

# RI

Realtà Industriale  
UDINE

MENSILE - N° 7 - ANNO X - LUGLIO/AGOSTO 2018



# Sharing Economy

WELL  
MODERN IDEALS  
SKILLS  
LEARNING  
TRADE BENEFITS  
RESOURCES  
GROUP IDEAS  
PRACTICE  
CORPORATION  
PROJECTS  
BEST MEDIA  
SOURCES  
CULTURE  
THEORY PRACTICE  
DEVELOPMENT  
LEADERSHIP  
TOOLS  
TECHNIQUES  
CONSTRUCTION  
LEADERSHIP  
INDIVIDUAL  
HELP  
TOGETHER  
CHALLENGED  
GROUPS  
FOUNDED  
TECHNIQUES  
UNITED  
WORKING  
TERM  
FORMED  
SOFTWARE  
WORLD  
IDEAS  
INDUSTRIAL  
INTEREST  
PRODUCTION  
IMPORTANT  
CONTROL  
INDUSTRY  
PROJECT  
LEARNING  
WORK  
BASED  
LARGE  
GROUP  
PEER  
WORLD  
WELL  
CREATED  
PERSONAL  
TOOLS  
IDEAS  
MANAGEMENT  
COMPLEXITY  
LARGE  
BUILT  
CREATIVE  
ADDING  
CULTURE  
PRACTICE  
CORPORATION  
PRACTICE  
PRACTICAL  
CULTURE  
PARTNERS  
INFORMATION  
COMMUNITIES  
COLLABORATIVE



IL PERSONAGGIO  
DEL MESE

Francesca Beomonte

CASE HISTORY

Gortani

[www.confindustria.ud.it](http://www.confindustria.ud.it)



## Scopri con noi come gestire i tuoi documenti in cloud o in locale.

A partire dal primo gennaio 2019 la legge prevede l'obbligo della fatturazione elettronica tra privati. Quest'onere si può trasformare in una grande opportunità. Ioprint ti offre una soluzione di facile impiego che interagisce sia con il sistema informatico esistente che con i database presenti nella tua azienda

consentendoti di sostituire i tradizionali documenti cartacei con quelli digitali. In questo modo puoi ridurre gli errori e velocizzare la consultazione e la ricerca dei documenti fiscali e di tutti i file correlati risparmiando tempo e risorse.  
**Con Ioprint porti il tuo ufficio nel futuro.**

# Quanti anni risparmi con la fatturazione elettronica di Ioprint?



**Ioprint Customer Super Care.**  
Con te, sempre.



Stampa. Archivia. Evolvi.



**Scopri di più**

Ioprint s.r.l. - Via Venceslao Menazzi Moretti, 2  
33037 Pasian di Prato - UD  
Tel.: +39 0432 465108 - Fax: +39 0432 688314  
Mail: [info@ioprint.it](mailto:info@ioprint.it) - [www.ioprint.it](http://www.ioprint.it)

# LEXUS NX HYBRID

CON TECNOLOGIA  
SELF-CHARGING HYBRID.

Nessuna presa di ricarica, nessun compromesso.  
Scegli NX Hybrid con motorizzazione Self-Charging Hybrid  
da 197 CV, cambio automatico, trazione integrale,  
innovativa tecnologia Lexus Safety System+ di serie  
e Premium Navigation con display da 10,3".



ORA CON **€6.000** DI **HYBRID BONUS**  
SE CI LASCI IL TUO USATO.

## LEXUS UDINE - Carini

Tavagnacco (UD) - Via Nazionale, 75/1

Tel. 0432 1890079

 **LEXUS**  
EXPERIENCE AMAZING

NX Hybrid Executive. Prezzo di listino € 50.300. Prezzo promozionale chiavi in mano € 44.300 (escluse IPT e Contributo Pneumatici Fuori Uso, PFU, ex DM n. 82/2011 € 537 + IVA 22%) valido in caso di permuta o rottamazione con il contributo della Casa e dei Concessionari Lexus. Quattro anni di manutenzione ordinaria inclusi nel prezzo promozionale su tutte le versioni di NX Hybrid in pronta consegna. Offerta valida fino al 31/08/2018. \*Il sistema di sicurezza attiva Lexus Safety System+ è progettato per cercare di assistere il guidatore in talune situazioni di potenziale pericolo, ma il sistema non copre tutte le variabili che possono intervenire in occasione della guida. Oltretutto si possono verificare delle circostanze che possono influire o influenzare la operatività del sistema e/o il suo funzionamento (ad esempio, pioggia sul parabrezza, raggi di sole, etc.) con la conseguenza che, per tali motivi, il sistema potrebbe non attivarsi anche nei casi previsti. Vi invitiamo a leggere attentamente le indicazioni contenute nell'apposito Libretto di Istruzioni. Il sistema di sicurezza attiva Lexus Safety System+ non è in grado di sostituirsi al conducente ed è necessario che quest'ultimo mantenga il controllo del proprio veicolo in ogni momento, senza distrazioni. Non va commesso l'errore di ritenere il sistema in grado di evitare i rischi di incidente, guidate la Vostra Lexus facendo la dovuta massima attenzione; Lexus Safety System+ potrà semmai aiutarvi, ma sarete sempre e solo voi gli artefici principali della Vostra sicurezza e di chi Vi sta intorno. Immagine vettura indicativa. VALORI MASSIMI: CONSUMO COMBINATO 5,9 l/100 km, EMISSIONI CO<sub>2</sub> 135 g/km. (NEDC - New European Driving Cycle correlati ai sensi del Regolamento UE 2017/1151).





# La Confindustria che vorrei

Ho un bellissimo e dolcissimo ricordo del mio primo incontro in Confindustria Udine. Con l'emozione e la freschezza di un giovane neo-imprenditore, mi sono recato a Palazzo Torriani per firmare l'iscrizione della mia neo azienda all'Associazione; sono stato accolto nel suo studio dal Presidente Andrea Pittini che, come un padre, mi ha chiesto che gli spiegassi in modo semplice, ed anche parlando in friulano, cosa volevo intraprendere con la mia nuova azienda. "Pettarin, non illuderti, fare l'imprenditore richiede passione, onestà e ancora di più grande sacrificio, ma mi sembri una persona in gamba." Poi ha chiamato la segretaria, le ha indicato di confezionare una tariffa minima per il primo anno di iscrizione e con una pacca sulle spalle mi ha congedato augurandomi buona fortuna.

Dopo 30 anni mi si chiede "La Confindustria che vorrei".

Per guidare un'azienda, servono efficienza, managerialità, visione e audacia. Il mondo sta cambiando con impressionante velocità e con traiettorie confuse e incerte; la tecnologia ci offre fantastiche opportunità, il mercato presenta interessantissimi spazi ma presenta molte insidie. E' richiesta una continua innovazione nei prodotti/processi, velocità, strumenti e una preparazione e rinnovata formazione anche culturale di noi imprenditori per affrontare le sfide che quotidianamente ci troviamo davanti. Sono convinto, ma non sono naturalmente il solo, che, ancor di più in un mondo ipertecnologico, nonostante i robot, l'intelligenza artificiale, la digitalizzazione estesa etc. la persona giocherà un ruolo sempre molto importante e determinante. Preparare professionalità allineate con le nuove necessità aziendali, valorizzare e fare emergere il capitale umano inespresso e spesso già presente in azienda, far sentire e lavorare per accrescere il senso di appartenenza dei nostri collaboratori, sono azioni imprescindibili per la competitività delle nostre aziende. Ma qui riemerge l'imprenditore padre che ha ben presente e mi ricorda i veri valori, l'anima che ha fatto nascere e fatto crescere la nostra azienda. Visione, fiducia, coraggio, attenzione al ruolo sociale dell'impresa.

Ho recentemente incontrato la Presidente Anna Mareschi Danieli e dal suo insediamento prestatato molta attenzione alle sue azioni progettate, dichiarate e attuate nella prima parte del suo mandato; ne condivido completamente l'approccio concreto, pragmatico e strutturato con la quale sta conducendo la nuova gestione di Confindustria. La richiesta di cosa ne pensiamo e come vorremmo funzionasse Confindustria è un esempio di attenzione e ascolto per poi procedere con il fare.

Cosa chiedo a Confindustria?

Confermare il percorso concreto intrapreso verso la creazione di una Confindustria Regionale del Friuli Venezia Giulia; uniti, seppur con le diversità delle singole componenti e peculiarità territoriali, ci darà maggior forza, ai tavoli di confronto con le Istituzioni Politiche e non, per far valere le nostre istanze in termini di politiche del lavoro, strumenti per la competitività internazionale, valorizzazione delle straordinarie peculiarità ed eccellenze della nostra Regione FVG.

Essere un punto di riferimento e sostegno concreto verso le aziende, offrendo al di là dei servizi più tradizionali, competenze e servizi di più alto profilo sui nuovi modelli di business ed organizzativi, es. favorire ed incentivare le aggregazioni, sul supporto alla internazionalizzazione, argomenti spesso di difficile accesso per le piccole-medie imprese.

Sostegno alle tematiche ed iniziative rivolte alla Responsabilità e Sostenibilità d'Impresa visto come modello di Business di Valore per le aziende. Le crisi economiche rappresentano un'evoluzione ed opportunità per le imprese. Sono un acceleratore di innovazione, di prodotto e di processi e modelli organizzativi. Ma le crisi e la concorrenza negli ultimi anni hanno stimolato anche la crescita culturale delle imprese, un ripensamento del loro ruolo nella società in cui operano. L'impegno sociale delle imprese rivolto ai collaboratori e al territorio, sta diventando sempre più un indice della capacità di essere competitivi e di generare valore per tutti gli stakeholders.

Per ultimo, intercettare le fortissime esigenze espresse dalle aziende sul tema della formazione e preparazione di figure professionali; questo sostenendo, accelerando, incentivando il rapporto scuola-lavoro, ponendo l'attenzione verso le politiche di immigrazione positiva; in questo ambito le grandi aziende si stanno già muovendo ma il tema resta aperto per le PMI.

Conclusioni:

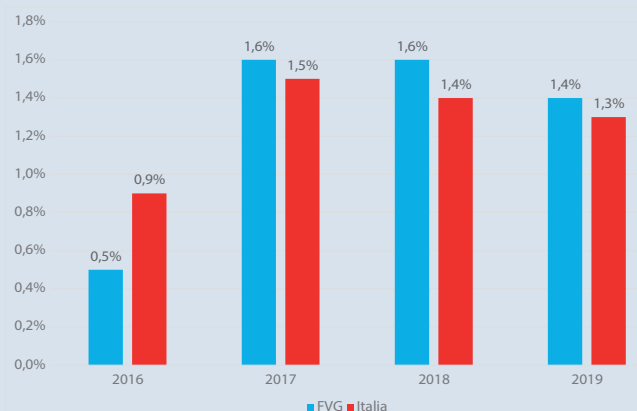
Una grande orchestra può produrre meravigliosi momenti musicali solamente quando tutti i musicisti suonano lo stesso spartito, seppur professionisti singolarmente ascoltano e si fondono con gli altri strumenti, ma soprattutto seguono e si fanno guidare dai gesti, dagli occhi e spesso dal cuore del Direttore. Sono certo che le nostre aziende e Confindustria, su questi presupposti, possano fare una grande musica.

**Fabio Pettarin,**  
presidente Animalimpresa  
presidente Tecnest srl di Tavagnacco

# L'economia del FVG si rafforza

di Gianluca Pistrin,  
responsabile Ufficio Centro Studi Confindustria Udine

PIL (variazioni %)



Elaborazione Ufficio Studi Confindustria Udine su dati Prometeia

Nel 2017 l'espansione dell'attività economica in **Friuli Venezia Giulia**, sospinta dal favorevole andamento degli scambi con l'estero (+12,1%), si è consolidata e rafforzata rispetto agli anni precedenti.

Secondo le stime di Prometeia, il **Pil** sarebbe aumentato del +1,6%, in misura leggermente superiore al dato nazionale, +1,5%.

