazione li sta valorizzando?**

«Va tanto di moda parlare di città dei 15 minuti. Noi, turisticamente parlando, abbiamo una regione dei 15 minuti. Chi ama la montagna, la collina e il mare, da noi può godere di tutte le meraviglie di questi paesaggi spostandosi rapidamente da un impianto di risalita alle meravigliose spiagge. Mi immagino un appassionato sciatore che conclude una pista, inforca una mountain bike per scendere i sentieri mozzafiato del nostro entroterra, per andarsi a tuffare in mare. L'outdoor, l'offerta complessiva della nostra regione è ricchissima. Non siamo soltanto sole e mare, le nostre città custodiscono capolavori d'arte unici. Le tradizioni, la cucina, ovviamente il clima mite tutto l'anno: abbiamo tutti gli ingredienti per non temere concorrenza».

**In che modo la Regione sta lavorando per coniugare turismo d'eccellenza e sostenibilità ambientale e sociale?**

«La sostenibilità ambientale non è solo un dovere, ma una necessità: non può esistere turismo

Marco Bucci, presidente Regione Liguria



## LA REGIONE DEI 15 MINUTI

**Chi ama la montagna, la collina e il mare in Liguria può godere di tutte le meraviglie di questi paesaggi spostandosi rapidamente da un impianto di risalita alle meravigliose spiagge**

(ancor meno quello alto pendente che sceglie sempre più la Liguria) senza un ecosistema protetto il cui sfruttamento sia responsabile. La Liguria vanta il record di bandiere blu in Italia. Ogni iniziativa di rilevanza anche mondiale che portiamo avanti-penso ad esempio alla regata della Ocean Race portata per la prima volta in Italia o al Salone Nautico- è sempre legata alla salvaguardia dell'ambiente. La sostenibilità ambientale passa attraverso la stabilità e la crescita qualitativa dell'occupazione in un settore come quello turistico che finora è sempre stato fortemente stagionalizzato».

**Lei ha un background da manager e da amministratore locale. Come queste esperienze influenzano la sua visione della gestione regionale del turismo?**

«Completo anche la domanda precedente sul ruolo di Regione Liguria. Come in ogni settore economico, anche nel turismo un ente pubblico ritengo debba avere il compito del garante e del facilitatore. Gli operatori turistici sono altamente professionali e conoscono meglio di chiunque le esigenze delle loro strutture ma anche ciò che si aspettano gli ospiti. Dobbiamo supportarli nello sviluppo delle loro aziende, accompagnarli nel percorso di promozione e internazionalizzazione».

**Quali politiche pubbliche ha promosso la Regione per sostenere le imprese turistiche e favorire una maggiore qualità dell'offerta?**

«Sono davvero molte e diversificate le azioni in campo. Abbiamo sostenuto la nascita e la crescita delle prime Dmo in Liguria, con l'obiettivo di mi-

gliorare la pianificazione territoriale e la rete dell'offerta. Regione Liguria ha investito 4 milioni per l'incremento della piattaforma Destination Management System a supporto delle stesse Dmo. Per la digitalizzazione e il miglioramento della governance delle imprese turistiche quest'anno abbiamo messo a disposizione 22 milioni di euro. Altri 6 sono stati destinati alla riqualificazione delle strutture ricettive. Con il Patto del Lavoro, concordato con sindacati e imprenditori, è stato possibile sostenere ben 2.490 contratti di lavoro a tempo indeterminato e non, nel

settore del turismo. Stiamo sviluppando anche un sistema predittivo sui modelli turistici grazie alle banche dati e all'applicazione dell'intelligenza artificiale».

**Ci sono progetti in corso per potenziare i trasporti pubblici e sostenibili verso le destinazioni meno conosciute ma altrettanto affascinanti?**

«Il trasporto pubblico locale è un settore in grande trasformazione. La Liguria è un territorio con diverse caratteristiche e diverse esigenze, ma stiamo lavorando a un'unica agenzia del trasporto e c'è la disponibilità di Regione a realizzare anche un'azienda unica in cui far confluire tutte le realtà locali. Questo dipenderà anche dalle scelte dei territori. Ma sarebbe una strada utile anche a pianificare meglio tutte le corse e collegare al meglio entroterra e costa. Al netto di questo, la Regione sostiene sempre tutte le aziende nel loro percorso di rinnovamento della flotta dei mezzi,





credit Agenzia InLiguria

sempre guardando alla sostenibilità. Quest'anno, nel riparto dei fondi alle aziende del trasporto pubblico locale abbiamo previsto anche un parametro premiante sulla base dell'impiego di mezzi ecologici. Da sindaco, a Genova, avevo introdotto la gratuità di funicolari, ascensori e metro, oltre che degli autobus per i giovani e gli anziani. Questo progetto, che favoriva gli spostamenti con mezzi pubblici, è stato premiato dal Ministero dell'Ambiente per il successo del miglioramento della qualità dell'aria, con un premio che aveva più che coperto i minori introiti legati ai biglietti non pagati. Mi piace poi sottolineare che la Liguria si trasformerà presto in un'infinita e affascinante pista ciclabile che attraverserà tutto il territorio da Ventimiglia a Sarsana, con passaggi unici a picco sulla costa, lunghi tratti a sbalzo sul mare e sentieri che attraversano il verde delle colline. La Ciclovia Tirrenica è un progetto che sta prendendo forma grazie ai fondi del Pnrr e all'impegno di tante amministrazioni locali. Regione Liguria ha preso in carico direttamente la realizzazione dei due lotti prioritari di levante e di ponente inseriti negli interventi del Pnrr».

**Qual è il ruolo della Regione nell'ideazione di campagne di promozione turistica, sia in Italia sia all'estero?**

«Il ruolo della Regione è naturalmente determinante. Abbiamo un'agenzia in house, si chiama InLiguria, dedicata proprio alla promozione turistica, al sostegno alle imprese, al miglioramento dell'offerta turistica. L'immagine e la conoscenza del nostro territorio è cresciuta moltissimo soprattutto all'estero in questi ultimi anni. L'agenzia ha curato in particolare la valorizzazione di quelli che erano i brand già più noti a livello internazionale, anche quelli che non venivano più associati alla Liguria. Faccio un esempio che può sembrare curioso: fino a pochi anni fa, durante il Festival di Sanremo, venivano trasmessi messaggi promozionali e clip di altre regioni concorrenti. Era assurdo, non accade più. Il marchio "LamiaLiguria", associato a tutti gli eventi di pro-

## LA SOSTENIBILITÀ È UNA NECESSITÀ

**«Ogni iniziativa di rilevanza anche mondiale che portiamo avanti- come la regata della Ocean Race portata per la prima volta in Italia o il Salone Nautico- è sempre legata alla salvaguardia dell'ambiente»**

mozione, è ormai molto conosciuto».

**Quali saranno le principali sfide e opportunità per il turismo ligure nei prossimi cinque anni?**

«Il mercato del turismo è molto concorrenziale ed evolve a grande velocità. La principale sfida è quella di essere sempre all'altezza della domanda. Ma credo che per una regione come la Liguria

sia importante concentrarsi sulla qualità del turismo. Non abbiamo grandi spazi ma grandi tesori da valorizzare e custodire. Pur sviluppando molte iniziative sull'outdoor e potendo presentare un'offerta completa, il mare resta il nostro oro blu. Vale in generale per tutto ciò che attiene alla blue economy, vale in particolare anche nel turismo. Voglio portare ancora un esempio, che non

è ovviamente esaustivo: la Liguria custodisce gelosamente parchi terrestri e marini, preservando ecosistemi delicati e unici. Questo non significa che debbano essere conservati in un caveau inaccessibile. La riserva marina di Portofino, o quella delle Cinque Terre, possono essere meta di un turismo responsabile e di alta qualità. Realizzando un campo boe rispettoso della prateria di posidonia e della conformazione dell'ambiente sottomarino, si può attrarre un turismo di qualità legato alla nautica da diporto e garantire un servizio sotto bordo di recupero dei rifiuti, un servizio di tender per portare a terra e quindi nei nostri borghi gli ospiti delle barche. È quello che avviene ad esempio in grande per le crociere, settore nel quale val la pena puntare in particolare sul segmento alto che diverse compagnie di navigazione stanno curando». •CG



# Una narrazione coerente e riconoscibile

Il presidente Marco Marsilio descrive strategie, politiche e visione che stanno trasformando la regione in un modello di turismo di qualità, sostenibile e ben governato

**L'**Abruzzo sta vivendo una stagione di crescente riconoscimento nel panorama turistico nazionale e internazionale. Merito delle sue eccellenze naturali e culturali, ma anche di un percorso di governance volto a rendere la regione sempre più accessibile, attrattiva e sostenibile. In questo scenario, il presidente Marco Marsilio ha guidato una strategia che punta sulla valorizzazione del patrimonio territoriale, sull'integrazione tra turismo, cultura e ambiente e su una programmazione capace di generare ricadute concrete per cittadini e visitatori, attraverso progetti che stanno contribuendo a posizionare l'Abruzzo come meta d'eccellenza.

**Presidente, negli ultimi anni l'Abruzzo è cresciuto come destinazione turistica di riferimento. Qual è la visione strategica che guida le politiche regionali in questo settore?**

«La nostra strategia si fonda sull'idea di un Abruzzo capace di attrarre visitatori in ogni stagione, trasformando le proprie peculiarità ambientali e culturali in un fattore stabile di crescita. Abbiamo lavorato per superare la tradizionale concentrazione dei flussi estivi, proponendo un turismo esperienziale che unisce mare, montagna, borghi, cammini spirituali, cultura ed enogastronomia. I risultati confermano la solidità della visione: l'Abruzzo ha registrato una crescita del 22,52 per cento superando gli 8 milioni di presenze, dopo un 2024 che aveva già superato i 7 milioni di arrivi con un incremento superiore al 5 per cento. A determinare questo successo è una strategia integrata che collega in un'unica narrazione il sistema territoriale: dalle località costiere alle aree interne, dai parchi nazionali alle città d'arte. Abbiamo investito sull'accessibilità, rafforzato la promozione e sostenuto grandi eventi culturali, che hanno contribuito a un significativo riposizionamento dell'immagine regionale. L'obiettivo è consolidare un'Abruzzo competitivo, mo-

Marco Marsilio, presidente Regione Abruzzo



## UNA STRAORDINARIA VARIETÀ DI PAESAGGI ED ESPERIENZE

**In meno di un'ora si passa dalle cime del Gran Sasso ai trabocchi della costa, attraversando riserve naturali, borghi di pietra e città ricche di storia**

derno e riconoscibile, che possa crescere in modo continuo e diffuso».

**Quali sono i fattori identitari che rendono l'Abruzzo una meta unica nel panorama italiano?**

«L'Abruzzo è una regione che sorprende per la sua capacità di offrire, in uno spazio relativamente contenuto, una straordinaria varietà di paesaggi ed esperienze. In meno di un'ora si passa dalle cime del Gran Sasso ai trabocchi della costa, attraversando riserve naturali, borghi di pietra e città ricche di storia. Questo equilibrio tra natura, autenticità e accessibilità è uno dei nostri tratti identitari più forti. A questa ricchezza si affianca un patrimonio culturale profondo: la Perdonanza Celestiniana, patrimonio Unesco, è un simbolo internazionale; l'Aquila Capitale Italiana della Cultura 2026 rappresenta invece la testimonianza di una comunità che ha saputo rinascere e trasformare la ricostruzione in una straordinaria opportunità di rilancio. Completano il quadro le eccellenze enogastronomiche, che raccontano un legame fortissimo con il territorio e una tradizione culinaria apprezzata in tutto il mondo».

**In che modo le politiche di amministrazione regionale hanno contribuito a migliorare la qualità dell'offerta turistica?**

«Abbiamo lavorato affinché l'offerta turistica abruzzese diventasse più moderna, integrata e competitiva. Sulla montagna abbiamo sostenuto il rinnovamento degli impianti e il potenziamento dell'innevamento programmato, mentre sulla costa abbiamo investito nel ciclismo esperienziale, nella Costa dei Trabocchi e nella qualificazione dei servizi. L'obiettivo è stato creare un sistema che coinvolga tutte le componenti del ter-

ritorio, dai borghi ai centri urbani. Il cambio di passo più evidente riguarda il rilancio del sistema portuale che non vedeva investimenti organici da oltre trent'anni. Oggi possiamo contare su interventi strutturali di grande portata: Ortona beneficia di 78 milioni di euro, Vasto di oltre 70 milioni, Pescara di più di 23 milioni, Giulianova di altri 23 milioni, mentre Martinsicuro e Roseto degli Abruzzi hanno ricevuto rispettivamente 5,29 e 5,22 milioni di euro. Si tratta di opere che restituiranno centralità e funzionalità ai nostri scali, rendendoli più sicuri e competitivi, capaci di sostenere sia l'economia marittima sia il turismo nautico. Il risultato complessivo è una regione percepita come più

dinamica, organizzata e attrattiva. Non stupisce che in alcune aree la crescita delle presenze nei primi mesi del 2025 abbia superato il 20 per cento: è il segno che una politica che investe con continuità e visione produce effetti immediati e duraturi».

**Quali interventi di governance ritiene abbiano avuto l'impatto più significativo sul territorio e sulle imprese del settore?**

«Abbiamo lavorato per costruire un sistema turistico più coordinato ed efficiente. Il confronto costante con operatori, imprese, associazioni e Dmc ha permesso di superare storiche frammentazioni e orientare gli investimenti verso in-





terventi realmente utili al territorio. Questo metodo ha consentito di migliorare la qualità della ricettività, di sostenere la rigenerazione dei borghi e di valorizzare il patrimonio culturale, creando un ecosistema turistico più solido e competitivo».

**L'accessibilità è cruciale per un turismo competitivo. Quali investimenti sono stati fatti per migliorare collegamenti e mobilità interna?**

«L'accessibilità è stata uno dei pilastri del nostro intervento. L'Aeroporto d'Abruzzo ha registrato una crescita eccezionale grazie a politiche mirate come l'eliminazione dell'addizionale municipale - che hanno attratto nuovi vettori e nuove rotte. Nel 2025 il traffico passeggeri è cresciuto del 14 per cento, con picchi mensili oltre il 40 per cento e un sorprendente +53 per cento a ottobre. Prevediamo di arrivare a 1,3 milioni di utenti il prossimo anno. Un'altra opera cruciale è il raddoppio della linea ferroviaria Roma Pescara, che ridurrà i tempi di percorrenza a circa due ore e aumenterà significativamente la capacità della linea. È un investimento strategico che avvicina l'Abruzzo alla Capitale e rafforza la mobilità di turisti, studenti e lavoratori. A questo si aggiungono i 60 milioni di euro destinati alla messa in sicurezza delle strade provinciali: oltre 16 milioni all'Aquila, altrettanti a Chieti, 10 milioni a Pescara e oltre 16 milioni a Teramo. Interventi che migliorano la sicurezza e rendono più fluidi gli spostamenti interni, condizione essenziale per uno sviluppo turistico diffuso».

**L'Abruzzo è noto per cultura, borghi, natura ed enogastronomia. Come la Regione sta lavorando per integrare queste eccellenze in un racconto unitario e riconoscibile?**

«Il nostro lavoro punta a unire tutti gli elementi identitari dell'Abruzzo in una narrazione coerente e riconoscibile. Borghi, cammini spirituali, tradizioni popolari, paesaggi naturali ed enogastronomia diventano parti di un'unica esperienza di viaggio. In questo percorso, un ruolo centrale lo svolgono i grandi eventi culturali. La Notte dei Serpenti è oggi una delle più potenti

## L'AQUILA CAPITALE ITALIANA DELLA CULTURA 2026 Rappresenterà la nostra massima vetrina internazionale: un'occasione unica per mostrare al Paese e al mondo la forza identitaria, creativa e moderna dell'Abruzzo

operazioni di valorizzazione culturale della regione: l'ultima edizione ha registrato 782.000 telespettatori di media su Rai2, con picchi di 1.198.000 spettatori e uno share in Abruzzo oltre il 23 per cento, pari a un abruzzese su tre davanti alla tv. La diffusione internazionale su Rai Italia e milioni di visualizzazioni social hanno trasformato l'evento in un formidabile veicolo di promozione del territorio. Accanto a questo, la Per-

donanza Celestiniana e L'Aquila 2026 rafforzano il ruolo dell'Abruzzo come regione capace di coniugare tradizione e innovazione, spiritualità e contemporaneità, costruendo un brand solido e sempre più riconosciuto.

**Quanto è importante il dialogo con operatori, imprese e amministrazioni locali?**

«È fondamentale. Il turismo cresce attraverso il confronto continuo con chi vive quotidiana-

mente il territorio. Abbiamo costruito un sistema di ascolto permanente con operatori, imprese e amministrazioni locali, orientando le nostre scelte a esigenze concrete e condivise. Questo metodo ha rafforzato la coesione e ha reso più efficace ogni investimento».

**In che modo iniziative mediatiche, eventi culturali e collaborazioni internazionali possono contribuire al brand Abruzzo?**

«I grandi eventi e la produzione culturale sono una leva decisiva per il posizionamento della regione. La collaborazione con la Rai, i concerti, le rassegne e i festival hanno portato l'Abruzzo in milioni di case. L'Aquila Capitale Italiana della Cultura 2026 rappresenterà la nostra massima vetrina internazionale: un'occasione unica per mostrare al Paese e al mondo la forza identitaria, creativa e moderna dell'Abruzzo». •CG



# Promotori di un turismo consapevole

Con Daniele Panzarin, fondatore di Target Travel, alla scoperta di un'impresa italiana che da quarant'anni interpreta il turismo come responsabilità, cultura e sviluppo consapevole

**N**el tempo del turismo globale, dei flussi incontrollati e delle destinazioni sotto pressione, esistono imprese che hanno scelto una strada diversa: considerare il viaggio non solo come un'industria, ma come una responsabilità. Target Travel nasce da questa visione. Fondata nel 1985 a Jesolo da Daniele Panzarin, l'azienda ha costruito in quarant'anni di attività un modello che parte da un principio semplice e profondo: il turista entra sempre nella casa degli altri. Entra nelle piazze, nelle chiese, nelle calli, nei borghi, in luoghi nati per la vita quotidiana delle comunità e non per essere consumati. Per questo ogni viaggio, prima ancora di essere progettato, deve essere pensato.

Nel 2000 Target Travel trasferisce la propria sede a Venezia-Mestre, consolidando la propria struttura operativa in un territorio simbolo del patrimonio culturale italiano e proiettandosi progressivamente verso una dimensione internazionale. Oggi l'azienda opera come tour operator incoming specializzato nella progettazione di itinerari culturali, educativi ed esperienziali in Italia e in Europa. «Fin dall'inizio – spiega Daniele Panzarin – abbiamo sempre visto il turismo

*Daniele Panzarin, fondatore di Target Travel*



come una grande risorsa economica per i Paesi che lo accolgono, ma anche come una possibile causa di disagio se non governata. Il grande afflusso di persone può modificare profondamente l'equilibrio di una destinazione. Per questo abbiamo scelto di lavorare in punta di piedi, cercando soluzioni che non arrecassero disturbo oltre misura, ma che portassero soprattutto valore culturale, oltre che economico». Una visione che si è tradotta negli anni in un forte sviluppo dei viaggi educativi e dei performance tour, che portano in Europa migliaia di studenti, cori e orchestre internazionali, favorendo l'incontro tra giovani, istituzioni culturali e comunità locali. Un turismo che diventa strumento di formazione, dialogo e crescita. Accanto ai programmi dedicati ai giovani, l'azienda organizza numerosi viaggi culturali per adulti, realizzati per conto di associazioni, enti e realtà culturali, con gruppi composti prevalentemente da viaggiatori consapevoli e motivati da un reale interesse culturale.

## RISPETTO INNANZITUTTO

**Il grande afflusso di persone può modificare l'equilibrio di una destinazione. Per questo abbiamo scelto di lavorare in punta di piedi, cercando soluzioni che non arrecassero disturbo ma che portassero soprattutto valore culturale, oltre che economico**

Questi progetti favoriscono lo scambio culturale, l'incontro tra persone e comunità locali e l'utilizzo del viaggio come strumento di conoscenza, formazione continua e crescita personale.

Accanto a questo ambito storico, negli ultimi anni Target Travel ha sviluppato con crescente forza il proprio segmento di itinerari ed esperienze su misura, oggi uno dei brand più rappresentativi e strategici dell'azienda, in costante crescita. Un comparto che si colloca all'interno di uno dei segmenti più rilevanti del turismo contemporaneo: quello dei viaggi per una clientela internazionale ad alta capacità di spesa, centrale per lo sviluppo dell'incoming italiano ed europeo. «Questo percorso – prosegue Panzarin – ci ha permesso di costruire un'offerta sempre più particolare e customizzata e, allo stesso tempo, di selezionare progressivamente il nostro parco clienti. Oggi lavoriamo con viaggiatori sempre più attenti al valore del viaggio consapevole, al rispetto dei territori e alla qualità dei contenuti». Gli itinerari sviluppati integrano grandi patrimoni culturali, borghi e territori meno battuti, gastronomia locale e filiere artigiane, musica, teatro, performance e incontri con professionisti, insieme a progetti speciali legati alla sostenibilità culturale e sociale. Parallelamente,

l'azienda ha avviato nuovi percorsi legati alle esperienze immersive, alla narrazione del lifestyle italiano e alla creazione di format di viaggio che uniscono contenuto culturale, emozione e relazione. Questo approccio ha portato negli ultimi anni a importanti riconoscimenti, che attestano la solidità del modello imprenditoriale e la qualità della crescita. Target Travel ha ricevuto il premio Leader By Example 2025 – Corporate Welfare de Il Sole 24 Ore, è stata inserita tra le Leader della Crescita 2025 (12esima a livello nazionale) e Leader della Crescita 2026 (22esima), oltre a posizionarsi al 46esimo posto nella FT1000 Europe's Fastest-Growing Companies 2025 del Financial Times. Nel 2025 è inoltre risultata vincitrice del premio Best Luxury Bespoke Operator Southern Europe. «Questi risultati – conclude Panzarin – non sono un punto di arrivo, ma una responsabilità. Oggi più che mai il turismo deve essere il meno invasivo possibile, rispettare i residenti, l'ambiente e l'identità dei luoghi. Il fatto di aver lavorato con questo approccio fin dall'inizio ci rende oggi particolarmente allineati alle esigenze del turismo contemporaneo. Il nostro obiettivo è continuare a sviluppare viaggi capaci di lasciare valore reale: nei territori, nelle persone e in chi li attraversa». •BR

## ITINERARI SU MISURA

*Negli ultimi anni l'azienda ha fortemente sviluppato il segmento degli itinerari su misura dedicati alla clientela individuale, che rappresenta oggi uno dei brand più strategici e in maggiore crescita.*

*Gli itinerari proposti si distinguono per un approccio esperienziale e integrato, capace di coniugare la valorizzazione dei grandi patrimoni artistici e culturali con la scoperta di borghi e territori meno battuti. L'esperienza di viaggio viene arricchita dall'incontro con la gastronomia locale e le filiere artigiane, nonché da momenti dedicati alla musica, al teatro, alle performance dal vivo e al dialogo con professionisti e protagonisti dei diversi ambiti culturali. A completare l'offerta, l'azienda sviluppa progetti speciali legati alla sostenibilità culturale e sociale, con l'obiettivo di promuovere un turismo consapevole, autentico e di valore.*

# La priorità è il capitale umano

Sostenibilità, coesione sociale, innovazione. Avendo come stella polare il principio dell'autonomia. Sono le parole chiave del neo governatore Andrea Stefani, un "Sindaco del Veneto" attento, che progetta a lungo termine

**È** il più giovane presidente di Regione della storia veneta, ma ha iniziato da giovanissimo a interessarsi alla politica. Da sempre militante nella Lega, Andrea Stefani ha bruciato le tappe, diventando a 25 anni il più giovane deputato nelle file del Carroccio e a 26 sindaco del suo paese Borgoricco, in provincia di Padova. Ora, a 33 anni, Stefani - che è anche segretario regionale della Lega - è pronto a guidare il Veneto, consapevole delle sfide che lo attendono.

**Presidente, come definirebbe il suo "stile" e quali direttrici vuole dare al suo mandato?**

«Il mio sarà uno stile di "prossimità" con un approccio chiaro: non rispondere agli attacchi, non fare polemiche inutili, dialogare con tutti e cercare soluzioni concrete. Sarò un "Sindaco del Veneto" che ascolta i cittadini e gli amministratori ed è presente sul territorio: per questo ho scritto a tutti i sindaci aprendo un canale diretto con chi rappresenta il cuore pulsante della nostra identità. Ho una visione di lungo periodo: il Veneto merita politiche che guardino oltre la legislatura e investano sulle nuove generazioni. Tra i punti cardine del mio

Andrea Stefani, presidente Regione Veneto



mandato: il sostegno alla famiglia e all'infanzia; una sanità che unisca cura, prevenzione e domiciliarietà; un sistema economico dinamico con meno burocrazia e più competenze; mobilità sostenibile e un ruolo centrale per cultura e sport».

**Si sente vicino al manifesto di Luca Zaia, oggi presidente del consiglio regionale del Veneto?**

«Riguardo al presidente del Consiglio regionale Luca Zaia, nutro stima e riconoscenza. Condividiamo un approccio pragmatico: ascoltare, identificare i problemi e trovare risultati concreti. Continuerò su questa strada con lo



sguardo rivolto al futuro del Veneto».

**La sua attenzione è focalizzata su sanità e sociale, con un'agenda concentrata sul dare risposte a una popolazione che diventa sempre più longeva ma anche alle nuove generazioni con il Piano casa, cui sono destinati 50 milioni provenienti dalla riprogrammazione dei fondi comunitari. Quali misure sono allo studio su questo fronte?**

«Le trasformazioni demografiche impongono un approccio integrato a sanità, sociale e politiche abitative: una popolazione più longeva e giovani che faticano ad accedere a casa e servizi sono due facce dello stesso tema. Con il Piano casa utilizziamo 50 milioni di fondi comunitari per ampliare l'offerta di alloggi a prezzi calmierati tramite recupero del patrimonio inutilizzato, in collaborazione con ATER ed ESU. L'obiettivo è favorire l'autonomia di giovani, lavoratori, famiglie e caregiver e rafforzare l'attrattività universitaria e formativa. Sul piano socio-sanitario, puntiamo su una sanità territoriale, con Case della Comunità, telemedicina e assistenza domiciliare per sostenere fragilità e non autosufficienza. Un'attenzione specifica va al disagio giovanile e alla salute mentale, con sportelli nelle scuole e percorsi di presa in carico precoce. La sfida è trasformare risorse e fondi europei in servizi concreti e duraturi, secondo un modello di integrazione e prossimità che vogliamo consolidare anche attraverso il percorso dell'Autonomia».

**In campagna elettorale ha parlato di un Veneto coraggioso, innovativo e sostenibile. Su quali temi intende concentrarsi per lanciare la regione nel futuro?**

«Per Veneto coraggioso, innovativo e sostenibile intendo una regione che affronta le sfide guardando lontano e combinando svilup-

## GLI INTERVENTI PROGRAMMATI

**«Rafforzeremo il legame tra formazione e imprese e accompagneremo le aziende nella transizione tecnologica, semplificando nel contempo la burocrazia»**

po, qualità della vita e coesione sociale. Sono tre le direttrici principali: sostenibilità, con rigenerazione urbana, economia circolare, transizione energetica e tutela del paesaggio; innovazione, per colmare il digital divide, semplificando i servizi e sostenendo montagna e aree interne; capitale umano, investendo in formazione e nel collegamento tra scuola, Istituti universitari e imprese per trattenere competenze. Infine, l'Autonomia come principio: avvicinare decisioni e responsabilità ai territori per un'azione pubblica più efficace. Le Olimpiadi 2026 saranno una vetrina globale per mostrare un Veneto competitivo, sostenibile e con elevata qualità della vita».

**Dalle infrastrutture all'ambiente, passando per la competitività del sistema Veneto, quali ritiene siano le principali criticità su cui intervenire e quali sono gli obiettivi che si è posto per il 2026, primo anno di presidenza?**

«Nel primo anno lavoreremo per consolidare i punti di forza e affrontare criticità strutturali trasformandole in opportunità. Per quanto riguarda le infrastrutture, l'obiettivo è completare le opere in corso e integrarle in un sistema moderno e sostenibile. Sono snodi centrali: la holding autostradale del Nordest, la variante alla Romea, la Pedemontana, la TAV e le infrastrutture legate alle Olimpiadi, che lasceranno in eredità una mobilità intermodale. Con riferimento al tema della competitività, la

priorità è il capitale umano. Rafforzeremo il legame tra formazione e imprese e accompagneremo le aziende nella transizione tecnologica, semplificando nel contempo la burocrazia anche grazie alle prime competenze legate all'Autonomia. In materia di ambiente, accelereremo interventi su sicurezza idrogeologica, risorse idriche e rigenerazione urbana, promuovendo inoltre comunità energetiche e rinnovabili».

**Ha trattenuto per sé la delega all'autonomia differenziata, tema caro a lei e alla Lega. Dopo l'accordo preliminare tra Calderoli e Zaia lo scorso autunno, qual è il percorso che renderà più concreta l'autonomia a lungo invocata dalla Regione?**

«Dopo l'accordo preliminare tra il ministro Calderoli e l'ex presidente Zaia, la fase operativa passa dalla definizione e dal finanziamento dei Livelli Essenziali delle Prestazioni (Lep), in particolare in sanità e istruzione. È una condizione essenziale per garantire servizi uniformi. In parallelo, stiamo preparando l'amministrazione regionale alle nuove competenze, investendo su digitalizzazione, semplificazione e organizzazione territoriale, anche a beneficio dei piccoli Comuni. L'Autonomia riguarda tutte le politiche: sanità, montagna, infrastrutture, sviluppo economico, ed è un modello di responsabilità ed efficienza utile a tutto il Paese». •FD



SHISEIDO  
GINZA TOKYO

# NUOVO ULTIMUNE

## Power Infusing Serum

Clinicamente testato<sup>(1)</sup> per **rallentare i 7 segni dell'invecchiamento**:  
Colorito spento, ruvidità, linee sottili, tono disomogeneo,  
rughe, perdita di compattezza ed elasticità.

**95%** delle donne vede la pelle  
più giovane in 1 sola settimana<sup>(2)</sup>

Risultati clinicamente testati  
in **8 SETTIMANE**<sup>(3)</sup>:

**+86%** Elasticità

**+51%** Luminosità

**-63%** Ruvidità

**#FreedomFromAge**



(1) Test clinici - 32 volontari.

(2) Test consumatore su 107 donne.

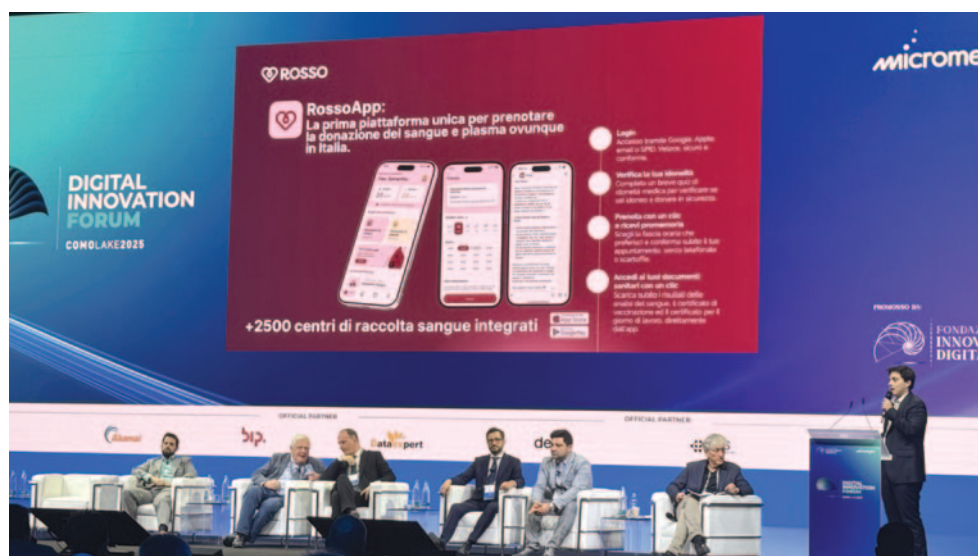
(3) Test clinici - 34 volontari.



# Un ecosistema digitale che innova e salva vite

Chiara Schettino e Filippo Toni hanno sviluppato un ecosistema digitale integrato: un'app che semplifica la prenotazione delle donazioni, soprattutto per i nuovi donatori, e una piattaforma che digitalizza centri di raccolta e reparti trasfusionali, riducendo inefficienze e complessità operative attraverso un contatto diretto

**N**el complesso e delicato sistema della sanità pubblica, la donazione di sangue e plasma rappresenta un'esigenza fondamentale per la vita di centinaia di migliaia di persone e dipende dalla disponibilità di donatori periodici, volontari e associati. Ogni giorno in Italia si effettuano 4-5 trasfusioni al minuto e nel 2024 oltre 640mila pazienti hanno potuto ricevere cure salvavita grazie alle donazioni di circa 1,6 milioni di donatori. Un sistema che oggi presenta una grande carenza di donatori giovani. E proprio per questo proprio due giovani, insieme a un team di 15 professionisti specializzati nel campo della tecnologia e della comunicazione, hanno deciso di affrontare questo problema in maniera incisiva, ponendosi l'obiettivo di innovare, profondamente, il settore, cambiando in primis il paradigma della donazione di sangue e di plasma. E così i due millennials, tra i più influenti della loro generazione, hanno creato Rosso, un'azienda che è diventata, in breve tempo, un'infrastruttura a disposizione del Paese e del sistema: trasfusionale, singoli donatori e associazioni. I due giovani che stanno portando avanti questo ambizioso progetto imprenditoriale, ma dal parallelo impatto sociale, sono Chiara Schettino e Filippo Toni. Entrambi già inseriti nelle classifiche annualmente stillate da Forbes Under 30 e da Fortune Under 40, sono impegnati anche su altri fronti. In particolare, Chiara Schettino è componente anche del Comitato scientifico della Fondazione Mundy, mentre Filippo Toni è membro del comitato della Fondazione del Vittoriale. Inoltre, insieme hanno ricevuto il prestigioso riconoscimento conferito dalla Fondazione del Senato - Premio Ingenio. «Ogni giorno ascolto storie di donatori che faticano a prenotare una donazione di sangue. Spesso questo accade per motivi logistici e la non disponibilità di uno strumento rapido e intuitivo per i giovani - spiega Chiara Schettino -. Purtroppo, ancora molte persone non sanno quanto le donazioni di sangue siano in grado di cambiare la vita di qualcuno. Penso, anzitutto, ai pazienti cronici, (alle comunità talassemiche) ai pazienti oncematologici



## I VANTAGGI DELL'APP

### Semplifica la prenotazione della donazione per i donatori di sangue e digitalizza i singoli centri di raccolta sangue e i reparti trasfusionali, riducendo inefficienze e complessità operative

o con immunodeficienze primarie o secondarie, che vivono una vita scandita da una trasfusione all'altra. Le loro vite sono condizionate dall'attesa di ricevere (ad esempio ogni tre o quattro settimane) una trasfusione di sangue cui sottoporsi, per fare fronte a situazioni delicatissime e a volte assai gravi; spesso mancano i necessari quantitativi di emocomponenti o emoderivati e i pazienti sono in difficoltà. Conosco, purtroppo, questa dolorosa realtà per averla vissuta in prima persona, sulla mia pelle. Pertanto ai donatori va espresso un sincero plauso e un grazie dal profondo del cuore per il loro atto di generosità. Al contempo, va espressa la gratitudine a tutti coloro che operano in questa difficile ma indispensabile filiera medico-sanitaria, medici, infermieri, senza dimenticare assolutamente il ruolo indispensabile svolto dalle associazioni che operano in questo settore e alle quali vorremmo offrire un supporto e un servizio utile nella loro quotidianità per la chiamata e la fidelizzazione dei loro do-

natori. Difatti, una buona sanità si realizza anche garantendo la disponibilità, nelle strutture ospedaliere, di sangue e plasma. Poiché la richiesta di ricevere sangue e plasma da parte degli ammalati è sempre alta, mentre l'offerta è di solito molto limitata, bisogna fare di più per incentivare la cultura delle donazioni, specie tra i giovani. Va anche sottolineato che capita anche che ci siano tante persone che vorrebbero donare e che, non sapendo come fare, rinunciano ad effettuare le donazioni. Questo elemento mi ha scioccato profondamente e mi ha spinto a fare qualcosa che unisse un progetto d'impresa con l'esigenza sociale». Chiara Schettino e Filippo Toni hanno creato un'azienda giovane che oggi è proprietaria di un ecosistema digitale che può contribuire a salvare

vite. Un'app che rende semplice la prenotazione della donazione per i donatori di sangue, in particolare per i nuovi donatori, e una struttura digitale che digitalizza i singoli centri di raccolta sangue e i reparti trasfusionali, riducendo inefficienze e complessità operative. È inevitabile chiedersi come si costruisce un'infrastruttura digitale sicura. «Per noi è fondamentale creare una tecnologia in cui i partner tecnici e istituzionali si sentano al sicuro nelle partnership, dal momento che la nostra è un'infrastruttura utile non solo alla sanità pubblica nazionale, ma anche in termini di difesa e resilienza del sistema Paese» spiegano i fondatori. Allo stesso tempo, è essenziale che i donatori e lo staff medico si sentano accolti, accompagnati e sicuri nell'utilizzo dei nostri strumenti digitali. Il trattamento dei dati avviene nel pieno rispetto dei principi generali sanciti dal Regolamento, minimizzando gli impatti sui donatori e fornendo informazioni chiare e corrette in ogni fase del percorso. «Siamo entusiasti, ogni giorno riusciamo a moltiplicare il numero di vite salvate. Speriamo di riuscire sempre di più nel nostro Paese e di poter arrivare anche all'estero» dice Filippo Toni. Grazie al sistema integrato, Rosso sta diventando una best practice e un esempio proprio per molti Paesi che vogliono innovare il settore della sanità anche attraverso l'uso della digitalizzazione.