Anche per il **2018** si prevede in Regione una crescita del Pil del +1,6%, sostenuta dai contributi positivi dei **consumi delle famiglie +1,4%**, che continuano a beneficiare del miglioramento del mercato del lavoro, e degli **investimenti, +4%**.

Lo sviluppo dell'attività economica è guidato dall'**industria**, il cui valore aggiunto, dopo il +2,1% del 2017, è stimato crescere del +3,1% nell'anno in corso.

# 7/18

## INDICE

### Universo economico

- 05 La visione del mese
- 08 Speciale Confindustria Udine
- 10 Industria
- 14 Il personaggio del mese

### Universo impresa

- 16 Innovazione
- 18 L'azienda del mese
- 20 Mondo impresa

### Universo tecnico

- 28 Legislazione
- 30 Internazionalizzazione
- 36 Sicurezza sul lavoro

### A tu per tu con il territorio

- 38 Il Comune del mese
- 40 Credito e Finanza
- 42 Friuli Innovazione
- 43 Scuola e Formazione
- 46 Ente Friuli nel Mondo

### Succede a palazzo Torriani

- 48 Resoconto Sociale
- 50 In primo piano
- 52 Agenda
- 53 Corsi
- 56 Gruppo Giovani Imprenditori

### Universo vario

- 58 La Confindustria che vorrei
- 60 Il libro made in Friuli
- 62 Curiosando
- 64 L'imbeccata
- 66 Il 'friulano' del mese

## Realtà Industriale

Registrazione Tribunale di Udine n. 24/99

### REDAZIONE

Direttore Responsabile  
Alfredo Longo

### SOCIETÀ EDITRICE

Confindustria Udine  
Largo Carlo Melzi, 2 33100 Udine, tel. 0432 2761

A questo numero hanno collaborato:

Giovanni Bertoli, Buzio Bisignano, Paola Del Degan,  
Alessandro Fanutti, Anna Lombardi, Anna Mareschi Danieli,  
Michele Nencioni, Marcello Orsatti, Carlo Tomaso Parmegiani,  
Gianluca Pistrin, Eva Pividori,  
Alessandro Tonetti, Fernando Venturini

Per il Gruppo Giovani Imprenditori:  
Laura Elia

### IMPAGINAZIONE

Interlaced srl

### FOTOSERVIZI

Foto interne: Diego Gasperi, Matteo Fabbro, Marta Mattara

### STAMPA

Tipografia Moro Andrea Srl - Tolmezzo (Ud)

### CONCESSIONARIA PER LA PUBBLICITÀ

Scripta Manent srl  
Via Pier Paolo Pasolini 2° 33040 Pradamano (UD)  
Tel. 0432 505900  
e-mail: ufficio@scriptamanent.sm

# IL PARTNER AFFIDABILE PER TUTTE LE TUE SPEDIZIONI



**movest** SPA  
trasporti\_spedizioni\_logistica

**FEREST  
LOGISTICS**  
International Transports and Shipments

**FEREST  
SHIPPING**  
agenzia marittima - casa di spedizioni

Movest è il Partner affidabile per qualsiasi necessità di trasporto e spedizione

- ▶ Trasporti Nazionali a carico completo e parziale con consegna senza trasbordi
- ▶ Servizio pallet espresso nazionale
- ▶ Corriere Nazionale
- ▶ Trasporti a carico completo e groupage in Europa
- ▶ Servizio pallet espresso Europa
- ▶ Spedizioni Ferroviarie
- ▶ Spedizioni Marittime

AFFILIATO NETWORK



Cervignano del Friuli 33052 - UD - Italy  
[www.movest.net](http://www.movest.net) - [info@movest.net](mailto:info@movest.net)  
[www.ferestlog.com](http://www.ferestlog.com) - [info@ferestlog.com](mailto:info@ferestlog.com)  
[www.ferestship.com](http://www.ferestship.com) - [info@ferestship.com](mailto:info@ferestship.com)



# La relazione di Anna Mareschi Danieli all'Assemblea dei Delegati



Anna Mareschi Danieli e Cristian Vida (Foto Mattia D'Urso)

“Siamo e vogliamo fare Confindustria puntando su due obiettivi di fondo - la stabilizzazione delle condizioni competitive e la regionalizzazione - per valorizzare le nostre imprese, per creare occupazione, per stimolare lo sviluppo. Contando sulla partecipazione e sulla coesione di tutti, continueremo nel nostro impegno”: parole con cui la presidente Anna Mareschi Danieli ha chiuso, giovedì 5 luglio, a palazzo Torriani, la sua relazione all'Assemblea dei Delegati di Confindustria Udine.

Il mestiere dell'industriale; la competitività e l'industria; la centralità delle politiche industriali; l'identità associativa; il processo di regionalizzazione e le 'funzioni' dell'Associazione sono state le principali tematiche affrontate dalla numero uno degli Industriali friulani.

Ecco, in sintesi, alcuni dei passaggi salienti tratti dalla relazione della presidente:

## IL MESTIERE DELL'INDUSTRIALE

“L'industria non ha mai vissuto periodi “facili”...

L'industria, per sua natura proattiva e aperta al futuro, ha espresso una solida capacità di resilienza come dimostra il fatto che continui ad essere il fattore determinante della ripresa che ha innescato...

Impegno per crescere che non può che continuare e che deve rafforzarsi tanto più in questa fase di decelerazione della crescita che in prospettiva appare più incidente di quanto non potesse prospettarsi rispetto ad alcuni mesi fa...

Se è così, se le prospettive inducono a valutazioni prudenti sugli scenari futuri, per le imprese, per l'industria in particolare, deve proseguire lo sforzo di reingegnerizzazione continua: l'obiettivo obbligato è il rafforzamento della competitività. Per essere concorrenziali sui mercati.

L'innalzamento dei muri, il ritorno alle barriere doganali, l'incremento del debito pubblico, l'assistenzialismo ne sono il contrario. L'isolamento in una dimensione domestica appartiene ad una visione pauperistica ben lontana dall'industria. Il nostro è un paese esportatore e l'industria ne rappresenta il fattore di punta. L'apertura ai mercati internazionali e la presenza competitiva in essi è essenziale.

## LA COMPETITIVITÀ E L'INDUSTRIA

Fondamentale per lo sviluppo è la stabilità delle condizioni macroeconomiche, necessarie sono politiche rivolte alla promozione di un percorso organico di medio termine finalizzato ai giovani, all'occupazione, alla competitività ed alle infrastrutture. Questo tanto a livello nazionale quanto a livello regionale.

Per questo, a nostro giudizio, il programma di governo del presidente Fedriga non dovrebbe trascurare di sottolineare con forza la centralità dell'industria nella promozione della crescita, dei valori, della cultura d'impresa, delle potenzialità di miglioramento della qualità della vita, che sono proprie dell'industria.

## LA CENTRALITÀ DELLE POLITICHE INDUSTRIALI

Certamente importante è l'impegno per la riduzione della pressione fiscale ma altrettanto importante è la prosecuzione con gli opportuni aggiornamenti delle politiche industriali che vanno rivolte a favorire nel tessuto delle piccole e medie imprese la trasformazione digitale. Al riguardo Confindustria Udine ha proposto di assicurare continuità in una logica innovativa alle politiche di Rilancimpresa puntando su Crescimpressa e Creaimpresa.

Il propugnato superamento del sistema dei bandi, certamente, ha una sua logica per superare gli eccessi di burocrazia ma bisogna evitare la generalizzazione in quanto vi sono tipologie di investimento per loro natura eleggibili a bando in funzione delle finalità selettive che si intendono perseguire in termini di obiettivi di politica industriale (ad esempio ricerca e sviluppo).

Un altro aspetto che rileva riguarda l'esaurimento ormai raggiunto dei fondi della programmazione comunitaria destinati agli strumenti di politica industriale definiti dal POR Fesr 2014-2020 e dalla necessità di assicurare continuità agli incentivi per gli investimenti Industria 4.0 nelle more della programmazione 2021-2027 nonché alle misure di rilievo promozionale delle condizioni strutturali di crescita previste da Rilancimpresa. Centrale sarà in questo senso il “canale” regionale che va riattivato. Al riguardo è essenziale la definizione di una programmazione pluriennale che fornisca certezze di riferimento alle imprese.

Il programma di governo punta ad incidere sui fattori che penalizzano il nostro territorio. L'intento è di intervenire sulla pressione fiscale complessiva liberando risorse a sostegno dell'attrazione di imprese che ritengono conveniente l'investimento in Regione. La riduzione della pressione fiscale è positiva perché libera risorse



per investimenti e consumi. Ma le modalità vanno chiarite in relazione al quadro normativo nazionale e comunitario e per alcuni aspetti contraddittori: se l'IRAP viene sostituita dall'addizionale IRES per le grandi imprese, quantomeno viene meno il principio dell'equità fiscale.

Sono i temi di fondo del programma di governo nel quale sembra che non ci sia spazio, almeno come priorità di strategia, per la componente dell'industria e per le politiche industriali intese in senso ampio finalizzate a promuoverne l'equilibrato sviluppo.

Non si può sostenere che le politiche industriali siano del tutto neglette, ma certo non sono centrali.

Se l'industria rappresenta il moltiplicatore di sviluppo che è, le politiche regionali non possono trascurarla o sottovalutarne il ruolo come se non potesse che essere configurata come attività "impattante" e trattata come tale.

Ed è compito dell'Associazione attivarsi per la ricentralizzazione delle politiche industriali all'interno di quel tratto caratterizzante della specialità regionale rappresentato dal governo dell'economia.

#### L'IDENTITÀ ASSOCIATIVA

L'Associazione ha vissuto un periodo travagliato. Si è lavorato per superare incomprensioni, posizioni pregiudiziali, incompatibilità peraltro più apparenti che reali.

Non poteva che prevalere come ha prevalso la consapevolezza dell'appartenenza all'unico sistema di rappresentanza categoriale che difende il ruolo dell'industria nella competitività internazionale e promuove il valore del mercato e quello del merito.

La avviata ristrutturazione interna, una delle precondizioni del mandato di questa Presidenza, con riferimento anche al delicato passaggio del rinnovo della Direzione, è servita a riportare serenità in Associazione nello sforzo di rimotivare il personale, valorizzare le eccellenze di competenza che vi appartengono, rilanciare il senso di appartenenza e il lavoro di squadra.

Di un'Associazione identitaria, competente e proattiva vi è bisogno. Al perseguimento di questi principi la Presidenza ed il Consiglio Generale restano impegnati.

Su due livelli: quello delle relazioni con i soggetti istituzionali, che andranno approfonditi senza tentennamenti ed indugi a tutela delle imprese associate, come si sta facendo, quello dei rapporti con le altre Territoriali della Regione, nella prospettiva del processo di regionalizzazione del nostro sistema di rappresentanza.

#### IL PROCESSO DI REGIONALIZZAZIONE

La regionalizzazione non è in discussione: è Confindustria Udine che l'ha propugnata...

E' previsto che il progetto di fusione venga presentato entro la fine dell'anno agli organi competenti delle Territoriali e che l'atto di fusione venga sottoscritto entro gennaio del prossimo anno.

Quindi è stata stabilita una precisa calendarizzazione delle sequenze della fusione e la direzione è univocamente segnata.

Certamente alla fusione non si procede con le imposizioni di alcuni e la pretesa alla accettazione subordinata da parte degli altri.

Personalismi e protagonismi non hanno nulla a che vedere con quello che "chiedono" e "vogliono" le nostre imprese. Bisogna operare perché le strutture delle Territoriali comincino a lavorare insieme sui problemi comuni e che gli organi di rappresentanza cooperino nell'interesse di una rappresentanza unitaria efficace.

I tempi della fusione, quindi, sono stretti. L'impegno è di

raggiungere i necessari assetti che rispondano prima di tutto alle esigenze delle imprese. Con questi intenti si continua ad operare per raggiungere l'atteso obiettivo della fusione.

E' importante che ci si arrivi con un'Associazione rafforzata nelle sue competenze e nelle capacità operative.