I donatori che passano attraverso i suoi sistemi sono in gran parte giovani e nuovi donatori, e questo sta contribuendo anche a cambiare la narrativa intorno alla donazione e a rendere una puntuale informazione. Un aspetto particolarmente rilevante in un mondo in cui la Generazione Z ha modificato il modo di comunicare e di percepire i servizi.

• **Guido Anselmi**

*Filippo Toni e Chiara Schettino, ideatori di Rosso*

## PROGETTI CHE FANNO BENE

*Rosso è una realtà che ha saputo sviluppare un approccio interdisciplinare, coinvolgendo non solo ospedali e centri di raccolta, naturalmente centrali nel sistema, ma anche il mondo delle imprese. Attraverso il progetto "Corporate Life Savers", infatti, ha creato un servizio di welfare dedicato alle grandi aziende, che oggi utilizzano le tecnologie di Rosso per avvicinare le proprie popolazioni aziendali alla donazione di sangue. Parallelamente, è riuscita a coinvolgere anche le istituzioni politiche, dando vita a un think tank tra Camera e Senato chiamato "Generazione Dono": uno spazio di confronto strutturato ed efficace per affrontare temi verticali e strategici legati al sistema trasfusionale.*



# È davvero sempre necessario un intervento di chirurgia maggiore?

L'embolizzazione è una tecnica minimamente invasiva che affronta patologie complesse come l'ipertrofia prostatica, il fibroma uterino, l'adenomiosi, le emorroidi, l'artrosi del ginocchio e dell'anca, il varicocele e molto altro. Riducendo l'impatto sul corpo e migliorando la qualità della vita dei pazienti, si contraddistingue per precisione, mini-invasività e visione integrata

**N**el panorama delle terapie minimamente invasive, l'embolizzazione si distingue come una tecnica che coniuga innovazione, sicurezza e attenzione al paziente. Non si tratta solo di tecnologia o di procedure complesse, ma di un approccio che mette al centro il benessere della persona, riducendo al minimo l'impatto sul corpo pur affrontando patologie spesso debilitanti. C'è una parola che più di altre racconta il senso profondo dell'embolizzazione: precisione. Precisione nel gesto tecnico, nel bersaglio terapeutico, ma soprattutto nella filosofia di cura che la sostiene. L'embolizzazione non nasce per sostituire la chirurgia in modo ideologico né per inseguire l'innovazione come fine a sé stessa. Nasce per rispondere a un'esigenza concreta: trattare patologie diffuse e spesso invalidanti riducendo al minimo l'impatto sul corpo e sulla vita delle persone.

Nella pratica clinica quotidiana, prima ancora delle tecniche, contano le domande giuste: è davvero necessario un intervento chirurgico maggiore? Esiste un'alternativa efficace e meno invasiva? In molti casi, oggi, la risposta è sì. Ed è proprio qui che l'embolizzazione trova il suo spazio naturale, come espressione di una medicina moderna, misurata e orientata al paziente.

Dal punto di vista tecnico, l'embolizzazione è una procedura mini-invasiva che agisce dall'interno dei vasi sanguigni, chiudendo selettivamente quelli responsabili della patologia. Attraverso un accesso vascolare all'inguine di 3 millimetri, un catetere viene guidato con precisione radiologica fino all'area da trattare. La procedura si esegue in anestesia locale, senza incisioni chirurgiche e senza anestesia generale, con tempi di recupero nettamente più rapidi rispetto alla chirurgia tradizionale.



## L'EMBOLIZZAZIONE

**Non nasce per sostituire la chirurgia in modo ideologico né per inseguire l'innovazione come fine a sé stessa ma per trattare patologie diffuse e spesso invalidanti riducendo al minimo l'impatto sul corpo e sulla vita delle persone**

Nei fibromi uterini e nell'adenomiosi, l'embolizzazione consente spesso di superare i limiti oggettivi della chirurgia. Fibromi multipli, localizzazioni complesse, recidive o il desiderio di preservare l'utero rappresentano situazioni in cui l'approccio chirurgico può fermarsi o diventare fortemente invasivo portando anche alla rimozione dell'organo. L'embolizzazione, intervenendo sulla

vascolarizzazione della patologia, permette invece un trattamento globale, efficace e rispettoso dell'organo riuscendo praticamente sempre a preservarlo e mantenendolo in loco.

Nel trattamento dell'ipertrofia prostatica benigna, l'embolizzazione prostatica rappresenta un punto di svolta: è oggi l'unica tecnica in grado di migliorare i sintomi urinari

preservando totalmente l'attività sessuale, senza mai effetti negativi su erezione ed eiaculazione.

Un aspetto centrale per la qualità di vita dell'uomo, spesso sacrificato nei trattamenti tradizionali. Spesso infine non necessita nemmeno del posizionamento di un catetere in vescica, manovra dolorosa e mal tollerata da ogni paziente.

Anche nel dolore artrosico di ginocchio e anca e nella patologia emorroidaria, l'embolizzazione offre un approccio mirato, riducendo l'infiammazione e i sintomi senza ricorrere a interventi chirurgici maggiori come la protesizzazione con benefici clinici concreti e recuperi estremamente rapidi.

Un elemento distintivo di questo approccio è la formazione del dottor Tommaso Lupattelli, che è sia chirurgo sia radiologo interventista. Questa doppia competenza consente una valutazione realmente equilibrata tra chirurgia ed embolizzazione, senza contrapposizioni ideologiche. Conoscere entrambe le discipline dall'interno permette di orientare il paziente verso la soluzione più adatta, caso per caso, in una visione autenticamente super partes. Diffondere l'embolizzazione significa prima di tutto diffondere conoscenza. Significa offrire ai pazienti informazioni chiare e basate su evidenze scientifiche consolidate, permettendo scelte consapevoli. Una medicina che non impressiona, ma che ascolta, personalizza e cura senza invadere. • CG

*Il dottor Tommaso Lupattelli, specialista in chirurgia vascolare e radiologia interventistica*



## FORMAZIONE CHIRURGICA E INTERVENTISTICA

*Specialista in chirurgia vascolare e radiologia interventistica, il dottor Tommaso Lupattelli vanta anche una precedente esperienza come professore incaricato presso l'Università di Perugia.*

*Oggi opera a Milano, Roma e Bologna.*

*La sua pratica si concentra principalmente su procedure di PTA arteriosa e venosa ed embolizzazione di patologie come fibromi uterini, adenomiosi, ipertrofia prostatica benigna, artrosi di ginocchio e anca, emorroidi, varicocele maschile e femminile, malformazioni vascolari e aneurismi.*

*Grazie alla sua doppia formazione chirurgica e interventistica, affronta ogni caso con un approccio integrato e personalizzato, progettando percorsi di trattamento su misura in base alle specifiche esigenze del paziente.*

# Tradurre la scienza in azioni concrete

PTC Therapeutics si distingue non solo per la propria spinta scientifica e innovativa nell'ambito delle malattie rare, ma anche per un impegno concreto nel tradurre questa scienza in terapie accessibili e significative per i pazienti. Un'analisi di Paolo Signorotto

**N**el settore biotecnologico e farmaceutico globale, le malattie rare rappresentano una delle aree con il più elevato bisogno medico non soddisfatto e con maggior innovazione scientifica: si tratta di condizioni che colpiscono un numero relativamente ristretto di persone ma che, proprio per questa caratteristica, spesso rimangono prive di trattamenti efficaci o di percorsi terapeutici consolidati. Questo ha spinto molte aziende biofarmaceutiche a investire in ricerca e sviluppo, puntando su soluzioni altamente differenziate in grado di agire sui meccanismi biologici alla base delle malattie genetiche e rare, offrendo speranza a pazienti e famiglie in tutto il mondo.

È in questo scenario che opera PTC Therapeutics: un'azienda biofarmaceutica globale, guidata dalla scienza, fondata nel 1998 negli Stati Uniti, nel New Jersey, con una missione chiara: scoprire, sviluppare e portare sul mercato medicinali clinicamente differenziati, capaci di rispondere a bisogni medici insoddisfatti, soprattutto nelle malattie rare e gravi.

«Con sede a Roma, PTC Therapeutics Italy opera con un team dedicato che supporta la presenza dell'azienda nel Paese, collabora con istituzioni sanitarie, centri clinici e associazioni di pazienti, promuove l'accesso alle terapie innovative e porta avanti iniziative di sensibilizzazione e supporto per la comunità locale», spiega Paolo Signorotto, senior director e head of Italy dell'azienda. Con oltre vent'anni di esperienza nel settore farmaceutico – maturata in ambito ospedaliero e nel contesto delle malattie rare – Signorotto guida le attività italiane con una visione che unisce eccellenza operativa, forte etica professionale e strategia di crescita sostenibile. La sua leadership è caratterizzata da un



profondo impegno verso i diritti e i bisogni dei pazienti, promuovendo iniziative mirate non solo a rafforzare la presenza commerciale dell'azienda, ma anche a costruire relazioni costruttive con stakeholder clinici e istituzionali, e a portare avanti progetti che rispondono alle reali necessità delle comunità colpite da malattie rare.

#### Qual è la vostra missione?

«PTC Therapeutics mira a innovare attraverso la scienza, sviluppando terapie in aree caratterizzate da un elevato bisogno medico non soddisfatto. La nostra missione è trasformare concretamente la vita delle persone che convivono con malattie rare, contribuendo a migliorare non solo la

## LA NOSTRA MISSIONE

**Trasformare concretamente la vita delle persone che convivono con malattie rare, contribuendo a migliorare non solo la prognosi clinica ma anche la qualità della vita dei pazienti e delle loro famiglie**

prognosi clinica, ma anche la qualità della vita dei pazienti e delle loro famiglie. In questo percorso, l'azienda collabora attivamente con medici, istituzioni, caregiver e comunità di pazienti, mettendo a disposizione risorse e promuovendo una rete di supporto solida e continuativa. Concentriamo i nostri sforzi sullo sviluppo di terapie altamente innovative, per intervenire sui meccanismi biologici e sulle cause alla base delle malattie genetiche e rare con elevato bisogno medico non soddisfatto: un approccio volto a generare benefici clinici duraturi e significativi».

*Paolo Signorotto, senior director e head of PTC Therapeutics Italy*



vamente con medici, istituzioni, caregiver e comunità di pazienti, mettendo a disposizione risorse e promuovendo una rete di supporto solida e continuativa. Concentriamo i nostri sforzi sullo sviluppo di terapie altamente innovative, per intervenire sui meccanismi biologici e sulle cause alla base delle malattie genetiche e rare con elevato bisogno medico non soddisfatto: un approccio volto a generare benefici clinici duraturi e significativi».

**Quali sono le principali aree terapeutiche e le tipologie di terapie che caratterizzano la pipeline di R&S di PTC Therapeutics?**

«PTC è fortemente focalizzata sullo sviluppo di farmaci per malattie rare e gravi ad alto bisogno medico non soddisfatto. Ad oggi abbiamo lavorato nel campo delle malattie neuromuscolari, come la distrofia muscolare di Duchenne, e delle malattie neurometaboliche, come il deficit di decarbossilasi degli L-amminoacidi aromatici (AADC); in alcuni casi, le nostre terapie sono state i primi trattamenti approvati a livello mondiale nei rispettivi ambiti. Stiamo inoltre entrando nel mercato della fenilchetonuria (PKU), un'altra malattia rara».

## IMPEGNO LOCALE E IMPATTO GLOBALE

*L'approccio di PTC Therapeutics si basa su una profonda integrazione tra capacità scientifiche, tecnologia innovativa e una visione orientata al paziente. Da oltre 25 anni l'azienda investe in piattaforme di ricerca che esplorano nuove frontiere nella modulazione dello splicing genetico, nelle terapie geniche e nei complessi percorsi biologici che caratterizzano molte condizioni rare, con l'obiettivo di offrire risposte concrete laddove spesso non esistono cure efficaci. La presenza commerciale e operativa di PTC Therapeutics si estende in oltre 50 Paesi nel mondo, inclusa l'Italia, riflettendo una strategia di impatto globale unita a un forte impegno locale attraverso il dialogo con comunità mediche, istituzionali e dei pazienti. PTC Therapeutics continua a investire in una pipeline diversificata di prodotti in sviluppo, con studi clinici in corso e collaborazioni scientifiche internazionali, per affrontare condizioni in cui i bisogni dei pazienti sono particolarmente urgenti e complessi.*



**In che modo PTC Therapeutics supporta concretamente pazienti, famiglie e caregiver oltre allo sviluppo delle terapie?**

«Uno dei pilastri fondamentali di PTC Therapeutics è l'attenzione costante alla qualità della vita dei pazienti, considerata parte integrante del percorso di cura, insieme al sostegno concreto alle famiglie e ai caregiver che li accompagnano ogni giorno. Il nostro approccio va oltre lo sviluppo del farmaco, riconoscendo la complessità delle malattie rare e l'impatto profondo che queste hanno non solo sul paziente, ma sull'intero contesto familiare e sociale. In quest'ottica, investiamo in programmi educativi e informativi volti a migliorare la conoscenza delle malattie rare e delle opzioni terapeutiche disponibili, supportando al contempo gli operatori sanitari attraverso risorse dedicate, formazione continua e strumenti utili alla gestione clinica e assistenziale. Allo stesso tempo, l'azienda promuove iniziative di responsabilità sociale e progetti di supporto alle comunità di pazienti, facilitando l'accesso alle cure, il dialogo con le istituzioni e la creazione di

## EMPATIA

**Puntiamo ad avere collaboratori che siano innanzitutto sensibili verso gli altri, capaci di mettersi nei panni di chi è in difficoltà e realmente orientati ad aiutare il prossimo**

reti collaborative».

**Qual è il mindset necessario per lavorare nel settore delle malattie rare?**

«Dobbiamo essere cittadini attivi, nel senso più profondo dell'espressione. Sappiamo che le persone con malattie rare affrontano sfide immense e vivono con un peso estremamente gravoso; il nostro obiettivo è alleggerire questo fardello attraverso innovazione e supporto. La principale prerogativa resta sempre l'empatia. Al di là delle competenze specifiche, nel mondo delle malattie rare puntiamo ad avere collaboratori che siano innanzitutto sensibili verso gli altri, capaci di mettersi nei panni di chi è in difficoltà e realmente orientati ad aiutare il prossimo. In questo settore, più che in altri, sono questi valori a fare la differenza».

**Che ruolo hanno le associazioni dei pazienti nel vostro lavoro e nel vostro approccio alle malattie rare?**

«Nel corso degli anni abbiamo costruito relazioni solide con le associazioni dei pazienti, in particolare con quelle attive nell'ambito delle malattie neuromuscolari. In parallelo, abbiamo anche collaborazioni con associazioni "ombrello", come EURORDIS a livello europeo – di cui UNIAMO è il membro nazionale – che riuniscono pazienti con patologie diverse. Quando si

entra nel campo di diverse malattie rare, spesso non esiste un'associazione dedicata a quella specifica patologia; in questi casi i pazienti fanno riferimento a organizzazioni più ampie che operano in differenti aree di malattia. Abbiamo sviluppato collaborazioni con queste realtà che proseguono tuttora.

In Italia, per quanto riguarda la fenilchetonuria, esiste oggi una rete ampia di associazioni regionali. Le seguiamo con attenzione e le ascoltiamo, perché comprendere i bisogni reali dei pazienti è fondamentale. Collaborare con le associazioni ci aiuta a individuare come contribuire in modo concreto alla qualità della vita delle persone che convivono con queste patologie: ed è questo il cuore della nostra missione».

•CG



## COINVOLGERE I PAZIENTI

*PTC Therapeutics si distingue come una realtà biotecnologica all'avanguardia nella ricerca e nello sviluppo di soluzioni terapeutiche per le malattie rare, combinando eccellenza scientifica e innovazione tecnologica con un forte impegno sociale. L'azienda promuove costantemente l'avanzamento della scienza sviluppando terapie mirate che affrontano le cause alla base delle patologie e, al contempo, sostiene l'inclusione e la partecipazione attiva delle comunità di pazienti, valorizzandone bisogni ed esperienze. Grazie a una strategia globale integrata, PTC Therapeutics lavora per ampliare l'accesso ai propri trattamenti in diverse aree del mondo, contribuendo a creare un impatto reale e duraturo sulla vita dei pazienti e delle loro famiglie, consolidando così la propria posizione di leadership nel settore delle malattie rare.*

# Innovazione al servizio del benessere

Mediterranea Biotecnologie, Igea e Scienzanova: tre aziende unite in una rete all'avanguardia nella ricerca e produzione di fermenti lattici, probiotici e soluzioni biotecnologiche naturali, che unisce scienza, sostenibilità e tradizione per migliorare la qualità degli alimenti e la salute delle persone

**G**razie all'integrazione tra ricerca scientifica, innovazione tecnologica e tradizione produttiva, il settore delle biotecnologie alimentari contribuisce in modo decisivo allo sviluppo di alimenti più sicuri, funzionali e di alta qualità. In particolare, lo studio e l'impiego di fermenti lattici, probiotici e colture starter rivestono un ruolo centrale sia per il miglioramento dei processi produttivi sia per la valorizzazione nutrizionale degli alimenti, rispondendo alle crescenti esigenze di salute e benessere dei consumatori.

In questo contesto si inserisce Mediterranea Biotecnologie, espressione concreta di un'idea imprenditoriale ambiziosa: creare un'azienda italiana all'avanguardia nella ricerca e nella produzione di fermenti lattici, probiotici e integratori alimentari. Fondata nel 1992 a Termoli, in Molise, l'azienda nasce con l'obiettivo di coniugare eccellenza scientifica, innovazione e radicamento territoriale, diventando nel tempo un punto di riferimento nel panorama delle biotecnologie alimentari.

Mediterranea Biotecnologie rappresenta oggi un esempio di come competenze avanzate e visione strategica possano trasformare una realtà locale in un'eccellenza riconosciuta.

I fondatori Enrico Biraschi e Roberto Gagliardi, giovani imprenditori animati da capacità, audacia e forti motivazioni, hanno saputo credere nel potenziale della ricerca biotecnologica e investire con tenacia nella costruzione di un progetto solido e innovativo. Grazie alla loro visione imprenditoriale e alla determinazione nel superare le sfide iniziali, sono riusciti a dare vita a Termoli a un centro di eccellenza nel campo delle biotecnologie alimentari, contribuendo in modo significativo allo sviluppo del settore e valorizzando il territorio attraverso la conoscenza e l'innovazione. «Per noi innovare non significa solo crescere in dimensioni, significa evolversi in struttura e visione. È da questa filosofia che, nel corso degli anni, ha preso vita un modello unico a tre braccia, dove ognuna delle tre aziende - Me-



diterranea Biotecnologie, Igea e Scienzanova - ha un ruolo specializzato, ma tutte sono profondamente interconnesse e lavorano in stretta sinergia sotto la stessa proprietà, legate da una stessa missione. Oggi questa missione si evolve con una particolare attenzione alle esigenze del consumatore moderno, orientandosi sempre di più verso lo sviluppo di soluzioni clean label, che privilegiano ingredienti semplici, naturali e riconoscibili, senza compromessi sulla qualità o l'efficacia» spiega Roberto Gagliardi.

**Cosa distingue il vostro modo di lavorare nel settore?**

ENRICO BIRASCHI: «Oggi operiamo come un ecosistema integrato di competenze grazie alla sinergia di tre realtà unite da valori comuni: Mediterranea Biotecnologie, Igea e Scienzanova. Insieme rappresentano un patrimonio di esperienza, innovazione e passione che ci consente di offrire prodotti di altissimo livello tecnologico e qualitativo ai settori dell'industria lattiero-casearia e nutraceutica. Questa struttura integrata ci permette di seguire ogni fase del processo, dal-

## BIOTECNOLOGIA E NATURALITÀ

**Valorizziamo il sapere microbiologico e le pratiche tradizionali, integrandole con le più avanzate biotecnologie, per sviluppare soluzioni che rispettino l'equilibrio naturale e rispondano alle sfide della modernità**

la ricerca di base allo sviluppo industriale, garantendo elevati standard di qualità, tracciabilità e affidabilità. Il nostro lavoro quotidiano si fonda su una collaborazione costante e multidisciplinare, che crea un ponte solido tra natura e tecnologia, tradizione e futuro, artigianalità e ricerca scientifica. Valorizziamo il sapere microbiologico e le pratiche tradizionali, integrandole con le più avanzate tecnologie biotecnologiche, per sviluppare so-

luzioni che rispettino l'equilibrio naturale e rispondano alle sfide della modernità».

**Come si articola il vostro gruppo e quali sono i ruoli specifici di Mediterranea Biotecnologie, Igea e Scienzanova?**

ROBERTO GAGLIARDI: «Mediterranea Biotecnologie rimane il cuore produttivo e tecnologico, specializzato nella produzione di fermenti lattici, probiotici e integratori di alta qualità. È qui che l'impegno verso la trasparenza e la naturalità prende forma concreta, sviluppando fermenti e colture che permettono alle aziende alimentari di ottenere

*Enrico Biraschi e Roberto Gagliardi, fondatori di Mediterranea Biotecnologie*



## DA 25 ANNI NEL SETTORE

*Quest'anno, Mediterranea Biotecnologie celebra un traguardo carico di significato: i 25 anni dal primo lotto di produzione. Quel momento, risalente al 1999, fu il vero battesimo operativo dell'intuizione nata sette anni prima da Enrico Biraschi e Roberto Gagliardi. Quel primo lotto non rappresentò solo l'avvio di una linea produttiva, ma l'affermazione concreta di una missione: tradurre la scienza in benessere tangibile attraverso fermenti lattici e probiotici di altissima qualità. Da quel seme è germogliata non solo un'eccellenza produttiva riconosciuta a livello internazionale, ma un intero ecosistema aziendale che, insieme a Igea e Scienzanova, lavora in stretta sinergia sotto la stessa proprietà a Termoli in Molise. Questo anniversario non è una semplice ricorrenza, ma la pietra miliare che ricorda come una visione coraggiosa, nutrita da competenza e tenacia, possa evolversi in una realtà industriale di primo piano, pronta oggi, con lo stesso spirito pionieristico, a triplicare la propria capacità produttiva entro il 2026.*

prodotti finiti dalle etichette più pulite e comprensibili. Igea, nata nel 2015, è il motore dell'internazionalizzazione di questa visione: nata dalla volontà di portare il "saper fare" italiano e le sue innovazioni nel mondo, Igea costruisce una rete di partner in oltre 35 mercati, combinando l'agilità di una piccola-media impresa con la forza di un network globale, diffondendo anche la filosofia clean label. Scienzanova, nata nel 2021, è il centro nevralgico di ricerca e sviluppo. Concentrare l'innovazione in un'azienda dedicata dimostra l'impegno strategico nel fare della ricerca scientifica il principale motore di crescita. Qui si selezionano nuovi ceppi, si ottimizzano processi e si sviluppano i probiotici all'avanguardia del futuro, con progetti di ricerca dedicati proprio a soluzioni biotecnologiche che supportino etichette più pulite e processi produttivi più naturali per l'industria».

### Che cosa distingue le tre imprese?

E.B.: «Ciò che distingue le tre imprese è un modo di pensare e operare ben preciso, sintetizzato nel Metodo M&B. Un approccio che integra ogni fase: dal laboratorio di Scienzanova, alla produzione di Mediterranea Biotecnologie, alla distribuzione globale di Igea. Questo garantisce coerenza, flessibilità, rapidità e, soprattutto, un dialogo costante tra innovazione ed esigenze concrete del mercato, accelerando anche lo sviluppo e la diffusione di ingredienti e processi in linea con la tendenza clean label».

### A cosa è dovuta la vostra crescita costante negli anni?

R.G.: «Si è basata su alcuni pilastri: primo fra tutti un costante investimento in ricerca e sviluppo, con una percentuale pari al 5 per cento del fatturato annuo che viene reinvestita. Questo impegno strutturale ha portato alla selezione di oltre 1000 ceppi batterici e alimenta l'innovazione continua. Un secondo pilastro è la sostenibilità concreta, che si traduce in azioni misurabili come l'auto-produzione di oltre il 30 per cento dell'energia consumata da fonti pulite, la riduzione sistematica degli sprechi, la digitalizzazione dei documenti e una formazione continua del personale verso una cultura green. Questa attenzione è il naturale complemento alla filosofia clean label, proponendo un benessere che parte dagli ingredienti e arriva al rispetto dell'ambiente. Terzo e ultimo fattore una digitalizzazione avanzata, con l'introduzione di software gestionali integrati, piattaforme cloud e sistemi di business intelligence che permettono un controllo end-to-end dei processi, una tracciabilità totale e decisioni più rapide e informate. La nostra crescita inoltre si nutre di una collaborazione aperta con università, centri di ricerca e



## METODO M&B

### Un approccio che integra ogni fase: dal laboratorio di Scienzanova, alla produzione di Mediterranea Biotecnologie, alla distribuzione globale di Igea

altre aziende per co-sviluppare soluzioni, accedere a nuove tecnologie ed esplorare frontiere innovative, tra cui, in modo significativo, i prodotti plant-based e le fermentazioni alternative che rispondono alla richiesta di naturalità e trasparenza».

### Come il Metodo M&B vi permette di trasformare innovazione e competenze internazionali in soluzioni rapide, efficienti e in linea con le nuove esigenze di naturalità del mercato?

E.B.: «Il nostro esclusivo Metodo M&B, assicura costante efficienza, riduzione degli sprechi e tempi rapidi di risposta, garantendo i più alti standard qualitativi. L'integrazione di innovazioni, best practice e competenze internazionali ci consente di ottimizzare i processi, rafforzare la nostra competitività globale e qualificare la nostra presenza nei mercati grazie a prodotti sempre innovativi. Queste attività costituiscono il fondamento del nostro sistema di offerta e ci permettono di concretizzare le nostre innovazioni al

passo con l'evoluzione dei mercati globali, anticipando anche le esigenze di chi ricerca ingredienti e processi più naturali».

### Quali sistemi di controllo e certificazioni adottate per rispondere alle esigenze di sicurezza, trasparenza e purezza richieste dai mercati più esigenti?

R.G.: «Garantiamo la qualità dei nostri prodotti attraverso continui aggiornamenti agli impianti, un accurato controllo di tutte le fasi della catena produttiva e integriamo, con il Metodo M&B, tutte le nostre attività di ricerca e sviluppo e di internazionalizzazione. I nostri prodotti sono certificati Iso 9001 e 22000, Fsc 22000 Kosher e Halal, sono Gluten e Ogm free, garanzie che rispondono anche agli standard più severi richiesti dai consumatori attenti alla purezza degli ingredienti».

### Che progetti avete per il futuro?

E.B.: «Il prossimo anno segnerà una tappa storica: per rispondere a una domanda globale in continua crescita, è già in costruzione un nuovo impianto produttivo di ultima generazione. Questo progetto, che rappresenta un investimento coraggioso nel futuro, è destinato a triplicare la capacità produttiva entro il 2026. Dotato di fermentatori automatizzati, linee di liofilizzazione e clean room all'avanguardia, non sarà solo un ampliamento, ma un salto tecnologico. Consentirà di garantire volumi, qualità e standard ancora più elevati ai partner di tutto il mondo, sostenendo anche la produzione su larga scala delle innovative soluzioni clean label, consolidando così la leadership internazionale. Oltre a sostenere i nostri processi di innovazione, il 2026 sarà un anno dedicato a potenziare il mercato italiano con investimenti in marketing e comunicazione e per partecipare come protagonisti a fiere di settore internazionali come il Cibus Tec di Parma, vetrina delle ultime innovazioni per l'industria alimentare, dove porteremo la nostra testimonianza concreta di come biotecnologia e naturalità possano viaggiare insieme».

•Guido Anselmi



## LA PRESENZA A CIBUS TEC

Il 27 ottobre 2026, Mediterranea Biotecnologie, insieme a Igea e Scienzanova, sarà protagonista al Cibus Tec di Parma, evento internazionale dedicato all'innovazione nell'industria alimentare e delle bevande. La partecipazione riflette la visione condivisa delle tre aziende molisane, unite da un metodo operativo comune e dalla passione per la ricerca biotecnologica avanzata.

All'evento presenteranno soluzioni sostenibili, colture starter e probiotici funzionali, con un focus sulle produzioni clean label, in linea con la crescente richiesta di ingredienti semplici, naturali e trasparenti. L'incontro con i principali player globali sarà l'occasione per mostrare come l'integrazione tra produzione, internazionalizzazione e ricerca crei valore, guidando l'evoluzione verso un'alimentazione più salubre, sicura e sostenibile.

# Le opportunità del Senior Housing

Health Invest, advisor con oltre 25 anni di esperienza nello sviluppo di strutture sanitarie e sociosanitarie, affianca investitori e operatori nella ricerca, progettazione e realizzazione di modelli abitativi evoluti per anziani non autosufficienti, semi-autosufficienti e autosufficienti, integrando competenze multidisciplinari, una solida pipeline di progetti e una visione internazionale

In ambito sociosanitario, dove competenza, visione e affidabilità fanno la differenza, è fondamentale poter contare su partner capaci di accompagnare ogni progetto dalla strategia alla realizzazione concreta. Health Invest, da oltre venticinque anni, è una realtà di riferimento nello sviluppo di strutture dedicate alla cura, alla riabilitazione e all'abitare senior, recentemente premiata da Le Fonti Awards presso la Borsa di Milano.

Con sede a Milano, la società Health Invest è guidata da Roberto Tribuno che, grazie alla sua esperienza pluridecennale nel settore socio-sanitario e alla capacità di coniugare visione imprenditoriale e conoscenza operativa, ha contribuito alla realizzazione di numerose strutture di eccellenza su tutto il territorio nazionale, rendendo Health Invest un interlocutore autorevole e riconosciuto dal mercato. La sua leadership si distingue per l'attenzione alla qualità dei servizi, all'innovazione e alla creazione di valore nel lungo periodo, elementi che caratterizzano ogni iniziativa seguita dalla società.

**Qual è l'approccio operativo di Health Invest**

Roberto Tribuno, ceo di Health Invest

**e quali servizi offre ai propri clienti?**

«Health Invest è un advisor specializzato che assiste i propri clienti nelle attività di ricerca, sviluppo, progettazione e realizzazione di strutture sociosanitarie, tra cui RSA, cliniche di riabilitazione e Senior Housing. L'azienda opera con un team multidisciplinare interno che integra competenze tecniche, sanitarie, economico-finanziarie e strategiche, offrendo un supporto completo lungo tutto il ciclo di vita del progetto. Accanto allo sviluppo immobiliare e infrastrutturale, Health Invest affianca i propri clienti anche nelle attività di consulenza strategica, operazioni di M&A e ricerca di finanziamenti, con un approccio fortemente orientato alla sostenibilità economica e alla qualità dell'offerta sanitaria. Negli ultimi anni Health Invest ha ulteriormente ampliato il proprio focus strategico, concentrando una parte sempre più rilevante delle proprie attività sul Senior Housing, un segmento in forte crescita che risponde in modo innovativo alle nuove esigenze della popolazione anziana autosufficiente e semiautosufficiente».

**Che cosa si intende per Senior Housing e quali esigenze soddisfa?**



## PROSPETTIVE DI SVILUPPO

**Il Senior Housing rappresenta un'opportunità per gli investitori grazie a un mercato italiano poco sviluppato, alla carenza di strutture dedicate e alla possibilità di rigenerare aree e immobili**

«Il Senior Housing rappresenta un modello abitativo evoluto, pensato per anziani semi-autosufficienti e autosufficienti, che desiderano mantenere la propria indipendenza all'interno di un contesto sicuro, confortevole e socialmente attivo. Si tratta di appartamenti protetti progettati secondo criteri architettonici, funzionali e tecnologici specifici, in grado di coniugare autonomia abitativa, sicurezza, servizi dedicati e un elevato livello di qualità della vita. Il Senior Housing rappresenta un'opportunità per gli investitori grazie a un mercato italiano poco sviluppato, alla carenza di strutture dedicate e alla possibilità di rigenerare aree e immobili».

**Come Health Invest accompagna investitori e operatori nello sviluppo del Senior Housing?**

«In questo ambito, Health Invest opera come advisor integrato, accompagnando gli investitori e gli operatori in tutte le fasi del progetto: dall'analisi demografica e territoriale, allo studio di fattibilità tecnico-economica, dalla definizione del concept immobiliare e dei servizi, fino alla progettazione, allo sviluppo e alla realizzazione delle strutture, oltre alla gestione. Particolare attenzione viene dedicata alla socialità, alla flessibilità degli spazi e all'integrazione di nuove tecnologie per il monitoraggio, la sicurezza e il benessere degli ospiti. Gli immobili prevedono ampi spazi comuni, atti a promuovere la socializzazione: soggiorni lumi-

nosi e sale polivalenti, ristorante, palestra, cinema, lavanderia e piscina».

**Qual è il target ideale per il Senior Housing?**

«Il target ideale per il Senior Housing è rappresentato da anziani che vivono in case datate, spesso senza ascensore o con barriere architettoniche, e che si trovano soli o con familiari lontani o poco disponibili. Hanno piccoli problemi fisici e necessitano di supporto nelle attività quotidiane, ma desiderano mantenere la propria indipendenza, evitare la gestione di pulizie e manutenzione e vivere in un contesto che favorisca la socializzazione e un invecchiamento attivo».

**Su quali progetti di Senior Housing sta lavorando attualmente Health Invest?**

«Attualmente, la società ha diversi progetti di Senior Housing in pipeline, collocati in differenti stadi di sviluppo, che spaziano dalla fase di studio preliminare fino a iniziative prossime alla realizzazione. Ogni progetto viene valutato attraverso un approccio rigoroso e strutturato, che tiene conto delle specificità del territorio, della domanda locale, del modello gestionale e delle prospettive di lungo periodo, con l'obiettivo di creare soluzioni abitative realmente rispondenti ai bisogni degli anziani e al contempo attrattive per gli investitori».

•BR



## UN NUOVO MODO DI VIVERE LA TERZA ETÀ

*Il crescente impegno di Health Invest nel Senior Housing si inserisce in una visione più ampia, fortemente sostenuta da Roberto Tribuno, che vede in questo settore una delle principali evoluzioni del mercato sociosanitario e immobiliare. Gli ultrasessantenni in Italia infatti sono in crescita: gli over 75 sono 7,5 milioni, pari al 12,8 per cento della popolazione (2025). I modelli abitativi tradizionali non soddisfano più le esigenze di una popolazione longeva e attiva.*

*La sua esperienza e capacità di anticipare i trend consentono alla società di sviluppare progetti che non si limitano a offrire un'abitazione ma che promuovono un nuovo modello di vivere la terza età, basato su dignità, autonomia, sicurezza e relazioni.*

# Gli alleati della salute

Da piccola realtà artigianale a impresa strutturata che valorizza il lavoro, l'inclusione e la sostenibilità, trasformando il sapere locale in eccellenza del riposo. Qualità, benessere e legalità certificata grazie al rating di legalità: Vincenzo Brancaccio racconta lo sviluppo di Gli Artigiani del Riposo

**M**ateriali innovativi, tecnologia produttiva all'avanguardia e attenzione alla persona si incontrano per migliorare la qualità del riposo e della vita. Materassi, guanciali e sistemi letto non sono semplici prodotti, ma veri e propri alleati della salute, capaci di incidere sul recupero fisico e mentale dopo una giornata intensa. Anche in questo settore, il made in Italy si distingue per artigianalità, cura dei dettagli e affidabilità, affermandosi come punto di riferimento sia per il mercato domestico sia per quello professionale e ricettivo. Gli Artigiani del Riposo, fondata nel 2018 nel cuore della Calabria, a Oriolo (Cs), è specializzata nella produzione e vendita di materassi e prodotti per il riposo interamente made in Italy. «La nostra azienda – spiega il titolare Vincenzo Brancaccio – cerca di soddisfare i “Bi-Sogni” di chi è alla ricerca di notti serene, confortevoli e rigeneranti. Dalla progettazione alla realizzazione, ogni prodotto è pensato per accompagnare il sonno più prezioso: quello di chi chiude gli occhi dopo una dura giornata e desidera ritrovare equilibrio, comfort e benessere. La nostra missione infatti è offrire sistemi per il riposo di alta qualità, frutto di una perfetta fusione tra tradizione artigianale e innovazione tecnologica. Ogni aspetto del nostro lavoro guarda a crescita sostenibile, qualità, rispetto per l'ambiente e responsabilità sociale». Oggi Gli Artigiani del Riposo è una realtà conosciuta su tutto il territorio nazionale e in costante crescita nella produzione e commercializzazione di soluzioni per il riposo destinate a privati, rivenditori e strutture ricettive. L'azienda ha sviluppato una linea contract dedicata all'ospitalità alberghiera, progettando sistemi letto su misura per hotel, resort, B&B e spa, unendo comfort e durabilità agli standard richiesti dal settore. Fortemente legata al territorio e alle sue tradizioni, l'azienda opera immersa nel verde della pianura calabrese, traendo ispirazione da un contesto autentico e ricco di valori. «L'impresa nasce dalla determinazione di un gruppo di ex dipendenti di una storica realtà



## L'UNICITÀ DI OGNI PRODOTTO

**Ogni sistema per il riposo è realizzato da mani esperte e attente, con controllo rigoroso in ogni fase, garantendo un risultato eccellente e personalizzato che nessuna produzione su scala industriale può offrire**

locale, improvvisamente chiusa, che aveva lasciato un vuoto profondo nel tessuto economico del territorio. Anziché arrendersi, questi artigiani hanno scelto di reagire, dando vita a una nuova realtà fondata su solidarietà, qualità e radicamento territoriale. Oggi Gli Artigiani del Riposo non è solo un'azienda, ma il simbolo di una rinascita coraggiosa, capace di trasformare una difficoltà in un'opportunità, portando benessere nelle case delle persone e valore in una terra che guarda al futuro senza dimenticare le proprie radici».