#### LE "FUNZIONI" DELL'ASSOCIAZIONE

Innovazione, internazionalizzazione, credito e finanza, lavoro e formazione, ambiente, secondo le priorità che identificano questo mandato di Presidenza, costituiscono gli aspetti salienti dell'azione svolta che andrà proseguita anche nella nuova dimensione "regionale". Lo sviluppo di queste funzioni, insieme con le altre azioni messe in campo, dalla Delegazione di Tolmezzo ai Giovani Imprenditori, al raggruppamento dei costruttori edili impegnato nella definizione di forme autonome di rappresentanza a dimensione regionale ma comunque inserite nel sistema Confindustria, ai Gruppi merceologici, disegnano il ruolo dell'Associazione al tempo stesso di servizio e di rappresentanza.

L'Associazione trova la sua legittimazione nel rapporto con gli associati che deve essere continuamente animato da una relazione di reciprocità: gli associati si identificano nell'Associazione trovandone il punto di riferimento esclusivo per la tutela delle esigenze di sviluppo, l'Associazione opera sulla base delle esigenze rappresentate dagli associati assicurando forme di tutela collettiva, e per questo maggiormente incisive, senza trascurare che tutti gli associati sono uguali, che tutti meritano la dovuta attenzione e che le esigenze dell'uno possono essere di tutti.

Non si può ridurre il rapporto associativo ad una mera relazione tra domanda ed offerta per l'implicazione di quei valori su cui l'industria si identifica e che costituiscono il tratto determinante dell'essere Associazione per divenire fare Associazione.

Essere e fare non sono disgiungibili, si implementano l'uno con l'altro.



*Al termine della relazione si è sviluppato un dibattito nel corso del quale hanno preso la parola Alessandro Calligaris, Marco Bruseschi, Germano Scarpa, Adriano Luci e Matteo Di Giusto.*

*L'evento ha avuto anche una sua seconda parte straordinaria con l'approvazione delle modifiche dello Statuto associativo, in particolare con riguardo al 'congelamento' della cariche associative in attesa dell'avvio dell'iter di regionalizzazione.*

*A tale riguardo, mercoledì 18 luglio, l'Assemblea dei Delegati, alla presenza, tra gli altri, del Presidente di Confindustria Venezia Giulia Giuseppe Bono, è tornata a riunirsi per approvare il Protocollo di intesa per la costituzione di Confindustria Friuli Venezia Giulia.*

# La metalmeccanica in regione è in netta ripresa



Da sinistra Mattia Onofri, Sergio Barel, Sergio Emidio Bini e Marina Chiarvesio

È stato presentato martedì 17 luglio, a palazzo Torriani, sede di Confindustria Udine, il risultato dell'analisi "La Metalmeccanica nel Friuli Venezia Giulia. Analisi strutturale e trend negli ultimi 15 anni", commissionata dal Cluster COMET alle Università degli Studi di Trieste e Udine. Presenti Sergio Emidio Bini, Assessore regionale alle Attività Produttive, Sergio Barel, Presidente Cluster COMET, Marina Chiarvesio, del Dipartimento di Scienze economiche e statistiche dell'Università degli Studi di Udine, e Mattia Onofri, Sales Manager di Euler Hermes Italia.

Alla presentazione della ricerca è seguita una tavola rotonda moderata da Michele Nencioni, Direttore Generale di Confindustria Udine, e alla quale sono intervenuti: Roberto Siagri, Presidente sezione Metalmeccanica Confindustria Udine, Angelo Megaro, Direttore Centro Studi Federmeccanica, Guido Bortoluzzi, del Dipartimento DEAMS dell'Università di Trieste, e Giulio Fornasiere, Consigliere d'amministrazione di Mechanics.

Le conclusioni sono state tratte dalla Presidente di Confindustria Udine, Anna Mareschi Danieli.

Sono quasi 250 le imprese del campione rappresentativo oggetto dello screening condotto dai due Atenei per elaborare un report idoneo a delineare l'andamento, negli ultimi quindici anni, del comparto della metalmeccanica, motore trainante dell'economia regionale.

Il coinvolgimento delle due università friulane ribadisce l'importanza della collaborazione e del sapere far squadra e

conferma la volontà del Cluster COMET di cooperare e sostenere le eccellenze del territorio. Un impegno, questo, che ha portato l'Ente ad essere riferimento regionale per la gestione del sistema Metalmeccanico, nonché, il Cluster più importante del territorio, che rappresenta più di 3.800 imprese, oltre 54.000 occupati. Un settore che rappresenta il 48 per cento delle aziende manifatturiere del Friuli Venezia Giulia.

"Siamo di fronte a un tessuto imprenditoriale piuttosto frammentato e complesso - precisa Sergio Barel, Presidente del COMET Cluster - rappresentato da aziende a conduzione prevalentemente familiare. È chiaro quindi come il Cluster giochi un ruolo strategico nell'aggregazione di queste imprese e nell'ascolto delle loro necessità. Diventa fondamentale il tema delle aggregazioni per affrontare sfide comuni, dividendo i rischi e cogliendo insieme opportunità e stimoli".

Sul cruciale peso del comparto della metalmeccanica nell'economia nazionale è intervenuto Angelo Megaro, Direttore Centro Studi Federmeccanica: "nel primo trimestre 2018, i volumi produttivi sono diffusamente cresciuti rispetto agli ultimi tre mesi del 2017 e, al contempo, il settore della metalmeccanica rappresenta il 50% del valore aggiunto dell'industria manifatturiera in Italia, con un consolidamento dell'export pari a 215 miliardi di Euro".

Conferma l'andamento positivo nazionale, la nitida fotografia scattata da questa analisi: dopo anni di sofferenza, la filiera metalmeccanica ha saputo reagire, dimostrando una naturale resilienza. Il fatturato complessivo delle società di capitali a fine 2016 appariva sostanzialmente in linea con quello pre-crisi, ma con segnali incoraggianti provenienti soprattutto dalle medie imprese (+10,2% in termini di ricavi) e dalle piccole (+3,4%), che in questo periodo hanno "tenuto" (durante la crisi) e reagito (poi) meglio delle microimprese, da un lato, e delle grandi multinazionali dall'altro.

Un risultato che è stato possibile grazie alla lungimiranza di imprenditori che hanno scommesso su ricerca, progettazione, internazionalizzazione e servizi. In pratica, sul cambiamento del modello di business. Una tendenza testimoniata dal fatto che ben un terzo delle imprese intervistate (33%) ha dichiarato di aver trasformato in misura significativa il proprio modello di business verso da una logica imperniata sui prodotti, ad una servizio-centrica, nella quale il prodotto rappresenta solo una componente dell'offerta complessiva dell'impresa. Dissolta la nebbia della crisi, infatti, si fa limpido l'avvento di un settore che punta a diventare centro dell'economia mitteleuropea, capace di dialogare con il mondo intero.

Tanto è vero che oltre il 72% delle imprese analizzate risultano commercialmente presenti all'estero - in primis, sul mercato tedesco - e ben il 51% del fatturato complessivo delle imprese viene realizzato in mercati esteri. Ciò senza considerare il cosiddetto export definito "indiretto", ovvero la vendita di componenti e prodotti ad aziende locali, per la loro incorporazione in prodotti finiti e tecnologie destinate ai mercati esteri.

In scia al dinamismo dell'export, impenna anche la voglia delle PMI di sperimentare e di confrontarsi con il nuovo paradigma dell'industria 4.0: il 78% del campione ad esame ha dichiarato, d'altronde, di aver adottato almeno una delle soluzioni o tecnologie 4.0. "Pur avendo coperto molte tematiche - internazionalizzazione, competitività, collaborazione lungo la filiera, eccetera - era inevitabile che la

nostra ricerca dedicasse ampio spazio al tema del momento: l'Industry 4.0 - ha chiarito Marina Chiarvesio, del Dipartimento di Scienze economiche e statistiche dell'Università degli Studi di Udine -. Quello che emerge dal rapporto è che nel comparto metalmeccanico regionale c'è molta voglia di sperimentare e di confrontarsi con queste tecnologie. Tre imprese su quattro hanno dichiarato di aver adottato almeno una delle soluzioni del 4.0. Si tratta di un valore elevato che però si accompagna a un percorso di adozione molto selettiva: poche tecnologie, e in linea con le strategie di sviluppo già avviate e con le strategie di innovazione in essere. In generale, nei contesti della fornitura e della subfornitura, la nuova manifattura digitale deve trovare un modo di sposarsi con modelli di business sedimentati - fatti di competenze produttive e di relazioni di filiera - che hanno fatto della metalmeccanica italiana una delle più competitive al mondo". Tuttavia, dall'ascolto delle necessità degli imprenditori, è chiaro come, nonostante l'effettiva intenzione di sperimentare nuove tecnologie e la storica propensione all'innovazione incrementale, vi siano ancora delle incertezze sulla reale applicabilità e quindi ad investire in tecnologie adatte a un'innovazione radicale.

Ha aggiunto Guido Bortoluzzi, del Dipartimento DEAMS dell'Università di Trieste: "un imprenditore intervenuto alla tavola rotonda mi ha detto che nel nostro rapporto legge l'evoluzione della sua azienda negli ultimi 15 anni. È proprio il messaggio principale che esce da questo rapporto: pur nella sua elevata varietà interna, quello meccanico è un comparto nel quale la competitività delle imprese non si gioca più su singole dimensioni, come possono essere l'innovazione, l'internazionalizzazione, la dotazione tecnologica o la qualità del prodotto. Ma su un mix di questi fattori. O detto in altre parole, sul modello di business." Ed è proprio da qui che il Cluster COMET vuole partire per l'aggiornamento delle traiettorie "S3" della metalmeccanica in Friuli Venezia Giulia e implementare nuove attività e progetti: trasformando il tradizionale tessuto imprenditoriale friulano in Industria 4.0, considerando, però, sempre centrale il ruolo dell'uomo. Per questo, nel tema del trasferimento tecnologico deve entrare la collaborazione con il mondo della formazione tecnica di secondo grado e universitaria con logica duale e non di contrapposizione scuola/impresa che appartiene al secolo scorso.

Aggiunge ancora Barel: "il settore metalmeccanico vive del saper fare. Il tema del trasferimento tecnologico e delle competenze è la chiave della sostenibilità e dello sviluppo del settore, perciò il ruolo degli istituti di formazione diventa fondamentale per le nostre imprese. Da qui la necessità di una valutazione dei progetti della filiera da supportare con criteri e ruoli nuovi in cui anche il Cluster può e deve avere un ruolo".

Un impegno che si assume anche la Regione di cui si fa portavoce l'Assessore alle Attività produttive, Sergio Emidio Bini: "I dati emersi dall'analisi rappresentano in modo chiaro come il comparto metalmeccanico traini l'economia della nostra regione. Le imprese nel contesto attuale si trovano a dover ridefinire i propri modelli di business, soprattutto in funzione delle nuove tecnologie che consentono di migliorare l'efficacia e l'efficienza, anche in ottica industry 4.0, dei processi produttivi delle nostre imprese. Un sistema, quello metalmeccanico, che ci impegniamo a supportare con tutti gli strumenti che l'amministrazione regionale ha a disposizione e che, veicolati anche tramite il



Da sinistra Sergio Barel, Anna Mareschi Danieli, Roberto Siagri, Giulio Fornasiere e Guido Bortoluzzi

Cluster, possono generare valore al tessuto imprenditoriale locale, accompagnandolo e supportandolo nella crescita e nell'innovazione. COMET è un asset strategico per la nostra regione, che implementa le attività attraverso un costante ascolto delle imprese, e con il quale intendiamo intensificare le progettualità future portando conseguente beneficio al tessuto imprenditoriale. Oltre al tema dell'ascolto, le parole chiave nel dialogo con le aziende devono essere partecipazione e progettualità: i tre elementi fondamentali per l'imprenditoria regionale. L'efficienza del cluster e la sua vicinanza alle esigenze delle imprese risulteranno un elemento imprescindibile nel prossimo futuro per lo sviluppo del sistema produttivo della Regione Friuli Venezia Giulia".

Sono poi arrivate due testimonianze dal mondo delle imprese: Roberto Siagri (Eurotech) ha auspicato di vedere in Italia la stessa reattività che c'è in Germania sul fronte dell'industria 4.0. "Da noi, purtroppo - evidenzia - ci si limita, nella maggior parte dei casi, a cogliere soltanto gli incentivi e non ad avviare un effettivo salto culturale per introdurre il digitale nei processi produttivi". Dal canto suo Giulio Fornasiere (Mechanics) ha parlato dei tre fronti aperti su cui si sta proiettando l'azione della sua azienda: i ragionamenti in termini di aggregazione e filiera, gli investimenti per l'internazionalizzazione e l'innovazione, non solo di processo, ma anche e soprattutto di prodotto.

Ha concluso Anna Mareschi Danieli, presidente di Confindustria Udine: "La chiamavano industria pesante. Lo era. E contava quanto pesava. Ora non è più pesante come un tempo. E non conta quanto dovrebbe. La metalmeccanica era ed è la spina dorsale del nostro sistema produttivo, un patrimonio di conoscenze e risorse umane insostituibile. Dietro al made in Italy - fatto di prodotti belli, ben fatti e al giusto prezzo - ci sono i macchinari, c'è la metalmeccanica. A fianco dei servizi, del terziario - indissolubilmente legata - c'è la manifattura. Quindi ancora la metalmeccanica. I grandi Paesi sviluppati, Usa in testa, hanno riportato la manifattura, e la metalmeccanica in particolare, al posto che le compete. Lo stanno facendo ponendo al centro dell'agenda politica la questione industriale. Faremmo bene a fare altrettanto, ma purtroppo vediamo che le priorità, in Italia, sembrano essere altre. Noi, Confindustria, diciamo invece che l'impresa e il lavoro devono essere la prima preoccupazione dei nostri governi".

# Il tuo business ha un cuore. Proteggilo creando un ambiente di lavoro più sicuro.

In Italia le persone che muoiono per arresto cardiaco improvviso (A.C.I.) sono **più di 200 al giorno, oltre 70 mila all'anno**. Nell'**80%** dei casi l'arresto cardiaco colpisce in ambienti extra-ospedalieri (nelle abitazioni private, negli uffici pubblici, nelle strade e nelle piazze, sul lavoro, all'interno di impianti sportivi) senza dare segni premonitori.

Per ogni minuto che passa, le probabilità di sopravvivere si abbassano del **10%**. Se si considera che per l'arrivo dei soccorsi il tempo medio di attesa è superiore di **8-10 minuti**, è importante che i presenti sul posto, dopo aver allertato i soccorsi, siano i primi a praticare la rianimazione cardiopolmonare e abbiano a disposizione il defibrillatore.

**Solo quindi avviando immediatamente la macchina dei soccorsi possono essere salvate più vite!**

**MET-LIFE**, divisione medica di METLAB, **opera** nella ricerca e sviluppo scientifico relativamente alla prevenzione e tutela della salute; **fornisce** consulenza tecnica e scientifica per la diffusione delle soluzioni dedicate al primo soccorso in caso di arresto cardiaco improvviso, accessibili a tutti, strutture organizzate e persone comuni; **promuove** e diffonde attivamente sul territorio



Regionale iniziative di carattere divulgativo e formativo per il miglioramento della salute individuale e sociale.

## Conviene fare prevenzione!

Tra gli interventi per il miglioramento delle condizioni di sicurezza e di igiene nei luoghi di lavoro, in aggiunta rispetto a quelli minimi previsti per legge ritenuti idonei per ottenere lo sconto per prevenzione dell'Inail, il nuovo modello OT24 ha incluso l'adozione da parte delle aziende di defibrillatori semiautomatici (DAE) e l'organizzazione di corsi BLSd (Basic life support defibrillation) per insegnare ai dipendenti le manovre da compiere in caso di arresto cardiaco, che in molti casi possono salvare una vita!

## MET-LIFE distribuisce solo i migliori DAE.

Il defibrillatore è un apparecchio salvavita e pertanto non devono esserci dubbi sulla sua affidabilità e sulla qualità delle prestazioni. Il **LIFEPAK CR2** adotta le migliori tecnologie attualmente disponibili ed è stato studiato per un uso estremamente facile. L'apparecchio possiede caratteristiche di defibrillazione analoghe a quelle dei defibrillatori ospedalieri.







www.portfolio.is.it



MET-LIFE  
è un marchio METLAB Srl  
Via Cussignacco 78/41  
33040 Pradamano, Udine  
Tel. / Fax +39.0432.655292  
[www.metlab.it](http://www.metlab.it)



**MET-LIFE**  
MEDICAL DIVISION



DISTRIBUTORE  
AUTORIZZATO

## IL PERSONAGGIO DEL MESE



**FRANCESCA BEOMONTE,**  
Head of Structured Trade and Export Finance Italy,  
UniCredit

di Alfredo Longo

**DOTTORESSA BEOMONTE, IL FVG È TERRA NOTORIAMENTE VOCATA ALL'EXPORT. AIUTAMOLA AD ORIENTARSI NEL MONDO GLOBALIZZATO. DAL SUO OSSERVATORIO PRIVILEGIATO QUALI SONO LE AREE (E LE OPPORTUNITÀ) EMERGENTI E QUALI, AL CONTRARIO, QUELLE A RISCHIO O MENO PROMETTENTI IN PROSPETTIVA?**

Per quel che riguarda il prossimo triennio, le stime più autorevoli parlano di una rinnovata vitalità nell'area Asia-Pacifico. In particolare, oltre ai colossi Cina e India, alcuni dei principali Paesi Asean (Indonesia, Malaysia, Filippine, Thailandia e Vietnam), stanno vivendo una buona fase di sviluppo. Positive anche le prospettive per le esportazioni italiane in America Latina e nell'Europa emergente. Nella prima, oltre alle geografie più note, quali Brasile e Messico, si segnalano Paesi come Colombia, Cile e Perù, nei quali le vendite delle nostre imprese dovrebbero registrare un aumento compreso tra il 4% e il 6%. Parlando di mercati più prossimi all'Italia, nel prossimo triennio segnalo Polonia e Repubblica Ceca, paesi che dovrebbero contribuire in maniera significativa alla domanda di beni italiani. Da tenere presente che rimane un potenziale ancora inespresso o da valorizzare, come segnala anche L'Export Opportunity Index di Sace, anche su aree geografiche già presidiate dalle nostre imprese, quali ad esempio Emirati Arabi o Stati Uniti.

**SCATTATA LA FOTOGRAFIA COMPLESSIVA, FACCIAMO UN PASSO INDIETRO, QUASI DI PREMESSA: QUANDO, SECONDO LEI, UN'AZIENDA È PRONTA PER L'EXPORT? A TALE RIGUARDO, È CONSIGLIABILE INIZIARE CON UN CHECK-UP?**

Possiamo dire che, negli ultimi anni, per le imprese italiane l'export si sia trasformato da 'eventualità opzionale' a 'driver di crescita imprescindibile' e che quindi oggi rappresenti un tema che tutte le aziende, indipendentemente dalle dimensioni e dal settore in cui operano, debbono affrontare.

Detto ciò, occorre chiarire che un percorso di internazionalizzazione efficace è qualcosa che non si improvvisa, ma che va pianificato con metodo. A tal fine è indispensabile partire da un check-up delle risorse interne: dalle competenze del capitale umano a disposizione alle capacità di marketing, intese come capacità di definire un'offerta competitiva utilizzando le leve di marketing, alle risorse tecniche. Si passa poi all'analisi delle risorse finanziarie: i costi di avvio dell'iniziativa, le previsioni di ricavo e le fonti di finanziamento.

**QUALI ACCORGIMENTI RITIENE SIANO VINCENTI AFFINCHÉ UN'IMPRESA RIESCA AD APPROCCIARSI CON SUCCESSO AI MERCATI ESTERI?**

Per approcciare efficacemente i mercati esteri, occorre strutturare

una pianificazione la più dettagliata possibile, che abbracci tutti gli aspetti del processo di internazionalizzazione. Esemplificando al massimo, possiamo menzionare due fattori di successo imprescindibili: l'accurata selezione dei mercati di approdo, frutto di valutazioni precise che analizzino e mettano in correlazione tutte le variabili in gioco (fattori infrastrutturali, percentuale di mercato occupata dalle importazioni, eventuali barriere tariffarie, tendenze e prospettive di sviluppo, segmentazione del mercato, etc...). Fondamentale è poi l'assetto organizzativo interno, che dev'essere efficiente. In quest'ottica, per esperienza, possiamo dire che è determinante il grado di coinvolgimento della proprietà e del management nel progetto di internazionalizzazione.

**QUALI SONO I PRINCIPALI RISCHI LEGATI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE?**

Gli aspetti di potenziale criticità sono numerosi. Uno dei punti cui talvolta gli imprenditori non dedicano la giusta attenzione è il tema degli incassi e dei mezzi di pagamento. In alcuni paesi il rischio di insoluto è molto elevato e l'attività di recupero crediti può risultare estremamente difficoltosa. Le condizioni di pagamento diventano quindi discriminanti. Gli strumenti per ovviare ci sono (dalle classiche lettere di credito a moderne piattaforme online che gestiscono l'invio automatico delle richieste di pagamento ai debitori e delle lettere di sollecito nel caso di tardivo pagamento), ma occorre rivolgersi a partner strutturati e con un solida esperienza nel settore.

**A SUO GIUDIZIO, QUANDO È PREFERIBILE UN INVESTIMENTO DIRETTO ESTERO E QUANDO, INVECE, UNA PARTNERSHIP CON LE AZIENDE DEL LUOGO?**

In generale è imprescindibile tenere conto di una serie di aspetti fondamentali, quali ad esempio il framework legale del Paese, in particolare la legislazione fiscale e doganale, l'esistenza di zone di libero scambio, la conoscenza dei mercati di sbocco, la solidità e la serietà dell'eventuale partner. In taluni paesi, la partnership è un requisito necessario per poter operare e quindi diventa una scelta obbligata. Naturalmente è anche una scelta strettamente connessa a quella che è la strategia generale dell'azienda, al settore merceologico e agli eventuali vincoli. Le soluzioni che si possono implementare sono molteplici e soddisfano esigenze diverse.

**COME POSSONO ESSERE AIUTATE LE IMPRESE ITALIANE RELATIVAMENTE ALL'ACCESSO AL CREDITO PER LE LORO OPERAZIONI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE?**

Gli strumenti di credito a disposizione per l'internazionalizzazione





Unicredit, il cielo sopra Milano (foto Massimo Pizzotti)

delle aziende sono numerosi e di diversa natura. Ci sono strumenti legati alla fase del processo di internazionalizzazione in cui si trova l'azienda, come il "bid bond" che viene messo a disposizione durante una gara qualora l'impresa partecipi ad un tender internazionale. Ci sono altri strumenti legati al tipo di attività che l'impresa sta effettuando all'estero: esportazioni, investimenti diretti, commercializzazione, joint venture, ecc. Gli strumenti finanziari si evolvono in funzione della costante evoluzione dei mercati, per cui un fattore determinante per le aziende è l'education: c'è una necessità continua di formazione finanziaria e non solo per sostenere l'internazionalizzazione delle imprese italiane. E c'è un ruolo importante che è svolto da tutti gli stakeholder, incluse le banche e le istituzioni preposte al sostegno dell'export. Un buon gioco di squadra vince sempre.

**PASSIAMO, INFINE, A UNICREDIT. COM'È STRUTTURATA LA BANCA PER SUPPORTARE LE IMPRESE NELLA LORO VOCAZIONE ALL'EXPORT E QUALI SONO GLI STRUMENTI CHE UNICREDIT HA PENSATO AD HOC PER LE AZIENDE CHE INTERNAZIONALIZZANO?**

UniCredit ha l'internazionalizzazione nel proprio DNA e ne ha fatto uno dei cardini della proposizione commerciale ai propri clienti. Siamo presenti in 14 paesi attraverso banche e in altri 16 paesi con filiali operative e uffici di rappresentanza, per cui possiamo legittimamente affermare di essere in grado di supportare le imprese ovunque le portino i loro interessi.