Gli Artigiani del Riposo in poco tempo è passata da una dimensione di appena due dipendenti nel 2018 a un'organizzazione che impiega circa 25 persone, con una presenza femminile che supera il 70 per cento. Questa crescita non è solo numerica, ma qualitativa,

legata a una visione imprenditoriale orientata all'innovazione sostenibile, alla struttura manageriale solida, alla credibilità finanziaria e alla volontà di affrontare nuovi mercati, anche a livello internazionale. A testimonianza della correttezza gestionale, a Gli Artigiani del Riposo è stato riconosciuto il rating di legalità, attestato che certifica trasparenza, etica e affidabilità nei rapporti con clienti, partner e committenti, in particolare nel settore contract e nell'ospitalità. Il valore distintivo dell'azienda risiede nella fusione tra artigianalità autentica e tecnologia moderna. «In un'epoca di produzione industriale di massa, la nostra artigianalità è un valore aggiunto distintivo: l'imperfezione non è un difetto, ma la qualità che

esprime la non replicabilità e unicità di ogni prodotto. Ogni sistema per il riposo è realizzato da mani esperte e attente, con controllo rigoroso in ogni fase, garantendo un risultato eccellente e personalizzato che nessuna produzione su scala industriale può offrire».

Non paga del successo ottenuto a livello nazionale, oggi l'azienda sta rafforzando la presenza internazionale sviluppando le esportazioni verso l'Arabia Saudita ed è tra i membri fondatori della Saudita Association, impegnata nella promozione del made in Italy e nelle collaborazioni tra imprese italiane e saudite nei settori dell'arredo, dell'hospitality e del benessere.

Senza dimenticare però aspetti fondamentali quali l'attenzione verso la sostenibilità ambientale. «Abbiamo installato un impianto fotovoltaico da 100 kW, con l'obiettivo di raggiungere il 100 per cento di autoproduzione di energia elettrica e ridurre in modo rilevante le emissioni di CO<sub>2</sub> e la dipendenza dai combustibili fossili. Il ciclo produttivo è orientato all'utilizzo di materie prime sempre più naturali, tutte certificate Oeko-Tex® Standard 100, e si basa su una gestione attenta degli scarti di lavorazione, finalizzata al recupero e al riciclo dei materiali. Inoltre, la collaborazione con l'Università della Calabria ha permesso di effettuare una valutazione approfondita degli impatti ambientali dei processi produttivi, evidenziando risultati molto positivi e rafforzando il nostro impegno verso un miglioramento continuo delle performance in ambito di sostenibilità».

Nel 2025, Gli Artigiani del Riposo ha compiuto un ulteriore e significativo passo nella sua evoluzione trasformandosi da Srl a Spa, accompagnando questa trasformazione con un importante aumento del capitale sociale versato. Questo cambiamento ha rappresentato un passaggio strategico coerente con la traiettoria di crescita dell'azienda. • **BG**

*Alcuni prodotti di Gli Artigiani del Riposo*

## PARTNERSHIP SIGNIFICATIVE

*L'azienda collabora in modo continuativo con l'Università della Calabria (UniCal), in particolare con il Dipartimento di Ingegneria Meccanica, Energetica e Gestionale, per sviluppare analisi del ciclo di vita dei prodotti, studiare materiali sostenibili e innovativi, migliorare l'efficienza energetica, ridurre gli impatti ambientali e ottimizzare i processi produttivi.*

*Parallelamente, l'azienda ha avviato collaborazioni con startup e spin-off innovativi, soprattutto nei settori del design sostenibile, della tracciabilità dei materiali e del monitoraggio del sonno. Tali sinergie hanno consentito l'integrazione di sensori IoT per il comfort intelligente nei materassi, lo sviluppo di soluzioni di packaging ecocompatibili in partnership con realtà green tech e la sperimentazione di nuovi materiali naturali ottenuti da scarti agricoli o da processi di riciclo.*



# La modernizzazione del sistema

Gli italiani saranno chiamati a esprimersi a marzo in occasione del referendum sulla riforma costituzionale della giustizia. Facciamo chiarezza sui punti chiave dell'impianto con il sottosegretario alla Giustizia Andrea Ostellari

**U**n discorso esclusivamente tecnico, giuridico e costituzionale è quello che dovrebbe sostenere e accompagnare il referendum confermativo sulla riforma della giustizia, approvata lo scorso 30 ottobre dal Parlamento. Non un confronto politico né tantomeno un referendum sull'operato del governo. È l'orientamento indicato dal Guardasigilli Carlo Nordio, così come dal sottosegretario alla Giustizia Andrea Ostellari, con cui entriamo più nei dettagli della riforma, che introduce la separazione delle carriere dei magistrati inquirenti, ovvero i pubblici ministeri (Pm), e dei magistrati giudicanti, cioè i giudici, ma soprattutto lo sdoppiamento del Csm: uno per i giudici e uno per i Pm.

**In che misura la separazione delle carriere tra magistrati e pubblici ministeri, introdotta dalla riforma della giustizia fortemente voluta dal ministro Nordio e dal Governo Meloni, può rafforzare i principi di terzietà del giudice e del giusto processo, completando il modello processuale accusatorio? Quali garanzie daranno i due Csm?**

«La separazione delle funzioni tra giudicanti e pubblici ministeri dà finalmente piena attuazione al modello accusatorio introdotto da Giuliano Vassalli nel 1988, rimasto per decenni incompiuto. Oggi questo governo e questa maggioranza lo hanno portato a compimento. È un passaggio che rafforza la terzietà del giudice e chiarisce definitivamente i ruoli nel processo, nell'interesse di tutte le parti. È una riforma che prima di tutto tutela i principi fondamentali del processo: terzietà, equità, equilibrio tra accusa e giudice, assenza di condizionamenti. I due Csm, entrambi presieduti dal Presidente della



## GLI INTERVENTI PARALLELI ALLA RIFORMA

**Il Ministero della Giustizia sta già realizzando assunzioni straordinarie, rafforzamento del personale, digitalizzazione e nuove infrastrutture giudiziarie**

Repubblica, consolidano questa distinzione attraverso organi autonomi, percorsi professionali separati e valutazioni fondate sul merito, superando il peso delle dinamiche correntizie».

**Come rispondere a chi invece teme che con la riforma si creino le condizioni per l'assoggettamento dei Pm all'esecutivo e per la riduzione dell'indipendenza e dell'autonomia della magistratura stessa?**

«L'idea che la riforma assoggetti i Pm all'esecutivo non ha fondamento. La riforma mantiene intatta l'autonomia della magistratura e le norme introdotte lo confermano in modo chiaro. Separare funzioni e meccanismi di selezione serve a ridurre l'influenza delle correnti, non l'indipendenza. È una scelta in linea con molti ordinamenti europei, dove con modelli diversi, come in Francia, Germania e Spagna, la distinzione tra funzione inquirente e giudicante è netta e il giudice è realmente terzo. La nostra riforma si muove in questa stessa direzione, rispettando però l'autonomia garantita dalla Costituzione italiana. È una modernizzazione del sistema, non un'ingerenza».

**Una delle innovazioni più discusse è l'introduzione del sorteggio come metodo per selezionare i componenti togati dei due Csm e dell'Alta Corte disciplinare. È la prima volta che il sorteggio entra nell'individuazione dei rappresentanti di un organo di rilevanza costituzionale; con la legge attuativa questo metodo sarà maggiormente articolato?**

«Il sorteggio è lo strumento che interrompe alla radice il potere delle correnti e restituisce libertà a tutti i magistrati. Non introduce casualità, ma rompe le dinamiche di appartenenza e apre a selezioni più equilibrate, contribuendo a ridare credibi-

lità agli organi di autogoverno. L'Alta Corte disciplinare, separata dal Csm, aggiunge un ulteriore presidio di imparzialità: la responsabilità disciplinare viene esercitata in un contesto autonomo e indipendente, garantendo un sistema che valorizza il merito».

**Qual è il suo augurio circa toni e contenuti della campagna referendaria? È ottimista sul buon esito del referendum?**

«Mi auguro una campagna basata sui contenuti, non sullo scontro politico. La riforma incide direttamente sulle garanzie del processo e sui diritti dei cittadini: merita un confronto serio, chiaro e rispettoso. Se il dibattito sarà all'altezza, i cittadini avranno tutti gli strumenti per comprendere il senso della riforma. Sono ottimista sull'esito».

**La riforma sulla separazione delle carriere non interviene sull'efficienza del sistema giustizia. Il dicastero sta in questo senso realizzando investimenti significativi sul fronte del capitale umano, della digitalizzazione e dell'edilizia giudiziaria. Qual è il quadro degli interventi necessari ad accelerare la macchina della giustizia, anche in relazione agli obiettivi imposti dal Pnrr?**

«La riforma costituzionale è un passo fondamentale, insieme agli interventi paralleli che stiamo già realizzando: assunzioni straordinarie, rafforzamento del personale, digitalizzazione e nuove infrastrutture giudiziarie. Entro il 2027 sono previsti nuovi giovani magistrati e assunzioni di personale tra le aree di dirigenti, funzionari, assistenti e operatori. Abbiamo riorganizzato il Dipartimento per l'innovazione tecnologica e accelerato i progetti del Pnrr sulla digitalizzazione degli uffici giudiziari. L'obiettivo è una giustizia più moderna e più vicina alle esigenze di cittadini e imprese». •FD

*Andrea Ostellari, sottosegretario al Ministero della Giustizia*



# Le fondamenta della verità

Il miglioramento delle qualità delle indagini giudiziarie e la specializzazione degli operatori sono i presupposti necessari per rafforzare la macchina della giustizia, evitando errori e mancanze. L'analisi del penalista Nicodemo Gentile

**D**a Cogne in poi si discute delle storture prodotte dal processo penale mediatico, dal "circuito giudiziario" parallelo alimentato da stampa e tv- oggi anche dai social- a quello della giustizia penale ordinaria. Con la riapertura del caso Garlasco e l'imminente referendum sulla separazione delle carriere dei magistrati e sulla riforma del Csm, il tema della "mala-giustizia" nel nostro Paese risuona in maniera sempre più potente, rischiando di scavare un solco profondo tra cittadini e giurisdizione. A offrire il suo punto di vista è Nicodemo Gentile, uno degli operatori di giustizia più apprezzati per la sua competenza e umanità, avvocato penalista e cassazionista di grande esperienza sul campo, che ha seguito tra i casi più significativi della nostra cronaca, da Meredith Kercher e Melania Rea, da Sara Scazzi a Giulia Cecchettin e Liliana Resinovich.

**Spesso sono le imperfezioni iniziali delle indagini a trasformare casi potenzialmente risolvibili in misteri irrisolti. Perché accade ancora, nonostante i progressi investigativi e scientifici?**

«I progressi della scienza forense e delle tecniche investigative sono indiscutibili, ma non sono sufficienti se non sono accompagnati da un metodo rigoroso e da un approccio culturalmente corretto all'indagine. Le criticità nascono spesso nelle fasi iniziali: quando un'ipotesi viene privilegiata prematuramente, quando non si procede a una completa esplorazione delle alternative o quando non si preservano adeguatamente le fonti di prova. Dal punto di vista tecnico, ciò comporta un rischio evidente di compromissione del principio di completezza e imparzialità dell'accertamento. Un'indagine penale non dovrebbe mai essere orientata alla conferma di una tesi, ma alla ricerca della verità fattuale. Quando questo equilibrio si spezza, la ricostruzione successiva diventa più fragile e il processo verso la verità, anche se formalmente instaurato, rischia di poggiare su basi deboli».

**Alcune indagini sembrano ricevere meno attenzione e meno risorse di altre. Quali conseguenze produce questa disparità sul piano della fiducia dei cittadini e come si può intervenire?**

«La disparità di trattamento tra procedimenti, dal punto di vista pratico, è una possibile insidia che, qualora si verificasse, andrebbe a minare e creare dei seri problemi sul piano sistemico. Quando la giustizia appare selettiva, anche solo nella percezione collettiva, viene meno il principio di uguaglianza sostanziale sancito dal nostro ordinamento. Dal punto di



## LA RIFORMA DELLA GIUSTIZIA

**«È un esercizio di equilibrio, non di semplificazione. Io sono favorevole alla separazione delle carriere, pur se consapevole, che non è la riforma più urgente, e che, da sola, non aiuterà il sistema ad essere meno arrugginito e ammaccato»**

vista giuridico-istituzionale, è necessario rafforzare i meccanismi di controllo sulla qualità delle indagini e investire nella specializzazione degli operatori, evitando che magari il peso mediatico di un caso diventi un criterio, implicito o esplicito, di priorità. La fiducia dei cittadini si recupera dimostrando che ogni procedimento viene trattato con lo stesso livello di attenzione, rigore e responsabilità, indipendentemente dalla sua visibilità pubblica. La giurisdizione non può permettersi zone d'ombra, perché ogni omissione indebolisce l'intero sistema».

**Qual è la sua valutazione giuridica in merito al prossimo referendum sulla separazione delle carriere e alla riforma del Csm?**

«Si tratta di temi di estrema rilevanza che meritano un confronto approfondito e non semplificato. La separazione delle carriere e la riforma del Consiglio Superiore della Magistratura incidono direttamente sull'equilibrio tra i poteri dello Stato e

sulla percezione di indipendenza e imparzialità della magistratura. Ogni intervento normativo dovrebbe essere orientato a rafforzare le garanzie del giusto processo, evitando soluzioni che rischino di essere più simboliche che effettivamente funzionali. Il dibattito deve rimanere ancorato ai principi del nostro sistema e alla tutela dei diritti fondamentali, senza cedere a logiche di contrapposizione ideologica. La riforma della giustizia è un esercizio di equilibrio, non di semplificazione. Io sono favorevole alla separazione, pur se consapevole, che non è la riforma più urgente, e che, da sola, non aiuterà il sistema ad essere meno arrugginito e ammaccato».

**A breve lascerà la presidenza dell'Associazione Penelope per fine mandato, dopo anni di battaglie nel sostegno alle famiglie delle persone scomparse. Che bilancio giuridico e umano trae da questa esperienza?**

«L'esperienza alla guida di Associazione Penelope è stata profondamente forma-

tiva, sia sul piano umano sia su quello operativo e tecnico. Penelope opera in un ambito in cui il diritto incontra il dolore, l'attesa e spesso il silenzio istituzionale. Mi sento di consigliare a tutti, soprattutto ai giovani, di impegnarsi in attività di volontariato, quello vero, concreto, silenzioso. Esco da questa esperienza come un uomo nuovo e un professionista migliore, perché ho capito che "gli altri esistono". Il bilancio è fatto di risultati concreti, di casi riaperti, di famiglie sostenute, di una maggiore attenzione normativa e sociale al fenomeno delle persone scomparse. Ma è anche fatto della consapevolezza dei limiti del sistema. Tanta strada è stata percorsa, ma non bisogna fermarsi, perché il percorso è ancora lungo. La fine del mandato, imposto dallo statuto, rappresenta un passaggio naturale e coerente con i valori di continuità e trasparenza che l'associazione ha sempre promosso, lascio la Presidenza, ma non l'Associazione».

**C'è un caso che auspica possa trovare finalmente una soluzione nel 2026?**

«Tanti, ma penso soprattutto a quello relativo alla morte di Liliana Resinovich. È una vicenda che, sotto il profilo tecnico, evidenzia le conseguenze di un'impostazione investigativa iniziale discutibile e di una successiva difficoltà nel rimettere insieme, con tempestività, i pezzi dell'indagine. Mi auguro che nel 2026 si possa arrivare a un accertamento pieno e convincente della verità, nel rispetto di tutte le parti, ma soprattutto della memoria di Liliana, una donna mite e perbene, che è stata maltrattata, prima con l'omicidio e poi con ricostruzioni inverosimili. Auspico che la giustizia possa quanto prima rispondere al bisogno di verità e di chiarezza che tutti i cittadini ha il diritto di ottenere». •FD

Nicodemo Gentile, avvocato penalista



  
*Pineider*  
FIRENZE 1774



# Rigore metodologico

La psicologa forense Gabriella Marano racconta il suo lavoro e il suo impegno nel contrastare la violenza di genere. «La qualità della prevenzione, oggi, è la vera misura della nostra capacità di contrastare il fenomeno»

La valutazione della personalità di soggetti coinvolti in crimini efferati è una delle sfide più complesse del lavoro dello psicologo forense. «Entrare in contatto con una mente che ha oltrepassato il limite, senza farsi catturare né dall'orrore, né dalla suggestione», è ciò che fa Gabriella Marano, criminologa, psicologa clinica e forense, che ha partecipato come consulente tecnico ai casi di Roberta Ragusa, Maria Chindamo, Liliana Resinovich, Sara Pedri, Domenico Manzo, Marco Ferrazzano, Giulia Cecchettin. Docente e volto televisivo, Gabriella Marano ha fatto della prevenzione la sua stella polare fondando, nel 2021, l'Associazione di promozione sociale "La Scuola di Atene".

**Molti sono affascinati dalla sua professione. Cosa fa nello specifico uno psicologo forense?**

«L'indagine richiede rigore metodologico, capacità di lettura profonda e una costante vigilanza contro bias, simulazioni e strategie difensive. Il professionista deve distinguere tra ciò che è autentico e ciò che è costruito, tra sofferenza psichica e calcolo, tra fragilità strutturale e scelta consapevole. Ogni colloquio diventa così un esercizio di equilibrio tra empatia e distanza, tra ascolto e analisi, in cui la personalità emerge non solo dalle parole, ma dalle incongruenze, dai silenzi, dalle modalità relazionali. È un lavoro che non si limita a "diagnosticare", ma mira a ricostruire il funzionamento profondo dell'individuo: la sua storia, le sue fratture, i suoi meccanismi di difesa, il modo in cui percepisce sé stesso e l'altro. Proprio in questa tensione, tra metodo scientifico e immersione nella complessità umana, risiede il fascino della psicologia forense: rendere intelligibile ciò che appare incomprensibile, senza mai perdere di vista la responsabilità etica e giuridica che tale conoscenza comporta».

**Occupandosi di violenza di genere, che cosa lascia in eredità la storia di Giulia Cecchettin?**

«Attraversare il caso di Giulia Cecchettin ha rappresentato per me un punto di non ritorno, non solo sul piano professionale, ma anche umano: come donna e come madre. È uno di quei casi che ti obbligano a guardare in profondità, a interrogarti non soltanto sul "come" e sul "perché" di un femminicidio, ma su ciò che esso rivela del nostro tempo e delle relazioni che abitiamo ogni giorno. La storia di Giulia - come oggi quella di Federica ad Anguillara - ha colpito così duramente l'opinione pubblica, perché nasce su un terreno di apparente normalità. Non vi è l'immagine stereotipata del "mostro", ma quella di una coppia giovane, ordinaria, inserita in un contesto che non lasciava presagire l'esito tragico. È proprio qui che si colloca la sua eredità più profonda: aver reso evidente quanto sia sottile la linea di confine tra la normalità e il dramma e quanto sia necessario imparare a



## IL FASCINO DELLA PSICOLOGIA FORENSE Rendere intelligibile ciò che appare incomprensibile, senza mai perdere di vista la responsabilità etica e giuridica che tale conoscenza comporta

leggere ciò che accade in quelle pieghe invisibili».

**Cosa ci insegnano questi casi?**

«Ci impongono di affinare lo sguardo sulle personalità che li generano: uomini che appaiono "normali", socialmente adeguati, spesso persino gentili, ma che presentano indicatori precoci di rischio. Solitudini affettive, chiusura relazionale, assenza di interessi autonomi, mancanza di legami esterni, un progressivo ripiegamento sull'unica relazione significativa: la compagna. La donna diventa l'unico perno identitario, l'unico spazio di senso. In questo assetto fragile e dipendente, il momento in cui la partner esercita il diritto di separarsi - di "recedere" - può essere vissuto come una frattura insostenibile, come un annientamento del sé. L'eredità di Giulia, dunque, non è solo simbolica o istituzionale. È un monito culturale e clinico: ci chiede di imparare a riconoscere questi profili, di intercettare per tempo le dinamiche di dipendenza, controllo e isolamento, e di intervenire prima che la perdita venga vissuta come una catastrofe identitaria. È in questo spazio sottile, tra ciò che appare normale e ciò che già non lo è più, che oggi si gioca la vera partita di prevenzione».

**Come farlo?**

«Oggi il quadro normativo esiste ed è articolato, ma la repressione interviene sempre a valle. La vera sfida, dunque, non sta tanto nell'inasprimento delle pene, quanto nella capacità di agire a monte, sul piano culturale e relazionale. La prevenzione è oggi il vero terreno strategico, soprattutto considerando che la violenza emerge sempre più precocemente, anche tra giovanissimi. Prevenire significa lavorare sui modelli affettivi, sulle rappresentazioni del legame, sulla gestione della frustrazione, sulla costruzione dell'identità e dell'autonomia emotiva. Ma prevenire non è uno slogan: è una competenza. La domanda cruciale diventa allora chi, oggi, in Italia, fa realmente prevenzione e con quali strumenti teorici e linguistici. Tutti ne parlano, pochi possiedono una formazione adeguata per intercettare le dinamiche profonde che precedono la violenza e renderle all'Altro in chiave preventiva. Senza un intervento culturale strutturato, continuo e scientificamente fondato - nelle scuole, nelle famiglie, nei contesti sociali - il rischio è quello di limitarsi a una prevenzione formale, retorica, incapace di incidere sui modelli relazionali disfunzionali che alimentano la violenza. La qualità della prevenzione, oggi, è la vera misura della nostra capacità di contrastare il fenomeno».

attività spaziano dagli interventi nelle scuole con progetti educativi e sportelli di ascolto - all'organizzazione di convegni, seminari e percorsi formativi rivolti a studenti, docenti, avvocati, psicologi e operatori sociali; comprende inoltre azioni di sostegno e accompagnamento a famiglie colpite da eventi traumatici, abusi, violenze domestiche e gravi fragilità relazionali, con l'obiettivo di promuovere consapevolezza, tutela e responsabilità. In questo solco si colloca il Protocollo Themis con la Polizia di Stato di Latina, che traduce tale visione in un ambito istituzionale: un modello innovativo di prevenzione delle violenze che affianca all'intervento repressivo percorsi educativi e rieducativi rivolti agli autori di condotte violente, finalizzati a intercettare precocemente il rischio e favorire un reale cambiamento dei comportamenti».

**Quali sono i principali progetti e iniziative che porta avanti con la Scuola di Atene?**

«La Scuola di Atene è un'associazione di promozione sociale che pone la cultura, l'educazione e la formazione al centro di un'azione preventiva e riparativa del disagio sociale. Le sue

attività spaziano dagli interventi nelle scuole con progetti educativi e sportelli di ascolto - all'organizzazione di convegni, seminari e percorsi formativi rivolti a studenti, docenti, avvocati, psicologi e operatori sociali; comprende inoltre azioni di sostegno e accompagnamento a famiglie colpite da eventi traumatici, abusi, violenze domestiche e gravi fragilità relazionali, con l'obiettivo di promuovere consapevolezza, tutela e responsabilità. In questo solco si colloca il Protocollo Themis con la Polizia di Stato di Latina, che traduce tale visione in un ambito istituzionale: un modello innovativo di prevenzione delle violenze che affianca all'intervento repressivo percorsi educativi e rieducativi rivolti agli autori di condotte violente, finalizzati a intercettare precocemente il rischio e favorire un reale cambiamento dei comportamenti».

*Gabriella Marano, criminologa e psicologa forense*



# La strategia della sicurezza

Stretta sulle armi da taglio e arresto in flagranza differita per danneggiamenti durante le manifestazioni. Sono alcune delle misure introdotte dal Dl Sicurezza, illustrate da Wanda Ferro, sottosegretario al Ministero dell'Interno

**S**cede la percezione della sicurezza personale in Italia, come testimonia anche un recente sondaggio di Ipsos per Il Corriere della Sera. Per questo, c'è sempre più attenzione al tema, che identifica una delle priorità reali dell'agenda politica. «Quando ci siamo insediati, abbiamo trovato un quadro critico: carenze di organico, blocco del turn-over, strumenti normativi inadeguati», spiega Wanda Ferro, sottosegretario al Ministero dell'Interno. «In questi tre anni, il Governo Meloni ha lavorato con continuità e serietà per invertire questa tendenza, investendo risorse, rafforzando la presenza dello Stato e costruendo una strategia complessiva di contrasto all'illegalità». Il Ministero ha annunciato, nei primi dieci mesi del 2025, un decremento dei reati complessivi del 3,5 per cento rispetto all'anno precedente, con cali significativi per furti, rapine, violenze sessuali, maltrattamenti in famiglia ed estorsioni. «Sono numeri- prosegue Wanda Ferro- che derivano da un rafforzamento concreto dei controlli sul territorio, dalle operazioni ad alto impatto, dall'istituzione delle zone rosse e da una presenza dello Stato più visibile e determinata».

**Sottosegretario, un asse centrale della vostra azione è stato il potenziamento delle Forze dell'ordine. Cosa è stato fatto, in concreto?**

«Abbiamo messo in campo uno sforzo senza precedenti. In tre anni, sono state assunte circa 39.000 unità tra le Forze di polizia e altre 30.000 entreranno in servizio entro il 2027. Abbiamo stanziato 1,5 miliardi di euro per i rinnovi contrattuali del comparto sicurezza, difesa e soccorso pubblico, sbloccato investimenti fermi da anni e rinnovato mezzi e dotazioni. Ma abbiamo soprattutto puntato a tutelare la dignità e la serenità di chi indossa una divisa. Lo abbiamo fatto anche con il nuovo Decreto Sicurezza, rafforzando la tutela legale e introducendo, a tutela di ogni cittadino, "l'annotazione preliminare" nei casi di legittima difesa o uso legittimo delle armi, evitando iscrizioni automatiche nel registro degli indagati quando è evidente la presenza di cause di giustificazione».

**Su quali fenomeni criminali vi siete concentrati maggiormente?**

«Abbiamo scelto un approccio pragmatico, intervenendo sui reati che incidono di più sulla vita quotidiana delle persone: occupazioni abusive, borseggi, truffe agli anziani, accattonaggio molesto, violenze contro le Forze dell'ordine, blocchi stradali e ferroviari. Abbiamo rafforzato operazioni come "Strade Sicure" e "Stazioni Sicure", sgomberato oltre 220 stabili occupati abusivamente e restituito quasi 4.000 abitazioni ai legiti-



timi proprietari. Con il Decreto Caivano, abbiamo inoltre sperimentato un modello integrato che unisce sicurezza, legalità e riqualificazione urbana, esteso poi ad altri territori complessi perché ha dimostrato di funzionare».

**Quanto pesa il contrasto all'immigrazione irregolare sul fronte della sicurezza?**

«Pesa in modo significativo. C'è un'incidenza maggiore su alcuni reati da parte soprattutto di chi arriva irregolarmente in Italia. Negare il legame tra immigrazione irregolare non governata e sicurezza significa non voler affrontare il problema. Governare i flussi è una condizione essenziale per garantire legalità e integrazione. Abbiamo ridotto di oltre il 60 per cento gli sbarchi irregolari e aumentato del 55 per cento i rimpatri grazie al potenziamento dei centri dedicati».

**Ritiene che, in alcuni casi, il sistema non riesca a reggere sul piano giudiziario?**

«La sicurezza è una responsabilità condivisa. Il Governo sta facendo la sua parte, le Forze dell'ordine svolgono un lavoro straordinario, ma è fondamentale che tutte le istituzioni operino nella stessa direzione. Quando provvedimenti di espulsione o misure cautelari vengono vanificati, l'efficacia complessiva dell'azione di contrasto si indebolisce. Il dossier dell'Anticrimine conferma che otto stranieri su dieci liberati dai Cpr tornano a delinquere».

**Ci saranno anche nuove norme in materia di immigrazione?**

«Stiamo lavorando a un nuovo provvedimento finalizzato al contrasto

**Wanda Ferro, sottosegretario di Stato al Ministero dell'Interno**

dell'immigrazione illegale, che darà anche attuazione ai nuovi regolamenti europei. Saranno previsti anche il blocco navale e il trasferimento in Paesi terzi sicuri, quando il Consiglio dei ministri dichiarerà condizioni di incidenza sulla sicurezza nazionale, per esempio per la particolare pressione migratoria o pericolo terroristico».

**Quali sono le principali novità del nuovo Decreto Sicurezza sul tema delle armi da taglio?**

«Il Decreto introduce regole chiare e stringenti. Vieta il porto senza giustificato motivo di lame oltre gli 8 centimetri e di coltelli a scatto o facilmente occultabili. È vietata la vendita ai minorenni, anche online, con controlli stringenti e sanzioni severe. In caso di minori, è prevista anche una responsabilità amministrativa dei genitori».

**Dopo la manifestazione pro Askatasuna a Torino, il nuovo Decreto Sicurezza è intervenuto anche su questo fronte?**

«Quello che è accaduto a Torino non è stato un episodio isolato: esistono ambienti estremisti che praticano la violenza come metodo politico e sfruttano ogni occasione per trasformare le città in campi di battaglia. Il Decreto introduce proprio l'arresto in flagranza differita per i danneggiamenti durante le manifestazioni e strumenti più efficaci per prevenire l'azione di gruppi organizzati violenti, che nulla hanno a che vedere con il diritto di manifestare».

**Un'altra novità molto discussa è il cosiddetto "fermo preventivo".**

«È uno strumento di buon senso, già pre-

sente in molti Paesi europei, che punta a fermare i violenti prima che possano provocare disordini. Si prevede che, per assicurare l'ordine e la sicurezza in occasione di manifestazioni pubbliche, gli agenti di polizia possano accompagnare nei propri uffici soggetti per i quali- in base a elementi oggettivi- sussista un fondato motivo di ritenere che pongano in essere condotte di concreto pericolo per il pacifico svolgimento della manifestazione. Sarà possibile trattenere queste persone per il tempo strettamente necessario agli accertamenti, e comunque non oltre le 12 ore. Se il Pm riconosce che non vi siano i presupposti per il trattenimento, ordina il rilascio della persona accompagnata».

**Ci sono poi le cosiddette "zone rosse".** «Il Prefetto può individuare aree urbane critiche dove applicare vigilanza rafforzata e ordini di allontanamento per soggetti pericolosi, con l'obiettivo di restituire spazi pubblici a cittadini e commercianti».

**Infine, lei ha la delega ai beni confiscati: che bilancio può tracciare su questo fronte?**

«Colpire i patrimoni mafiosi significa colpire il cuore del potere criminale. In questi anni, oltre 18.000 beni confiscati sono tornati alla collettività, diventando sedi istituzionali, presidi di legalità o progetti sociali. Abbiamo rafforzato l'Agenzia nazionale, migliorato la trasparenza e accelerato le procedure di destinazione, anche grazie alle misure introdotte nel Decreto Sicurezza. L'obiettivo è impedire ogni rischio di reinfiltrazione e trasformare quei beni in un simbolo concreto della vittoria dello Stato». •FD



NETWORK  
PROTECTION



EXPOSURE  
MANAGEMENT



CLAROTY

# Life, uninterrupted.

Secure your mission-critical  
infrastructure.



SECURE  
ACCESS



THREAT  
DETECTION



gruppoicat.com

[www.gaber.it](http://www.gaber.it)

**Gaber®**

# Il ruolo della formazione nella Pa

Con la fondatrice Diva Brugnoli conosciamo l'impegno del Centro Studi Alta Padovana nella crescita professionale e sociale delle nuove generazioni, in particolare nel pubblico impiego. «Il Centro Studi è nato dal bisogno sociale di preparare tutti i giovani che vogliono lavorare nella Pa, offrendo corsi gratuiti che permettono di capire non solo le nozioni necessarie ma anche lo scopo profondo del lavoro pubblico»

**I**l lavoro nella Pubblica amministrazione rappresenta una delle sfide professionali più complesse e strategiche per il funzionamento della società. Operare al servizio dei cittadini richiede competenze sempre aggiornate, una profonda conoscenza delle normative e, soprattutto, un forte senso di responsabilità e di etica pubblica. In un contesto normativo in continua evoluzione, la formazione non è solo uno strumento di crescita professionale, ma una necessità imprescindibile per garantire efficienza, trasparenza e qualità nei servizi offerti. Attraverso lo studio costante e percorsi formativi mirati, ogni giornata lavorativa può acquisire nuovo significato, indipendentemente dal ruolo ricoperto o dall'ambito specifico di intervento.

È proprio da questa visione che nasce il Centro Studi Alta Padovana, una realtà che da 30 anni opera nel campo della formazione per la Pubblica amministrazione. Fondato nel 1996 da Diva Brugnoli, sotto l'egida del Comune di Cittadella e dell'Università di Padova, il Centro nasce con una chiara vocazione sociale: offrire ai giovani disoccupati una concreta opportunità di accesso al mondo del lavoro pubblico, in particolare presso il Comune di Cittadella e i territori limitrofi. L'obiettivo era — ed è tuttora — fornire competenze solide e immediatamente spendibili, basate su una conoscenza approfondita delle normative e delle loro applicazioni pratiche.

La figura di Diva Brugnoli, fondatrice e anima del Centro Studi Alta Padovana, è centrale in questo percorso. Grazie alla sua visione lungimirante e al suo impegno costante nella formazione, il Centro ha saputo evolversi nel tempo, passando da supporto sociale promosso insieme al Comune a realtà autonoma e riconosciuta nel panorama formativo. Pur avendo acquisito indipendenza, il Centro non ha mai perso la propria missione originaria: sostenere chi desidera entrare nella Pubblica amministrazione. Ancora oggi, uno degli obiettivi principali è tornare con forza a quella vocazione sociale, attraverso l'attivazione di corsi gratuiti dedicati a chi aspira a lavorare al servizio delle istituzioni e della



## LA VISIONE DI CENTRO STUDI ALTA PADOVANA

**La formazione non è solo uno strumento di crescita professionale ma una necessità imprescindibile per garantire efficienza, trasparenza e qualità nei servizi offerti**

collettività.

«Quando ho fondato questa scuola, ero direttore generale del Comune di Cittadella ed ero la prima donna in Veneto a ricoprire questo ruolo. Mi sono resa conto della necessità di preparare il personale affinché desse un migliore servizio al cittadino con competenza e semplificando le procedure. Ho sentito l'esigenza di fondare una scuola al servizio della Pubblica amministrazione, un luogo di formazione e crescita per chi come me crede nel valore dell'istruzione e nella necessità di un costante aggiornamento professionale».

Operare nella Pubblica amministrazione comporta un elevato grado di responsabilità e impegno. Per svolgere al meglio questo compito non basta limitarsi ad appli-

care delle norme ma è fondamentale avere una formazione solida e continua, che permetta di acquisire non solo competenze tecniche, ma anche una chiara consapevolezza del proprio valore sociale del proprio operato. «Secondo la visione che insegno al centro studi, il lavoro nella Pubblica amministrazione, in tutte le sue molteplici articolazioni e nei molteplici servizi che offre, deve sempre essere orientato al bene comune e al miglioramento della società. La formazione continua è una necessità imprescindibile per garantire che chi lavora all'interno della Pubblica amministrazione possa sempre operare con competenza, consapevolezza e soprattutto con spirito di dedizione verso la comunità». Fin dall'inizio, Diva Brugnoli ha voluto imprimere a questo progetto un'impronta di elevato spessore culturale scientifico, cercando di stabilire collaborazioni significative con istituzioni prestigiose. Per questo motivo ha lavorato affinché il centro studi si potesse collegare con l'Università di Padova, che ha sostenuto e contribuito allo sviluppo dell'iniziativa, conferendole un'impronta accademica solida e riconosciuta. «Ciò che è iniziato in maniera modesta e graduale in Veneto, oggi si è progressivamente ampliato fino a raggiungere l'intero

territorio nazionale, grazie alla visione innovativa che porta con sé. Le tecnologie all'avanguardia e l'informatizzazione hanno trasformato i corsi in webinar permettendo una diffusione capillare ovunque ci sia bisogno della conoscenza in materia».

Il centro studi si fonda sulla qualità e sulle competenze dei docenti che vengono scelti accuratamente in base all'esperienza e alla capacità di trasmettere non solo le importanti competenze giuridiche ma anche valore e amore per la conoscenza.

«Nei trent'anni di vita del Centro, ho sempre posto grande attenzione nella scelta degli esperti che ne fanno parte, basandomi su criteri rigorosi che garantissero la loro eccellenza sia sul piano della preparazione giuridica che su quello delle capacità di interpretare le normative in modo efficiente. Il nostro valore aggiunto va ricercato proprio in queste figure professionali. Ho selezionato i docenti più bravi e preparati, vere eccellenze nei rispettivi campi. Aggiorno continuamente le tematiche studiando le nuove leggi e ascoltando le criticità dell'amministrazione».

I corsi si rivolgono alla formazione e all'aggiornamento di tutto il personale delle Pubbliche amministrazioni, a tutte le Università, le aziende private e gli istituti tecnici, anche avvocati commercialisti e singoli privati possono parteciparvi. «Riusciamo a raggiungere i vari enti di tutta Italia attraverso le piattaforme digitali che affiancano i convegni in presenza. Le tematiche spaziano da bilanci a gestione del personale, da appalti a tributi, anagrafe e stato civile, urbanistica, organizzazione e comunicazione, fino alla cura del benessere in ufficio: in pratica tocchiamo ogni ambito dell'amministrazione pubblica».