Un fattore distintivo è costituito dal modello di servizio che UniCredit mette a disposizione delle imprese che si avvicinano ai mercati, incentrato sugli UniCredit International Center,

strutture specialistiche presenti in ogni banca del gruppo che hanno come finalità proprio quella di sostenere i processi di internazionalizzazione della clientela. La rete di specialisti estero di UniCredit è radicata nel territorio, conosce le filiere produttive e le specifiche esigenze, sostiene la clientela nella scelta delle soluzioni finanziarie più idonee a seconda della tipologia di prodotto e paese. L'approccio olistico seguito dal gruppo consente di mettere a disposizione della clientela un catalogo prodotti molto variegato e integrato, che spazia dai prodotti più tradizionali quali, ad esempio, le lettere di credito, a quelli più sofisticati come la supply chain finance, le soluzioni per l'ottimizzazione del capitale circolante e molti altri. È importante ricordare anche che UniCredit ha negli anni realizzato eventi e percorsi informativi e formativi dedicati specificamente al sostegno all'internazionalizzazione della propria clientela, prestando sempre una grande attenzione alla formazione, all'innovazione e allo sviluppo.

**UNICREDIT È PRESENTE, CON SUCCESSO, IN 14 NAZIONI CON UNA SUA BANCA. C'È IN VISTA L'APPOSIZIONE DI QUALCHE NUOVA BANDIERINA?**

La nostra impronta internazionale è costituita, oltre che dalle banche del gruppo in 14 paesi, dalla nostra rete internazionale in altri 16 paesi - la più ampia rete estera tra le banche italiane - e dalla disponibilità di accordi con ben 4 mila banche corrispondenti, distribuite in 175 paesi. A prescindere da dove siamo presenti, il nostro obiettivo rimane sempre e comunque quello di seguire i clienti ovunque essi vadano.

# Porta aperta del FVG alle imprese innovative



“Ricerca e innovazione sono il valore aggiunto del Friuli Venezia Giulia. I privati pronti ad investire in tecnologia troveranno nella nostra regione sempre una porta aperta”.

È un segnale di apertura e collaborazione reciproca quello espresso dal governatore del Friuli Venezia Giulia, Massimiliano Fedriga, che a Torviscosa, assieme all'assessore regionale alla Cultura Tiziana Gibelli, ha incontrato Diana Bracco, presidente dell'omonimo gruppo farmaceutico. Presente all'incontro anche Anna Mareschi Danieli, presidente di Confindustria Udine

Nel pomeriggio di giovedì 12 luglio, il governatore ha fatto visita alla Bracco Spin, uno dei tre siti italiani del gruppo, che vanta stabilimenti anche in Germania, Svizzera, Cina, Giappone e Stati Uniti. Nella Bassa friulana vengono prodotti mezzi di contrasto per la diagnostica medica, impiegando 138 addetti, in un impianto frutto del recupero di una parte dell'ex Caffaro. A Torviscosa, inoltre, Bracco Spin ha una partecipazione in Halo Industry, società creata con il contributo di Caffaro Industrie e di Friulia Spa, che un anno fa ha dato avvio alla riconversione industriale del polo chimico inaugurando il nuovo impianto cloro-soda a celle a membrana nel segno della compatibilità ambientale.

“La farmaceutica è uno dei settori chiave per lo sviluppo di innovazione nel nostro Paese per questo non possiamo permetterci che subisca contrazioni” ha evidenziato Fedriga che ha quindi collocato il Friuli Venezia Giulia al centro di una possibile “alleanza tra pubblico e privato in cui Friulia sarà sempre presente e non farà mancare la propria parte se necessario”.

Il cuore dell'alleanza, secondo Fedriga, “risiede nei rapporti internazionali che sono patrimonio del gruppo e che possono offrirci un terreno di collaborazione reciproca; penso alla Cina e ai Paesi con un'economia emergente che potrebbero trovare nella nostra regione e in particolare nel porto di Trieste scenari di sviluppo”.

Ricerca e innovazione sono stati indicati dal governatore come “l'unica leva per creare occupazione e fermare l'esodo dei nostri


giovani verso l'estero. Per farlo però - ha concluso Fedriga - è necessario che le istituzioni dialoghino con le imprese”.

Diana Bracco ha confermato l'impegno dell'azienda in Friuli Venezia Giulia prospettando una crescita di Spin nei prossimi anni che porterà la produzione dalle attuali 996 tonnellate a 1.300 tonnellate di prodotto chimico (iomeprolo), con un incremento dell'11 per cento degli occupati. Per questo è in progettazione il potenziamento dello stabilimento entro giugno 2019.



Il governatore del FVG Massimiliano Fedriga e l'assessore regionale Tiziana Gibelli, in visita allo stabilimento Spin con Diana Bracco, presidente del Gruppo Bracco, e Anna Mareschi Danieli





# Verso nuovi traguardi. Insieme.

**Teletronica entra in Axians,**  
come prima azienda italiana scelta dal primo network mondiale dell'ICT.

40 anni di innovazione e di vicinanza alle imprese del territorio, con la stessa visione del leader mondiale del settore: per questo Teletronica è la prima scelta italiana di Axians. L'esperienza resta, la tecnologia evolve. Per crescere insieme, nel percorso di trasformazione digitale.

# GORTANI di Amaro: il vino a portata di serbatoi e autoclavi

Reinvestire continuamente in azienda gran parte degli utili, per continuare a migliorare e innovare costantemente i propri prodotti, affermarsi sul mercato e crescere. È la filosofia che da sempre contraddistingue la Gortani Srl di Amaro, fra i principali produttori italiani di serbatoi e autoclavi per il comparto vitivinicolo, e che recentemente si è esplicitata con l'investimento di circa 5 milioni di euro per la realizzazione del terzo capannone aziendale che consentirà di semplificare il lavoro necessario a fare fronte agli ordini in continuo aumento.

Curiosamente nata in un luogo, la Carnia, dove la produzione di vino è quasi inesistente a causa delle condizioni climatiche avverse, la Gortani Srl affonda le sue radici nella antica distilleria Gortani di Arta Terme e nel primo dopoguerra, quando Gianpietro Gortani comprese che per la conservazione dei suoi distillati sarebbe stato molto utile poter utilizzare contenitori in acciaio inox al posto di quelli prevalentemente in legno usati sino ad allora. Non trovando nella zona produttori di serbatoi in inox, l'imprenditore carnico decise di prodursi da solo acquisendo, nel tempo, una tale perizia che ben presto molti distillatori e vignaioli del Friuli gli chiesero di realizzare serbatoi in inox anche per loro.

Fu così che Gianpietro decise di coinvolgere nell'attività dei serbatoi il figlio Gian Paolo che, presa in mano l'attività, la portò a diventare un'azienda a sé stante e, con tenacia e lungimiranza, la trasformò in una vera e propria industria. Nel 2002, viste le dimensioni assunte, l'impresa dovette spostarsi nell'area industriale di Amaro, a poche centinaia di metri dall'ingresso dell'autostrada, arteria fondamentale per chi come la Gortani che gestisce in proprio la spedizione e consegna dei grandi serbatoi prodotti. La vecchia distilleria di famiglia non esiste più, ma la tradizione dei Gortani nel mondo vitivinicolo e della distillazione è portata avanti da un'azienda che nel 2012, sempre sul sito di Amaro aveva costruito il secondo capannone e che, con l'andar del tempo, è diventata il primo fornitore di serbatoi e autoclavi per i produttori di Prosecco in Veneto e Friuli Venezia Giulia, capace di realizzare "mostri" da oltre 20 metri d'altezza e 2.500 litri di capacità.

Oggi in azienda c'è anche la terza generazione e Federica Gortani, figlia di Gian Paolo, si occupa dell'amministrazione e della comunicazione aziendale.



Gortani srl di Amaro - Autoclavi e showroom

## QUALI SONO LE DIMENSIONI DELL'ULTIMO CAPANNONE E PERCHÉ AVETE DECISO DI REALIZZARLO?

L'ultimo ampliamento, che è operativo da inizio luglio, è di 10mila metri quadri (8mila coperti e 2mila di tettoia) e, di fatto, aumenta di circa un terzo la superficie coperta della fabbrica: un significativo aumento di spazio che, oltre a darci la possibilità di inserire alcuni macchinari nuovi, fra i quali una modernissima linea di spianatura e taglio della lamiera da 900mila euro, ci consentirà di migliorare l'efficienza e la logistica interna; il che ridurrà di parecchio la movimentazione di materiale all'interno della fabbrica, riducendo i tempi di lavoro e diminuendo anche il rischio di incidenti che le movimentazioni di grandi lamiere possono sempre comportare. Oltre a questo, abbiamo anche acquistato un grande carroponte sistemato nella parte esterna che ci agevola ulteriormente nella movimentazione dei coils in entrata e dei serbatoi finiti in uscita.

## QUALI SONO I VANTAGGI DELLA VOSTRA FORTE PROPENSIONE ALL'INVESTIMENTO?

L'attenzione all'investimento è fondamentale per poter curare al meglio ogni dettaglio produttivo e questo ci ha consentito di ampliare il nostro mercato anche ben oltre quelli che per un'azienda di questo tipo sono i mercati di riferimento necessariamente limitati dagli ingenti costi di trasporto legati alle grandi dimensioni del prodotto finito e che, quindi, sono tipicamente quelli vicini al sito produttivo. I nostri clienti sono ovviamente più concentrati in Triveneto, Emilia Romagna e nelle vicine Slovenia e Croazia, ma nel tempo abbiamo migliorato molto le nostre capacità di trasporto e di gestione della logistica sia arrivando fino in Piemonte con il prodotto finito, sia mettendo appunto tecniche che ci consentono di portare i nostri prodotti smontati in zone più lontane per poi montarli direttamente dal cliente.

## QUANDO PARLA DI ZONE LONTANE A QUALI LUOGHI FA RIFERIMENTO?

Negli anni passati siamo riusciti a conquistare importanti commesse sia in Campania e Sardegna, sia in Georgia, paese che sta puntando molto sulla crescita del suo prodotto vitivinicolo che viene da una tradizione antica. Più di recente, inoltre abbiamo avuto un ordine notevole da una grande azienda vitivinicola siciliana che ha deciso di provvedere autonomamente al trasporto e che ultimamente ci sta inviando un paio di camion al giorno per prelevare le decine di serbatoi ordinate. Serbatoi che, poi, verranno montati in Sicilia sotto la supervisione di nostri tecnici. Piccolina, ma molto interessante per le prospettive future, è, infine, la commessa

e che ci è arrivata dall'India che abbiamo evaso all'inizio di quest'anno con una spedizione via mare di autoclavi e l'invio di un nostro tecnico per l'installazione. La produzione vitivinicola indiana, infatti, anche se non molto nota da noi, è in forte espansione grazie a prodotti che vengono consumati in loco, ma esportati verso i mercati americano e australiano.

#### CERCATE DI DIFFERENZIARE SOLO I MERCATI O ANCHE I TIPI DI PRODOTTI OFFERTI?

Da qualche tempo anche i prodotti. Oggi, infatti, il 95% circa del nostro fatturato è assicurato dal settore vitivinicolo che sembra non conoscere crisi sia per la continua apertura di nuove cantine, sia per il fatto che anche molte cantine tradizionali hanno necessità di aggiornamento tecnico e di sostituzione di vecchi serbatoi in materiali diversi dall'innox. Una grande spinta alla nostra crescita, inoltre, negli anni scorsi è arrivata dall'allargamento della Doc Prosecco che ha spinto tanti produttori vinicoli friulani e veneti a dotarsi delle autoclavi che sono necessarie per la spumantizzazione e che oggi rappresentano il 50% del fatturato del nostro fatturato, mentre il resto è assicurato dai serbatoi e dagli impianti per vinificazione che realizziamo con un brevetto esclusivo. Anche se, però, grazie al vitivinicolo viviamo una situazione molto positiva, non possiamo adagiarsi sugli allori perché il nostro è un mercato che è soggetto a improvvisi cali dovuti alle condizioni meteorologiche. Lo scorso anno, ad esempio, un'improvvisa gelata, che ha bruciato l'uva in alcune aree, ha immediatamente fatto calare gli investimenti in serbatoi e autoclavi da parte dei viticoltori. Quindi, sebbene sia difficile, stiamo cercando di esplorare sia il mercato dei produttori di birra, sia quello delle industrie chimiche e farmaceutiche, in modo da essere meno soggetti agli sbalzi di ordinativi di un singolo mercato. Sono entrambi mercati culturalmente differenti da quello vitivinicolo e che abbisognano di serbatoi e autoclavi in inox, ma con caratteristiche diverse da quelle richieste dal settore enologico e per fornire i quali, dunque, dobbiamo "studiare" bene la nostra offerta.

#### FORNITE PRODOTTI PERSONALIZZATI O PRODOTTI STANDARDIZZATI?

Il grosso del nostro mercato è fatto da prodotti pensati ad hoc per ogni singolo cliente e messi in produzione a seguito di un ordine specifico. Dobbiamo, però, essere sempre pronti a soddisfare le richieste, anche dell'ultimo minuto, che arrivano da cantine che si trovano di fronte a una vendemmia particolarmente generosa o alla necessità improvvisa di sostituire serbatoi usati. Per questo, soprattutto nei momenti di maggior tranquillità produttiva, approntiamo da sempre un numero di serbatoi standard di varie dimensioni e pronti all'uso che manteniamo in un magazzino esterno alla fabbrica. Non è raro, infatti, che qualcuno arrivi in fabbrica e ci chieda di fornirgli "il giorno stesso" un serbatoio. Ovviamente in questi casi non c'è il tempo di produrlo su specifiche del cliente, ma bisogna fornire un prodotto standardizzato che, appunto, dobbiamo tenere a magazzino. Si tratta di un mercato che per noi vale circa un milione di euro all'anno. Considerato,



Gortani srl di Amaro - interno

però, che per un viticoltore che si trova di fronte a un'emergenza improvvisa la spesa richiesta per un serbatoio può essere anche difficile da affrontare, da qualche anno abbiamo avviato anche un servizio di affitto dei serbatoi. Per noi comporta qualche complicazione logistica, ma devo dire che il servizio è molto apprezzato dai clienti ed è anche un buono strumento sia per fidelizzare i clienti esistenti, sia per farci conoscere da clienti nuovi che così hanno l'occasione di testare la qualità dei nostri serbatoi e dei nostri servizi. Spesso, poi, capita che gli affitti si trasformino in vendite perché i clienti decidono di tenersi definitivamente il serbatoio che avevano preso in affitto.

#### LA VOSTRA DINAMICITÀ VI HA CONSENTITO DI CRESCERE NEL TEMPO, DIVENTARE UNO DEI MARCHI PIÙ NOTI

#### E ALL'AVANGUARDIA DEL SETTORE E DI FAR COSTANTEMENTE AUMENTARE GLI OCCUPATI. PENSATE CHE IL TREND POSSA CONTINUARE?

Quando ci spostammo ad Amaro avevamo una trentina di dipendenti, poi siamo costantemente cresciuti. Dal 2016 a oggi gli occupati (diretti e interinali) sono passati da 147 a 175. La costruzione e l'avvio del nuovo capannone, però, nel corso degli ultimi due anni hanno assorbito molte delle nostre energie. Stiamo ancora completando la riorganizzazione degli spazi e lo spostamento dei magazzini. In questo momento, dunque, abbiamo bisogno di usare i mesi che rimangono da qui alla fine del 2018 per consolidare quanto fatto, ma non escludiamo di inserire ancora qualche nuova figura. Di assunzioni più massicce si potrà riparlare solo a partire dal prossimo anno e a condizione che il mercato continui a dare, come speriamo, i riscontri positivi degli ultimi anni. Al contempo, comunque, nei prossimi anni continueremo a investire per migliorare la nostra produttività e i nostri servizi al cliente. Penso, in particolare, ad alcuni macchinari e a nuovi camion.

## LA SCHEDA

**ANNO DI FONDAZIONE: 1980**

**SEDE PRINCIPALE: VIA VALLI DI CARNIA, 9 – ZONA INDUSTRIALE 33020 AMARO**

**SETTORE DI ATTIVITÀ: PRODUZIONE SERBATOI, AUTOCLAVI E IMPIANTI PER VINIFICAZIONE**

**DIPENDENTI: 175**

**FATTURATO: 19 MILIONI DI EURO**

**EXPORT: 10% PREVALENTEMENTE VERSO SLOVENIA E CROAZIA, MA ANCHE GEORGIA E INDIA**

**DA NOTARE: L'AZIENDA È IN GRADO DI COSTRUIRE, TRASPORTARE E MONTARE SERBATOI CHE ARRIVANO FINO A 20 METRI DI ALTEZZA E 2.500 LITRI DI CAPACITÀ**



## ICOP progetto da 400mila euro in Sud Sudan

I.C.O.P Spa ottiene la piazza d'onore nel primo bando dell'Agenzia Italiana per la Cooperazione allo Sviluppo per gli interventi di enti profit in ambito no-profit. Si tratta di un progetto co-finanziato in Sud Sudan, il cui costo complessivo ammonta a 400mila euro. I.C.O.P interverrà con oltre 250mila euro e la quota restante sarà finanziata dall'Aics.

"L'apposita Commissione nominata per la valutazione delle proposte - spiega Piero Petrucco, vicepresidente e consigliere delegato dell'azienda di Basiliano - ha premiato solo sette progetti in tutta Italia per la sezione 'idee mature', attribuendo all'iniziativa da noi presentata dal titolo: "Social Business for South Sudan: Supporto all'imprenditorialità in Sud Sudan, dall'emergenza umanitaria allo sviluppo umano e sociale" il secondo punteggio assoluto (quasi 97 punti su 100)".

I.C.O.P - essendosi conformata negli anni agli standard internazionali in materia di diritti umani, di responsabilità sociale e tutela dell'ambiente (ha recentemente aderito anche al Global Compact delle Nazioni Unite) - ha dunque potuto proporsi tra i soggetti che hanno sì finalità di lucro, ma che promuovono azioni di cooperazione a supporto dei paesi più poveri del nostro pianeta, facendo valere la sua più che decennale esperienza in Sud Sudan. "Siamo approdati in Sud Sudan nel 2006 - racconta Petrucco - per realizzare un ponte in collaborazione con la Protezione civile italiana. Successivamente, abbiamo radicato la nostra presenza nel Paese creando in Italia un'organizzazione non-profit, l'Associazione Sudin Onlus, con la quale organizzare, progettare, finanziare,

Innovazione e rispetto dell'ambiente: sono queste le caratteristiche che hanno reso Blue Service azienda leader nella pulizia industriale. Un progetto di crescita fondato su prodotti all'avanguardia in grado di ottenere importanti certificazioni, come quelle di Ecolabel, Nordic Swan e Cradle to Cradle, e che testimoniano il forte e costante impegno dell'azienda udinese nei riguardi della tutela ambientale.

"A margine della giornata mondiale dell'ambiente del 5 giugno - racconta l'amministratore delegato Pietro Palombella - siamo orgogliosi di poter esibire al pubblico una così ampia gamma di prodotti ecosostenibili. Siamo riusciti ad individuare una linea di prodotti capace di unire qualità ed efficacia a un'idea eco friendly, pensando anche alle grandi aree come aeroporti e centri commerciali, fino ad arrivare alle nostre case. La nostra divisione di prodotti completamente biodegradabili e composti da materie prime rinnovabili, realizzati utilizzando il 100% di energia proveniente da fonti idroelettriche, solari e geotermiche, ha riscosso un ottimo successo a testimonianza del fatto che anche i clienti sono dalla nostra parte nella lotta all'inquinamento".

Il tutto all'interno di un progetto innovativo che ha permesso il recente lancio del nuovo eshop ([www.blueservice.shop](http://www.blueservice.shop)): "Ricerchiamo costantemente l'eccellenza e, nel farlo, proponiamo le soluzioni più moderne ai nostri clienti. L'idea del negozio on line è nata così: per far sì che tutto possa arrivare a casa con comodità, con un semplice click. E con tutti i vantaggi della spedizione a domicilio".



Piero Petrucco

costruire e supportare una scuola primaria professionale a Yrol, che è diventata un centro di riferimento per la vasta comunità locale. Sempre in Sud Sudan, abbiamo anche aperto una nostra filiale con la quale abbiamo realizzato un reparto di neonatologia con tre sale operatorie per l'Ospedale statale di Rumbek - UNOPS, strutture scolastiche per il progetto "Back to Learning in South Sudan" - UNICEF, piccole opere per le comunità locali e abbiamo perforato circa 50 pozzi per l'acqua, opere essenziali per l'area".

"Tutti i profitti delle attività svolte dalla nostra filiale in Sud Sudan sono destinate al sostegno delle attività della scuola professionale e delle attività di microimpresa che in tale contesto si sta cercando di attivare. E' il modello che è già stato premiato dal Social Award 2017 di Sodalitas. Partecipare a questo bando - conclude il vicepresidente di I.C.O.P. - è stato dunque un modo di proseguire il nostro impegno e ruolo tra le aziende che intendono promuovere con forza un'economia globale sostenibile, rispettosa dei diritti umani e del lavoro, della salvaguardia dell'ambiente e della lotta alla corruzione".

## BLUE SERVICE

la #GreenRevolution che inizia da Udine







bancater.it

## Semaforo verde ai finanziamenti per le Piccole e Medie Imprese commerciali. Eroga BancaTer, garantiscono: Confidi Friuli, Confidi Gorizia e Confidi Trieste.

Incrementare la competitività delle Piccole e Medie Imprese è l'obiettivo della Convenzione siglata da BancaTer, Confcommercio di Udine Gorizia Trieste e Confidi Friuli, Confidi Gorizia, Confidi Trieste.

L'accordo, valido dal 1° luglio di quest'anno fino al 28 febbraio 2019, è rivolto alle attività commerciali operative da almeno 3 anni.

<b>Finanziamenti agevolati per nuovi investimenti</b>	● da 20 a 75 mila euro
<b>Finanziamenti agevolati per consolidamento passività</b>	● da 20 a 60 mila euro
<b>Servizio POS obbligatorio</b>	● canone zero per il primo anno
<b>Conto corrente dedicato</b>	● gratuito per i primi 6 mesi

INTERLINEA

### Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Per le condizioni contrattuali dei prodotti e dei servizi illustrati e per quanto non espressamente indicato è necessario fare riferimento ai Fogli Informativi che sono a disposizione dei Clienti presso tutte le Filiali e sul sito internet [www.bancater.it](http://www.bancater.it).

La concessione del finanziamento è subordinata al rilascio della garanzia Confidi Friuli, Go e Ts, nonché all'approvazione di BancaTer, banca erogante. Validità delle proposte dal 01.07.2018 al 28.02.2019.

**BancaTER**  
Credito Cooperativo FVG  
**Banca del Territorio**





Un momento della presentazione del nuovo servizio di trasporto ferroviario sperimentale delle bramme a San Giorgio di Nogaro

Parte il Progetto Sperimentale per il trasporto ferroviario delle bramme dal Porto di Monfalcone ai quattro laminatoi (EVRAZ Palini e Bertoli Srl, Marcegaglia SpA, Metinvest Trameal SpA e Officine Tecnosider Srl) operanti nella zona industriale dell'Aussa Corno che trasformano complessivamente 1,5 milioni di tonnellate anno di bramme. Il servizio voluto dalla Regione FVG è organizzato dagli operatori logistici Inter-rail SpA e Mercitalia Rail, risultati ambedue assegnatari di un contributo in "regime de minimis" di 200mila Euro cadauno, messi a disposizione della Regione Friuli Venezia Giulia per favorire il trasferimento di parte delle bramme dalla modalità stradale a quella ferroviaria.