• **Guido Anselmi**

*Diva Brugnoli, fondatrice di Centro Studi Alta Padovana*



## UN TARGET AMPIO

*L'attività del Centro Studi Alta Padovana è certificata Iso 9001 e Iso 14.001. Il Csa, inoltre, è anche stato autorizzato dal Ministero di Giustizia come provider diretto alla concessione dei crediti formativi (Cfp) agli ingegneri attraverso il Consiglio nazionale ingegneri. La qualità della formazione, i docenti e i programmi sono curati nei minimi particolari. Ritenendo che i corsi debbano essere la portata di tutti, sono state applicate le tariffe più basse possibili.*

# Il Ministero che muove l'Italia e ne determina il futuro

Concentrando gli sforzi in primis sulla finalizzazione del Pnrr, il Mit intende portare a termine tutti quei cantieri «che determinano le condizioni di sviluppo dell'intera Nazione». Il punto e gli obiettivi futuri di Antonio Iannone

**C**onsegnare agli italiani 100 mila nuovi appartamenti a prezzi calmierati nell'arco di dieci anni. Lo mette nel mirino il Piano Casa promosso dal Ministero delle infrastrutture e dei trasporti e presentato dalla premier Meloni come pietra angolare del Governo per rispondere all'emergenza abitativa. Metà-fine febbraio il termine fissato dal Mit per convocare il tavolo tecnico che dovrà definire la fase operativa di un piano proiettato temporalmente oltre il Pnrr, a cui tuttavia si legano una serie di infrastrutture urbane che impattano anche sull'edilizia residenziale. «La creazione di strumenti finanziari specifici- tranquillizza il sottosegretario Antonio Iannone- ci permetterà di continuare a investire le risorse Pnrr anche oltre il 2026, assicurando il completamento di progetti individuati come prioritari per la competitività italiana».

**Di questi progetti sta seguendo l'avanzamento da inizio primavera, quando è salito a bordo del Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti. Che situazione ha trovato, in termini di risultati già raggiunti?**

«Il Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti è senza dubbio il dicastero che muove l'Italia e ne determina il futuro. Ferrovie, strade, porti, aeroporti, interporti, le motorizzazioni, le infrastrutture idriche e dell'energia sono fondamentali per il sistema Paese. Grande impegno è stato dedicato alla finalizzazione del Pnrr, con migliaia di cantieri aperti. A compimento delle opere avremo un grande vantaggio competitivo anche rispetto ad altre nazioni europee. Il Governo Meloni ha chiuso la stagione dei governi precedenti condizionati dalla cultura del NO alle grandi opere e abbiamo l'ambizione di progettare e realizzare infrastrutture che determinino le condizioni di sviluppo dell'intera Nazione. In tre anni abbiamo recuperato un ritardo che era anche culturale».

**Nelle scorse settimane ha ricordato i 17 miliardi di euro stanziati per lo sviluppo e la coesione nella logistica. In quali vantaggi competitivi e concreti si tradurranno per le imprese che trasportano merci?**

«I vantaggi per le imprese di autotrasporto si tradurranno nell'abbattimento dei costi operativi: il forte investimento nel settore stradale e ferroviario punta soprattutto sulla messa in sicurezza delle infrastrutture esistenti, che risulta essenziale per la velocità della catena logistica. Il Piano finanzia inoltre l'innovazione tecnologica per l'interoperabilità dei dati. La digitalizzazione



## L'OBIETTIVO PER IL 2026

**«È che le risorse del Pnrr si traducano- fino all'ultimo euro- in investimenti per la competitività del Paese e in benefici tangibili per i cittadini»**

della catena logistica permette alle imprese una tracciabilità totale e la dematerializzazione dei processi doganali, annullando i tempi morti burocratici».

**Quali territori avvertiranno maggiormente gli effetti positivi di questo piano di investimenti?**

«I fondi del PSC dotano i territori del Sud di infrastrutture di standard europeo in grado di trasformarlo da zona di transito a hub di insediamento produttivo, capace di attrarre investimenti internazionali e generare occupazione qualificata. Il potenziamento della rete TEN-T e dei nodi logistici meridionali è infine mirato a potenziare i nodi portuali del Sud per rendere l'Italia il ponte verso l'Africa e l'Oriente».

**Tra le sue deleghe rientrano le attività del Servizio per l'alta sorveglianza sulle grandi opere come il Ponte sullo Stretto, che però a fine anno ha subito un nuovo stop. Come vi muoverete ora, perché non "scivoli" in fondo alla vostra agenda?**

«Non c'è nessuna intenzione di arretrare. Per noi il programma elettorale che gli italiani hanno votato nel 2022 è la Bibbia. Le ottemperanze a tutte le richieste della Corte dei Conti necessitano di un lavoro tecnico che va messo in norme per andare avanti

con il Ponte. Questo richiede tempo e precisione giuridica, ma confermiamo l'orizzonte temporale dell'avvio dei cantieri entro il 2026».

**Tornando ai finanziamenti previsti dal Pnrr, il 2026 sarà un anno chiave perché scadranno. Quali traguardi vi siete prefissati di tagliare nell'ultimo miglio di questo percorso per rilanciare la competitività infrastrutturale dell'Italia?**

«L'obiettivo per il 2026 è che le risorse del Pnrr si traducano- fino all'ultimo euro- in

investimenti per la competitività del Paese e in benefici tangibili per i cittadini. Nel settore ferroviario, stiamo completando quasi 300 nuovi km di alta velocità e interventi di ammodernamento e digitalizzazione di 6500 km di rete ferroviaria. Grazie agli investimenti per il rinnovo del parco rotabile arriveranno quasi 200 nuovi treni a zero emissioni, rendendo il trasporto su rotaia molto più sicuro, veloce e sostenibile. Nell'idrico, completeremo i lavori per la realizzazione e l'ammodernamento di oltre 1200 km di rete, al fine di ridurre le perdite e garantire una gestione efficiente su tutto il territorio nazionale». •GG

*Antonio Iannone, sottosegretario di Stato al Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti assieme al presidente del Consiglio Giorgia Meloni*



# Una stagione di cantieri di alta portata

Un volume di investimenti straordinario e una programmazione strutturata di lungo periodo per consegnare al Paese infrastrutture più moderne, affidabili e resilienti, con particolare attenzione al Centro-Sud. Il presidente Tommaso Tanzilli entra nel dettaglio dell'attività di Ferrovie dello Stato Italiane

Investimenti infrastrutturali, digitalizzazione e qualità del servizio rappresentano oggi leve fondamentali per lo sviluppo economico del Paese e per una mobilità sempre più efficiente e inclusiva. Ferrovie dello Stato Italiane svolge un ruolo strategico nel disegnare il futuro della mobilità nazionale ed europea. Ne parliamo con Tommaso Tanzilli, presidente del Gruppo FS Italiane.

**Quali sono oggi le priorità strategiche del Gruppo Ferrovie dello Stato Italiane alla luce degli investimenti in corso nel sistema ferroviario?**

«Il Gruppo FS sta attraversando una fase di trasformazione industriale senza precedenti, fondata su un volume di investimenti straordinario e su una programmazione strutturata di lungo periodo. Nel 2025 abbiamo realizzato 18 miliardi di euro di investimenti, consegnato 241 nuovi mezzi tra treni e autobus e riportato in orario oltre 35mila convogli, con un miglioramento significativo delle performance operative, in particolare sul segmento dell'Alta Velocità. Nel 2026 questa accelerazione prosegue con circa 1.300 cantieri attivi ogni giorno, di cui 700 destinati a nuove opere e 600 alla manutenzione della rete: un'intensità legata alla fase conclusiva del Pnrr e alla volontà di consegnare al Paese infrastrutture più moderne, affidabili e resilienti, con particolare attenzione al Centro-Sud. Solo nell'ultimo anno il Gruppo FS ha investito 18 miliardi di euro, anche grazie al contributo del Pnrr, con un incremento di sei-sette miliardi rispetto alla media degli anni precedenti. Siamo oggi la principale stazione appaltante del Paese e abbiamo contribuito in modo rilevante alla crescita dell'economia italiana. Le priorità riguardano lo sviluppo delle direttrici Alta Velocità e Alta Capacità- dalla Napoli-Bari alla Salerno-Reggio Calabria, dalla Brescia-Verona-Padova al potenziamento della rete siciliana- insieme alla digitalizzazione della rete attraverso l'estensione dell'Ertms, la trasformazione delle stazioni in hub intermodali, il rinnovo della flotta passeggeri e merci e il rafforzamento della governance industriale. A tutto questo si affianca un forte investimento sulle persone e sulla sicurezza, perchè senza competenze e disciplina operativa non è possibile sostenere una stagione di cantieri di questa portata».

**Il tema della sostenibilità è sempre più centrale nel settore dei trasporti. In che modo il trasporto ferroviario può contribuire concretamente alla transizione ecologica del Paese?**



## L'OBIETTIVO GRUPPO FS ITALIANE

**È costruire un ecosistema di mobilità sostenibile e logistica integrata, basato su infrastrutture interconnesse e resilienti, che renda l'Italia più vicina e offra un'alternativa concreta al mezzo privato**

«Il treno è il pilastro di una mobilità sostenibile: per fare un esempio, un convoglio merci può sostituire fino a trenta camion, riducendo emissioni e congestione, mentre l'elettrificazione delle linee e il rinnovo del materiale rotabile consentono di ridurre in modo strutturale l'impatto ambientale dei servizi. FS ha avviato un percorso organico di decarbonizzazione anche sul fronte energetico. In quanto primo consumatore di elettricità in Italia, con circa il 2 per cento della domanda nazionale, il nostro Gruppo ha destinato 1,3 miliardi di euro alla realizzazione di impianti fotovoltaici per una capacità di 1 Gw: entro il 2029 il 19 per cento del fabbisogno elettrico sarà coperto da fonti rinnovabili. Parallelamente, la digitalizzazione della rete e l'adozione dell'Ertms migliorano efficienza e capacità della circolazione. L'obiettivo è costruire un ecosistema di mobilità sostenibile e logistica integrata, basato su infrastrutture interconnesse e resilienti, che renda l'Italia più vicina e offra un'alternativa concreta al mezzo privato».

**Ferrovie dello Stato è un gruppo con una forte presenza internazionale. Quanto conta oggi il confronto con i mercati esteri**

**nello sviluppo del modello italiano di mobilità?**

«La dimensione internazionale è una leva strategica per il Gruppo FS. Consideriamo l'Europa il nostro mercato domestico e puntiamo a consolidare e ampliare la presenza nei principali corridoi continentali attraverso partnership industriali di lungo periodo. In questa prospettiva si colloca la joint venture con il fondo Certares, che prevede un investimento fino a circa un miliardo di euro in Trenitalia France per accelerarne la crescita e sostenere lo sviluppo del collegamento Londra-Parigi entro il 2029. Parallelamente stiamo lavorando al progetto di portare il Frecciarossa in Germania, con collegamenti Roma e Milano-Monaco previsti nel 2027 e successive estensioni verso Napoli e Berlino. In Grecia, la controllata Hellenic Train ha avviato un importante piano di rinnovo della flotta con l'ordine di 23 nuovi treni Coradia Stream per un valore di circa 308 milioni di euro. L'internazionalizzazione non è solo crescita industriale: significa esportare competenze ingegneristiche, modelli operativi e tecnologia italiana, contribuendo allo sviluppo di una mobilità ferroviaria europea

sempre più integrata e sostenibile».

**La qualità del servizio e l'esperienza del passeggero sono temi sempre più rilevanti. Su quali aspetti FS Italiane sta concentrando i maggiori sforzi?**

«La qualità del servizio è oggi una priorità assoluta. Interventiamo su infrastruttura, flotta, gestione operativa, informazione al viaggiatore e comfort di bordo. Nel 2025 la puntualità dell'Alta Velocità è salita al 77 per cento, tre punti percentuali in più rispetto all'anno precedente, e oltre 35mila treni su tutti i segmenti sono stati riportati in orario, pur operando su una rete attraversata da circa 1.300 cantieri. Sull'Alta Velocità prosegue il rinnovo della flotta Frecciarossa, con l'ingresso di 46 nuovi convogli di ultima generazione, progettati per circolare su sette reti europee e caratterizzati da standard ambientali di eccellenza. Sul Regionale nel 2025 sono stati consegnati 108 nuovi treni per un investimento di un miliardo di euro; il piano porterà a 1.081 convogli di ultima generazione entro il 2027, con un investimento complessivo di 7 miliardi e una delle flotte più giovani d'Europa. Decisivo è anche l'investimento tecnologico: con oltre 20 miliardi di euro al 2034, il Piano Tecnologico punta su digitalizzazione della rete, Ertms, manutenzione predittiva e una nuova infrastruttura nazionale per la connettività. A questo si affiancano la modernizzazione delle stazioni, l'intermodalità con aeroporti e trasporto locale e il rafforzamento dei sistemi di informazione in tempo reale, con un obiettivo chiaro: rendere il viaggio sempre più semplice e affidabile per milioni di passeggeri ogni giorno». • **Cristiana Golfarelli**

**Tommaso Tanzilli, presidente del Gruppo FS Italiane**



# Efficienza operativa e competenza consolidata

Bierreti offre soluzioni complete per il trasporto, lo stoccaggio e la gestione della merce a temperatura controllata, combinando innovazione e know how per garantire servizi personalizzati, affidabili e sicuri lungo tutta la filiera agroalimentare

**N**el settore della temperatura controllata agroalimentare, la gestione corretta delle diverse gamme di temperatura rappresenta un elemento cruciale per garantire qualità, sicurezza e integrità dei prodotti lungo tutta la filiera. Ogni fascia termica, dal fresco al surgelato, presenta caratteristiche specifiche e richiede competenze tecniche, mezzi dedicati e infrastrutture adeguate, oltre a un controllo costante dei processi. In questo scenario si inserisce Bierreti, realtà in grado di operare trasversalmente in tutte le gamme della temperatura controllata agroalimentare grazie a una solida e consolidata expertise. L'azienda offre soluzioni complete e personalizzate, mettendo a disposizione dei clienti servizi su misura e un approccio orientato allo sviluppo di progetti ad hoc, calibrati sulle diverse esigenze operative.

«Bierreti nasce nel 2004, quando io e i miei soci Carlino e Massimiliano Ripepi abbiamo intrapreso questa avventura come padroncini, con due trattori e un rimorchio. Grazie all'impegno quotidiano e alla determinazione, siamo riusciti a raggiungere i primi traguardi, affittando un magazzino a Porto Viro e inserendo in azienda i primi collaboratori - spiega Robertino Bonato, amministratore e direzione logistica estero -. Negli anni successivi la crescita è stata graduale ma costante: passo dopo passo abbiamo ampliato l'attività, fino ad arrivare, nel 2016, alla costruzione della piattaforma prodotto congelato di Taglio di Po, dedicata allo stoccaggio e alla movimentazione della merce congelata. Questa struttura è diventata un elemento centrale del nostro sviluppo. Nel 2021 abbiamo compiuto un ulteriore salto di qualità con l'ampliamento dell'impianto e l'integrazione della piattaforma per la gestione della merce a temperatura controllata



## LA RETE DEI TRASPORTI

**Operiamo con clienti distribuiti in tutta Europa, con una presenza particolarmente attiva nei Paesi del Benelux, in Germania, nell'area dell'alta Francia e in Inghilterra**

positiva; abbiamo poi realizzato un lavaggio, dove i nostri clienti possono lavare i propri mezzi. Un importante risultato ottenuto è stato l'ottenimento della certificazione IFS Logistics che, oltre a essere un importante riconoscimento della qualità del nostro lavoro, per noi rappresenta un valore aggiunto per tutti i nostri sforzi che ci incoraggia a fare sempre meglio».

Uno dei principali punti di forza dell'azienda risiede nella solidità e nell'elevata efficienza della rete di trasporti, progettata per garantire rapidità, affidabilità e continuità opera-

tiva su ogni tratta.

«Dietro la rete di trasporti c'è un'organizzazione strutturata e ben coordinata, con me e Robertino Bonato a capo rispettivamente dell'ufficio logistico nazionale e dell'ufficio logistico estero. Operiamo con clienti distribuiti in tutta Europa, con una presenza particolarmente attiva nei Paesi del Benelux, in Germania, nell'area dell'alta Francia e in Inghilterra. Sul territorio italiano, invece, siamo in grado di raggiungere ogni regione, anche grazie a una rete consolidata di collaborazioni con altri trasportatori, che ci

consente di offrire un servizio capillare e affidabile» spiega Carlino Bieretti, a capo della direzione logistica Italia.

Negli ultimi anni l'azienda ha investito con decisione nello sviluppo dell'attività di stoccaggio della merce congelata, potenziandone capacità, organizzazione e qualità del servizio. «Attualmente disponiamo di tre celle frigorifere, attrezzate con scaffalature a base mobile su rotaia, una soluzione che consente di ottimizzare al massimo gli spazi e di raggiungere una capacità complessiva di 3.500 posti pallet, monitorati giorno per giorno da software dedicati alla rilevazione della temperatura - spiega Luca Modena, che guida la direzione stabilimento ed economico finanziaria -. Oltre alle classiche attività di magazzino, affianchiamo la gestione di picking di merce congelata e affianchiamo i clienti in pratiche sanitarie gestite dalla competenza dei nostri collaboratori. Il sito di Taglio di Po è inoltre luogo autorizzato dalla dogana sia in import che in export».

Il parco mezzi, cresciuto notevolmente negli ultimi anni, si può considerare la punta di diamante dell'azienda. «Attualmente è composto da 60 trattori stradali e 100 semirimorchi, una parte dei quali operano in collaborazione con padroncini. I semirimorchi sono progettati per effettuare trasporti a doppia temperatura, grazie a 2 motori e una paratia interna che separa due zone distinte, una anteriore e una posteriore, consentendo il trasporto simultaneo di merce congelata e merce fresca. I mezzi sono inoltre dotati di sistemi di monitoraggio online delle temperature, che permettono un controllo continuo delle condizioni di conservazione dei prodotti, oltre alla localizzazione in tempo reale dei veicoli, garantendo così elevati standard di sicurezza, tracciabilità e affidabilità del servizio» conclude Massimiliano Ripepi, alla direzione gestione parco mezzi. • **CG**

## CORE BUSINESS

Oggi Bierreti è una realtà di riferimento nel settore e può essere considerata, per certi aspetti, unica nel suo genere. È in grado di offrire un servizio completo e integrato, accompagnando i diversi operatori della filiera alimentare con soluzioni su misura e un supporto a 360 gradi. L'attività principale di Bierreti è il trasporto di merci a temperatura controllata, con una specializzazione prevalente nel settore ittico, affiancata dalla gestione di altre tipologie di prodotto come verdure, avicolo e bakery. I servizi vengono svolti sia a carico completo sia in groupage, operando su tutto il territorio nazionale e internazionale. A completamento dei servizi, Bierreti mette inoltre a disposizione il noleggio dei semirimorchi e di un carrellone attrezzato per il recupero e il trasporto dei mezzi, offrendo così un supporto operativo completo e flessibile lungo tutta la filiera logistica.

La sede della Bierreti



# Multiutility a supporto dei Comuni

GSM - Gestione Servizi Mobilità è una società per azioni a capitale interamente pubblico locale che si occupa di gestione parcheggi, segnaletica, cura del verde pubblico e riscossione dei tributi in diversi Comuni del Triveneto. Ai vertici nel suo settore per performance gestionale e affidabilità finanziaria, è guidata dall'amministratore unico Antonio Consorti

La gestione dei servizi pubblici locali richiede sempre maggiore efficienza, flessibilità e capacità di rispondere a esigenze complesse e in continua evoluzione. In questo contesto, le società multiservizi rappresentano un modello strategico per supportare i Comuni, garantendo professionalità, continuità operativa e una gamma integrata di servizi a beneficio della comunità.

Gestione Servizi Mobilità (GSM), nata a Pordenone nel 2002 con l'obiettivo di gestire la sosta cittadina, è oggi una società multiservizi completa, che opera secondo il modello dell'in-house providing in esclusiva per gli enti pubblici soci. «Nel corso degli anni, GSM ha esteso la propria attività oltre i confini friulani, operando in diversi Comuni veneti e rispondendo a un'ampia gamma di esigenze pubbliche, dai parcheggi alla cura del verde, dalla gestione dei tributi alla riscossione coattiva - spiega Antonio Consorti, amministratore unico -. Partendo dall'esperienza consolidata nella gestione della sosta, l'azienda ha sviluppato servizi integrati a supporto di quei Comuni, soprattutto di medie e piccole dimensioni, che faticano a gestire autonomamente molte delle proprie attività».

Da otto anni alla guida di GSM, Antonio Consorti con grande professionalità coniuga la sua esperienza di manager industriale con quella di amministratore pubblico, svolgendo perfettamente la capacità di gestione manageriale, attenzione ai risultati e dedizione al servizio pubblico. Sotto la sua leadership e quella del direttore operativo Domenico Luca Piasentin, GSM continua a consolidarsi come partner affidabile dei Comuni, offrendo soluzioni innovative e operative per la gestione di servizi locali sempre più complessi.

**Qual è il vostro approccio nel lavorare con i Comuni?**

«Monitoriamo costantemente le evoluzioni del contesto pubblico e studiamo attentamente le esigenze degli enti locali, con l'obiettivo di comprendere a fondo le sfide e le priorità di



Da sinistra, il direttore operativo Domenico Luca Piasentin e l'amministratore unico Antonio Consorti ricevono il Premio Industria Felix



## PREMIO INDUSTRIA FELIX

GSM conferma il proprio percorso di crescita aggiudicandosi, per il quarto anno consecutivo, il prestigioso Premio Industria Felix - L'Italia che compete, giunto alla 67esima edizione e alla sesta edizione nazionale. Un riconoscimento di grande rilievo che si aggiunge ai numerosi premi già ottenuti a livello nazionale dalla società pordenonese. Il premio, promosso da Industria Felix Magazine (supplemento de Il Sole 24 Ore) in collaborazione con Cerved, Università Luiss Guido Carli e con il supporto di Confindustria, è stato assegnato a GSM per le sue eccellenti performance gestionali e l'elevata affidabilità finanziaria, come attestato dal rating Cerved, nel settore delle partecipate a maggioranza pubblica. In precedenza, GSM aveva già ricevuto anche il Premio Industria Felix Esg, riservato alle aziende finanziariamente solide e particolarmente attente ai temi della sostenibilità ambientale, sociale e di governance.

## COMPETENZE CONSOLIDATE

**GSM offre servizi a condizioni di mercato competitive e con elevati standard qualitativi, rappresentando l'unica società pubblica multiservizi del Nord Est**

ciascun Comune. Grazie a questo approccio proattivo, siamo in grado di proporre soluzioni mirate e di reale valore, capaci di rispondere efficacemente alle necessità operative, migliorare l'efficienza dei servizi e supportare la pianificazione strategica degli enti pubblici. La nostra attenzione alle dinamiche di settore ci permette di anticipare problemi, offrire innovazione e costruire relazioni solide basate sulla fiducia e sulla concretezza dei risultati».

**Come si riesce a guidare una società di diritto privato, ma a controllo pubblico?**

«Guidare una società di diritto privato sottoposta a controllo pubblico richiede un equilibrio delicato tra l'efficienza e la competitività tipiche del settore privato e la responsabilità verso la collettività che caratterizza il settore pubblico. In aziende come la nostra, la mentalità imprenditoriale è fondamentale: è necessario essere costantemente orientati al cliente, attenti alla qualità dei servizi erogati e capaci di proporre soluzioni economicamente sostenibili per gli enti pubblici soci. Occorre innovare continuamente, anticipare le esigenze dei Comuni e adattarsi rapidamente ai cambiamenti delle condizioni economiche e normative. Solo combinando queste dimensioni — spirito imprenditoriale, attenzione al cliente e senso di servizio pubblico — una società come la nostra può offrire valore aggiunto agli enti locali e rafforzare la propria

reputazione come partner affidabile sul territorio».

**La modalità di affidamento "in house providing" che vantaggi porta ai Comuni?**

«La modalità di affidamento "in house providing" consente agli enti pubblici locali di gestire i servizi tramite una società interamente pubblica, che opera come braccio operativo del Comune ed è soggetta a un controllo analogo a quello esercitato sugli uffici interni. Scegliendo GSM, il Comune si affida a una società che da oltre 20 anni gestisce servizi per i propri soci pubblici, garantendo esperienza, organizzazione, competenze consolidate e una rete di fornitori qualificati. GSM offre servizi a condizioni di mercato competitive e con elevati standard qualitativi, rappresentando l'unica società pubblica multiservizi del Nord Est. L'affidamento in house permette inoltre tempi più rapidi rispetto alle gare pubbliche, risultando particolarmente vantaggioso in situazioni di urgenza o emergenza. Le normative vigenti che regolano l'acquisizione di partecipazioni in società pubbliche da parte degli enti pubblici locali sono complesse e articolate. Nel tempo, GSM ha maturato un'esperienza consolidata che le consente di offrire un supporto qualificato e una consulenza adeguata nella programmazione e nella redazione degli atti necessari». •BG

# La quarta potenza dell'export globale

Dal Piano Mattei al sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane. L'analisi di Edmondo Cirielli, vice ministro degli Affari esteri e della cooperazione internazionale

**N**onostante la difficile congiuntura internazionale, l'Italia è adesso la quarta potenza dell'export globale, avendo superato il Giappone. «Non è un caso», precisa Edmondo Cirielli, vice ministro degli Affari Esteri e della cooperazione internazionale. «È il risultato di una specializzazione produttiva orientata al valore più che al prezzo, incorporando know-how, personalizzazione e competenze difficili da sostituire». Il valore aggiunto, evidenzia Cirielli, è la «flessibilità delle nostre filiere, composte in prevalenza da Pmi capaci di adattarsi in modo rapido ai cambiamenti e di diversificare mercati e clienti, riducendo la dipendenza da singole aree geografiche».

**Vice ministro, che strada seguire per potenziare l'export?**

«Nel contesto attuale è sempre più importante arrivare a una politica europea forte e diversificata tramite accordi commerciali strategici, così come a un'Ue con sempre meno barriere interne. Per rafforzarci, il Governo continua a investire in innovazione, capitale umano e digitalizzazione, oltre che nel mettere a sistema in maniera strategica le modalità di sostegno alle imprese sui mercati esteri tramite l'azione di Cdp, SACE e Simest, anche nella cornice del Piano Mattei. È proprio questa la direzione in cui ci stiamo muovendo con la riforma della Farnesina promossa dal ministro Tajani».

**Cosa ne pensa dell'accordo Ue-Mercosur?**

«Ha enormi potenzialità, e il ruolo dell'Italia nel negoziato a Bruxelles è stato decisivo per tutelare al meglio i settori agricoli maggiormente esposti ai rischi di eventuali perturbazioni sul mercato, oltre che per proteggere le nostre indicazioni geografiche. Ora c'è da lavorare per consolidare questi risultati».

**In base al Piano per l'Export del Maeci, a quali mercati extra-Ue guarda l'Italia?**

«Puntare sui mercati emergenti è necessario per diversificare- e quindi stabilizzare- le nostre esportazioni: economie in fortissima crescita, che presentano enormi opportunità. L'attenzione principale va all'Asia, dove l'India è considerata uno dei mercati più promettenti per dimensioni e dinamismo, affiancata da Cina e Paesi del Sud-Est asiatico, come Vietnam, Indonesia e Filippine. Un ruolo centrale è attribuito anche al Medio Oriente, in particolare a Turchia e Paesi del Golfo come Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita, visti quali hub regionali e mercati particolarmente "sensibili" al made in Italy. Ci sono poi l'America Latina, soprattutto Brasile e Messico, e Africa (Algeria e Sudafrica) centrale nel quadro del Piano Mattei e area strategica nel medio-lungo periodo. Completano il quadro i Balcani occidentali in una



## I MERCATI EXTRA-UE A CUI GUARDA L'ITALIA

**L'attenzione principale va all'Asia, dove l'India è considerata uno dei mercati più promettenti per dimensioni e dinamismo, affiancata da Cina e Paesi del Sud-Est asiatico, come Vietnam, Indonesia e Filippine**

fase di forte espansione per l'export italiano».

**Come sta procedendo il Piano Mattei?**

«Ha segnato un vero e proprio cambio di paradigma, un salto di qualità nei nostri rapporti con i Paesi africani. Negli ultimi due anni, abbiamo infatti assistito a un'intensificazione senza precedenti dei nostri legami politici, economici, infrastrutturali e sociali sia con partner tradizionali, come quelli dell'Africa mediterranea, sia con partner nuovi ed emergenti. Nel 2025, nell'ottica del Piano, sono entrati nel novero dei Paesi prioritari anche Angola, Ghana, Mauritania, Tanzania e Senegal. Stiamo poi rafforzando le sinergie con il Global Gateway europeo, istituzioni finanziarie e banche di sviluppo (Banca Mondiale e Banca Africana di Sviluppo), con partner come Arabia Saudita e Emirati Arabi Uniti, mentre aumenta sempre più anche l'efficacia degli strumenti finanziari messi a disposizione da Cdp, Simest e SACE per l'internazionalizzazione delle imprese italiane verso l'Africa. Cruciale è il ruolo delle nostre Ambasciate nel mettere a sistema i vari tipi di intervento a sostegno delle aziende pubbliche e private all'estero.

Fondamentali poi quest'anno saranno i progressi che otterremo nelle grandi progettualità in settori chiave come acqua, connettività e infrastrutture, istruzione e formazione, energia, sanità e agroalimentare».

**Lei si occupa anche del dialogo tra Italia, Asia Centrale e Caucaso. Quali opportunità offrono queste aree? Perché considerarle strategiche?**

«Storicamente, entrambe queste aree sono sempre state crocevia di vitale importanza strategica per il transito di merci, persone e culture (Via della Seta). Oggi, sia il Caucaso che l'Asia Centrale stanno recuperando la loro rilevanza strategica a livello globale, tornando ad affermarsi come snodi cruciali di importanti reti multimodali di connettività (ad esempio, il Middle Corridor) infrastrutturale, commerciale ed energetica. Basti pensare che l'Azerbaigian è ora il nostro secondo fornitore di gas naturale e il primo di petrolio, mentre il Kazakistan è ormai da decenni una certezza nell'approvvigionamento energetico. Oltre che a mantenere eccellenti rapporti con i Paesi del Caucaso, sostenendo attivamente il processo di pace tra Armenia e Azerbaigian, oltre alle pro-

spettive di integrazione economica regionale, l'Italia è stato il primo Paese occidentale a lanciare un format di dialogo stabile dedicato ai Paesi dell'Asia Centrale, prima a livello ministeriale e poi, dal 2025, a livello di leader. Io stesso sono stato in missione in Armenia, Azerbaigian, Georgia, così come in Kazakistan, Kirghizistan, Turkmenistan e Uzbekistan: ho visto Paesi in grande fermento economico, spesso ricchi di capitale umano e risorse naturali, che guardano a noi come a un vero e proprio partner d'eccezione».

**Le principali sfide per la cooperazione italiana nel 2026?**

«Partirà una serie di grandi progetti, specialmente in Africa, anche nel quadro del Piano Mattei, come il progetto TANIT in Tunisia, il Programma faro sul digitale in Africa occidentale, senza dimenticare il nostro impegno per la sicurezza alimentare in partenariato con CIHEAM e Bonifiche Ferraresi in Ghana, Repubblica del Congo e Senegal, o a sostegno delle filiere strategiche di caffè e cacao. Inoltre, proprio quest'anno avvieremo un progetto con la Scuola Nazionale dell'Amministrazione per il training di 1.400 funzionari pubblici africani. Sarà una grande sfida anche contribuire alla graduale ripresa di Gaza e Siria, così come consolidare l'iniziativa "Italia per il Sudan", a supporto della popolazione vulnerabile sudanese, colpita dagli effetti del conflitto in corso, con focus su salute, nutrizione, acqua e igiene. Puntiamo anche a massimizzare l'impatto della nostra azione attraverso maggiori sinergie con l'Ue, attraverso la cooperazione delegata, i partenariati con le banche di sviluppo, la cosiddetta "finanza mista", oltre che il coinvolgimento sempre più intensivo del settore privato, di università ed enti territoriali. Tra i nostri obiettivi, c'è infine anche un'attività sempre maggiore nei Paesi del Caucaso (Armenia) e dell'Asia Centrale (Kirghizistan e Tagikistan)». •FD

*Edmondo Cirielli, vice ministro Maeci*



# Una vera e propria intelligence economica

Un surplus di 60 miliardi di euro, è quanto complessivamente sono disposti a spendere i buyer stranieri per assicurarsi prodotti o servizi made in Italy. Alimentando un export che le CcIE spingono a «forme più mature di presenza internazionale» come spiega Mario Pozza

**S**ebbene il contesto globale sia ancora segnato da conflitti, barriere commerciali e una crescente competizione internazionale, le imprese italiane continuano a godere di uno status molto elevato sui mercati esteri. Non solo per l'origine geografica, ma per un modello produttivo che cattura l'interesse delle business community locali grazie alla sua capacità di unire qualità, affidabilità, innovazione e stile di vita. «Il made in Italy oggi vale circa 630 miliardi di euro di export- ricorda Mario Pozza, presidente di Assocamerestero- con l'obiettivo ambizioso fissato dal Governo di raggiungere i 700 miliardi entro il 2027. Ma il valore del made in Italy non è solo quantitativo: da un'indagine fatta con Unioncamere, esiste un surplus che i consumatori esteri sono disposti a corrispondere per i nostri prodotti calcolato in ben 60 miliardi di euro».

**Il saper fare italiano è un pilastro di questo valore generato dal made in Italy. Come può consolidarsi oggi attraverso alleanze strategiche e nuovi modelli di presenza all'estero?**

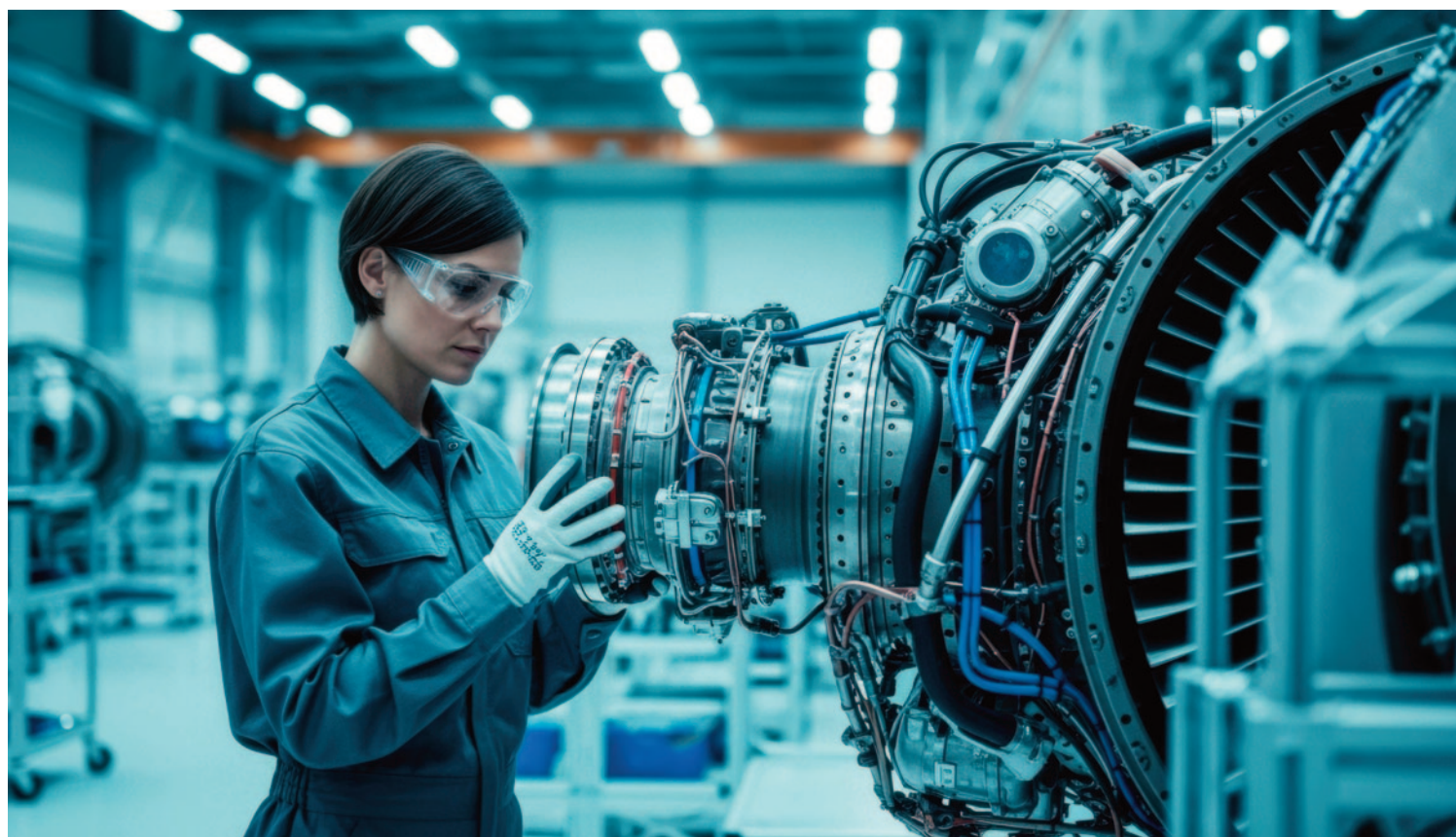
«Il saper fare italiano continua a essere uno degli elementi più apprezzati del made in Italy, ma oggi deve evolvere per rimanere competitivo. Accanto ai settori storici- agroalimentare, moda, arredo, meccanica- stanno assumendo un ruolo sempre più rilevante comparti come energia, ambiente, scienze della vita, aerospazio e infrastrutture. In questo scenario, le Camere di Commercio Italiane all'Estero promuovono il passaggio dal semplice export a forme più mature di presenza internazionale: joint venture, trasferimento tecnologico, progetti di filiera e investimenti produttivi. È qui che il concetto di "Made with Italy" acquista forza: non solo prodotti finiti, ma competenze, tecnologie e modelli organizzativi italiani che contribuiscono allo sviluppo dei Paesi partner».

**In quali in particolare si assiste a questo fenomeno?**

«Lo vediamo chiaramente in mercati come il Giappone per le rinnovabili o l'India per la meccanica avanzata, dove la tecnologia italiana diventa parte integrante dei processi produttivi locali, rafforzando al tempo stesso la competitività delle nostre imprese e dei territori di origine. Il made in Italy continuerà ad avere successo se saprà rinnovarsi senza perdere identità».

**In generale, quali sono i mercati a maggior trazione e quelli che a più elevato potenziale per il made in Italy?**

«Le CcIE osservano una domanda crescente non solo nei mercati maturi come Usa ed Europa, ma anche in aree ad alto



potenziale come il Sud Est Asiatico, i Paesi del Golfo, il Messico e un Continente africano sempre più dinamico, soprattutto sul fronte industriale e infrastrutturale. I nostri dati rilevano una riallocazione delle rotte verso hub strategici come Singapore, Thailandia e Corea, mentre in parallelo cambiano i modelli di consumo: sostenibilità, responsabilità sociale, benessere e qualità della vita sono fattori sempre più determinanti, soprattutto per le nuove generazioni. Le Camere italiane all'estero aiutano le imprese a interpretare queste trasformazioni, adattando prodotti, strategie e narrazioni ai diversi mercati».

**In che modo Assocamerestero e la rete delle CcIE all'estero supportano le imprese nei percorsi di internazionalizzazione?**

«Le 86 CcIE, presenti in 63 Paesi e che associano oltre 20 mila imprenditori italiani e stranieri, operano su due livelli fondamentali. Da un lato, aiutano le imprese che già esportano a consolidarsi, individuando nuove opportunità, partner affidabili e occasioni di riposizionamento nelle catene globali del valore. Dall'altro, affiancano le Pmi che esportano in modo occasionale o che non hanno ancora affrontato i mercati esteri, offrendo orientamento, formazione, contatti e assistenza personalizzata. Oggi circa 120.000 imprese italiane esportano in modo continuativo, 11000 lo fanno in maniera saltuaria e circa 6000 non hanno ancora affrontato i mercati esteri. È su questo bacino di circa 17000 imprese che si

gioca una delle sfide più rilevanti per la crescita del nostro sistema produttivo».

**Qual è il valore aggiunto delle CcIE in questa partita?**

«È quello di essere strutture stabili nei mercati, che parlano il linguaggio degli imprenditori e svolgono una funzione di vera e propria "intelligence economica", traducendo la complessità internazionale in informazioni e opportunità. Per fare questo, le Camere si raccordano con tutti gli altri soggetti della promotion pubblica: dal sistema camerale italiano, nostro partner anche nella compagine associativa di Assocamerestero, alle Regioni, all'Ice, alla Sace, alla Simest, alla Cassa Depositi e Prestiti, nonché al mondo associativo. Il nostro raccordo poi è altrettanto efficace

e sempre attivo con i Ministeri».

**Con quali in prevalenza?**

«In particolare, le Camere hanno un dialogo di primo riferimento con il Ministero delle imprese e del made in Italy e con il Ministero degli Esteri e della cooperazione internazionale. Ma le attività che vengono svolte ci portano a contatto anche con altri Ministeri e istituzioni del Governo, proprio perché l'azione delle CcIE è al servizio degli obiettivi dell'Italia e in quanto tale le Camere cercano di dare un contributo anche a supporto e in partnership con le attività sviluppate da questi soggetti». •FD

*Mario Pozza, presidente di Assocamerestero*



# Vince chi sa innovare e crescere in scala

Competitività, innovazione, capitale umano e scenari globali: il punto di vista di Maurizio Tarquini, direttore generale di Confindustria, sulle prospettive future del sistema produttivo nazionale

In un contesto globale caratterizzato da trasformazioni rapide, nuove esigenze competitive e profondi cambiamenti socio-economici, diventa essenziale comprendere come le imprese italiane possano affrontare le sfide dei prossimi anni, facendo leva su innovazione, capitale umano, etica produttiva e capacità di visione. Maurizio Tarquini, direttore generale di Confindustria, figura di riferimento per l'elaborazione delle strategie di sviluppo e per il rafforzamento del ruolo delle imprese nel futuro del Paese, analizza le prospettive che attendono il sistema industriale italiano.

**Direttore Tarquini, come si sta ridisegnando oggi il panorama industriale italiano? Quali sono, secondo Lei, i principali fattori che determineranno la competitività delle imprese nel 2026?**

«Il made in Italy continuerà a essere un asset strategico nel 2026, ma la competitività non è più garantita: servono produttività, innovazione e una presenza più solida nelle catene globali. Le opportunità vengono dall'export, dall'alto valore dei nostri marchi e dall'economia della conoscenza; i rischi sono l'aumento dei costi energetici, la frammentazione geopolitica e la perdita di scala produttiva. Il posizionamento richiederà politiche industriali stabili, investimenti in tecnologie e una logistica più efficiente. È essenziale sostenere le imprese nella transizione digitale e green, evitando ulteriori aggravii burocratici. Solo così il made in Italy potrà consolidare la sua leadership internazionale».

**Come giudica il posizionamento del made in Italy nel contesto internazionale attuale? Quali opportunità e quali rischi vede nei prossimi due anni?**

«Il 2026 sarà un anno di passaggio decisivo: molti fattori esterni- geopolitica, energia, nuove regole europee- faranno pressione sulle imprese, e il primo rischio è perdere terreno in competitività. Abbiamo margini compressi, costi elevati e un sistema che spesso rallenta gli investimenti con procedure troppo lente. Allo stesso tempo, però, mai come ora abbiamo davanti opportunità concrete: l'intelligenza artificiale che entra nei processi produttivi, le filiere europee che si riorganizzano, i nuovi mercati per i prodotti ad alto contenuto tecnologico. La vera discriminante sarà la velocità: chi saprà innovare e ma soprattutto crescere in scala vincerà. Il compito del Paese è mettere le aziende nelle condizioni di correre».



## UNA DELLE URGENZE PIÙ GRANDI

**È il mismatch tra domanda e offerta di lavoro: servono competenze tecniche, Stem, digitali e legate alle tecnologie della transizione energetica**

**Il 2026 sarà un anno chiave anche per la realizzazione degli obiettivi del Pnrr: quali interventi ritiene più urgenti per garantire continuità e risultati concreti per il sistema produttivo?**

«Purtroppo il Pnrr è un'occasione difficile da ripetere: per realizzarne gli obiettivi serve il proverbiale colpo di reni su infrastrutture, digitalizzazione della Pa e nuove competenze. Per il sistema produttivo chiediamo tempi certi, sportelli unici funzionanti e bandi disegnati sulle esigenze reali delle imprese. Vanno evitati ritardi e stratificazioni normative che bloccano l'operatività. Occorre inoltre una governance che monitori l'impatto sugli investimenti privati e non solo sulla spesa pubblica. Il Pnrr avrà successo se saprà lasciare oltre alle opere la consapevolezza della necessità di rafforzare in maniera continua la competitività industriale, non si tratta quindi solo di quantità di fondi allocati in un determinato anno, ma di un pensiero più ampio su dove vogliamo collocare l'Italia di domani».

**In che modo Confindustria sta supportando le imprese, soprattutto le Pmi, nel processo di digitalizzazione e nell'integrazione dell'intelligenza artificiale?**

«Le Pmi sono, nel bene e nel male, la com-

ponente essenziale del nostro sistema produttivo e devono poter accedere alle tecnologie digitali con costi sostenibili e percorsi di accompagnamento semplici. Questo per ovvi motivi non sempre avviene. Confindustria si impegna per la loro crescita, anche dimensionale e per consentire l'integrazione con le filiere delle grandi imprese, adottare standard comuni e sfruttare piattaforme digitali condivise. Stiamo lavorando sia mappando le esigenze digitali delle Pmi sia per favorire ecosistemi dell'innovazione, poli territoriali e servizi che riducano il divario dimensionale. È cruciale sostenere la cybersecurity, l'AI applicata ai processi e l'interoperabilità dei dati. Appliciamo questa filosofia in molteplici azioni che stiamo conducendo nelle interlocuzioni istituzionali, ad ogni livello: senza il salto digitale delle Pmi non ci sarà una vera crescita della produttività nazionale».

**Il tema del merito è centrale per il Paese: quali politiche formative e quali riforme possono favorire un migliore incontro tra domanda e offerta di competenze?**

«Il mismatch tra domanda e offerta di lavoro è una delle urgenze più grandi: servono competenze tecniche, Stem, digitali e

legate alle tecnologie della transizione energetica. Confindustria propone da sempre un sistema formativo più vicino alle imprese, con Its potenziati, orientamento serio nelle scuole e percorsi di upskilling per i lavoratori. La priorità è creare competenze spendibili, non percorsi teorici distanti dal mercato. Va rafforzato il ruolo delle Academy aziendali e vanno incentivate le imprese che investono in formazione. Dobbiamo creare opportunità e pensare all'occupabilità nella cornice della crescita complessiva del sistema economico e del Paese, consapevoli di dover competere in uno scenario globale che non aspetta nessuno». •Cristiana Golfarelli

*Maurizio Tarquini, direttore generale di Confindustria*



# La compliance come leva strategica

C2Compliance affianca le imprese nella costruzione di sistemi organizzativi solidi e sostenibili, trasformando la compliance da semplice adempimento normativo a elemento strutturale della strategia aziendale, grazie a competenza tecnica, visione integrata e attenzione alle persone

**N**el panorama economico attuale, fare impresa significa confrontarsi ogni giorno con una complessità crescente. Normative sempre più articolate, mercati regolamentati, attenzione costante alla sicurezza, alla sostenibilità e alla responsabilità sociale hanno cambiato radicalmente il modo in cui le aziende devono organizzarsi, prendere decisioni e crescere. In questo scenario, la compliance non è più un semplice adempimento, ma una componente strutturale della strategia aziendale. È all'interno di questo contesto che C2Compliance, realtà giovane ma già fortemente strutturata, ha scelto di mettere la competenza normativa, la visione organizzativa e l'approccio umano al centro del proprio modello di consulenza.

La visione di C2Compliance è chiara: diventare un punto di riferimento per le aziende italiane che vogliono affrontare il cambiamento normativo e organizzativo con metodo, consapevolezza e una prospettiva di lungo periodo. La mission è guidare le imprese nella costruzione di una cultura aziendale solida, capace di integrare regole, persone e processi in un sistema coerente e orientato al miglioramento continuo.

Oggi clienti, partner, pubbliche amministrazioni e istituti finanziari non valutano più solo il prodotto o il servizio offerto, ma osservano con attenzione come un'azienda governa i propri processi interni, tutela le persone, protegge le informazioni e gestisce i rischi. In questo contesto, la compliance diventa un linguaggio comune tra organizzazioni strutturate e affidabili. C2Compliance lavora proprio su questo terreno: aiutare le imprese a leggere la complessità e a trasformarla in un elemento di forza, anziché in un vincolo.

Si distingue per un modello organizzativo agile e altamente integrato, fondato su competenze multidisciplinari e su una



## LA MISSION

**Guidare le imprese nella costruzione di una cultura aziendale solida, capace di integrare regole, persone e processi in un sistema coerente e orientato al miglioramento continuo**

forte collaborazione interna. Questo approccio permette di costruire relazioni dirette e continuative con i clienti, garantendo una gestione trasversale dei progetti e un'elevata continuità nel tempo, elementi che rafforzano l'efficacia e l'affidabilità dei servizi offerti. Ogni intervento di C2Compliance prende forma da un metodo strutturato, fondato sull'ascolto e sull'analisi approfondita del contesto aziendale. Il percorso consulenziale si sviluppa attraverso fasi chiare e progressive: analisi iniziale del contesto e dei rischi, progettazione dei sistemi di gestione o dei modelli organizzativi, implementazione

operativa e, infine, monitoraggio attraverso audit e attività di miglioramento continuo. Questo approccio consente alle aziende di governare la compliance, anziché subirla.

Parlare dei servizi di C2Compliance significa raccontare un ecosistema. Ogni area di consulenza dialoga con le altre, contribuendo alla costruzione di un sistema coerente che rafforza l'organizzazione nel suo insieme.

La privacy e la protezione dei dati personali rappresentano spesso il primo punto di contatto tra azienda e compliance.

C2Compliance guida le organizzazioni nell'analisi dei flussi di dati, nella definizione delle responsabilità, nella strutturazione della documentazione privacy e nella gestione dei rapporti con fornitori e clienti, fino alla nomina del Dpo quando richiesta. La privacy diventa così uno strumento di governance e non un semplice obbligo normativo.

Accanto alla privacy, i sistemi di gestione certificati rappresentano uno dei pilastri dell'attività di C2Compliance. Iso 9001, Iso 14001, Iso 45001, Iso 27001, Iso 42001 e altri schemi vengono progettati e implementati con un approccio pragmatico, orientato ai processi reali e alle esigenze

operative. Le certificazioni non sono viste come un traguardo fine a sé stesso, ma come strumenti per migliorare l'organizzazione interna, aumentare l'affidabilità e rafforzare la reputazione aziendale.

Un'attenzione crescente è dedicata ai temi sociali e di governance. Il percorso verso la certificazione Uni/PdR 125 sulla parità di genere viene affrontato come un'occasione per leggere i dati aziendali, rivedere i processi HR e costruire un ambiente di lavoro più equo e trasparente. La parità diventa così un indicatore concreto di maturità organizzativa e culturale.

Il Modello Organizzativo 231 rappresenta un ulteriore tassello dell'ecosistema di compliance. C2Compliance interviene nella mappatura dei rischi, nella definizione dei protocolli di controllo e nella progettazione di sistemi di prevenzione efficaci, pienamente integrati con gli altri sistemi di gestione presenti in azienda. La cybersecurity e la sicurezza delle informazioni sono ormai fattori strategici per la continuità operativa delle imprese. C2Compliance supporta le organizzazioni nella progettazione dei percorsi di adeguamento alla Nis2, nella gestione dei rischi informatici e nello sviluppo di sistemi di sicurezza delle informazioni robusti e resilienti. La sicurezza digitale è concepita come una responsabilità condivisa, che coinvolge in modo integrato persone, processi e tecnologie.

I temi ESG e della sostenibilità completano questo percorso. C2Compliance affianca le organizzazioni nell'analisi degli impatti ambientali, sociali e di governance, supportandole nell'integrazione di questi fattori nella strategia aziendale e nei processi decisionali. • **CG**

*Fabio Zambianchi, ceo di C2Compliance*



## AUDIT, FORMAZIONE E STRUMENTI

*Gli audit rappresentano per C2Compliance uno strumento di conoscenza e consapevolezza. Attraverso verifiche strutturate, le aziende ottengono una fotografia reale dei propri processi e delle aree di miglioramento. L'audit diventa così un'opportunità di sviluppo. La formazione attraverso ogni progetto come un filo conduttore. I percorsi formativi sono progettati per essere concreti, coinvolgenti e coerenti con la realtà aziendale, con l'obiettivo di rendere le persone protagoniste del sistema di compliance. Strumenti digitali e piattaforme dedicate completano l'offerta, rendendo la gestione della compliance più semplice, tracciabile ed efficace.*

# La fabbrica del futuro

Alessandro Nasi, presidente di Comau, spiega come robotica avanzata, digitalizzazione e sostenibilità stiano trasformando i processi produttivi e rafforzando la competitività dell'industria a livello globale

**R**obotica, intelligenza artificiale e nuovi modelli di fabbrica stanno ridefinendo la competitività delle imprese e il ruolo dell'industria a livello globale. Realtà come Comau dunque rappresentano un punto di riferimento per l'innovazione tecnologica applicata alla produzione, accompagnando le aziende nel percorso verso fabbriche sempre più efficienti, flessibili e sostenibili. «Comau - sottolinea il presidente Alessandro Nasi - è una delle principali realtà internazionali nel campo dell'automazione industriale e della robotica avanzata, con un ruolo chiave nello sviluppo di soluzioni tecnologiche per la fabbrica del futuro. Dalla manifattura tradizionale alle nuove filiere dell'e-mobility, accompagniamo le imprese nei processi di trasformazione digitale e sostenibile, integrando innovazione, flessibilità produttiva ed efficienza energetica in un contesto industriale in continua evoluzione».

**Il settore dell'automazione industriale è in rapida evoluzione. Quali sono oggi i principali trend che stanno ridisegnando il futuro della manifattura?**

«L'andamento dell'industria manifatturiera è influenzato da un contesto di instabilità, dovuta a una serie di fattori economici e geopolitici internazionali. In questo scenario incerto le imprese devono intraprendere strategie innovative, sospinte da una sempre più rapida evoluzione tecnologica e dagli ambiziosi traguardi della transizione energetica. Sul fronte della tecnologia, la collaborazione uomo-macchina e la digitalizzazione permettono di rendere più efficienti e flessibili i processi produttivi. Inoltre, l'uso dell'intelligenza artificiale e la richiesta crescente di soluzioni di automazione stanno trasformando in modo repentino il modo di

*Alessandro Nasi, presidente Comau*



## UNA PRODUZIONE INTELLIGENTE

**Il futuro è fatto di fabbriche e magazzini connessi, sistemi industriali capaci di apprendere e collaborare fra di loro, oltre che con gli operatori**

lavorare, in qualsiasi settore produttivo. Al contempo, di fronte a questi profondi cambiamenti, si avverte la necessità di nuove competenze professionali».

**Dal punto di vista del mercato cosa possiamo aspettarci?**

«Da un punto di vista del mercato, la richiesta di automazione aumenterà a livello globale, coinvolgendo nuovi settori. Tra i Paesi emergenti, secondo diversi studi, quelli del Sud Est Asiatico e quelli del Golfo rappresenteranno una quota significativa della crescita manifatturiera globale attesa nei prossimi 5 anni. A guidarla, comparti come la logistica, dove si registrano tassi di incremento annui superiori al 10 per cento, con prospettive di sviluppo incoraggianti, dovute al bisogno di movimentare rapidamente le catene di fornitura. Nuove soluzioni di automazione saranno richieste anche nel campo delle batterie. A dimostrarlo è la crescente domanda di sistemi di stoccaggio stazionario (battery energy storage system), indispensabili per alimentare anche i data center. Si stima che queste soluzioni diventeranno il secondo principale mercato per l'elettrificazione, dopo quello della e-mobility. Comau è impegnata in tutti questi settori, oltre a essere uno dei principali player, a livello globale, nelle soluzioni di automazione avanzata per l'automotive».

**Comau opera da anni come protagonista dell'automazione industriale. Quali sono**

**oggi le priorità strategiche dell'azienda in uno scenario globale in rapida trasformazione?**

«Comau è un'azienda dalle radici italiane, riaffermate ancora oggi da una solida presenza nel nostro Paese. A Torino abbiamo il nostro centro direzionale, oltre al principale polo di innovazione e produzione. Le trasformazioni attraversate in oltre 50 anni di storia hanno portato Comau ad espandersi in tutto il mondo, con un forte orientamento all'innovazione, qualità essenziale per affrontare le sfide di un mercato complesso e in costante evoluzione. Il recente spin-off da Stellantis - che rimane un importante azionista di Comau e con cui continua un rapporto di solida collaborazione tecnologica - ha permesso all'azienda di acquisire una più spiccata flessibilità operativa. Stiamo quindi orientando gli investimenti verso una maggiore diversificazione dell'offerta, in settori caratterizzati da un forte espansione, come logistica, cantieristica, aerospazio, l'industria pesante ed energie rinnovabili».

**L'acquisizione di Automha si inserisce in questo contesto?**

«Per accelerare questo percorso e realizzare un hub italiano di tecnologia avanzata nel campo dell'automazione, capace di competere a livello globale, abbiamo completato nel 2025 l'acquisizione di Automha. Si tratta di una società italiana specializzata nella realizzazione di sistemi automatizzati per la lo-

gistica di magazzino e l'intralogistica per clienti presenti a livello globale. Nel campo della produzione di celle per batterie elettriche, abbiamo inoltre effettuato un investimento in Intecells, una start-up statunitense che ha brevettato una tecnologia innovativa. Il nostro impegno non è solo legato al perseguimento degli obiettivi di business, ma anche alla costruzione di un ambiente di lavoro responsabile, in quanto orientato alla sostenibilità dei processi produttivi, e inclusivo, per valorizzare le qualità di tutte le nostre persone, come testimoniano da numerose iniziative realizzate in questi ambiti».

**Robotica avanzata e digitalizzazione sono al centro dell'offerta Comau: come stanno evolvendo le vostre soluzioni per rispondere alle nuove esigenze delle imprese manifatturiere?**

«L'innovazione tecnologica è fondamentale per rispondere alle sfide che emergono in modo sempre più dirompente e imprevedibile sui mercati globali. Nel settore della robotica, Comau sta integrando le sue tecnologie con software e dispositivi capaci di rendere le nostre soluzioni più intelligenti e flessibili. Grazie all'utilizzo di strumenti digitali, come i Digital Twin, aiutiamo a simulare e validare gli impianti prima della loro realizzazione, riducendo i rischi di implementazione e i costi di messa in opera, velocizzando l'avvio della produzione. I sistemi di visione basati sull'intelligenza artificiale permettono ai bracci robotici e alle altre macchine di percepire la presenza dell'operatore e di interagire con lui in piena sicurezza».

**Cosa rappresenta per voi la tecnologia?**

«Per Comau la tecnologia è a supporto dell'uomo. Questo significa proporre soluzioni



avanzate ma pensate per facilitare il lavoro degli operatori, sollevandoli da mansioni rischiose per permettergli di perseguire compiti di maggior valore. Penso ai robot mobili, collaborativi e agli esoscheletri, che assicurano una collaborazione uomo-macchina sicura ed efficiente. Tutte queste tecnologie, da quelle digitali a quelle robotiche, hanno anche un altro fattore comune: sono progettate e realizzate da Comau in Italia, ma vengono utilizzate in tutto il mondo».

**La flessibilità produttiva è diventata un fattore competitivo essenziale. In che modo Comau supporta le aziende nel rendere i propri impianti più adattabili e resilienti?**

«Da un punto di vista geografico, Comau ha una presenza internazionale capillare, che ci permette di supportare le aziende clienti e i nostri partner ovunque si trovino, assicurando grande flessibilità organizzativa. Per quanto riguarda il portafoglio tecnologico, Comau si distingue per soluzioni innovative, anche in ambiti dove l'automazione non è mai stata utilizzata in precedenza. Un esempio recente è la collaborazione con Fincantieri, che ha permesso di realizzare il sistema robotizzato MR4Weld per la saldatura mobile in ambienti destrutturati, come i cantieri navali. Una soluzione che aumenta la velocità e la qualità operativa rispetto ai processi standard manuali, permettendo di migliorare anche la sicurezza degli operatori, che vengono preposti a mansioni di più alto valore aggiunto, come il controllo della macchina».

**Nuove filiere industriali, come l'elettrificazione della mobilità e la produzione di batterie, stanno crescendo rapidamente. Qual è il ruolo di Comau in questi ambiti strategici?**

«La nostra esperienza in processi produttivi tradizionali dell'automotive, ci ha consentito di affermarci con successo nel settore della mobilità elettrica passando da attività

## LA PRESENZA INTERNAZIONALE

**È capillare e permette a Comau di supportare le aziende clienti e i partner ovunque si trovino, assicurando grande flessibilità organizzativa**

sperimentali a soluzioni concrete che vengono utilizzate da clienti in tutto il mondo, nell'arco di pochi anni. Abbiamo sviluppato un portafoglio proprietario di soluzioni in grado di automatizzare le principali fasi di produzione delle batterie, nonché delle tecnologie necessarie per la loro adozione su larga scala - per esempio nelle gigafactory- così come dei motori elettrici. Investendo in innovazione, stiamo progettando tecnologie per automatizzare la produzione e il consumo di idrogeno verde, favorendo l'impiego di fonti di energia a zero emissioni».

**Quanto contano competenze, formazione e cultura tecnologica nella strategia di Comau?**

«Moltissimo. Comau è un'azienda di tecnologia, ma il nostro principale valore è rappresentato dalle nostre persone e dalle loro competenze, indispensabili per ideare prodotti avanzati. Per questo i nostri team sono coinvolti con continuità nei programmi di riqualificazione interna. Grazie alla collaborazione con autorevoli atenei e politecnici (come quello di Torino e di Milano in Italia) e all'estero, supportiamo le attività di ricerca e sviluppo e favoriamo l'inserimento di giovani talenti nel nostro organico, anche mediante programmi di PhD. Infine, attraverso le attività educative della nostra Academy, ci impegniamo a condividere conoscenze tecniche ed esperienza anche all'esterno, sviluppando programmi di formazione rivolti a figure tecniche e manageriali e ad un pubblico trasversale, per età e competenze».

**Guardando al futuro di Comau, quali sono le sfide e le opportunità che vede nei**

**prossimi anni per l'automazione industriale?**

«Il 2025 è stato un anno molto importante per Comau: un periodo di profondi cambiamenti, che ha gettato le basi per la nostra crescita futura. L'obiettivo è quello di consolidare il ruolo della nostra azienda come riferimento

globale nel campo delle tecnologie di automazione industriale, espandendo la nostra presenza in settori sempre nuovi e diversi, anche attraverso un ambizioso piano di investimenti strategici. Visto dalla nostra prospettiva, il futuro della produzione è intelligente. È fatto di fabbriche e magazzini connessi, sistemi industriali capaci di apprendere e collaborare fra di loro, oltre che con gli operatori. Per realizzare questa prospettiva, con le nostre persone, continueremo a sviluppare soluzioni all'avanguardia, flessibili e sostenibili, che possano aiutare qualunque impresa a lavorare meglio». •CG



# Una gestione del business più protetta e fluida

Nel 2026, WAY celebra 30 anni di attività: un traguardo che offre l'occasione perfetta per riflettere insieme a Massimo Marchetti, ceo dell'azienda, sulle sfide affrontate, sulle scelte strategiche e sulle prospettive future di un settore in continua evoluzione

Il settore della localizzazione satellitare e dell'Internet of Things (IoT) ha conosciuto una trasformazione straordinaria negli ultimi trent'anni. Dai primi sistemi Gps dedicati a pochi settori industriali, oggi le tecnologie di tracciamento e telematica si estendono a una varietà di applicazioni, dalla sicurezza delle persone alla gestione intelligente delle flotte e delle merci. In questo contesto, l'Italia può vantare realtà come WAY, azienda pioniera fondata nel 1996, che ha saputo evolvere costantemente, passando dai primi dispositivi Gps ai moderni sistemi di videotelematica, soluzioni cloud e servizi di sicurezza certificati Acn. Il percorso di WAY è anche un esempio di come un'azienda italiana possa coniugare innovazione tecnologica e visione strategica, consolidando partnership importanti, come quella con Olivetti, che detiene dal 2015 il 40 per cento della società.

**WAY celebra quest'anno 30 anni di attività. Quali sono stati i momenti chiave che hanno definito il percorso dell'azienda?**

«Celebrare trent'anni significa ripercorrere una storia iniziata nel 1996 per rispondere alla domanda "Where Are You?". Il primo momento chiave fu il debutto pionieristico: a fine anni 90 introducemmo i primi dispositivi Gps con comunicazione sms per la logistica, una vera rottura tecnologica. Nei primi anni 2000, l'avvento del Gprs abilitò il monitoraggio in tempo reale, fino al lancio di WAY4Web. Quest'ultima ha segnato la metamorfosi da fornitori hardware ad architetti di ecosistemi digitali integrati. Oggi, con le certificazioni Iso e il riconoscimento Acn per il cloud, siamo partner di riferimento per infrastrutture critiche e Pa, confermando una stabilità che in questo mercato è sinonimo di affidabilità e visione a lungo termine».

**Qual è stata la sfida più grande nel pas-**



## LA VIDEOTELEMATICA

**Basata anche su algoritmi di intelligenza artificiale, ha introdotto il tema della prova oggettiva: non ci basta più sapere "dove" sia un mezzo, ma vogliamo capire il "contesto" di un evento**

**saggio dai primi sistemi Gps alla moderna videotelematica e ai servizi cloud?**

«La sfida più complessa non è stata solo tecnologica, ma culturale e interpretativa. Passare dalla semplice localizzazione "punto su mappa" alla videotelematica e al cloud ha richiesto di gestire una mole di dati immensa senza perdere la bussola della semplicità operativa. Abbiamo dovuto trasformare flussi di dati eterogenei in un

linguaggio comune e coerente. La videotelematica, basata anche su algoritmi di intelligenza artificiale, ha invece introdotto il tema della prova oggettiva: non ci basta più sapere "dove" sia un mezzo, ma vogliamo capire il "contesto" di un evento. Integrare tutto questo in un'unica regia, garantendo tutto questo in un'unica regia, garantendo privacy e valore legale, è stato il nostro traguardo più grande».

**L'innovazione tecnologica è sempre stata al centro della vostra strategia. Quali sono le tecnologie emergenti che secondo lei stanno ridefinendo il settore dell'IoT e della sicurezza?**

«Il settore è oggi ridefinito dalla convergenza di 5G, intelligenza distribuita e cybersecurity. L'IoT si è evoluto in un ecosistema di dispositivi capaci di elaborare dati a bordo: le dash cam con Dsm ad esempio, prevengono incidenti analizzando l'attenzione del driver in tempo reale. Fondamentale è il ritorno all'Industria 4.0 con l'iperammortamento 2026, dove l'interconnessione dei beni è il requisito centrale per la competitività. Qui WAY unisce tecnologia e consulenza specialistica: oltre all'hardware, supportiamo le aziende in processi critici come il recupero accise sul gasolio commerciale. Trasformiamo la let-

tura certificata dei dati di consumo in un beneficio fiscale certo, garantendo un ritorno economico grazie alla nostra competenza normativa».

**WAY ha sempre puntato a mantenere "il controllo umano e la visione strategica dell'operatore al centro". Come si concilia questa filosofia con l'automazione e l'AI nei servizi moderni?**

«L'innovazione per noi non sostituisce l'uomo, ne potenzia la capacità decisionale. La filosofia "Uomo 4.0" vede automazione e interconnessione come strumenti per liberare l'operatore da compiti ripetitivi ed errori manuali. In WAY4Web, la tecnologia armonizza flussi complessi offrendo una "regia unica": così il fleet manager non annega nei dati, ma si concentra sulle scelte strategiche. In trent'anni abbiamo imparato che la tecnica senza guida umana è fine a se stessa; il nostro obiettivo è rendere la gestione del business più protetta e fluida, lasciando sempre il professionista al comando della regia operativa».

**Come evolve il vostro approccio alla videotelematica e ai servizi cloud per rispondere alle esigenze dei clienti in termini di sicurezza e efficienza?**

«L'approccio evolve verso una personalizzazione profonda e una tutela legale totale. La nostra videotelematica offre evidenza oggettiva con valore probatorio, proteggendo azienda e conducente in caso di sinistro. Abbiamo sviluppato un'architettura di sicurezza che rispetta rigorosamente il Gdpr e la normativa sulla geolocalizzazione, temi per noi prioritari. Sul fronte dell'efficienza, il cloud abilita servizi evoluti: oltre a monitorare il passato, aiutiamo a pianificare il futuro ottimizzando consumi e manutenzione». •GG

Massimo Marchetti, ceo di WAY



# Proteggere e valorizzare i propri investimenti nel tempo

Scelte consapevoli, metodo e trasparenza per una gestione patrimoniale orientata al lungo periodo fanno di Finanza Semplice SCF, società di consulenza finanziaria indipendente, una guida chiara e allineata agli interessi del cliente

In un contesto finanziario spesso percepito come confuso e complesso, la consulenza finanziaria indipendente rappresenta un presidio fondamentale per la tutela del risparmio. Approdata ufficialmente in Italia in tempi recenti (2018), nel resto del mondo è il servizio di consulenza finanziario maggiormente adoperato da privati e risparmiatori, che trovano nel consulente una figura essenziale nella gestione della propria realtà patrimoniale.

In questo scenario si inserisce Finanza Semplice SCF, società di consulenza finanziaria indipendente, con sede a Milano, che ha costruito il proprio modello su trasparenza, metodo e semplificazione, ponendo il cliente al centro di ogni decisione patrimoniale.

Finanza Semplice opera come partner strategico di famiglie, imprenditori e professionisti, affiancandoli nella gestione consapevole del proprio patrimonio, escludendo categoricamente l'instaurarsi di conflitti di interesse. Una scelta che non è solo etica, ma strutturale: l'indipendenza è il presupposto operativo che consente di valutare ogni scelta esclusivamente in funzione degli obiettivi del cliente.

«La nostra attività – spiega Giorgio Spanu, fondatore di Finanza Semplice SCF – non si limita alla selezione di strumenti finanziari, ma parte dalla comprensione profonda delle persone, delle loro priorità e dei vincoli reali entro cui si muovono. Il valore della consulenza indipendente emerge soprattutto quando le decisioni sono complesse e gli errori possono avere effetti duraturi nel tempo». Il metodo di Finanza Semplice si fonda su un processo strutturato in quattro fasi, pensato per rendere il percorso di consulenza chiaro, verificabile e replicabile, pur restando altamente personalizzato. La prima fase è quella dell'analisi: viene



## QUATTRO FASI

**Analisi, progettazione, implementazione consapevole, monitoraggio continuativo: un processo pensato per rendere il percorso di consulenza chiaro, verificabile e replicabile, pur restando altamente personalizzato**

effettuata una mappatura completa della situazione patrimoniale, reddituale e finanziaria del cliente, includendo investimenti, liquidità, esposizioni previdenziali e assicurative. In questa fase vengono inoltre analizzati il profilo di rischio effettivo, la capacità di sostenere oscillazioni di mercato e l'orizzonte temporale degli obiettivi.

Segue la fase di progettazione, in cui le informazioni raccolte vengono tradotte in una strategia coerente. Gli obiettivi vengono messi nero su bianco e resi misurabili, cosa che consente di valutare le scelte di allocazione più adatte alla situazione del cliente. Si opera cercando di massimizzare l'efficienza del rapporto

rischio-rendimento, tenendo conto dei costi complessivi e dell'impatto fiscale del portafoglio proposto.

La terza fase è quella dell'implementazione consapevole: Finanza Semplice affianca il cliente nell'applicazione concreta della strategia, supportandolo nella selezione e nell'adozione degli strumenti più idonei e nel dialogo con gli intermediari, al fine di offrire supporto costante in molteplici situazioni, dal mutuo alla necessità di una rendita.

La quarta fase, spesso sottovalutata ma centrale nel modello della società, è il monitoraggio continuativo. Le strategie adottate vengono periodicamente analizzate alla luce dell'evoluzione dei mercati, dei cambiamenti normativi e delle trasformazioni nella vita del cliente. Le decisioni non sono mai automatiche, ma sempre motivate da analisi quantitative e qualitative.

Le metriche adottate da Finanza Semplice e condivise con il cliente riflettono questa impostazione rigorosa: attenzione al contenimento dei costi totali di portafoglio, controllo della volatilità coerente con il profilo definito, verifica della probabilità di raggiungimento degli obiettivi nel tempo e valutazione costante dell'efficienza delle scelte adottate rispetto alle

alternative disponibili sul mercato.

«L'educazione finanziaria in questo percorso è un elemento imprescindibile – sottolinea il fondatore – perché un cliente informato è un cliente più libero. In un paese dove l'educazione finanziaria non brilla, il nostro compito è quello di mettere le persone nelle condizioni di comprendere davvero le scelte che stanno facendo». Per questo Finanza Semplice integra l'attività consulenziale con percorsi di formazione e divulgazione, contribuendo ad accrescere la consapevolezza finanziaria come strumento di tutela del merito e del capitale umano.

Operativa dal 2024, la società ha intrapreso fin dall'inizio un percorso di crescita strutturato e consapevole, fondato sulla centralità delle persone e sulla solidità dei processi interni. La costruzione di competenze qualificate e condivise rappresenta uno degli assi portanti di questa strategia: l'azienda investe in modo continuo nell'approfondimento tecnico, nella formazione specialistica e nello sviluppo professionale delle proprie risorse, con l'obiettivo di garantire un elevato livello di preparazione e un costante aggiornamento rispetto all'evoluzione del settore. Parallelamente, la società ha avviato un lavoro sistematico di definizione e consolidamento di modelli organizzativi orientati all'efficienza, alla misurabilità e al controllo dei processi. L'adozione di strumenti gestionali evoluti, procedure chiare e flussi operativi strutturati consente di ottimizzare le attività, ridurre le complessità e assicurare una gestione coerente delle diverse fasi operative, dalla pianificazione all'erogazione del servizio. • **BG**

*Giorgio Spanu, fondatore di Finanza Semplice SCF*



## LA CONSULENZA CHE METTE AL CENTRO LE PERSONE

*In un mercato in cui la fiducia è spesso messa alla prova, la consulenza finanziaria indipendente si afferma come un presidio di equilibrio e responsabilità. Finanza Semplice SCF si propone come interlocutore per chi ricerca chiarezza, metodo e una guida realmente allineata ai propri interessi, con un obiettivo dichiarato: proteggere e valorizzare il patrimonio nel tempo, trasformando la complessità finanziaria in scelte comprensibili e, ovviamente, semplici.*

# Specialisti della mobilità verticale

Esperienza, ricerca e soluzioni certificate per ascensori e componenti di sicurezza fanno di Cmf una realtà leader nel settore, con produzione 100 per cento italiana e attenzione continua all'innovazione e alle esigenze del mercato

**D**alla crescita edilizia del secondo dopoguerra fino alle esigenze contemporanee di sicurezza, affidabilità ed efficienza, la mobilità verticale ha conosciuto un'evoluzione continua, diventando sempre più tecnologica e specializzata. In un mercato in cui qualità costruttiva e capacità di adattarsi ai cambiamenti normativi e progettuali sono determinanti, le aziende che hanno saputo investire con visione hanno costruito basi solide e durature. Cmf è una di queste. Fondata nel 1960 a Dolzago, in provincia di Lecco, grazie all'intuizione imprenditoriale di Carlo Frigerio, nel tempo ha consolidato il proprio know-how tecnico e produttivo, affermandosi come realtà specializzata e affidabile nel settore. Oggi è guidata da Paolo e Marco Frigerio, che hanno saputo raccogliere l'eredità imprenditoriale trasformandola in una visione moderna e orientata allo sviluppo. «Cmf ha continuato a crescere puntando su competenza, innovazione e continuità, mantenendo salde le radici artigianali ma rispondendo con efficacia alle esigenze di un mercato in costante evoluzione» sottolinea Paolo Frigerio.