"Il progetto della Regione Friuli Venezia Giulia di puntare sulla ferrovia nasce dalla constatazione che movimentare le bramme unicamente con la modalità stradale non sia più sostenibile per la collettività e per la sicurezza nella circolazione sulle strade. Per risolvere il problema abbiamo definito un progetto che prevede due fasi operative: nella prima, di rapida attuazione, grazie al contributo in "regime de minimis" con il supporto dei due operatori assegnatari del bando pubblico Inter-rail, e Mercitalia Rail, abbiamo dato avvio alla fase iniziale di sperimentazione, per poi passare alla seconda fase nella quale rendere strutturale la misura di intervento grazie a contributi della Unione Europea" spiega Graziano Pizzimenti, assessore regionale Infrastrutture territorio

"Questo nuovo servizio di trasporto ferroviario, peraltro già attivato dall'ex Consorzio ZIAC nei primi anni 2000, va nella direzione della differenziazione dei flussi tra le varie modalità di trasporto, che potranno così garantire una alimentazione programmata dei semilavorati ai laminatoi salvaguardandone l'operatività. Inoltre questa soluzione di trasporto va nella direzione della sostenibilità in quanto toglierà settimanalmente minimo 130-150 camion dalla strada" puntualizza Tullio Bratta, AD di Inter-rail SpA.

La sperimentazione del servizio è iniziata lo scorso lunedì 9 luglio con un primo treno composto da 32 vagoni ed una portata utile di oltre 1.000 tonnellate destinato a due laminatoi. A regime il servizio di trasporto ferroviario sperimentale delle bramme prevede la programmazione ed organizzazione di 4-5 treni alla settimana.

Le società che collaborano alla fornitura del servizio sono oltre alle già citate Inter-rail e Mercitalia Rail (a cui spetta la regia logistica e coordinamento operativo), l'impresa ferroviaria InRail, le imprese di manovra ferroviaria Traction Service e Logica, la Compagnia Portuale di Monfalcone e il Consorzio Portonuovo di Porto Nogaro.

"Questo nuovo servizio ferroviario va nella direzione di una differenziazione ed equa ripartizione dei flussi tra le varie modalità di trasporto, al fine di ridurre i pesanti impatti sulla viabilità e sulla sicurezza nella bassa friulana generati dal traffico dei camion sulle strade" conclude l'assessore Pizzimenti.

## INTER-RAIL

prende avvio il trasporto ferroviario sperimentale delle bramme

Confindustria Udine esprime la propria soddisfazione per l'avvio del trasporto ferroviario sperimentale delle bramme dal Porto di Monfalcone ai quattro laminatoi di San Giorgio di Nogaro.

"L'Associazione degli Industriali – spiega Michele Nencioni, direttore generale di Confindustria Udine – si è sempre spesa al fianco delle imprese per promuovere una diversificazione sostenibile delle modalità di trasporto, tenendo conto al contempo delle indispensabili condizioni di competitività per le aziende e della salvaguardia del territorio".

"Questo progetto sperimentale - prosegue Nencioni - va dunque nella giusta direzione, ma non rappresenta ancora una soluzione stabile. A tal fine, d'intesa con la Regione, il Consorzio industriale e i principali portatori d'interesse, pubblici e privati, territoriali, promuoveremo a breve un tavolo sul tema complessivo della logistica nell'area di San Giorgio di Nogaro, perché emergono criticità che riguardano tutte le modalità di trasporto (stradale, ferroviario e marittimo), che vanno affrontate in una visione d'insieme. Il loro superamento, infatti, potrebbe consentire una gestione più economica e razionale a vantaggio della competitività del sistema produttivo locale, ma anche della sicurezza e della salvaguardia ambientale della medesima area".

La presentazione del nuovo servizio di trasporto ferroviario sperimentale delle bramme è avvenuta giovedì 19 luglio a San Giorgio di Nogaro in concomitanza con l'arrivo di un convoglio ferroviario destinato ai laminatoi e alla presenza dell'assessore regionale alle Infrastrutture e Territorio Graziano Pizzimenti, del Direttore Centrale Infrastrutture e Territorio Magda Uliana, del Direttore Generale di Confindustria Udine Michele Nencioni e dei vertici delle due società che organizzano il servizio Inter-rail SpA e Mercitalia rail Srl.



Graziano Pizzimenti e Michele Nencioni

## REFRION

REFRION: l'Italia presente al mondiale

Refrion, l'azienda friulana specializzata nella produzione di apparecchi ventilati ad uso industriale, fa un bilancio del primo semestre 2018 e guarda alla chiusura dell'anno con grande entusiasmo. Dopo aver fornito i suoi raffreddatori per gli impianti degli stadi degli Europei del 2008 e del 2012, Refrion è stata presente anche al mondiale di Russia 2018 con le installazioni negli stadi di Volgograd (Leningrado) e di Nižnij Novgorod. L'anno si è aperto con nuovi ed importanti ordini che la proiettano ad una chiusura di anno stimata a 27 milioni di Euro di fatturato. Un risultato che il ceo di Refrion Daniele Stolfo commenta così: "Stiamo raccogliendo i frutti di anni di investimenti, fatti per poter conquistare la fiducia di un numero sempre più importante di clienti che, nei nostri prodotti, trovano le soluzioni più efficienti e potenti per il raffreddamento, la refrigerazione ed il condizionamento. Ciò che ci contraddistingue è la capacità di realizzare macchine di grandi dimensioni ma con un grande potenziale dal punto di vista del risparmio energetico. Perfette per le applicazioni industriali". L'investimento che più di ogni altro si è rivelato strategico per la crescita di Refrion è la camera climatica che dà l'opportunità di fornire test precisi sul rendimento delle proprie apparecchiature, anche le più grandi, nelle esatte condizioni di installazione.



La Volgograd Arena

Si tratta di un'unicità in Europa in quanto nessun'altra azienda è in grado di fornire collaudi così dettagliati, solitamente svolti su singoli moduli e non sull'intera macchina. Ed è proprio l'affidabilità dell'azienda friulana, garantita dalla camera climatica, che favorisce l'acquisizione di nuovi mercati e nuovi clienti in tutto il mondo. "Siamo felici – conclude il presidente Stolfo - di aver inaugurato il 2018 forti di importanti conferme e con una presenza sempre più strutturata a livello europeo. Stiamo registrando un incremento del giro d'affari di circa il 40% rispetto all'anno scorso e questo non può che spingerci a proseguire in questa direzione, continuando REFRION: l'Italia presente al mondiale

## Alla Fantoni la prima certificazione del Marchio di Origine Italiana del mobile



Paolo Fantoni riceve da Andrea Giavon il certificato del Marchio di Origine Italiana del mobile

La Fantoni di Osoppo ha ricevuto la prima certificazione del Marchio di Origine Italiana del mobile secondo il nuovo schema di certificazione di prodotto di Catas e Cosmob con il tavolo della collezione Woods di Metrica.

I due istituti italiani - basandosi su quanto dettato dalla norma italiana UNI 11674 Mobili-Requisiti per la determinazione dell'origine italiana dei mobili - da tempo avevano deciso di investire competenze e risorse per definire un

protocollo grazie al quale certificare con "regole certe" la qualità del prodotto "made in Italy". Il percorso di certificazione segue una procedura rigorosa (svolta da entrambi gli istituti) di analisi dei requisiti di processo, per individuare sul suolo italiano i luoghi

in cui sono avvenute le fasi significative del ciclo produttivo, e di prodotto, per garantire alcuni requisiti minimi legati principalmente alla sicurezza.

Fantoni è quindi il primo "testimonial" di un marchio destinato a diventare uno strumento per riconoscere l'origine e l'eccellenza dell'arredo italiano, comprovata dai due più importanti laboratori nazionali attivi nella filiera legno-arredo.

"Un marchio di grande importanza a cui abbiamo lavorato con convinzione, insieme agli amici di Cosmob, fin dalla progettazione della norma nazionale. Ed è per noi una soddisfazione particolare che il primo a conseguire questo attestato sia uno dei protagonisti dell'industria italiana di settore" ha commentato Andrea Giavon direttore di Catas.

È stato il vice presidente Paolo Fantoni a ricevere la prima certificazione "Made in Italy": "Oggi apriamo una strada che, ne siamo sicuri, sarà presto battuta da molti altri - ha dichiarato Fantoni con orgoglio -. Per la collezione "Woods", come per tutti i nostri prodotti, svolgiamo in Italia tutte le lavorazioni sui semilavorati e sui prodotti stessi, rivolgendoci con continuità a laboratori di prova esterni per testare la sicurezza e la qualità del risultato del nostro lavoro. La certificazione di origine italiana del mobile che abbiamo conseguito rappresenta per noi un importante traguardo, ultimo tassello di un mosaico che attesta ogni giorno la nostra volontà di essere una azienda italiana attenta alla qualità e alla sicurezza del consumatore".

### IVISION

premiata alla XXII edizione di MediaStars a Milano

iVision torna sul podio a Milano in occasione della 22ima edizione di Mediastars, la manifestazione dedicata alle migliori campagne pubblicitarie nazionali che celebra la creatività dei professionisti italiani della comunicazione. Martedì 12 giugno, all'Auditorium Testori del Palazzo della Regione Lombardia, l'azienda di Udine è salito nuovamente sul palco per ritirare due importanti riconoscimenti ottenuti in lizza con oltre 100 agenzie: il secondo posto nella sezione "Internet e Multimedia" e la consegna della Special Star per la Direzione Creativa del progetto [www.sanmartino.com](http://www.sanmartino.com), portale turistico ufficiale di una delle destinazioni turistiche montane italiane, l'Azienda per il Turismo di San Martino di Castrozza, Passo Rolle, Primiero e Vanoi (TN).



Eva Fulchir, di iVision, premiata alla XXII edizione di Mediastars a Milano

Questo portale di destinazione, nel suo nuovo restyling andato online nel 2017, è stato progettato e sviluppato per raccontare al meglio il territorio ai turisti, dall'offerta alberghiera e ricettiva in genere al racconto degli eventi, dalle offerte commerciali alle mappe territoriali interattive e agli strumenti di risposta assistita

alle esigenze degli utenti, sia che questi stiano ancora scegliendo la loro vacanza, sia che si trovino sul territorio e cerchino informazioni ed esperienze da vivere.

Tra i punti forti del nuovo sito, come sottolineato dallo stesso direttore dell'ApT Manuel Corso, vi è una sezione innovativa dedicata al racconto del territorio "la sezione Discover". "Far parte di questa cerimonia è già di per sé motivo d'orgoglio - spiega Eva Fulchir, direttore generale di iVision -, ottenere poi due riconoscimenti così importanti per il lavoro svolto, in particolare per un cliente che da tanti anni ci conferma la sua fiducia, ci riempie di gioia. Attraverso la sezione discover in particolare, nata da riflessioni ed esperimenti portati avanti in tanti anni di lavoro nel settore del turismo digitale, siamo riusciti a trasformare

la navigazione sul portale di questo territorio trentino in una vera esperienza sensoriale, in grado di disegnare alla perfezione la vacanza che l'utente sogna. E, perché no, andando a suggerire anche aspetti e possibilità fino a quel momento sconosciute".

### SCRIPTA MANENT

da 18 anni con le aziende che contano

Scripta Manent è diventata maggiorenne, essendo nata il 1° giugno del 2000 come Società per la gestione di campagne pubblicitarie sul web, radio e carta stampata. Ha operato nello stretto ambito udinese fino al 2008. Su sollecitazione di editori regionali, si è poi strutturata per diventare un punto di riferimento nella raccolta pubblicitaria per l'editoria specializzata sia su carta che su web, "editoria rimasta importante - commenta il fondatore di Scripta Manent, Cesare Di Fant - per la targettizzazione e fidelizzazione



dei lettori che riesce a creare".

Per questo motivo Scripta Manent è orgogliosa di essere concessionaria esclusiva da ben 10 anni per la raccolta pubblicitaria di Realtà Industriale, official media di Confindustria Udine. Recentemente la società friulana, con sede a Pradamano, ha ottenuto un altro autorevole ed interessante "advertising carrier" con la sub-concessione per la vendita di spazi pubblicitari sulle linee extraurbane di SAF Autoservizi FVG spa.