**Come si è evoluta l'attività di Cmf dai primi elettromagneti fino all'ingresso nel settore dei**

Paolo Frigerio, titolare di Cmf



## componenti di sicurezza per ascensori?

«I primi prodotti avviati alla produzione sono stati gli elettromagneti, che hanno ottenuto rapidamente un successo straordinario: nel tempo ne verranno venduti centinaia di migliaia in tutto il mondo. Questo risultato ha segnato una tappa fondamentale per l'azienda, rafforzandone la reputazione come realtà capace di unire solide competenze tecniche, innovazione continua e una forte identità familiare. Con il passare degli anni, l'evoluzione delle tecnologie e dei criteri di progettazione degli ascensori impone nuove sfide e apre nuove opportunità. La nascita dell'Unione europea e l'introduzione delle direttive europee rappresentano un momento decisivo: noi abbiamo colto immediatamente il cambiamento e avviato il processo di certificazione della serratura. Questo prodotto è diventato uno dei principali elementi distintivi di Cmf, grazie allo sviluppo di una gamma di kit di interfaccia in grado di ammodernare numerosi ascensori esistenti. Una scelta strategica che ha segnato l'ingresso dell'azienda nel settore dei componenti di sicurezza, ampliandone il ruolo e il posizionamento sul mercato».

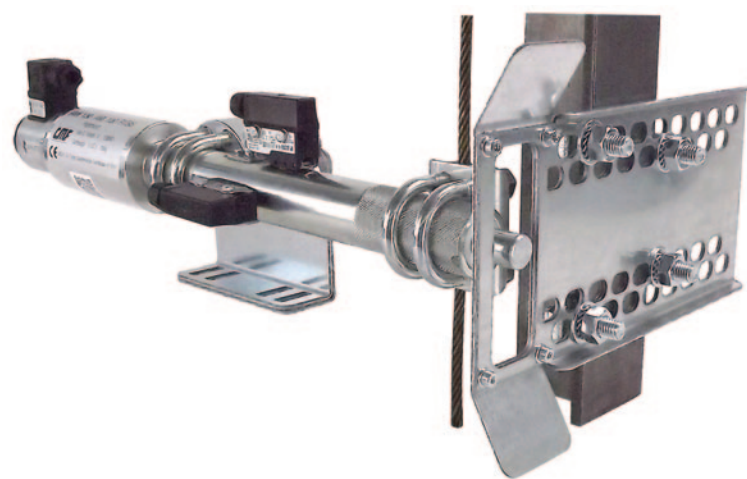
**In che modo Cmf ha utilizzato la propria esperienza per sviluppare soluzioni certificate in grado di rispondere alle esigenze di ammodernamento e installazione degli ascensori negli edifici esistenti?**

«Negli ultimi vent'anni, facendo leva sull'esperienza maturata nel settore della sicurezza e dei componenti per ascensori, abbiamo ampliato ulteriormente l'offerta con lo sviluppo e la certificazione del dispositivo Ami 100. Si tratta di un prodotto brevettato, progettato per rispondere a problematiche tecniche specifiche e sempre più diffuse, come l'installazione di nuovi impianti all'interno di edifici esistenti. In un contesto urbanistico come quello italiano, caratterizzato da un patrimonio edilizio in gran parte datato, la necessità di soluzioni affidabili, compatte e conformi alle normative è diventata centrale, rendendo Ami 100 uno strumento particolarmente apprezzato dal mercato. A questo percorso di innovazione si aggiunge la certificazione del kit per la sostituzione delle funi



## SOLUZIONI INNOVATIVE

**La combinazione tra tecnologie avanzate, competenze tecniche e capacità di interpretare le richieste del mercato ci permette di proporre prodotti unici, in grado di rispondere concretamente alle sfide operative e ai bisogni specifici**



## IL LEGAME CON IL TERRITORIO

*Cmf ha saputo conservare nel tempo un legame profondo con la propria storia e con il territorio in cui è nata, senza mai rinunciare a uno sguardo proiettato verso il futuro.*

*Alla guida dell'azienda ci sono Paolo e Marco Frigerio, che portano avanti con continuità e visione il percorso avviato da Carlo Frigerio. Sotto la loro direzione, Cmf ha confermato una scelta tanto rara quanto coraggiosa nel panorama industriale attuale: mantenere l'intera produzione in Italia. Questa decisione non è solo un valore simbolico, ma una strategia concreta che consente di garantire elevati standard qualitativi, un controllo diretto su ogni fase del processo produttivo e una maggiore attenzione ai dettagli, alla sicurezza e all'affidabilità dei prodotti. Un approccio che rafforza il legame con il territorio e, allo stesso tempo, consolida la reputazione dell'azienda come realtà solida, coerente e orientata all'eccellenza.*

in impianti con attacco piombato. Anche in questo caso abbiamo adottato un approccio orientato alla concretezza, sviluppando una soluzione originale, sicura e di semplice installazione, pensata per ridurre i tempi di intervento e rispondere in modo efficace alle esigenze di ammodernamento degli impianti esistenti».

**Com'è riuscita l'azienda a consolidarsi come punto di riferimento nel mercato e a rispondere alle esigenze dei clienti?**

«Grazie a continui investimenti in macchinari di ultima generazione e a un impegno costante nella ricerca e nello sviluppo, la nostra realtà è

riuscita a consolidarsi come punto di riferimento nel mercato. Questo approccio ci consente non solo di mantenere elevati standard di qualità e precisione produttiva, ma anche di anticipare le esigenze dei clienti, offrendo soluzioni sempre innovative e personalizzate. La combinazione tra tecnologie avanzate, competenze tecniche e capacità di interpretare le richieste del mercato ci permette di proporre prodotti unici, in grado di rispondere concretamente alle sfide operative e ai bisogni specifici di ogni cliente, rafforzando così la fiducia e la reputazione conquistata negli anni». •Guido Anselmi

# Rigenerazione economica, sociale e culturale

La visione di Wanda Sciarrino, founder e ceo di We Made Società Benefit, una piattaforma integrata che accompagna imprese, enti e territori in percorsi di crescita, innovazione e sviluppo sostenibile

**R**ipensare i modelli tradizionali di consulenza e accompagnare organizzazioni e territori verso uno sviluppo consapevole, duraturo e ad alto impatto. È l'obiettivo di We Made Società Benefit, una realtà imprenditoriale di Napoli che opera come piattaforma integrata di sviluppo, progettazione e accompagnamento strategico per imprese, enti pubblici e territori, nata dall'esigenza di superare approcci consulenziali frammentati e settoriali, proponendo un modello sistemico e multidisciplinare. Founder e ceo di We Made è Wanda Sciarrino, la cui leadership si caratterizza per la capacità di coniugare rigore professionale, sensibilità sociale e decisione, promuovendo un modello d'impresa che valorizza il merito, la qualità dei processi e la responsabilità verso la collettività.

## In quali campi opera We Made?

«We Made Società Benefit opera nei campi della consulenza strategica, dell'innovazione aziendale e della valorizzazione delle opportunità, con una missione chiara: accompagnare le imprese in percorsi di crescita sostenibile, supportandole nei processi di trasformazione, ristrutturazione e sviluppo. L'approccio adottato coniuga efficienza economica, impatto sociale positivo e attenzione all'ambiente, in coerenza con i principi che ispirano il modello di Società Benefit».

## A chi vi rivolgete?

«Ci posizioniamo come partner strategico di lungo periodo per aziende, privati, enti pubblici e professionisti che desiderano affrontare con consapevolezza le sfide del cambiamento, crescere in modo strutturato e innovare i propri modelli organizzativi e di business, contribuendo al tempo stesso a uno sviluppo economico sostenibile, inclusivo e responsabile».

**Quale modus operandi vi contraddistingue?**



## TRANSIZIONE ENERGETICA

**Un ambito centrale è quello dell'energia e della sostenibilità, con interventi che spaziano dall'efficientamento energetico allo sviluppo di impianti fotovoltaici, comunità energetiche rinnovabili e soluzioni green tech**

«Attraverso un approccio integrato e personalizzato, mettiamo a disposizione una combinazione sinergica di competenze tecniche specialistiche, visione strategica ed esperienza manageriale, affiancata da una profonda conoscenza delle dinamiche istituzionali e delle opportunità offerte dai fondi europei, nazionali e territoriali. Questo consente di trasformare idee, esigenze e potenzialità in progetti concreti, finanziabili e capaci di generare valore nel tempo. Ogni intervento è concepito come un percorso di valorizzazione e rilancio, costruito sulle specificità del cliente e sul contesto di riferi-

mento. We Made accompagna i propri partner in tutte le fasi del processo: dall'analisi strategica alla progettazione, dall'accesso alle risorse finanziarie fino all'implementazione operativa e al monitoraggio dei risultati. L'obiettivo è creare un impatto positivo e duraturo, non solo sull'impresa o sull'organizzazione coinvolta, ma anche sulla collettività e sul territorio, promuovendo modelli di crescita capaci di coniugare competitività, innovazione e responsabilità sociale».

## Quali servizi offrite?

«Il cuore dell'attività di We Made è il business creation & project development, attraverso cui l'azienda affianca imprenditori, imprese ed enti nel trasformare idee in progetti strutturati, sostenibili e pronti per il mercato. Coordiniamo l'intero processo — dall'analisi del concept allo studio di fattibilità, dalla definizione del modello di business alla governance — integrando strategia, posizionamento, accesso ai fondi, ricerca di partner, pianificazione del lancio e project management in una visione unica e misurabile. Un ambito centrale è quello di energia, sostenibilità e transizione energetica, con interventi che spaziano dall'efficientamento energetico allo sviluppo di impianti fotovoltaici, comunità energetiche rinnovabili e soluzioni green tech. Supportiamo imprese, cittadini ed enti offrendo competenze tecniche, strategiche e

normative, con particolare attenzione agli incentivi e agli strumenti di finanziamento. Nel campo dei progetti pubblici e istituzionali, affianchiamo Comuni ed enti nella progettazione e gestione di iniziative complesse finanziate da Pnrr e fondi europei, occupandoci di rigenerazione urbana, partenariati pubblico-privato, project financing e progetti culturali e sociali.

A completamento dell'offerta, l'azienda integra competenze in comunicazione, media e cultura d'impresa, occupandosi di brand identity, strategie di comunicazione, digitale, editoria e informazione territoriale, con attenzione alla qualità dei contenuti. We Made opera inoltre nei settori della creatività, moda ed eventi, supportando brand e progetti culturali in percorsi di posizionamento, storytelling e comunicazione sostenibile».

• BR

**Wanda Sciarrino, founder e ceo di We Made Società Benefit**



## OBIETTIVO, BENEFICIO COMUNE

*Essere Società Benefit rappresenta una scelta identitaria e sostanziale. Le finalità di beneficio comune sono integrate nei processi decisionali e nelle attività operative, orientando l'azienda verso la creazione di valore economico, sociale e ambientale nel lungo periodo. We Made promuove una visione della crescita fondata su responsabilità, misurabilità dell'impatto e coerenza tra strategia, governance e azione, accompagnando imprese e istituzioni in percorsi di evoluzione sostenibile e consapevole. Tra le iniziative più significative dell'impegno sociale di We Made si distingue il Capodanno Sociale. L'iniziativa valorizza le comunità locali trasformando l'inizio dell'anno in un momento di incontro, condivisione e inclusione, coinvolgendo cittadini, istituzioni, associazioni e realtà produttive.*

# Esperienza e flessibilità

Quasi un secolo di attività nella produzione di manufatti in calcestruzzo e nella progettazione di impianti per la depurazione delle acque reflue, al servizio delle imprese e dell'ambiente. Risultati e prospettive di Boer Group

Una realtà industriale storica, fondata nel 1928. Boer Group ha saputo attraversare profonde trasformazioni economiche e sociali mantenendo saldi i propri valori fondanti, grazie a un equilibrio virtuoso tra tradizione e innovazione. Articolata in divisioni specializzate, Boer Group opera con esperienza e professionalità nella produzione di manufatti in calcestruzzo — come vasche monolitiche e prodotti personalizzati — e nei sistemi per la depurazione delle acque reflue, distinguendosi per qualità, affidabilità e capacità di rispondere a progetti complessi. Un ruolo centrale in questa evoluzione è ricoperto da Elena Boer, figura chiave della nuova generazione aziendale, insieme al fratello Mauro. Con una visione orientata al futuro e una forte attenzione alla sostenibilità e allo sviluppo tecnologico, Elena e Mauro Boer rappresentano il punto di incontro tra l'eredità storica del gruppo e le nuove sfide del mercato. La loro leadership contribuisce a rafforzare l'identità di Boer Group come azienda solida, dinamica e pronta a continuare il proprio percorso di

*Manufatti in calcestruzzo e impianti per la depurazione acque di Boer Group*



crescita nel rispetto dei valori che ne hanno decretato il successo nel tempo.

«La nostra forza risiede in una visione che combina competenze tecniche consolidate, capacità produttiva e attenzione all'innovazione, permettendo al gruppo di operare con efficacia in ambiti complessi e strategici. La nostra proposta non si limita alla fornitura di prodotti, ma si traduce soprattutto in soluzioni concrete, capaci di rispondere in modo efficace alle esigenze dei clienti» spiega Elena Boer. Grazie a un'organizzazione multidivisionale e a un know-how maturato in decenni di attività, il Gruppo Boer si afferma come partner affidabile ed esperto, capace di seguire il cliente in tutte le fasi del progetto, offrendo soluzioni integrate ad elevate prestazioni. L'azienda opera attraverso due divisioni principali.

«La prima è specializzata nella produzione di manufatti in calcestruzzo per l'edilizia e le opere civili, con particolare competenza

## UN PARTNER AFFIDABILE E COMPETENTE

**Grazie a un'organizzazione multidivisionale e a un know-how maturato in decenni di attività, il Gruppo Boer è capace di seguire il cliente in tutte le fasi del progetto, offrendo soluzioni integrate e di elevata qualità tecnica**

nella realizzazione di vasche monolitiche in cemento armato di grandi dimensioni e nella progettazione di prodotti su misura in base alle esigenze del cliente.

La seconda divisione si occupa della progettazione, realizzazione e installazione di impianti per la depurazione delle acque reflue civili e industriali, offrendo sistemi depurativi completi, tra cui impianti di dissalazione, trattamenti chimico-fisici, sistemi di filtrazione, fitodepurazione e impianti biologici a fanghi attivi, nel rispetto delle normative e dell'ambiente».

L'attività del gruppo si estende inoltre alla consulenza ambientale, offrendo supporto qualificato in fase di analisi, progettazione e adeguamento normativo. Completano l'offerta la gestione degli impianti di depurazione e un servizio di assistenza post-vendita strutturato e dedicato, pensato per garantire continuità operativa, trattamenti efficienti e un rapporto costante con la clientela. «Il nostro vero valore aggiunto risiede nella capacità di sviluppare soluzioni customizzate, progettate come un abito sartoriale attorno alle specifiche esigenze di ogni cliente. Per noi l'attenzione costante e il supporto prima e dopo l'acquisto non sono semplici servizi accessori, ma una vera filosofia azien-

dale. Chi sceglie un nostro impianto, pensato per essere unico e perfettamente aderente alle proprie necessità operative, deve poter contare anche sul più alto livello di assistenza disponibile. Parliamo di sistemi che richiedono manutenzione regolare e puntuale, monitoraggi continui e un'analisi costante delle prestazioni e dei processi. Il nostro intervento accompagna il cliente in ogni fase, dall'installazione iniziale fino all'avviamento dell'impianto. Offriamo un servizio completo e integrato, che include la fornitura di ricambi e la definizione di programmi di gestione studiati per semplificare le attività quotidiane e garantire efficienza e affidabilità nel tempo».

Il Gruppo Boer progetta impianti per il trattamento di tutte le tipologie di acque reflue, rivolgendosi principalmente alle piccole e medie imprese. L'azienda adotta un approccio operativo flessibile e concreto, focalizzato su soluzioni interrato a basso impatto ambientale per il trattamento delle acque di processo. Negli ultimi anni ha inoltre sviluppato impianti a ciclo chiuso, che consentono il riutilizzo delle acque depurate, riducendo i consumi idrici e migliorando la gestione complessiva delle risorse.

•Beatrice Guarnieri

## TRAGUARDI IMPORTANTI

*Il 17 novembre 2025 la Camera di Commercio di Udine ha premiato il Gruppo Boer con il Diploma di Benemerenzza con Medaglia d'Oro per il dinamismo imprenditoriale e la qualità dei prodotti.*

*Negli anni 80 Mario Boer ha anticipato l'attenzione alle tematiche ambientali, orientando l'azienda alla progettazione e realizzazione di impianti di depurazione per acque reflue civili e industriali, sviluppando numerosi modelli brevettati e promuovendo la divulgazione tecnico-scientifica tramite manuali e pubblicazioni.*

*Da oltre trent'anni il Gruppo Boer continua a diffondere cultura tecnica e scientifica sulla depurazione delle acque, organizzando convegni e seminari specialistici e pubblicando manuali di riferimento a livello nazionale per l'approfondimento normativo e applicativo.*

# Un faro per le aziende

Costruire imprese più forti, flessibili e orientate al futuro: nelle parole di Giorgia Malavasi, l'approccio integrato di BPR Group tra Lean, digitale e sostenibilità

**I**n un mondo del lavoro caratterizzato da cambiamenti rapidi, mercati volatili e continui progressi tecnologici, la resilienza aziendale non è più un concetto astratto, ma una competenza strategica fondamentale per tutte le imprese. Si tratta della capacità di resistere alle crisi, adattarsi ai cambiamenti e trasformare gli ostacoli in opportunità di crescita. In questo contesto BPR Group si propone come partner strategico per le aziende che non vogliono solo adattarsi, ma prosperare. BPR Group è una società di consulenza aziendale che da oltre 25 anni affianca imprese di diversi settori nel percorso di Lean Transformation, aiutandole a ridurre inefficienze e sprechi, ottimizzare i processi e renderli più snelli, sostenibili e competitivi.

«Fondata nel 2000 da mio padre Marco Malavasi, la società oggi è si è differenziata sul mercato grazie alla creazione di un ufficio tecnico e di un'area produttiva interna, dove sviluppiamo e realizziamo soluzioni mirate al miglioramento dei processi e all'incremento dell'ergonomia sul lavoro. Questo approccio integrato consente a BPR Group di offrire non solo consulenza, ma soluzioni operative direttamente applicabili, capaci di generare valore concreto per le aziende clienti» spiega Giorgia Malavasi, responsabile marketing di BPR Group, che insieme al fondatore guida con grande professionalità l'azienda.

**Come si è evoluta BPR Group nel tempo?**  
«Con il tempo e l'acquisizione di competenze sempre più approfondite, gli interventi consulenziali si sono ampliati, superando il solo ambito produttivo, fino a includere aree riguardanti: logistica, supply chain, trasformazione digitale, sviluppo prodotto e crescita organizzativa. L'obiettivo è guidare le imprese verso un modello operativo più efficiente, flessibile e orientato al futuro. Il supporto di un team di oltre trenta esperti ci consente di affiancare i clienti in tutte le fasi del percorso di miglioramento: dall'Assessment iniziale, che permette di individuare punti di forza, criticità



e opportunità di miglioramento, fino alla progettazione e implementazione di soluzioni Lean e digitali su misura».

**Qual è il vostro approccio consulenziale?**  
«I consulenti di BPR Group aiutano le aziende a ripensare processi, flussi di lavoro e ruoli organizzativi, con l'obiettivo di aumentare l'efficienza, ridurre gli sprechi e diminuire l'esposizione al rischio economico. Attraverso un'analisi approfondita, vengono individuati punti di forza e aree critiche, come tempi di attraversamento elevati, colli di bottiglia, sovrapposizioni di responsabilità e inefficienze decisionali. Questo permette di comprendere cosa non funziona e quali sono i costi nascosti che incidono sulle performance aziendali. Sulla base di questa "fotografia", gli interventi di Lean Organization mirano a semplificare i processi, ridurre le attività "a non valore aggiunto" e riallocare in modo chiaro le responsabilità, ga-

## INTERVENTI DI LEAN ORGANIZATION

**Sono mirati a semplificare i processi, ridurre le attività "a non valore aggiunto" e rendere più efficiente l'organizzazione del lavoro, garantendo risultati misurabili in termini di tempi, costi e qualità**

rantendo risultati concreti e misurabili. In questa prospettiva, la resilienza organizzativa non significa solo saper reagire alle crisi, ma soprattutto prevenirle grazie a strutture più snelle, leggibili e governabili. L'analisi iniziale diventa uno strumento strategico, fondamentale per definire priorità chiare, costruire un piano di azioni sostenibile nel tempo e accompagnare l'azienda in un percorso di miglioramento continuo. Siamo convinti che la resilienza non si costruisca solamente reagendo alle crisi, ma imparando a prevederle attraverso una pianificazione consapevole dei processi e una cultura orientata al "kaizen". È questo il principio alla base della filosofia Lean che guida il nostro modo di fare consulenza».

### Quanto conta per voi l'AI?

«L'adozione dell'AI permette di ottimizzare processi produttivi e amministrativi, migliorare la capacità decisionale grazie ad analisi dati più rapide e accurate, ridurre la dipendenza da attività manuali e rispondere più rapidamente ai cambiamenti di mercato attraverso strumenti intelligenti per sales forecast, manutenzione predittiva e customer service automatizzato. In uno scenario competitivo e in continua evoluzione, l'intelligenza artificiale diventa un motore per lavorare in modo più efficace. BPR Group non solo utilizza l'AI internamente per miglio-

Giorgia Malavasi e Marco Malavasi, alla guida di BPR Group



rare i propri processi consulenziali, ma accompagna i clienti passo dopo passo, combinando competenze tecniche e approccio umano, per affrontare con successo la trasformazione digitale e consolidare una crescita sostenibile nel tempo». •GA

## SOLUZIONI PRODUTTIVE COME LEVA STRATEGICA

*BPR Group offre soluzioni di ingegneria e servizi personalizzati per rendere i processi aziendali più efficienti, sostenibili e competitivi, anche in contesti di forte pressione sui costi. Grazie a un approccio integrato tra consulenza ed engineering, il team progetta e realizza impianti manuali, soluzioni di automazione industriale e applicazioni tecnologiche orientate a risultati concreti. Analizzando i processi esistenti e gli obiettivi di performance, i tecnici sono in grado di ottimizzare postazioni di lavoro, flussi e livelli di automazione per ridurre sprechi, aumentare produttività e migliorare qualità, senza interrompere la continuità operativa. In questo modo, le soluzioni produttive diventano una leva strategica per la resilienza organizzativa, permettendo alle aziende di reagire rapidamente ai cambiamenti di mercato, preservare margini e sostenere la crescita anche in scenari complessi.*

# Scelte tecniche misurabili e sistemi customizzati

Tecnofreddo fonda la propria eccellenza nella refrigerazione industriale su tecnologie allineate alla normativa, progettazione basata su condizioni reali e supporto interno lungo tutto il ciclo di vita delle macchine, integrando ingegneria, competenze e sostenibilità concreta

**R**efrigerare un processo industriale non significa solo “fare freddo”: spesso vuole dire garantire qualità alimentare, stabilità di produzione, sicurezza delle persone e continuità di servizio in filiere che non possono fermarsi. In questo scenario, tra costi energetici, requisiti normativi e obiettivi ambientali sempre più stringenti, la differenza la fanno scelte tecniche misurabili e un metodo di lavoro capace di adattarsi a contesti molto diversi: dal freddo di un magazzino logistico alle temperature controllate di un impianto chimico-farmaceutico.

Tecnofreddo opera nella progettazione e produzione di sistemi di refrigerazione industriale, con una specializzazione che ruota attorno alle unità custom: non una produzione di massa, ma macchine configurate sulle esigenze e sulle condizioni d'uso di ogni applicazione. L'azienda nasce a Marsala nel 1988 e nel tempo ha affiancato alla crescita produttiva una struttura tecnica in-

Gianmarco e Osvaldo Asaro, soci di Tecnofreddo



## RIDURRE AL MINIMO L'INCERTEZZA OPERATIVA

*In molte applicazioni industriali, l'avviamento non è una semplice formalità, ma una fase cruciale in cui la macchina deve dimostrare di operare nel pieno rispetto dei settaggi e delle condizioni previste. Tecnofreddo adotta un modello di supporto completo che comprende start-up e messa a punto, assistenza in loco, ricambi originali, formazione tecnica e documentazione dedicata, affiancati da sistemi di diagnostica e monitoraggio remoto sviluppati internamente per garantire una perfetta integrazione tra software e hardware. L'obiettivo è ridurre al minimo l'incertezza operativa: individuare tempestivamente eventuali anomalie, intervenire prima che si traducano in fermi impianto e preservare nel tempo le prestazioni attese, soprattutto nei contesti in cui la continuità di processo ha un impatto economico determinante.*

terna, con competenze che vanno dalla progettazione alla messa in servizio, fino al supporto post-vendita e alla diagnostica. Oggi il team, guidato da Gianmarco e Osvaldo Asaro, supera le 50 persone e include 15 progettisti; un dato che racconta una scelta industriale precisa: investire in competenza per governare complessità, variabilità dei contesti e responsabilità di impianti che spesso lavorano 24 ore su 24.

**Qual è l'approccio progettuale adottato dall'azienda nello sviluppo delle proprie macchine e quali elementi vengono considerati nella realizzazione di soluzioni su misura?**

GIANMARCO ASARO: «L'approccio progettuale parte dall'analisi delle esigenze reali di utilizzo per definire macchine su misura in termini di prestazioni, configurazione e refrigerante. A questo si affiancano integrazioni avanzate dei sistemi di controllo, monitoraggio remoto e la capacità di realizzare allestimenti speciali per contesti e normative specifiche».

**Nei confronti della sostenibilità quali impegni seguite?**

OSVALDO ASARO: «Nella refrigerazione industriale la sostenibilità non si gioca solo su una “buona intenzione”, ma su scelte tecniche che riducono impatti e rischi nel lungo periodo. Tecnofreddo dichiara un approccio centrato sull'impiego di refrigeranti naturali, come R290 (propano), R717 (ammoniaca), R744 (CO<sub>2</sub>) e su Hfo a bassissimo Gwp, come R1234ze, con attenzione all'ottimizzazione della carica refrigerante e al recupero del calore quando l'applicazione lo consente. Sul fronte dell'efficienza, l'azienda indica soluzioni come compressori inverter, ventilatori EC e logiche di condensazione flottante, oltre all'ingegnerizzazione del prodotto per massimizzare le prestazioni a parità di energia assorbita. La



## L'APPROCCIO PROGETTUALE

**Parte dall'analisi delle esigenze reali di utilizzo per definire macchine su misura in termini di prestazioni, configurazione e refrigerante**

direzione è coerente con l'evoluzione normativa e con il phase-down degli Hfc, in un'ottica di “strategia lungo termine” più che di interventi puntuali».

**Cosa significa davvero “custom” per voi?**

G.A.: «Per noi custom vuol dire partire dai vincoli reali: carichi, temperature, spazi, sicurezza, integrazione con ciò che esiste già. Non si tratta di aggiungere opzioni, ma di progettare una configurazione tecnica che regga nel tempo nelle condizioni in cui lavorerà».

**In quali Paesi e settori opera l'azienda e qual è l'ampiezza delle sue applicazioni?**

O.A.: «L'azienda opera a livello internazionale con installazioni in oltre 20 Paesi e un supporto che integra assistenza in loco e monitoraggio remoto. Le soluzioni trovano applicazione in numerosi settori industriali, food&beverage e trasformazione alimentare, chimico-farmaceutico, logistica e cold storage, Hvac industriale, data center e infrastrutture critiche, ospedali e centri medici, leisure/wellness, fino a navale e offshore, ciascuno con requisiti specifici, affrontati attraverso un approccio progettuale personalizzato».

**Quali soluzioni propone l'azienda per le esigenze di raffreddamento continuo nel settore lattiero-caseario?**

G.A.: «Nel lattiero-caseario, una delle esigenze tipiche è disporre di acqua “pura” a +1°C in modo continuo, evitando soluzioni

di accumulo più ingombranti e complesse. In questo contesto si inserisce la serie NIKÉ, basata su refrigerante HFO R1234ze e su scelte progettuali orientate all'efficienza, come evaporatore allagato (per  $\Delta T$  contenuti) e condensazione flottante al variare della temperatura esterna. Per applicazioni che richiedono un passaggio verso refrigeranti naturali con attenzione anche alla gestione della carica, la serie Perseo a R290 propone soluzioni come condensatore a microchannel e vano compressori chiuso con rilevatori gas, un insieme di accorgimenti pensati per coniugare prestazione e requisiti di sicurezza in condizioni reali d'uso».

**E per impianti a CO<sub>2</sub> e ad ammoniaca?**

O.A.: «Le centrali a CO<sub>2</sub>, Dionisio, mettono al centro anche il recupero calore (totale o parziale) per migliorare l'efficienza complessiva del sistema, soprattutto laddove la domanda termica del sito possa valorizzare quel calore “di processo”. La soluzione ad ammoniaca, Zeus, rappresenta invece un approccio orientato alla robustezza industriale e all'installazione outdoor, con carpenterie carenate e insonorizzate quando richiesto».

**Qual è la direzione futura dell'azienda?**

G.A.: «Continuare a investire sulle persone e sulle competenze interne, e sviluppare soluzioni efficienti e sostenibili che siano utilizzabili davvero dai clienti: integrate, manutenibili, chiare da gestire». •BG

# Un nuovo modo di fare consulenza

Alice Castellan e Marina Sartore descrivono l'approccio evoluto dello Studio 2b, che affianca imprese e professionisti in materia contabile e fiscale. Dialogo diretto, visione strategica e soluzioni concrete per supportare la crescita e la complessità del business contemporaneo

**L'**introduzione di obblighi in materia di adeguati assetti organizzativi, amministrativi e contabili, l'evoluzione continua delle regole fiscali e contabili e l'attenzione sempre maggiore alla governance e alla sostenibilità aziendale rendono indispensabile il supporto di consulenti altamente qualificati. Il ruolo dello studio professionale non si limita più alla gestione degli adempimenti, ma diventa quello di un partner strategico, capace di affiancare l'impresa nelle scelte, nella prevenzione dei rischi e nei percorsi di crescita.

Con sede a Cittadella (Pd), Studio 2b è presente a fianco dei propri clienti dal 1992 e offre un'assistenza professionale e qualificata nell'ambito della consulenza aziendale, contabile e fiscale. Nel 2009 lo Studio ha vissuto un importante passaggio generazionale con l'ingresso di Alice Castellan e Marina Sartore, oggi socie dello Studio 2b, e alla guida dello Studio Associato Castellan e Sartore, ad esso collegato.

## Quali cambiamenti ha comportato il passaggio generazionale?

**ALICE CASTELLAN:** «Questo momento ha rappresentato l'avvio di una nuova fase di sviluppo, caratterizzata dall'ampliamento delle competenze e dall'estensione dell'attività di consulenza verso realtà aziendali di dimensioni più strutturate, oltre che nell'ambito della revisione legale, offrendo un'assistenza delle imprese a 360 gradi. Parallelamente, lo Studio ha continuato a mantenere un forte legame con le piccole e medie imprese locali, che da sempre trovano in noi un punto di riferimento affidabile e competente, capace di offrire un supporto costante e personalizzato. Nel tempo sono state inoltre avviate collaborazioni significative con altri studi professionali, selezionati sulla base della condivisione degli stessi valori etici e deontologici. Crediamo infatti profondamente nel valore del lavoro di squadra, inteso come una rete di competenze che supera i confini del singolo studio e permette di offrire un servizio più completo».



## IL COMMERCIALISTA OGGI

**Non deve limitarsi a fornire risposte corrette dal punto di vista tecnico ma deve soprattutto saper porre le domande giuste, capaci di fare emergere con chiarezza gli obiettivi di business che l'imprenditore intende raggiungere**

### Qual è la vostra visione della consulenza nel contesto economico attuale?

**MARINA SARTORE:** «Per affrontare le nuove sfide che il contesto economico, normativo e organizzativo pone alle imprese, non bastano più gli strumenti tradizionali: occorrono nuovi punti di vista, capaci di leggere il cambiamento e di trasformarlo in opportunità. Siamo convinte che oggi sia necessario un nuovo modo di fare consulenza: il nostro approccio mira a centrare, insieme al cliente, obiettivi più strategici e funzionali, integrando competenze specialistiche, visione d'insieme e capacità di adattamento. Crediamo in una consulenza più smart, perché orientata all'efficienza e alla semplificazione;

più fresca, perché aperta all'innovazione e al cambiamento; più dinamica, perché in grado di evolvere insieme all'impresa, anticipando criticità e cogliendo nuove opportunità. In questo modo, la consulenza diventa uno strumento attivo di supporto alle decisioni, un valore concreto per l'organizzazione e un elemento distintivo per affrontare con consapevolezza e solidità le sfide del presente e del futuro».

### Qual è il ruolo del consulente oggi?

*Alice Castellan e Marina Sartore, socie dello Studio 2b*

**A.C.:** «Il commercialista oggi per l'imprenditore è la persona di riferimento per risolvere qualsiasi problema e dirimere ogni ostacolo. È il braccio destro dell'imprenditore e lo aiuta a seguire la rotta giusta. Non deve limitarsi a fornire risposte corrette dal punto di vista tecnico ma deve soprattutto saper porre le domande giuste, capaci di fare emergere con chiarezza gli obiettivi di business che l'imprenditore intende raggiungere. Solo attraverso un dialogo strutturato e consapevole è possibile comprendere davvero la visione dell'azienda, le sue priorità e le sfide che si trova ad affrontare. A partire da questa comprensione, il ruolo del consulente si estende alla gestione integrata di tutti gli aspetti aziendali, fiscali e contabili necessari per trasformare gli obiettivi in risultati concreti. La consulenza diventa così un supporto strategico continuo, capace di accompagnare l'impresa nelle decisioni quotidiane e in quelle di più ampio respiro, mantenendo sempre una visione d'insieme».

### Quali sono gli aspetti che ritenete fondamentali?

**M.S.:** «In questo percorso è fondamentale semplificare il cammino che conduce allo sviluppo del business, riducendo gli ostacoli che rallentano l'operatività e appesantiscono i processi decisionali. Allo stesso tempo, è necessario alleggerire le complessità, affrontandole con metodo, analizzandole in modo strutturato e risolvendole con soluzioni efficaci e sostenibili. L'obiettivo finale è permettere al cliente di liberare tempo ed energie, mettendolo nelle condizioni di focalizzarsi pienamente sul proprio core business, con la serenità di sapere che gli aspetti organizzativi, fiscali e contabili sono gestiti in modo consapevole, efficiente e orientato alla crescita».

• **Guido Anselmi**

## REVISIONE LEGALE E CONTABILE

Accanto alla consulenza ordinaria, lo Studio 2b affianca le imprese anche nei processi di revisione legale e nell'implementazione e verifica degli adeguati assetti, supportando l'imprenditore nel rispetto della normativa e nella costruzione di strutture organizzative solide e sostenibili. Grazie a questa impostazione, lo Studio 2b si propone non solo come consulente, ma come partner affidabile, capace di affiancare le imprese nelle scelte strategiche, nella gestione quotidiana e nei percorsi di evoluzione e consolidamento. Dal 2019, lo Studio è stato inoltre scelto da *Experta Audit*, società di revisione operante nel Nord-Est Italia, per entrare a far parte del team di professionisti impegnati nelle attività di revisione contabile, sia nelle piccole e medie imprese sia nelle realtà di medie dimensioni.



# È tutta una questione di equilibrio

Albiera Antinori delinea l'evoluzione del settore vitivinicolo tra valorizzazione dei territori, attenzione alla qualità, sostenibilità e capacità di interpretare i cambiamenti dei mercati e dei gusti dei consumatori



**Q**ualità, identità territoriale e capacità di raccontare il prodotto sono oggi elementi centrali per distinguersi in un contesto sempre più competitivo. In questo scenario le grandi realtà storiche del vino italiano sono chiamate a interpretare il cambiamento senza perdere il legame con le proprie radici. Albiera Antinori, presidente di Marchesi Antinori, guida una delle famiglie simbolo dell'enologia italiana, da oltre sei secoli protagonista nel valorizzare i territori e portare il vino italiano nel mondo.

**Lei è alla guida di un'azienda familiare con oltre 600 anni di storia. Cosa significa per lei, personalmente, ricoprire questo ruolo?**

«È una responsabilità molto grande. Oggi, tra personale fisso e stagionale impiegato durante la vendemmia, coinvolgiamo circa mille persone: mille famiglie che dipendono dalle scelte che facciamo ogni giorno e dalla nostra capacità di lavorare bene e con visione. A questo si aggiunge la gestione di un patrimonio importante di vigneti e terreni, che richiede decisioni pensate sul lungo periodo. È una responsabilità che ha un peso reale, quotidiano, ma anche una prospettiva che va ben oltre il presente».

**Come si coniuga il rispetto della tradizione con la necessità di evolversi continuamente?**

«La parola chiave è equilibrio. La tradizione rappresenta la forza della storia, dei risultati raggiunti e delle cose fatte bene nel tempo. Ma se resta ferma, ancorata al passato, rischia di diventare un limite. Per questo l'in-

## L'EVOLUZIONE DEI GUSTI DEL CONSUMATORE

**Si sta passando da vini molto strutturati e potenti a vini più eleganti, più equilibrati, spesso più profumati e con un tenore alcolico più contenuto**

novazione è indispensabile e deve essere continua. Rimodulare la tradizione in una chiave proiettata in avanti non è semplice: significa non dimenticare mai da dove si viene, mantenendo intatta la propria identità. Questo vale anche per il vino. Denominazioni come il Chianti Classico o il Brunello, basate su vitigni storici come il Sangiovese, devono evolversi nel tempo senza perdere l'imprinting e la riconoscibilità che li hanno sempre contraddistinti. È quindi una questione di equilibrio: valorizzare la propria forza storica e, allo stesso tempo, guardare avanti, interpretando le nuove tecnologie e, nel caso del vino, anche l'evoluzione del gusto del consumatore».

**Quanto conta oggi il concetto di identità territoriale nella definizione di un grande vino?**

«È un elemento fondamentale. L'identità territoriale, intesa come insieme di suolo, clima e ambiente, è il punto di partenza per la nascita di un grande vino. Quando tutti questi fattori si incastrano in modo armonico, come in un puzzle, si creano le condizioni perché possa emergere un vino di grande qualità. A questo si aggiunge, naturalmente, il lavoro dell'uomo: nulla nasce da solo, senza competenze, esperienza e scelte precise. Ma la base resta sempre il territorio da

cui il vino prende origine e che ne definisce l'identità più profonda».

**Quali sono i prodotti che, più di altri, rappresentano la visione attuale della famiglia Antinori?**

«In questo momento il nostro focus principale è sul Chianti Classico. Abbiamo recentemente presentato tre nuove espressioni provenienti da aree diverse della denominazione, alle quali si affianca un'altra etichetta già presente, con l'obiettivo di raccontare le diverse identità territoriali pur all'interno dello stesso disciplinare. Stiamo lavorando su vini di selezione che valorizzano le caratteristiche specifiche dei diversi comuni e delle uve, dimostrando quanto il Chianti Classico possa essere vario e sfaccettato. Questa denominazione ci restituisce vini di grande eleganza, intensi, contemporanei, con uno stile molto in sintonia con il gusto attuale. Ed è proprio su questa visione che si concentra il nostro impegno oggi».

**Come stanno cambiando le richieste del mercato e come risponde Antinori a queste nuove esigenze?**

«Negli ultimi anni il mercato ha attraversato cambiamenti molto rapidi, influenzati da diversi fattori, anche di natura geopolitica ed economica. Se però guardiamo in modo più specifico all'evoluzione dei gusti del consu-

matore, emerge una tendenza chiara: si sta passando da vini molto strutturati e potenti a vini più eleganti, più equilibrati, spesso più profumati e con un tenore alcolico più contenuto. È un'evoluzione che va di pari passo con quella della cucina, sempre più orientata verso sapori netti, puliti e riconoscibili. Questo cambiamento si riflette inevitabilmente anche nel nostro lavoro, sia in vigna sia in cantina. La risposta di Antinori è quella di adattarsi con attenzione e misura: da un lato mantenere salda la tradizione e l'identità dei nostri vini, dall'altro introdurre innovazioni nelle pratiche agronomiche e nelle scelte enologiche per interpretare al meglio le nuove aspettative del mercato. L'obiettivo non è stravolgere, ma evolvere, restando coerenti con la nostra storia e allo stesso tempo in sintonia con il presente». •FD

*Albiera Antinori, presidente Marchesi Antinori*



# Da una filiera controllata

Leader nazionale nell'acquacoltura, Erede Rossi Silvio garantisce un prodotto di altissima qualità grazie a un modello basato sul controllo diretto e integrato di ogni fase della produzione, che coniuga innovazione tecnologica, rispetto per l'ambiente e attenzione costante al consumatore moderno

L'acquacoltura rappresenta un segmento strategico dell'industria agroalimentare, rispondendo in modo sostenibile alla crescente domanda di proteine ittiche di alta qualità. Grazie all'innovazione tecnologica, al controllo dei processi produttivi e all'attenzione verso il benessere animale e la sicurezza alimentare, l'acquacoltura moderna si è affermata come un comparto dinamico e in continua evoluzione, capace di coniugare tradizione, ricerca e rispetto dell'ambiente.

Erede Rossi Silvio è oggi una delle più grandi realtà attive nel ramo dell'acquacoltura a livello nazionale. Fondata nel 1947 da Silvio Rossi con il primo allevamento di trote a Sefro, nell'entroterra marchigiano, l'azienda ha conosciuto una crescita costante e significativa, costruita anno dopo anno su solide basi di esperienza, competenza e visione imprenditoriale. Dalle origini a oggi, la Erede Rossi Silvio ha realizzato una completa integrazione verticale del processo produttivo, sviluppando una visione a 360 gradi dell'intero settore. Tutte le fasi sono gestite internamente: dalla riproduzione delle uova all'allevamento, fino alla trasformazione e al confezionamento del prodotto finale. Questa filiera completamente chiusa consente all'azienda di garantire elevati standard di qualità, tracciabilità e sicurezza alimentare, valori che costituiscono il cuore della filosofia aziendale.

Nicola Rossi, esponente della seconda generazione e attuale titolare dell'azienda, figlio del fondatore Silvio Rossi, rappresenta ancora oggi, nonostante i suoi 83 anni, il punto di riferimento imprescindibile per l'intera realtà aziendale. Al suo fianco operano i figli Roberto, Rodolfo e Silvio, esponenti della terza generazione.

Nicola Rossi ha saputo valorizzare l'importante eredità storica dell'impresa (oltre agli allevamenti di trote anche un'azienda agricola di circa 2000 ettari), accompagnandola verso una dimensione moderna e strutturata, attenta all'innovazione, all'efficienza produttiva e alle nuove esigenze del mercato, senza mai perdere il legame con i principi fondanti



## GDO E MERCATI INTERNAZIONALI

**Ogni prodotto è sviluppato con particolare attenzione alla qualità organolettica, alla sicurezza alimentare e alla presentazione commerciale e con un'elevata flessibilità nella gestione delle forniture, proponendo anche soluzioni personalizzate, sviluppate su richiesta dei clienti**

e i valori trasmessi dal padre, fondatore dell'azienda.

«Adottiamo un modello produttivo basato sul controllo diretto e integrato di tutte le fasi della filiera. L'azienda gestisce internamente la riproduzione e la selezione delle uova, l'allevamento delle trote in acque sorgive, l'alimentazione attentamente controllata, fino alle fasi di lavorazione, confezionamento e distribuzione commerciale. Eviscerazione, filettatura, affumicatura, congelazione e surgelazione vengono svolte internamente, garantendo il pieno controllo della qualità

fino al prodotto finito».

Ogni prodotto è sviluppato con particolare attenzione alla qualità organolettica, alla sicurezza alimentare e alla presentazione commerciale e con un'elevata flessibilità nella gestione delle forniture, proponendo anche soluzioni personalizzate, sviluppate su richiesta dei clienti: elementi fondamentali per soddisfare le aspettative del consumatore moderno e valorizzare il prodotto sul punto vendita. Aspetti, questi, che rappresentano un valore strategico fondamentale per i clienti della grande distribuzione organizzata e per i

mercati internazionali, sempre più attenti a sicurezza, affidabilità e continuità del servizio. «La nostra trota nasce e cresce in acque purissime che rappresentano il primo fattore di qualità dell'allevamento. Solo in un habitat davvero sano la trota può respirare e nuotare come in natura, sviluppando una carne compatta e un sapore autentico, riconoscibile a tavola. La purezza delle acque, la temperatura costante e l'elevato livello di ossigenazione creano le condizioni ideali per il benessere del pesce. Allevata nel pieno rispetto della natura, la trota Erede Rossi riesce a raggiungere una qualità paragonabile a quella del pesce che vive libero nelle acque di torrente». Un risultato che nasce da una visione chiara: la tutela dell'ambiente non è solo un valore etico, ma anche una scelta strategica. L'azienda è convinta che il miglioramento continuo delle proprie performance ambientali generi benefici concreti, non solo per la qualità del prodotto, ma anche per i territori in cui opera, rispondendo alle crescenti aspettative di sostenibilità e responsabilità ambientale.

I processi di lavorazione si avvalgono in larga parte di impianti moderni e tecnologie all'avanguardia, affiancati dall'esperienza e dalla competenza del personale specializzato. L'equilibrio tra automazione e intervento umano consente di ottenere un pesce sempre freschissimo, disponibile tutto l'anno e in diverse pezzature, caratterizzato da carni delicate e saporite e da un elevato standard di qualità. L'offerta comprende un'ampia gamma di prodotti freschi — trote intere, eviscerate e filettate, sia bianche sia salmonate — oltre a referenze confezionate sottovuoto come trote intere e filetti affumicati. • CG

**La famiglia Rossi: Nicola Rossi, Carlo Rossi, Silvio, Roberto e Rodolfo Rossi**



## RESPONSABILITÀ AMBIENTALE ED ETICA

Erede Rossi Silvio considera la certificazione un elemento imprescindibile della propria strategia. Le certificazioni adottate rappresentano una scelta volontaria e consapevole, con l'obiettivo di offrire un prodotto sano e sicuro. Questa visione si inserisce in un percorso più ampio di responsabilità ambientale ed etica, che guida anche la selezione dei partner nella fornitura delle materie prime, chiamati a condividere gli stessi valori di qualità e sostenibilità. Le attività aziendali seguono i principali standard internazionali di riferimento — Asc, Uni En Iso, Ifs, Global Gap e Friends of the Sea — e sono sottoposte a rigorosi audit che valutano l'impatto ambientale, il benessere animale, le modalità di allevamento, la gestione degli impianti, l'alimentazione e l'impronta energetica. Inoltre le trote sono "antibiotic-free": un impegno continuo che conferma la sostenibilità come pilastro fondamentale della mission aziendale.

# Prodotti sostenibili progettati per durare nel tempo

Cotonella, marchio iconico dell'intimo made in Italy, continua a innovarsi senza perdere le proprie radici, coniugando tradizione industriale e capacità di leggere il presente

«**Q**ualità, affidabilità, etica e ricerca continua sui materiali. Sono questi i pilastri- su cui mio padre ha fondato questa azienda e su cui anche oggi si fonda la visione strategica di Cotonella, marchio storico dell'intimo italiano. Valori che i nostri consumatori ci riconoscono e per i quali scelgono il nostro prodotto ogni giorno». Una visione basata sull'offerta di capi sicuri, di qualità e progettati per durare nel tempo «caratteristiche- precisa il presidente Marco Zannier- che rappresentano un valore concreto per il consumatore e che, nel lungo periodo, ci hanno ripagato in termini solidità del brand alle sollecitazioni di mercato».

**Qual è la sfida più complessa che un'azienda come Cotonella si trova ad affrontare oggi?**

«Per un'azienda come la nostra, che ha fatto della qualità un punto fermo, mantenere standard qualitativi giusti a prezzi accessibili rappresenta una sfida quotidiana che richiede costante impegno, strategia industriale e slancio innovativo. Assistiamo quotidianamente ad azioni di concorrenza sleale, basata unicamente al prezzo più basso. Questo circolo vizioso rischia di compromettere il delicato equilibrio tra qualità, sicurezza del prodotto e prezzo equo. Cotonella, rinnegando ogni tipo di azione in tal senso, prosegue nel suo tracciato, producendo articoli sicuri e qualitativi, frutto di investimenti, know-how ed etica verso i propri clienti».

**In che modo il consumatore di intimo è**



## LE STRATEGIE DI CRESCITA DEL MARCHIO

**«Si fondano principalmente sull'internazionalizzazione e sul consolidamento delle filiali estere, ad oggi aperte in Spagna e Germania, ma abbiamo piani per successive aperture nello spazio economico europeo»**

**cambiato negli ultimi anni, sia in termini di aspettative sia di sensibilità verso temi come qualità, prezzo e sostenibilità?**

«Il consumatore di oggi è decisamente più consapevole e informato, in particolare sui temi della sostenibilità e sicurezza di ciò che consuma. Si registra un ritorno significativo alle fibre naturali e a una maggiore attenzione complessiva alla qualità del prodotto. La sostenibilità, infatti, non si esaurisce solo nella composizione di un capo o nella filiera produttiva: un prodotto può dirsi realmente sostenibile quando è progettato anche per durare nel tempo. In questo senso, la qualità diventa essa stessa un fattore di sostenibilità. Cotonella ha da sempre basato il proprio core business su questi principi e molte delle nostre collezioni rispondono già a tali criteri».

**Come vede il ruolo del made in Italy nel mercato globale dell'intimo: è ancora un vantaggio competitivo o deve essere ripensato?**

«Il made in Italy rappresenta un vantaggio competitivo per quelle aziende che operano in mercati in cui le fasce di prezzo permettono un certo margine di manovra, come quelle operanti nel comparto del

lusso o delle nicchie premium. Nel nostro caso, da anni abbiamo intrapreso un percorso diverso, guidato da una visione di sostenibilità industriale tipica di aziende che operano nel cosiddetto mass market. Abbiamo progressivamente spostato la produzione- sempre da noi direttamente controllata- prima in Albania e più recentemente anche in Uzbekistan. Il primo approccio a questo Paese, piuttosto nuovo nel panorama economico globale, è stato legato all'approvvigionamento delle materie prime, che noi compriamo direttamente, allacciando rapporti diretti con fornitori locali; successivamente abbiamo individuato lì un'opportunità strategica più ampia, per investimenti produttivi diretti e così abbiamo deciso di costruirvi uno stabilimento produttivo. Il contesto economico e sociale uzbeko offre buone garanzie in termini di qualità, continuità operativa e stabilità geopolitica, elementi fondamentali per sostenere un investimento industriale di lungo periodo per un'azienda».

**Guardando al futuro, quali sono le direttrici di sviluppo su cui Cotonella intende investire nei prossimi anni?**

«Le nostre strategie di crescita si fondano

principalmente sull'internazionalizzazione e sul consolidamento delle filiali estere, ad oggi aperte in Spagna e Germania, ma abbiamo piani per successive aperture nello spazio economico europeo. Certamente il mercato domestico resta per noi un pilastro centrale, grazie soprattutto alla storicità del nostro marchio in Italia. Accanto a questi elementi, la digitalizzazione rappresenta una leva sempre più strategica: investiamo nell'innovazione dei processi, nell'analisi dei dati e nel rafforzamento dei canali digitali per migliorare l'efficienza operativa, la relazione con il consumatore e la capacità di leggere in modo tempestivo le evoluzioni del mercato».

•Cristiana Golfarelli

Marco Zannier, presidente Cotonella



# La tutela del patrimonio intellettuale

Fondata da Rosalba Palmas, la Palmas IP Srl è uno studio di consulenza in proprietà industriale, specializzato nella protezione e valorizzazione di marchi, brevetti e design attraverso approccio tailor made, aggiornamento costante e collaborazioni professionali mirate

**D**a sempre, la proprietà industriale rappresenta un elemento strategico fondamentale per la tutela e la valorizzazione dell'innovazione, dell'identità aziendale e del vantaggio competitivo delle imprese. Marchi, brevetti e design non sono soltanto strumenti di protezione giuridica, ma veri e propri asset strategici, capaci di incidere sul posizionamento di mercato, sulla crescita e sulla solidità di un'azienda nel medio e lungo periodo. La gestione efficace di questi diritti richiede competenze specialistiche, visione strategica e un approccio integrato, in grado di coniugare aspetti legali, tecnici e di business.

La Palmas IP Srl, studio di consulenza in proprietà industriale, vanta due decenni di esperienza e un percorso di costante sviluppo professionale. Lo studio affianca e guida i propri clienti nel complesso iter che conduce alla protezione e alla valorizzazione di alcuni tra i più importanti asset aziendali: marchi, brevetti e design. «L'obiettivo primario è supportare le imprese nella gestione della proprietà industriale in funzione delle loro specifiche esigenze di business, definendo strategie su misura e contribuendo in modo concreto alla costruzione e al consolidamento del loro vantaggio competitivo» spiega Rosalba Palmas, fondatrice e manager dello studio, consulente in proprietà industriale per la sezione marchi e design, con un'esperienza ultra ventennale maturata a fianco di aziende operanti in contesti nazionali e internazionali. La sua competenza, unita a una profonda conoscenza delle dinamiche di mercato e delle normative di riferimento, ha orientato nel tempo il focus dello studio verso la tutela e la valorizzazione dei marchi e del design, ambiti centrali nella definizione dell'identità e del valore delle imprese. L'esperienza maturata si riflette anche nella



## STUDIO BOUTIQUE

**Analizziamo con cura ogni contesto, ogni asset e ogni scenario competitivo, studiando ed elaborando strategie di tutela personalizzate, realmente efficaci e coerenti con gli obiettivi di business del cliente**

elaborazione di strategie di difesa preventiva in materia di dupes, fenomeno al momento di particolare attualità. Questo approccio specialistico si integra con una visione completa della proprietà industriale, che consente allo studio di operare anche sugli altri diritti IP, offrendo ai clienti un servizio articolato, coerente e strategicamente efficace.

**Qual è il vostro metodo di lavoro e di relazione con il cliente?**

«La dimensione di studio boutique ci con-

sente di adottare un autentico approccio tailor-made, costruito sulle specifiche esigenze di ciascun cliente e fondato su un rapporto diretto, continuativo e altamente qualificato. Operare in una struttura snella, dunque dinamica, e specializzata ci permette di garantire un'attenzione completa e trasversale, seguendo ogni progetto in tutte le sue fasi e assicurando una visione a 360 gradi delle necessità aziendali, legali e strategiche».

**Quale obiettivo perseguite?**

«Il nostro obiettivo è perseguire l'eccellenza,

anche nei minimi dettagli. Analizziamo con cura ogni contesto, ogni asset e ogni scenario competitivo, dedicando particolare attenzione allo studio e all'elaborazione di strategie di tutela personalizzate, realmente efficaci e coerenti con gli obiettivi di business del cliente. Questo approccio ci consente di trasformare la Proprietà Industriale in uno strumento strategico concreto, capace di creare valore, proteggere l'innovazione e rafforzare nel tempo il posizionamento competitivo delle imprese che affianchiamo».

**Che importanza ha l'aggiornamento professionale e strategico?**

«Siamo costantemente impegnati in un percorso di aggiornamento continuo, che non si limita esclusivamente all'ambito professionale e normativo, ma si estende all'osservazione attenta di tutti quegli accadimenti economici, sociali e tecnologici che possono avere ricadute significative sul piano commerciale. Riteniamo infatti che la proprietà industriale non possa essere gestita in modo efficace senza una comprensione approfondita del contesto in cui le imprese operano e delle dinamiche che ne influenzano l'evoluzione».

**Quali vantaggi porta il vostro approccio professionale?**

«L'analisi sistematica degli sviluppi sociali, dei cambiamenti nei modelli di consumo e dell'evoluzione tecnologica rappresenta per noi uno strumento fondamentale per supportare la valorizzazione degli asset di proprietà industriale e per pianificare strategie di tutela realmente efficaci e durature. Questo approccio ci consente di anticipare scenari, individuare nuove opportunità e prevenire potenziali criticità, integrando la protezione di marchi, brevetti e design all'interno di una visione strategica più ampia, coerente con gli obiettivi di crescita e posizionamento competitivo dei nostri clienti».

• BR

## LA RETE DI COLLABORAZIONI

Con sedi a Milano e Bologna, lo studio Palmas IP collabora stabilmente con un network di professionisti altamente qualificati nel settore della Proprietà Industriale. Questa rete di collaborazioni, che include selezionati corrispondenti esteri, permette di affrontare con efficacia e completezza ogni tipologia di questione IP, offrendo ai clienti un supporto multidisciplinare e coordinato, che copre l'intero spettro dei diritti di proprietà industriale in tutto il mondo. In particolare, opera in rete e sinergia con lo studio Luppi Intellectual Property, con il quale condivide una collaborazione consolidata, soprattutto per quanto riguarda le tematiche legate ai brevetti. Grazie a questa partnership, è in grado di integrare la propria esperienza nella tutela di marchi e design con una consulenza altamente specializzata in materia brevettuale, garantendo un approccio completo e strategico alla protezione degli asset intellettuali dei clienti.



Rosalba Palmas, founder dello studio Palmas IP

# Visione chiara e spirito di squadra

Macron è un marchio iconico nato a Bologna e oggi leader a livello internazionale nel settore dell'abbigliamento sportivo ad alte prestazioni e dell'Activefashion. Gianluca Pavanello descrive il percorso di crescita di una grande azienda italiana dello sport

**P**rotagonista di una crescita straordinaria negli ultimi vent'anni, Macron ha costruito il proprio successo su una passione instancabile per il design innovativo e per la ricerca di tecnologie all'avanguardia, capaci di garantire qualità superiore e di valorizzare lo spirito di squadra. Alla guida di questa visione c'è Gianluca Pavanello, amministratore delegato dell'azienda, con cui approfondiamo il percorso, i valori e le prospettive future del brand.

**Macron ha vissuto una crescita impressionante negli ultimi vent'anni. Quali sono state le decisioni chiave che hanno segnato questo percorso di sviluppo?**

«La crescita fa parte del nostro Dna, è scritta nel nostro nome. Macron affonda le sue radici nel prefisso greco makro, che significa "grande": da qui nasce la nostra missione, costruire una grande azienda italiana dello sport. In poco più di vent'anni il fatturato è passato da 10 milioni di euro nel 2004 a 243 milioni nel 2025. Alla base di questo percorso ci sono una determinazione fortissima, una passione autentica e un'ossessione costante per la qualità e la perfezione. Nel corso degli anni siamo riusciti a costruire una macchina operativa distintiva: dall'attenzione al prodotto, al modo in cui ci relazioniamo con i nostri club partner, fino allo sviluppo di un network unico di Macron Sports Hub, che rappresenta una modalità di go-to-market fortemente differenziante. Tutti questi elementi concorrono a definire un modello operativo solido, riconoscibile e orientato al futuro».

**Design e tecnologia sono due pilastri del brand. Come nasce un prodotto Macron, dall'idea iniziale alla realizzazione finale?**

«Ogni prodotto Macron deve essere eccel-

*Gianluca Pavanello, amministratore delegato Macron*



## IL TEAMWEAR

**Un business caratterizzato da una strategia distributiva non convenzionale basata su oltre 190 Macron Sports Hub monomarca, affiancati dalla presenza in selezionati negozi multimarca**

lente: una qualità che si deve percepire immediatamente, al primo sguardo e al primo tocco, e che rappresenta uno dei tratti distintivi del nostro brand. Per farlo puntiamo fortemente sulla sinergia tra il Centro Stile Macron e il nostro Team di Ricerca & Sviluppo, che cooperano quotidianamente affinché il gusto per il bello, espressione della nostra italianità, si traduca in performance e funzionalità, grazie all'utilizzo di materiali evoluti e soluzioni tecniche sofisticate. Il

percorso creativo e produttivo che conduce al risultato finale del singolo capo e del singolo accessorio varia in base alla destinazione d'uso, ma i capisaldi del processo restano il concetto di "Designed in Bologna", a cui teniamo particolarmente, e un controllo estremamente rigoroso della filiera "dal filo al sacchetto", che ci consente di avere margini d'intervento in ogni fase per garantire i più alti standard qualitativi».

**Quali sono le vostre principali linee di business?**

«Il motore della nostra redditività viene dal Teamwear, un business caratterizzato da una strategia distributiva non convenzionale basata su oltre 190 Macron Sports Hub monomarca, affiancati dalla presenza in selezionati negozi multimarca. All'interno di questo network offriamo soluzioni complete per gara, allenamento e tempo libero a squadre di ogni livello, dall'amatoriale al professionistico, e in un'ampia varietà di discipline. Questo stream viene supportato da due importanti acceleratori di crescita. Il primo coincide con il nostro evidente impegno nel mercato delle sponsorizzazioni tecniche sportive: collaboriamo con oltre 100 tra squadre professionistiche, federazioni e organizzazioni a livello internazionale, sviluppando abbigliamento ed equipaggiamento completamente personalizzati. Queste partnership ci

garantiscono visibilità, ma soprattutto ci consentono di affermare Macron come punto di riferimento nello sportswear per innovazione, qualità e affidabilità. L'altro acceleratore è il business Individual, che comprende le linee dedicate a Padel e Activewear, oltre alle collezioni Lifestyle pensate per chi vive lo sport non solo come pratica, ma come parte integrante del proprio stile di vita. Insieme, queste tre linee definiscono un modello di business solido, equilibrato e distintivo, capace di coniugare performance, innovazione e attenzione al cliente».

**Macron lavora a stretto contatto con squadre e atleti professionisti. Quanto conta l'ascolto del cliente nello sviluppo delle vostre collezioni?**

«Conta moltissimo. Da un lato perché sappiamo di poter generare un valore concreto per le squadre che scelgono Macron, supportando i singoli atleti nel raggiungimento del massimo livello di performance, dentro e fuori dal campo, attraverso prodotti di altissima qualità. Dall'altro perché il confronto continuo con professionisti che competono sui palcoscenici sportivi più prestigiosi al mondo rappresenta per noi la forma più autorevole e stimolante di investimento in Ricerca e Sviluppo. È lì che prende forma l'innovazione: in una sperimentazione costante che riguarda stile, tessuti, materiali, fit e tutti quei dettagli dai quali siamo ossessionati in termini di cura».

**L'intersezione con il mondo del Fashion rappresenta un'evoluzione importante del mercato sportswear. Come si inserisce Macron in questo segmento e quali opportunità vede per il futuro?**

«La nostra risposta in questo segmento di mercato sempre più rilevante è la collezione





Macron O.N.E. (OwnNothing Else). Si tratta di una linea che ci permette di ampliare la nostra presenza anche oltre il perimetro dello sportswear tradizionale e di portare il Dna Macron nella quotidianità, trasformando l'attitudine sportiva in un vero e proprio linguaggio estetico. Da questa visione nasce il concetto di Activefashion: prodotti pensati per accompagnare le persone in ogni momento della giornata, unendo performance, comfort ed estetica. È un percorso che ci entusiasma e che apre a nuove prospettive di espressione per il nostro brand».

**Quali sono le principali sfide che il settore dell'abbigliamento sportivo dovrà affrontare nei prossimi anni, tra sostenibilità e innovazione tecnologica?**

«Quello dello sport è uno dei mercati più vasti e dinamici a livello globale. Si tratta di un ecosistema complesso, altamente competitivo, nel quale non esiste una ricetta magica che sia valida per tutti e risulta fondamentale avere una visione chiara di ciò che si vuole essere. Oggi sempre più persone praticano sport con aspettative molto elevate, cercando prodotti performanti, affidabili, progettati con intelligenza e realizzati in modo responsabile. In questo scenario, innovazione tecnologica e sostenibilità non sono due temi separati, ma due facce della stessa ambizione, ovvero creare prodotti migliori, più durevoli e più coerenti con i valori di chi li utilizza. La sfida principale sta nel creare una relazione autentica e duratura con gli sportivi, conquistando il loro cuore, la loro mente e la loro fiducia nel lungo periodo».

**Guardando al futuro, quali sono gli obiettivi strategici di Macron a medio-lungo termine?**

«Il nostro obiettivo principale è consolidare Macron come punto di riferimento a livello mondiale nello sportswear. La competizione cresce ogni giorno ed è sempre più globale e intensa. È come guidare una macchina in

## IL CONCETTO DI ACTIVEFASHION

**Prodotti pensati per accompagnare le persone in ogni momento della giornata, unendo performance, comfort ed estetica**

salita: non si può mai togliere il piede dall'acceleratore. Servono impegno continuo, determinazione e la capacità di migliorarsi costantemente, rimanendo umili e mantenendo un ascolto attento e costante del mercato. Lavoriamo quotidianamente per rinforzare ulteriormente la presenza internazionale del nostro marchio, in particolare espandendoci in mercati nei quali abbiamo un altissimo potenziale come per esempio gli

Stati Uniti d'America e l'Australia. Un'altra sfida che siamo convinti di vincere è quella nel segmento lifestyle con la linea Macron O.N.E., un progetto nel quale, come detto, crediamo molto. In parallelo vogliamo continuare a investire nel Macron Campus: sia dal punto di vista delle strutture, per renderlo sempre più grande e più bello- perchè siamo convinti che le cose belle nascano nei posti belli- sia dal punto di vista della cultura aziendale, per

creare un ambiente in cui le persone non si limitino a svolgere bene il proprio lavoro, ma si sentano veri imprenditori, anche grazie a un processo di sistematica redistribuzione del valore che essi stessi hanno contribuito a determinare. In sintesi, i nostri obiettivi strategici di medio-lungo termine coincidono con la missione di essere una grande azienda italiana dello sport con una visione chiara: crescere globalmente senza rinunciare all'identità italiana, innovare senza perdere la qualità e costruire relazioni autentiche con chi sceglie Macron, trasformando ogni prodotto, ogni esperienza e ogni interazione in un motivo per scegliere il nostro brand, oggi e domani». •CG



# Un esempio di competitività

Guidata da Shanti Rigamonti, l'azienda Tintoria e Stamperia di Lambrugo unisce una lunga tradizione manifatturiera a tecnologie avanzate di tintoria, stampa digitale e finissaggio, offrendo soluzioni tessili specializzate e flessibili per i mercati moda, tecnico e home decoration

**K**now-how consolidato e una struttura produttiva altamente specializzata fanno di Tintoria e Stamperia di Lambrugo un punto di riferimento solido nella stampa, tintoria e finissaggio su tessuti a navetta e non a navetta, mono e bielastici, con una particolare competenza sulle fibre sintetiche, che rappresentano il cuore delle lavorazioni aziendali. L'impresa, nata in provincia di Como nel 1945 come attività di torcitura della seta e trasformata nel 1956 in una realtà di tinto-stamperia, in mezzo secolo di presenza sul mercato non ha mai smesso di evolversi, fornendo lavorazioni tessili per conto terzi alto valore aggiunto, capaci di determinare l'identità e la qualità finale del tessuto. Con una visione sempre orientata al futuro che coniuga competenza tecnica, sensibilità per l'innovazione e valorizzazione della tradizione, l'amministratore delegato Shanti Rigamonti porta avanti la storica attività.

**L'azienda si distingue da sempre per una marcata vocazione all'innovazione, che ne guida lo sviluppo e ne definisce l'identità. Quali sono i progetti attuali?**

*Shanti Rigamonti, amministratore delegato di Tintoria e Stamperia di Lambrugo*



«A conferma della nostra costante attenzione all'innovazione, stiamo attualmente avviando un importante piano di investimenti volto a rafforzare il grado di integrazione verticale, sia nel-

## RICERCA E SVILUPPO

**Continuiamo a investire con determinazione, anche quando ciò comporta l'assorbimento di costi aggiuntivi: qualità e innovazione rappresentano valori imprescindibili per la crescita**

l'ambito della tintoria sia in quello della stampa digitale. L'obiettivo è ampliare e ottimizzare le competenze interne, migliorando il controllo dei processi produttivi e incrementando l'efficienza operativa. In questo modo, intendiamo offrire ai nostri clienti un servizio sempre più completo, flessibile e personalizzato, capace di rispondere con tempestività alle esigenze di un mercato in continua evoluzione».

**Come riuscite a rimanere così competitivi da tanti anni?**

«Tintoria e Stamperia di Lambrugo è considerata tra i più rilevanti player per le lavorazioni di tintoria, stamperia e finissaggio, quest'ultima complementare alle attività di tintoria e di stampa sulle fibre artificiali e sintetiche. Per rimanere altamente competitivi nel nostro settore, ritengo fondamentale adottare una logica di filiera, costruendo sinergie concrete con aziende complementari e trasversali, così da creare un sistema solido e competitivo. Allo stesso tempo è indispensabile sapersi adattare a un mercato profondamente cambiato, che richiede flessibilità, rapidità di risposta e una visione strategica condivisa. In questo contesto, è essenziale continuare a investire con determinazione nella ricerca e sviluppo, puntando all'eccellenza delle lavorazioni, anche quando ciò comporta l'assorbimento di costi aggiuntivi, nella consapevolezza che la qualità e l'innovazione rappresentano un valore imprescindibile per la crescita

e la sostenibilità dell'azienda».

**Nel 2026 l'azienda intende rafforzare ulteriormente il proprio impegno sul fronte della sostenibilità e dell'implementazione del Modello 231, attraverso un percorso strutturato fatto di azioni concrete e misurabili. In che cosa consistono?**

«La sostenibilità rappresenta oggi una priorità strategica, tradotta in interventi mirati all'interno della nostra organizzazione. In questa direzione, abbiamo conseguito importanti certificazioni volte alla misurazione di performance di sostenibilità, e investito in macchinari di ultimissima generazione, progettati per ridurre in modo significativo i consumi di energia e di acqua; per questo motivo abbiamo da tempo aderito a programmi industriali di gestione responsabile della chimica. Si tratta di processi graduali ma essenziali, che incidono su ogni fase della filiera: dalla selezione dei fornitori di materie prime, coerente con i nostri valori e standard qualitativi, agli investimenti tecnologici, fino al coinvolgimento attivo e consapevole del personale, chiamato a partecipare e contribuire alle scelte aziendali. Parallelamente, abbiamo aderito a una piattaforma welfare in collaborazione con Confindustria, con l'obiettivo di offrire un supporto concreto ai dipendenti e alle loro famiglie, rafforzando il benessere e la responsabilità sociale d'impresa». •BR



## L'INGRESSO NELL'INTERIOR DESIGN

Grazie al know-how consolidato nel corso degli anni, l'azienda riesce a rispondere alle esigenze di un ampio spettro di settori merceologici, che spaziano dall'articolo tecnico all'accessorio moda, dall'abbigliamento fino all'arredamento, garantendo risultati costanti in termini di qualità, uniformità cromatica e performance del prodotto finito. Di recente, ha ampliato il proprio perimetro di attività con la creazione di una divisione dedicata al settore interior design, dando vita al brand Wrap and Wall, specializzato in carte da parati. Con questo ingresso nel mondo dell'interior, Tintoria e Stamperia di Lambrugo rafforza ulteriormente la propria identità come realtà dinamica e versatile, capace di evolversi e di estendere le proprie competenze oltre il tessile tradizionale, mantenendo al centro qualità, creatività e sostenibilità.

# Il lavoro che connette le persone

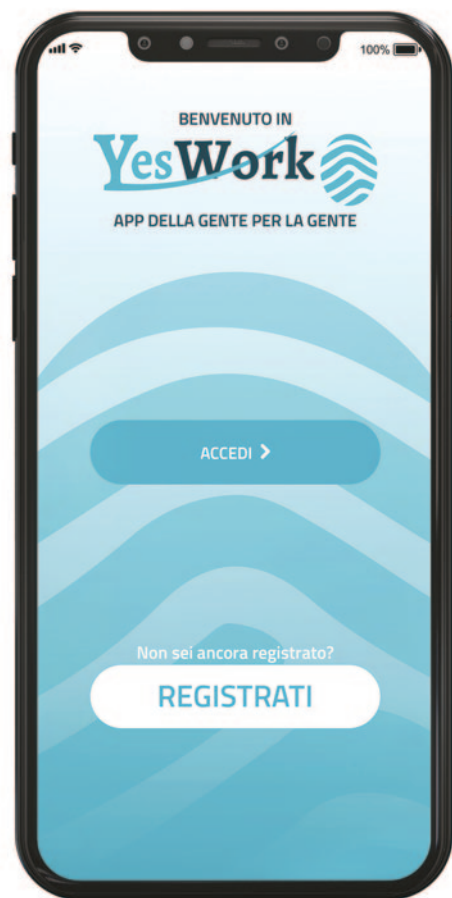
YesWork, la piattaforma digitale ideata da Teddy Crivellari, rivoluziona il mondo dei servizi occasionali e del lavoro on-demand, mettendo in contatto diretto chi offre competenze e chi cerca soluzioni rapide e accessibili

Il mondo del lavoro sta attraversando una trasformazione profonda, trainata dalla digitalizzazione e da nuovi bisogni sociali ed economici. In particolare, il settore dei servizi occasionali e delle prestazioni on-demand cresce rapidamente, spinto dalla necessità di soluzioni flessibili, rapide e accessibili. Sempre più persone cercano interventi immediati per piccole manutenzioni, assistenza domestica o lavori temporanei, mentre altre desiderano valorizzare le proprie competenze in modo semplice e diretto, senza i vincoli delle strutture tradizionali. In questo scenario, le piattaforme digitali diventano strumenti chiave per creare connessioni efficaci e trasparenti tra domanda e offerta.

È in questo contesto che nasce YesWork, una piattaforma digitale pensata per rivoluzionare il mondo del lavoro occasionale e non solo. Il progetto prende forma grazie alla visione e all'iniziativa di Teddy Crivellari, fondatore di YesWork, che ha saputo cogliere una chiara lacuna di mercato. Osservando come molti servizi di uso quotidiano non trovassero risposte adeguate attraverso professionisti strutturati o dotati di partita iva, Crivellari ha trasformato un bisogno diffuso in un'opportunità innovativa.

## Come nasce YesWork?

«L'idea alla base di YesWork nasce dall'analisi di un'esigenza reale e diffusa: la crescente richiesta di piccoli interventi di manutenzione, supporto nei traslochi, riparazioni veloci e lavori di giardinaggio che, molto spesso, non riescono a trovare risposte efficaci nei canali tradizionali dei professionisti con partita iva. Definita "l'app della gente, per la gente", YesWork mette al centro il contatto diretto tra chi offre servizi e chi li cerca, eliminando intermediazioni complesse e favorendo un rapporto basato su fiducia, velocità ed economi-



## “L'APP DELLA GENTE, PER LA GENTE”

**YesWork mette al centro il contatto diretto tra chi offre servizi e chi li cerca, eliminando intermediazioni complesse e favorendo un rapporto basato su fiducia, velocità ed economicità**

cià. Lanciata nel maggio 2019, YesWork nasce proprio con l'obiettivo di rendere semplice l'incontro tra competenze disponibili e richieste immediate, valorizzando il lavoro occasionale e offrendo soluzioni pratiche a cittadini e famiglie».

**In cosa risiede la forza distintiva di YesWork rispetto ad altre piattaforme di lavoro occasionale?**

«La vera forza di YesWork risiede nella sua visione strategica e sociale: dare

vita a un ecosistema digitale inclusivo, semplice da utilizzare e costruito attorno alle reali esigenze delle persone. Non si tratta soltanto di una piattaforma che mette in contatto domanda e offerta di servizi, ma di uno strumento pensato per generare fiducia, valorizzare le competenze individuali e rendere il lavoro occasionale più accessibile e dignitoso».

**A partire da agosto 2025, YesWork ha compiuto un ulteriore passo avanti nel proprio percorso di inclusione e innovazione: quali nuovi servizi offre?**

«Abbiamo ampliato l'offerta dei servizi attraverso la creazione di una rete capillare di service point (hub) distribuiti su tutto il territorio nazionale. Si tratta di esercizi di prossimità già radicati nella vita quotidiana dei cittadini — come tabaccherie, cartolerie e altre attività che abitualmente forniscono servizi al pubblico — trasformati in veri e propri punti di supporto per l'accesso alla piattaforma. Questi hub nascono con l'obiettivo di ridurre il divario digitale e diventano un riferimento concreto per

richiesta, senza la necessità di registrazioni complesse, email, password o del download dell'applicazione».

**Quali sono i prossimi obiettivi?**

«Nei prossimi mesi, l'obiettivo è quello di sviluppare un hub completo di servizi in grado di facilitare l'accesso a nuove opportunità lavorative, offrendo strumenti concreti sia a chi muove i primi passi nel mondo del lavoro sia a chi desidera strutturare e fare crescere la propria attività.

All'interno di questo ecosistema sarà presente una sezione dedicata all'inserimento del curriculum vitae, pensata per permettere ai candidati di valorizzare le proprie competenze e farsi trovare facilmente da aziende e clienti. Parallelamente nascerà YesWork Pro, una piattaforma geolocalizzata rivolta alle partite iva, che consentirà di ricevere richieste di preventivo per lavori di maggiore entità da clienti privati o aziende, garantendo maggiore trasparenza, competitività e visibilità professionale. Il progetto prevede anche lo sviluppo di un marketplace dedicato all'acquisto di attrezzature professionali e abbigliamento da lavoro a condizioni vantaggiose, oltre a un'academy con percorsi formativi mirati per migliorare le competenze, aumentare la professionalità e rafforzare la presenza nel settore. A completare l'offerta, YesWork integrerà servizi di assicurazione RC per tutelare lavoratori e clienti, insieme a un network di consulenti specializzati in grado di supportare gli utenti nell'apertura della partita iva, nella gestione fiscale, nella compilazione del modello 730 e nella denuncia dei redditi». • **Beatrice Guarnieri**

*Teddy Crivellari, Elena Biscotto e Yuri Berti, soci di YesWork*

## COME FUNZIONA YESWORK

YesWork è un'applicazione intuitiva e facile da usare, disponibile sia su App Store che su Google Play. La piattaforma mette in contatto diretto utenti e yesworker, offrendo un servizio veloce ed efficace. Chi cerca assistenza può trovare rapidamente l'operatore (yesworker) più adatto alle sue esigenze, mentre chi offre servizi può mettere a disposizione le proprie competenze, in modo occasionale, rispettando la normativa vigente (articolo 2222 del Codice Civile, legge ex Biagi) e con compensi che non superano i 5.000 euro annuali. Gli operatori possono essere dipendenti, disoccupati, studenti o pensionati, tutti all'interno della piattaforma per garantire trasparenza e legalità nel lavoro svolto.



# Tenute meccaniche per ogni settore

Dal mondo navale a quello industriale, Microtem si distingue per un approccio progettuale interno, basato su analisi approfondite delle condizioni operative, scelta accurata dei materiali e dialogo costante tra ufficio tecnico e produzione



**N**el mondo della meccanica di precisione, le tenute meccaniche rappresentano una tecnologia tanto discreta quanto strategica. Componenti essenziali per garantire sicurezza, efficienza e continuità operativa, sono chiamate a operare in condizioni sempre più complesse, sia in ambito industriale sia nel settore navale, dove l'affidabilità non ammette compromessi. In un contesto di crescente specializzazione e innovazione dei materiali, la differenza la fa la

*Alcuni prodotti di Microtem*

## SOLUZIONI INGEGNERISTICHE CALBRATE

**La scelta dei materiali viene integrata con lo studio delle geometrie e delle tolleranze, in un equilibrio preciso tra prestazioni, durata nel tempo e affidabilità operativa**

capacità di unire competenza tecnica, esperienza applicativa e visione industriale.

È in questo scenario che si inserisce Microtem, realtà italiana della meccanica di precisione specializzata nello sviluppo di tenute meccaniche ad alte prestazioni. L'azienda, con sede a La Spezia, ha co-

struito nel tempo un posizionamento solido grazie a un approccio orientato alla qualità, alla personalizzazione delle soluzioni e a una profonda conoscenza delle esigenze operative dei propri clienti, nei settori industriale e navale.

«La forza di Microtem risiede nella capacità di progettare e realizzare soluzioni su misura, rispondendo alle esigenze specifiche di applicazioni critiche e ambienti operativi complessi. Un approccio che combina esperienza, innovazione e controllo rigoroso dei processi, permettendo all'azienda di posizionarsi come partner tecnologico affidabile per clienti nazionali e internazionali» spiega Mattia Chiodetti, sotto la cui guida Microtem continua a rafforzare il proprio ruolo nel settore, investendo in competenze, tecnologie e soluzioni capaci di rispondere alle sfide di un mercato in continua trasformazione.

**Qual è il metodo con cui affrontate ogni nuovo progetto di tenuta meccanica?**

«Dipende essenzialmente dall'applicazione che ci viene richiesta. Spaziamo in numerosi campi, basti pensare che ci sono state chieste delle tenute che sono finite nei motori di un razzo che porta i satelliti in orbita. Comunque, alla base del lavoro di Microtem c'è un approccio ingegneristico concreto, fortemente orientato all'applicazione reale e alle condizioni operative in cui la tenuta meccanica è chiamata a lavorare. Ogni progetto prende avvio da un'analisi dettagliata del contesto di utilizzo: velocità di rotazione, pressioni di esercizio, range termici, compatibilità chimica dei fluidi, cicli di lavoro e criticità ambientali vengono valutati in modo sistematico per comprendere a fondo le sollecitazioni a cui il componente

sarà sottoposto.

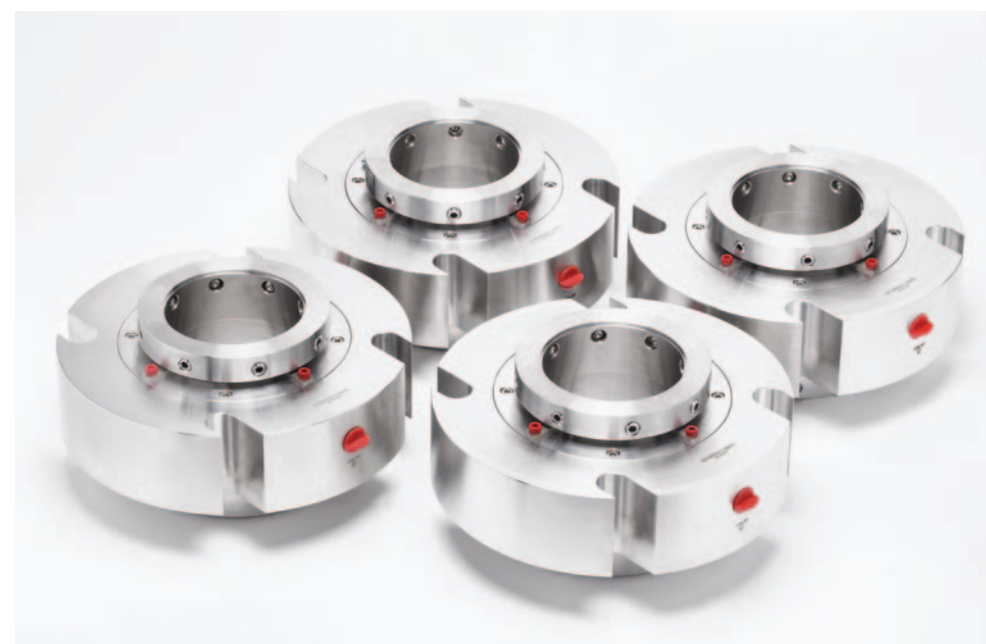
Questo processo consente di superare una logica standardizzata, privilegiando invece soluzioni ingegneristiche calibrate sulle reali esigenze dell'impianto. La scelta dei materiali viene integrata con lo studio delle geometrie e delle tolleranze, in un equilibrio preciso tra prestazioni, durata nel tempo e affidabilità operativa. È in questa fase progettuale, spesso invisibile all'esterno, che si costruisce il valore della tenuta meccanica, trasformandola da semplice componente a elemento strategico per la continuità e la sicurezza del sistema».

**Come lavorano insieme progettazione e produzione in Microtem?**

«La progettazione in Microtem è un processo completamente interno, costruito su un dialogo continuo e concreto tra ufficio tecnico e produzione. Si tratta di un confronto quotidiano in cui competenze progettuali ed esperienza di officina si incontrano, si correggono e si rafforzano a vicenda. È proprio questa integrazione che permette all'azienda di trasformare le idee progettuali in soluzioni realmente affidabili sul campo. Questo approccio ci consente di mantenere un controllo qualitativo elevato in ogni fase, riducendo le variabili critiche e intervenendo rapidamente quando le condizioni applicative lo richiedono. Allo stesso tempo, garantisce una flessibilità operativa sempre più apprezzata dal mercato, soprattutto quando si tratta di sviluppare soluzioni personalizzate o di rispondere a esigenze specifiche in tempi contenuti».

**Come affrontate le sfide del settore navale?**

«Quello che ci contraddistingue è l'innovazione. Il nostro approccio è sempre stato quello di presentare prodotti affidabili, semplici ma anche sempre innovativi. Nel settore navale, siamo un punto di riferimento nelle tenute per asse elica, componenti chiamati a operare in condizioni particolarmente gravose, dove affidabilità, sicurezza e tutela dell'ambiente marino sono fattori determinanti. Le soluzioni sviluppate da Microtem non si limitano a garantire il corretto funzionamento dell'asse elica, ma mirano a prolungare la vita utile dei componenti, ridurre al minimo la manutenzione e facilitare l'installazione, elementi essenziali per armatori, cantieri navali e operatori professionali che devono operare con continuità e senza interruzioni. Ogni tenuta è progettata su misura, con un'attenzione meticolosa alla scelta dei materiali più idonei, alla precisione delle tolleranze e alla capacità di adattarsi alle condizioni operative specifiche della nave». • Bianca Raimondi



## UNA VASTA GAMMA DI APPLICAZIONI

*Parallelamente al settore navale, il mondo industriale resta un ambito strategico molto ampio per Microtem, che spazia dalla farmaceutica, alla cosmesi, fino al food and beverage.*

*Le tenute meccaniche trovano applicazione in numerosi comparti produttivi, dove contribuiscono a ridurre fermi impianto e costi di gestione. Grazie a soluzioni progettate per garantire prestazioni stabili anche in presenza di fluidi aggressivi e condizioni operative gravose, Microtem assicura continuità e affidabilità dei processi produttivi, rispondendo alle esigenze di efficienza e sicurezza delle aziende industriali.*

# L'ingegneria dell'affidabilità

Egicon progetta e realizza sistemi elettronici embedded e soluzioni avanzate di processo, affiancando aziende leader nei mercati industriali, automotive, biomedicale, aerospaziale con competenze di eccellenza, innovazione e affidabilità nel lungo periodo

**N**el panorama industriale contemporaneo, i sistemi elettronici e le soluzioni di processo rivestono un ruolo strategico in tutti quei contesti applicativi in cui prestazioni elevate, robustezza operativa e affidabilità nel lungo periodo rappresentano requisiti imprescindibili. In particolare, le cosiddette "mission critical applications" richiedono tecnologie in grado di garantire continuità di funzionamento anche nelle condizioni più complesse. In questo contesto si inserisce Egicon, azienda specializzata nello sviluppo e nella produzione di sistemi elettronici embedded e di soluzioni automatiche di test e di processo. Nata a Mirandola (Mo) nel 2008 grazie a quattro manager spinti dal desiderio di trasformare le proprie competenze ed entusiasmo in soluzioni concrete e innovative, fin dalla sua fondazione, l'azienda si è posta l'obiettivo di affiancare i propri clienti come partner tecnologico, capace di rispondere alle sfide più complesse nei contesti applicativi a maggiore criticità.

«Attraverso le nostre business unit Elettronica e Process Solution, offriamo soluzioni ad alto valore tecnologico, progettate per assicurare i massimi livelli di performance, sicurezza e affidabilità, rispondendo alle esigenze dei settori industriali più esigenti» spiega Lucio Madella Amadei, uno dei fondatori e figura chiave nel guidare Egicon verso l'innovazione tecnologica e il consolidamento della posizione nel proprio mercato di riferimento. Grazie alla sua esperienza e competenza, Egicon ha potuto rafforzare il proprio approccio orientato alla qualità, alla ricerca e alla progettazione di soluzioni affidabili e durature.

«Nel corso degli anni, Egicon ha contri-



## LE BUSINESS UNIT

### **Elettronica e Process Solution offrono soluzioni ad alto valore tecnologico, progettate per assicurare i massimi livelli di performance, sicurezza e affidabilità**

buito in modo significativo al successo di aziende leader di mercato operanti in numerosi settori industriali, sviluppando centinaia di soluzioni su misura in stretta collaborazione con i clienti. Oggi Egicon conta quasi 100 collaboratori, tra cui 39 ingegneri elettronici impiegati nel dipartimento di ricerca e sviluppo, cuore pulsante dell'azienda e motore principale della continua evoluzione tecnologica delle sue soluzioni. La forte presenza di professionalità altamente qualificate testimonia il nostro impegno costante nell'investire in conoscenza, ricerca e sviluppo».

Ogni soluzione nasce da un approccio in-

tegrato che combina competenze di progettazione e ingegneria di processo, con l'obiettivo di garantire risultati concreti.

«L'ingegneria dell'affidabilità è al centro del nostro approccio progettuale: trasformiamo le idee in prodotti su misura, accompagnando il cliente lungo l'intero ciclo vita del prodotto».

Egicon collabora con aziende europee leader in mercati ad alto contenuto tecnologico.

Fra questi, i mercati automotive, motociclistico, racing, veicoli industriali e militari, aerospazio, biomedicale, power & energy e nell'automazione industriale, con applicazioni estremamente trasversali. Questa diversificazione consente di

trasferire know-how e innovazione tra ambiti differenti, offrendo soluzioni sempre più evolute e competitive.

«Dal 2023 abbiamo ampliato la nostra presenza internazionale con l'apertura della filiale americana Egicon Usa, attraverso la quale offriamo i nostri servizi anche alle aziende presenti sul territorio degli Stati Uniti. Grazie a questo importante passo strategico, oggi possiamo annoverare tra i nostri clienti aziende leader nei mercati italiano, europeo e americano, consolidando il nostro ruolo di partner tecnologico di riferimento a livello internazionale».

Egicon opera attraverso due business unit specializzate, dedicate allo sviluppo di soluzioni tecnologiche ad alte prestazioni.

La business unit Elettronica si occupa dello sviluppo, dell'industrializzazione e della produzione di sistemi elettronici plug & play, completamente testati e pronti per l'integrazione nell'applicazione finale del cliente. Le linee produttive, certificate secondo gli standard dei settori automotive, industriale, biomedicale, aerospazio e difesa, sono dotate di tecnologie all'avanguardia e garantiscono controllo automatico dei processi e tracciabilità completa a livello di ogni singolo prodotto.

La business unit Process Solutions sviluppa e realizza sistemi automatici di ispezione e collaudo basati su visione artificiale, robotica e intelligenza artificiale. L'azienda dispone inoltre di un'ampia area dedicata ai test di fattibilità, equipaggiata con tutte le principali tecnologie impiegate, dalla visione artificiale alla robotica antropomorfa e mobile.

• **Guido Anselmi**

*Il reparto produttivo di Egicon e alcuni sistemi realizzati dall'azienda*



## CERTIFICAZIONI E OBIETTIVI RAGGIUNTI

Nel corso degli anni, Egicon ha conseguito numerose certificazioni per garantire ai propri clienti la piena conformità ai requisiti dei diversi mercati applicativi. Oggi l'azienda è certificata Iso 9001, Iatf 16949 (automotive), Iso 13485 (medicale), En/As/Jisq 9100 (aerospazio e difesa) e Iso 14001.

Nel dicembre 2025, ha inoltre completato il percorso di certificazione Iso 27001, relativo al sistema di gestione della sicurezza delle informazioni.

Dal 2011, Egicon Lab, il dipartimento di Ricerca e Sviluppo, è riconosciuto come laboratorio della rete alta tecnologia della Regione Emilia-Romagna.

Dal 2025, fa infine parte del Consorzio Anser, che riunisce aziende emiliano-romagnole leader nella fornitura di tecnologie e prodotti integrati made in Italy per i settori aeronautico e aerospaziale.

# Soluzioni altamente specializzate

Alla progettazione di imballaggi industriali anche complessi, P.F. SERVICE Srl Imballaggi Industriali affianca una serie di servizi integrati di gestione logistica per garantire sicurezza, efficienza e affidabilità nella movimentazione e spedizione di macchinari e componenti di precisione

L'imballaggio industriale non rappresenta solo una fase accessoria della filiera produttiva, ma un elemento strategico per garantire la sicurezza dei beni, l'efficienza logistica e l'integrità dei prodotti durante tutte le fasi di trasporto, stoccaggio e installazione finale. In questo ambito, precisione progettuale, conoscenza dei materiali e capacità di adattare ogni soluzione alle specifiche esigenze del cliente sono fattori determinanti. P.F. Service, con sede a Imola, è una realtà altamente specializzata nella progettazione di imballaggi industriali su misura destinati soprattutto a spedizioni di lunga tratta sia via terra che marittima.

«L'azienda offre una gamma completa di soluzioni che comprende la fornitura di casse, gabbie e selle in legno, progettate per rispondere alle esigenze di protezione, movimentazione e trasporto di macchinari e componenti industriali, anche di grandi dimensioni o ad elevata complessità tecnica. Accanto alla progettazione di imballaggi, P.F. Service mette a disposizione servizi integrati di gestione logistica e stivaggio container, garantendo un supporto completo lungo l'intera catena del valore. Ogni progetto nasce da un'attenta fase di analisi e sopralluogo, durante la quale vengono valutate le caratteristiche del bene da imballare, le modalità di trasporto e le specifiche esigenze del cliente, per poi tradursi in una soluzione unica, studiata nei minimi dettagli» spiega Felice Papa, ceo dell'azienda. Grazie alla sua esperienza nel settore dell'imballaggio industriale e alla profonda conoscenza delle dinamiche logistiche, ha contribuito a costruire un modello aziendale fondato su professionalità, trasparenza e attenzione costante al cliente.

La cura artigianale, unita a competenze tecniche consolidate e a una visione orientata all'innovazione, consente a P.F. Service di offrire imballaggi affidabili, sicuri e conformi agli standard richiesti dal mercato industriale nazionale e internazionale. «Il nostro approccio operativo segue ogni



## OBIETTIVO, MASSIMA PROTEZIONE

**Ogni soluzione viene progettata su misura, tenendo conto delle caratteristiche tecniche del bene, delle modalità di movimentazione e trasporto, delle condizioni ambientali e delle normative di riferimento**

fase del processo, dal primo contatto e sopralluogo tecnico fino alla consegna finale dell'imballaggio, assicurando standard elevati di qualità e un rapporto diretto e fiduciario con i clienti. Questo ci ha permesso di consolidare una reputazione basata sull'affidabilità delle soluzioni proposte e sulla capacità di trasformare ogni esigenza tecnica in un progetto di imballaggio efficace e personalizzato».

Grazie a un'esperienza consolidata nei sistemi per l'imballaggio industriale, l'azienda si propone come partner qualificato per tutte le realtà che necessitano di proteggere, movimentare e spedire componenti e prodotti di precisione in totale sicurezza. «Il nostro intervento è particolarmente richiesto nei settori della

meccanica e della meccanica di precisione, dell'industria automobilistica e dell'automotive, nonché nella produzione di macchinari automatici destinati ai comparti alimentare, packaging e beverage. In questi ambiti, caratterizzati da elevati standard qualitativi e da componenti spesso delicati o di grandi dimensioni, l'imballaggio rappresenta un elemento strategico per preservare l'integrità del prodotto lungo tutta

la catena logistica. Ogni soluzione viene progettata su misura, tenendo conto delle caratteristiche tecniche del bene, delle modalità di movimentazione e trasporto, delle condizioni ambientali e delle normative di riferimento. L'obiettivo è garantire la massima protezione durante le fasi di carico, stoccaggio, trasporto e scarico, riducendo al minimo il rischio di danneggiamenti e ottimizzando tempi e costi operativi».

Numerosi sono i servizi offerti, in primis una completa consulenza logistica interna, supportando i clienti nell'organizzazione e nella pianificazione strategica dell'imballaggio per le spedizioni. Consapevoli dell'importanza della logistica e della sua continua evoluzione, l'azienda impiega processi produttivi innovativi e tecnologicamente avanzati, capaci di garantire efficienza, sicurezza e qualità in ogni fase. «Ogni progetto di imballaggio nasce da un sopralluogo accurato e dalla successiva progettazione su misura, che ci permette di valutare tutte le variabili, prevenire eventuali criticità e realizzare soluzioni perfettamente adatte alle esigenze del cliente. Ci occupiamo con cura anche dei servizi di imballo e stivaggio, analizzando ogni fattore determinante per organizzare al meglio la disposizione della merce durante la containerizzazione e la movimentazione. Inoltre, gestiamo sia magazzini manuali che automatici, curando tutte le operazioni di carico e scarico della merce, e garantendo così un supporto logistico completo e affidabile. La nostra esperienza ci permette di offrire soluzioni integrate, efficienti e sicure, in grado di soddisfare le esigenze più complesse di ogni settore industriale».

• GA

*Imballaggio e logistica in P.F. Service*

## TARGET TRASVERSALE

*P.F. Service opera a fianco di un'ampia pluralità di settori industriali, offrendo soluzioni di imballaggio in grado di rispondere anche alle richieste più complesse e specifiche. L'azienda riesce a soddisfare ogni esigenza di movimentazione, offrendo imballaggi studiati per il trasporto nazionale e internazionale, per spedizioni via terra, mare o aria, e integrando servizi di stivaggio container e gestione logistica. Questa flessibilità operativa consente all'azienda di affiancare clienti di diverse dimensioni e settori, fornendo soluzioni affidabili, efficienti e perfettamente aderenti alle esigenze produttive e distributive.*



# Per standard sempre più elevati

Perseguire l'eccellenza nella progettazione, produzione e distribuzione di ventilatori industriali è da sempre la prerogativa di Euroventilatori, sul mercato da oltre 40 anni. Michele Carlotto racconta la crescita del gruppo che ha rafforzato la sua presenza anche a livello europeo

**L**a crescente attenzione alla sicurezza degli ambienti di lavoro, all'efficienza energetica e al controllo dei processi produttivi rende indispensabile l'impiego di sistemi di ventilazione affidabili, performanti e tecnologicamente avanzati. Oggi infatti le aziende sono chiamate a rispondere a standard sempre più elevati, integrando innovazione, sostenibilità e qualità costruttiva per garantire soluzioni in grado di migliorare le condizioni operative, ridurre i consumi e assicurare continuità produttiva. Euroventilatori è oggi riconosciuta come una delle principali realtà europee nel campo della ventilazione industriale. L'azienda, che vanta oltre 40 anni di esperienza nella produzione di ventilatori elicoidali, centrifughi e speciali, ha costruito nel tempo una solida reputazione grazie a un percorso di crescita costante, basato su competenze tecniche, capacità produttiva e una forte attenzione alle esigenze del mercato.

«Euroventilatori è una realtà in continua evoluzione, guidata dall'obiettivo di perseguire l'eccellenza nella progettazione, produzione e distribuzione di ventilatori industriali, offrendo soluzioni affidabili, efficienti e altamente performanti» spiega Michele Carlotto, figura di riferimento per l'azienda e motore della sua evoluzione strategica. Grazie alla sua visione imprenditoriale e alla profonda conoscenza del settore, Michele Carlotto ha contribuito a rafforzare il posizionamento di Euroventilatori a livello europeo, promuovendo innovazione tecnologica, qualità dei processi e un approccio orientato al miglioramento continuo. Con una produzione che supera i 25mila ventilatori all'anno, l'azienda ha intrapreso negli ultimi anni un percorso strutturato di ottimizzazione e miglioramento dei processi produttivi, ottenendo risultati concreti e misurabili: la produttività ha registrato un incremento significativo pari al 36,6 per cento, a conferma di una crescita solida e consapevole.

«Accontentarsi non fa parte del nostro Dna. Pensare in grande e fare la differenza è ciò



## NOVITÀ

### **Il sistema di collaudo Polmon permette di garantire un prodotto qualitativamente ineccepibile, sicuro, affidabile e perfettamente allineato agli standard tecnici più elevati**

che guida quotidianamente le nostre scelte strategiche e operative. Per questo investiamo costantemente in innovazione, adottando soluzioni tecnologiche all'avanguardia che ci consentono di migliorare le prestazioni dei nostri prodotti, aumentare l'affidabilità dei processi e rispondere con tempestività alle esigenze di un mercato in continua evoluzione».

Un ruolo fondamentale in questo percorso è svolto da un team di risorse altamente specializzate, che rappresenta un grande valore dell'azienda. «Uno degli impegni che ho portato a termine negli ultimi anni è stato proprio quello di cercare di diffondere la responsabilità a tutti i livelli dell'organizzazione passando da una gestione patrimoniale a una responsabilità più diffusa a tutto il personale. Fiore all'occhiello della nostra

organizzazione è l'ufficio tecnico, che progetta e sviluppa soluzioni completamente personalizzate, studiate sulle specifiche esigenze di ogni cliente, con l'obiettivo di garantire le migliori prestazioni e il massimo rendimento per ciascuna applicazione. Non abbiamo solo la responsabilità tecnica del prodotto ma anche quella di pianificare e progettare i processi produttivi con i quali vengono fatti i prodotti».

Grazie a un approccio progettuale flessibile e orientato ai risultati, l'azienda è in grado di offrire prodotti efficienti, affidabili e perfettamente integrati nei diversi contesti industriali. Dall'ascolto attento e dal dialogo continuo con i clienti nascono gli spunti più importanti per innovare e migliorare costantemente i prodotti. «Il confronto diretto con chi utilizza le nostre soluzioni ci consente di comprendere esigenze reali, anticipare nuove richieste del mercato e trasformare i feedback in valore concreto». Negli ultimi anni questo approccio è stato strutturato nell'EUV Flow System, dando vita a un modello organizzativo condiviso che coinvolge tutti i dipartimenti e orienta l'azienda verso efficienza e miglioramento continuo. L'innovazione diventa così trasversale, permettendo di aumentare la produttività, ottimizzare i flussi di lavoro e concentrarsi su attività ad alto valore aggiunto per clienti e stakeholder.

Nel 2023 Euroventilatori ha presentato Pol-

mon, un sistema di controllo e collaudo altamente innovativo. «Polmon nasce con l'obiettivo di convalidare in modo scientifico la conformità sia della progettazione sia del funzionamento dei ventilatori, introducendo un nuovo standard di verifica delle prestazioni nel settore della ventilazione industriale. Polmon è una stazione tecnologica avanzata in grado di effettuare test di collaudo e validazione su ogni tipologia di ventilatore industriale. Lo scopo è garantire al mercato un prodotto qualitativamente ineccepibile, sicuro, affidabile e perfettamente allineato agli standard tecnici più elevati, rafforzando ulteriormente la fiducia di clienti e partner».

• **BG**

*Michele Carlotto, ceo di Euroventilatori*



## UN GRUPPO IN CRESCITA

*Il percorso di sviluppo di Euroventilatori si è ulteriormente consolidato nel luglio 2024, con l'acquisizione di Sama Ventilazione, un'operazione di grande rilevanza strategica. L'ingresso di Sama Srl nel gruppo Euroventilatori ha permesso di ampliare competenze, know-how e portafoglio prodotti, rafforzando la presenza dell'azienda sul mercato e creando nuove sinergie industriali e tecnologiche. Attraverso iniziative come Polmon e operazioni di crescita mirata come l'acquisizione di Sama Ventilazione, Euroventilatori conferma la propria visione orientata all'innovazione continua, alla qualità certificata e allo sviluppo sostenibile, ponendo basi solide per affrontare con successo le sfide future del settore.*

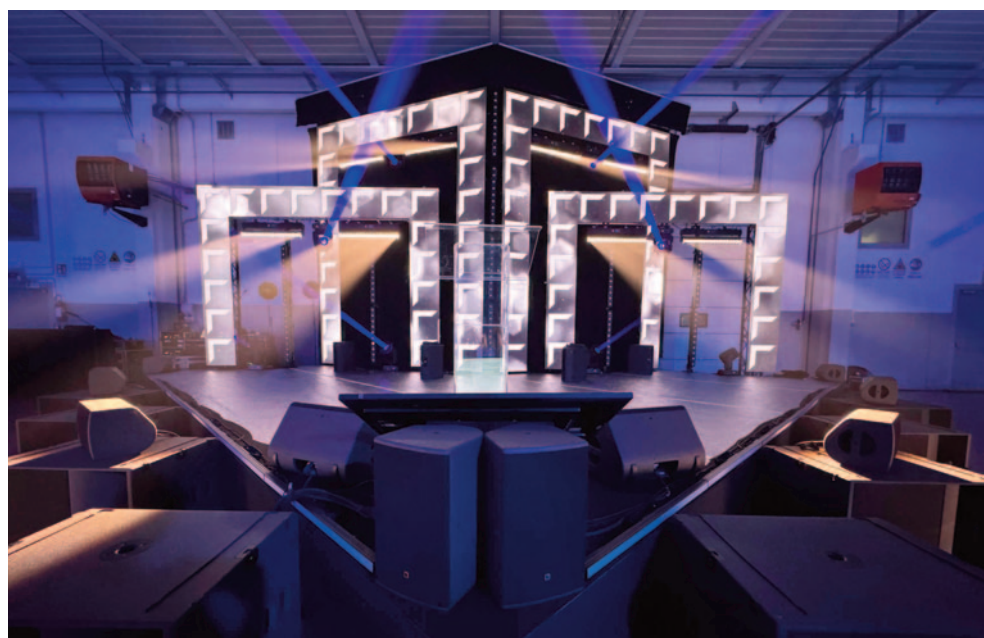
# Rendere ogni evento indimenticabile

Eventi personalizzati e tecnologia d'avanguardia. Alessandro Tondello racconta il core business di Tondello Tecnologie, che opera nella vendita, noleggio e gestione tecnica di luci, audio e video per eventi aziendali e privati, con competenza ed innovazione

**I**lluminazione scenica, sistemi audio e video di alta qualità sono fondamentali per la buona riuscita di eventi culturali, fieristici e di intrattenimento, a livello nazionale e internazionale. Le tecnologie per lo spettacolo rappresentano un settore fortemente influenzato dall'innovazione e dalla crescente richiesta di soluzioni sempre più performanti, affidabili e personalizzate: l'esperienza, la competenza tecnica e la capacità di anticipare le tendenze di mercato diventano fattori determinanti per distinguersi e garantire standard elevati.

È in questo scenario che nasce e si sviluppa Tondello Tecnologie, un'azienda familiare fondata nel 1975, inizialmente specializzata nella vendita all'ingrosso di apparecchiature di illuminazione per discoteche, teatri e allestimenti fieristici. Fin dalle origini, l'azienda ha operato con una visione orientata alla qualità e alla specializzazione, ampliando progressivamente il proprio raggio d'azione fino a servire clienti su tutto il territorio italiano ed europeo.

Oggi Tondello Tecnologie è guidata dalla seconda generazione, con i fratelli Silvia e Alessandro Tondello alla direzione operativa, sotto la supervisione del fondatore Pietro Tondello, che continua a rappresentare un punto di riferimento strategico e valoriale.



«La struttura aziendale riflette una gestione equilibrata e complementare: io sono responsabile dell'area tecnico-logistica, mi occupo della gestione delle attrezzature, dell'innovazione tecnologica e dell'organizzazione operativa, mentre Silvia segue le fasi di pre e post produzione, garantendo un coordinamento efficace con i clienti e un'elevata qualità del servizio» spiega Alessandro.

Dal 2004, Tondello Tecnologie ha intrapreso un

**Tondello Tecnologie è specializzata sia in eventi aziendali che privati**

importante percorso di crescita, affiancando alla storica attività di vendita all'ingrosso anche il noleggio di apparecchiature luci, audio e video. «Questa scelta strategica ha permesso all'azienda di rispondere in modo ancora più flessibile alle esigenze del mercato, offrendo soluzioni complete su misura per eventi, spettacoli e installazioni temporanee. Fin da subito, l'attenzione è stata rivolta all'avanguardia tecnologica, selezionando prodotti di ultima generazione e investendo costantemente in aggiornamento e innovazione».

Negli ultimi quindici anni, l'azienda ha intrapreso un secondo importante passo evolutivo, ampliando il proprio ruolo da fornitore di apparecchiature a partner completo nell'allestimento tecnico degli eventi. Questo sviluppo ha permesso all'azienda di affiancare i clienti non solo nella scelta e nel noleggio delle attrezzature, ma di occuparsi direttamente della progettazione, dell'allestimento e della gestione tecnica di ogni fase degli eventi, siano essi aziendali, fieristici o privati. Grazie a questo approccio integrato, Tondello Tecnologie si occupa oggi di tutte

le componenti tecniche di un evento.

«Il nostro core business oggi riguarda l'organizzazione di eventi aziendali, congressuali, lanci di prodotto e anniversari aziendali, con particolare attenzione anche al momento conviviale che li accompagna. Parallelamente, la nostra esperienza si estende agli eventi privati, approfittando della straordinaria ricchezza del patrimonio paesaggistico e artistico italiano, che rende l'Italia una meta privilegiata per matrimoni e celebrazioni private provenienti da tutto il mondo. I clienti che si affidano alla nostra azienda apprezzano la qualità, riconoscendo la competenza e la professionalità che caratterizzano il nostro lavoro. L'obiettivo è offrire non solo soluzioni tecnologiche all'avanguardia, ma anche garantire privacy, esclusività e cura dei dettagli, elementi fondamentali per trasformare ogni evento in un'esperienza unica e memorabile».

Gli eventi organizzati dai fratelli Tondello si caratterizzano per essere unici e completamente su misura, pensati per rispondere in modo preciso alle esigenze specifiche di ciascun cliente. «Il nostro approccio parte sempre dall'ascolto attento: comprendere obiettivi, aspettative e necessità è il primo passo per costruire un progetto che non sia soltanto funzionale, ma anche capace di lasciare un'impressione memorabile. Solo dopo questa fase iniziale si procede alla stesura di un'offerta economica dettagliata, studiata e calibrata sulle specifiche richieste, in modo da proporre soluzioni realmente personalizzate». Un elemento centrale del processo è il sopralluogo tecnico-logistico degli spazi scelti dal cliente, condotto direttamente da Alessandro. Durante questa fase, l'azienda mette a disposizione tutto il know-how accumulato in decenni di esperienza sul campo, analizzando ogni aspetto dell'allestimento: disposizione degli spazi, gestione dei flussi di persone, posizionamento di luci, sistemi audio e video, sicurezza e accessibilità. L'obiettivo è individuare in anticipo eventuali criticità e proporre soluzioni ottimali, garantendo la perfetta riuscita dell'evento sotto tutti i profili tecnici e organizzativi. • CG



## SERVIZI PERSONALIZZATI CHIAVI IN MANO

Grazie all'attenzione ai dettagli e all'integrazione tra competenze tecniche, logistiche e approccio creativo, Tondello Tecnologie realizza eventi personalizzati e funzionali, valorizzando ogni location e rispondendo in modo puntuale alle esigenze del cliente. L'azienda offre un servizio completo chiavi in mano, che va oltre la semplice fornitura di apparecchiature, affidandosi a uno staff qualificato specializzato in illuminotecnica, audio e video per il montaggio, l'assistenza durante l'evento e lo smontaggio. Il cliente viene seguito in ogni fase, dalla progettazione alla realizzazione, garantendo continuità, affidabilità e cura del dettaglio e questo è il plus offerto dalla Tondello Tecnologie.





## UN MONDO DI LUCE BEGHELLI

**Illuminare razionalmente, limitando gli sprechi di energia**

Un Mondo di Luce è il progetto Beghelli che prevede la sostituzione "a costo zero" degli impianti di illuminazione presenti negli edifici con apparecchi di nuova generazione ad altissima efficienza. Una soluzione "chiavi in mano" e "a costo zero" grazie al risparmio energetico ottenuto, garantito contrattualmente, con possibilità di ottenimento anche dei Certificati Bianchi e accesso agli incentivi legati al piano di Transizione 5.0.

Ad oggi sono stati realizzati oltre 6.750 impianti, con 1.290.000 apparecchi installati.

L'efficiamento energetico Beghelli è il risultato della combinazione di più variabili: sistemi di illuminazione con tecnologia elettronica all'avanguardia, fotosensori per compensazione con la luce naturale, comfort visivo, rilevazione presenza di persone, programmazione e gestione da remoto degli impianti.

Per industria, logistica, retail, GD, centri commerciali, uffici, ospedali, scuole, parcheggi e aree esterne.



AUDIT  
ENERGETICO



CALCOLO  
ILLUMINOTECNICO



ANALISI  
COSTI-BENEFICI



INSTALLAZIONE  
SENZA PENSIERI



RISPARMIO ENERGETICO  
GARANTITO



MANUTENZIONE  
INCLUSA

**DOUBLE  
YOUR  
PERFORMANCE**



PIQUADRO



GAGGIO MONTANO, ITALY  
44°11'14.04"N 10°59'47.58"E