# Bluenergy

## Energia per l'impresa

Photo by Aaron Benson

**Grandi aziende, PMI e microimprese vivono di mete ambiziose e obiettivi: con Bluenergy hai tutta l'energia per raggiungerli.**

Bluenergy, attraverso i propri consulenti, è in grado di analizzare la tipologia dei consumi e identificare un'offerta studiata su misura per le aziende. Servizi di consulenza e assistenza tecnica di assoluta affidabilità e tempestività e offerte di fornitura sempre all'insegna della semplicità e della convenienza.

**Tutta l'energia per la tua impresa, con Bluenergy.**

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

 **BLUENERGY**  
Energia per crescere

### Il Green Style Day di **ORO CAFFÈ**



Foto dei relatori al Green Style Day

Si è tenuto sabato 23 giugno nell'azienda ORO CAFFÈ di Tavagnacco l'evento interamente dedicato alle energie rinnovabili e all'economia circolare: GREEN STYLE DAY ha coinvolto in un convegno due massimi esponenti del settore Energia ed Oceanografia - Matteo Mazzolini, direttore dell'Agenzia APE e Cristina Pedicchio, presidente dell'Istituto Nazionale Oceanografico e di Geofisica Sperimentale di Trieste - e tre aziende esemplari in

Regione per l'economia circolare, ovvero CDA (presente con il ceo Fabrizio Cattelan), Domus Gaia e Miko. Inoltre sono stati svolti anche numerosi test gratuiti di auto e bici elettriche di ultima generazione, distribuite informazioni sui vantaggi del fotovoltaico ed è stata l'occasione per ammirare numerosi modelli TESLA. Tutto sotto gli occhi attenti di 200 persone.

I padroni di casa, Stefano Toppano e Chiara De Nipoti hanno spiegato come nasce un'idea del genere in un'azienda che apparentemente potrebbe non centrare direttamente con la sostenibilità: "Tutti siamo coinvolti per rendere il nostro pianeta più sostenibile, noi nel nostro piccolo siamo animati da una coscienza ecologica molto spiccata: l'attenzione all'ambiente ha sempre rappresentato un valore importante da portare avanti e da promuovere con onore e rispetto". Oro Caffè infatti è munita di un grande impianto fotovoltaico che governa tutti gli impianti elettrici aziendali e le macchine della produzione, permettendo di re-immettere in rete addirittura quasi 100 kw di esubero ogni giorno. Inoltre proprio quest'anno è stata installata una nuova tostatrice "green" di ultimissima generazione, tra le poche oggi in Italia capaci di abbattere le polveri a 10 ppm. Inoltre due anni fa è stata inaugurata per il pubblico una colonnina di ricarica elettrica da 22 kw/h per auto gratuita, disposta nel piazzale dell'azienda.

Sono intervenuti, tra gli altri, anche Enzo Cainero il patron friulano del Giro d'Italia, e la presidente di Confindustria Udine, Anna Mareschi Danieli.

### In visita al **Data Center** **INSIEL** a Trieste

I gruppi "Telecomunicazione e Informatica" e "Terziario Avanzato" di Confindustria Udine, in collaborazione con i gruppi ICT e Terziario Avanzato di Unindustria Pordenone, Confindustria Venezia Giulia, DITEDI e ITClub FVG, hanno organizzato lunedì 18 giugno una visita al Data Center Insiel di Trieste, aperta a tutti gli interessati delle aziende del settore ICT e Terziario avanzato della Regione Friuli Venezia Giulia. "Abbiamo aperto con piacere le porte dell'azienda agli associati di Confindustria - ha evidenziato Simone Pukšic, presidente di



Foto di gruppo dei partecipanti alla visita al Data Center di Insiel

Insiel - perché per noi il rapporto con il tessuto imprenditoriale locale è fondamentale. L'innovazione necessita di un ecosistema dove pubblico e privato sappiano mettere a fattor comune competenze e know how per contribuire assieme allo sviluppo economico del territorio".

### Altro riconoscimento internazionale per lo **Studio GLP**

Ai vertici del settore. Lo Studio GLP è stato inserito nella prestigiosa selezione IAM Patent 1000. L'autorevole guida, che ogni anno raccoglie i migliori professionisti al mondo nel campo della proprietà intellettuale e che è stata recentemente pubblicata, ha riconosciuto allo Studio udinese l'elevata professionalità, la competenza a 360 gradi e il particolare orientamento al cliente in chiave strategica. Pubblicazione indipendente che valuta l'expertise di aziende e professionisti specializzati nel settore brevetti, lo IAM Patent 1000 viene stilato ogni anno attraverso un attento processo di ricerca e di interviste, portato avanti da un team di esaminatori esperti. Obiettivo: identificare i migliori professionisti in ambito brevettuale. E GLP -

che, avviato più di 50 anni fa a Udine, oggi vanta sedi a Milano, Bologna, Perugia, San Marino e Zurigo, più di 70 dipendenti, oltre 7mila clienti e più di 100mila casi trattati - è stato selezionato per il quarto anno consecutivo.

"Siamo onorati di questo riconoscimento internazionale

- commentano Davide e Daniele Petraz, co-managing partner di GLP -. L'inserimento in IAM 1000 è l'ulteriore riconoscimento della qualità e la completezza della consulenza che in GLP è alla base del nostro approccio: un servizio a 360 gradi in materia di proprietà intellettuale che ci ha portato ad essere punto di riferimento del settore. La proprietà intellettuale è uno strumento fondamentale per la crescita e lo sviluppo di un sistema economico ed è quindi determinante avere un approccio orientato al cliente e ai suoi mercati di riferimento".



Davide e Daniele Petraz

## I servizi IT di **NORDEST SERVIZI** alla "conquista" di Emilia Romagna e Toscana

Nordest Servizi arriva in Emilia Romagna e in Toscana. La società di Udine, leader in Friuli Venezia Giulia e Veneto in soluzioni e servizi di gestione dell'IT, amplia il proprio raggio di azione: grazie all'aggregazione da parte del gruppo Eurosystem, di cui Nordest Servizi fa parte, della start-up SDTeam di Figline e Incisa Valdarno (FI) e di Estecom di Ferrara, l'azienda friulana si affaccia su un mercato interessante e in forte espansione. "Queste aggregazioni rappresentano un ampliamento della copertura dei servizi ed un rafforzamento aziendale a livello territoriale, nonché la possibilità di estendere il "business model" di Nordest Servizi su parchi clienti di aziende radicate su altre aree geografiche, con forze commerciali e tecniche che presidiano localmente le esigenze del mercato", spiegano Massimo e Nicola Bosello, amministratori di Nordest Servizi. Il presidio è infatti fondamentale per l'azienda di Udine. "Non è sufficiente ampliare territorialmente il proprio mercato; è indispensabile strutturarsi al fine di poter dare risposte in tempi estremamente rapidi. Il presidio locale risponde a queste



Nicola e Massimo Bosello

esigenze, e in questo caso lo fa con un elemento di forza in più: essere parte di una rete molto più estesa".

Di fatto, per Nordest Servizi queste aggregazioni rappresentano la possibilità di ampliare il proprio portafoglio clienti. "Diventa più grande il gruppo e diventiamo più grandi noi: così - concludono Massimo e Nicola Bosello - possiamo puntare a clienti di caratura più elevata, rafforzando i servizi che eroghiamo a tutto il gruppo: dai monitoraggi dei sistemi e delle reti attraverso il nostro NOC (Network Operations Center) di Udine, alla cyber security, per arrivare ai servizi di outsourcing con gestione parziale o globale dei sistemi informativi aziendali".

## **QUIN**, la bussola per le aziende continua a crescere



Da sinistra Germano Fogolin, Stefano Bertoli e Fabio Valgimigli

Sulle ali del forte trend di crescita che ha caratterizzato gli ultimi anni, si preannuncia un altro esercizio con segno positivo per Quin, ormai un riferimento per la consulenza in ambito Operations e Project Management. L'azienda ha infatti chiuso il 2017 con un incremento dei ricavi che si attesta oltre il 40% sul 2016, superando i 4 milioni di euro di fatturato.

"Oggi molte realtà che operano nel nostro settore stanno raggiungendo risultati interessanti - commenta Fabio Valgimigli, CEO di Quin - segno di una consapevolezza sempre crescente delle imprese italiane sui percorsi da intraprendere per il miglioramento dei propri processi e della propria competitività. Il 2017 ha visto per Quin un'accelerazione importantissima (di molto superiore alla media di settore), da un lato, dovuta all'avvio di nuovi progetti particolarmente sfidanti, primi fra tutti quelli sulle principali realtà del mondo siderurgico, e, dall'altro, conseguenza del nostro approccio che considera organizzazione, processi e sistemi come un tutt'uno integrato e incontra le esigenze di molte

aziende che vogliono modernizzarsi".

Il Gruppo Quid Informativa, di cui Quin fa parte, è anche stato incluso tra le 500 aziende Champions che spingono la crescita del nostro Paese. Il presidente del Gruppo Stefano Bertoli evidenzia al riguardo: "Un premio al lavoro svolto con dedizione che ci ha consentito, anche in contesti congiunturali sfavorevoli, di affermare la nostra presenza in un mercato sempre più esigente e competitivo; uno stimolo a fare ancora meglio nel corso di un 2018, avviatosi all'insegna di progetti estremamente sfidanti".

Il direttore operativo di Quin, Germano Fogolin, guarda con soddisfazione il saldo positivo delle assunzioni: "Dal 2016 il nostro organico è più che raddoppiato, ma quello che più ci interessa è la qualità delle nuove risorse. Il problema principale per Quin oggi è trovare competenze (tecniche e personali) di eccellenza, dato che sono i nostri team i principali fautori del successo dei progetti. Oltre allo sviluppo della sede milanese, già iniziata nel biennio scorso, quest'anno ci sarà un altro importante passo con il trasferimento degli uffici nella una nuova sede di Udine: spazi raddoppiati e tecnologie più moderne che permetteranno di interagire con i clienti in maniera più snella ed efficiente".





**Marcello Orsatti,**  
Responsabile Fisco Confindustria Udine

# Al via bonus pubblicità, bonus formazione industria 4.0 e bonus quotazione PMI

Sono state diramate le disposizioni attuative di alcune agevolazioni a favore delle imprese. La formula è quella del credito d'imposta, cioè lo Stato non dà soldi ma consente all'impresa beneficiaria di compensare il versamento di imposte e contributi sul modello F24. Vediamo, in sintesi, le caratteristiche delle agevolazioni.

## BONUS PUBBLICITÀ

L'art. 57-bis del D.L. 24 aprile 2017 n. 50 ha introdotto un credito d'imposta sugli investimenti pubblicitari incrementali programmati ed effettuati su:

- giornali quotidiani e periodici, nazionali e locali, anche on-line;
- emittenti televisive e radiofoniche locali, analogiche o digitali.

C'è voluto più di un anno per il decreto attuativo che è stato firmato il 16 maggio 2018 ed è stato pubblicato nella G.U. n.170 del 24/7. Il bonus è applicabile agli investimenti pubblicitari effettuati a decorrere dal 2018; è possibile agevolare anche gli investimenti dal 24/6/2017 al 31/12/2017 ma solo quelli effettuati sulla stampa.

In ogni caso, gli investimenti pubblicitari devono essere effettuati su giornali ed emittenti editi da imprese titolari di testata giornalistica iscritta presso il competente Tribunale o presso il Registro degli operatori di comunicazione.

Il credito d'imposta è pari al:

- 75% del valore incrementale degli investimenti pubblicitari;
- 90% per le microimprese, piccole e medie imprese e start-up innovative.

Il credito d'imposta spetta ai beneficiari che effettuano investimenti in campagne pubblicitarie, il cui valore complessivo superi di almeno l'1% gli investimenti effettuati nell'anno precedente sugli stessi mezzi di informazione. L'effettività del sostenimento delle spese deve risultare da apposita attestazione rilasciata da commercialisti o revisori legali. I soggetti interessati presentano un'istanza telematica per la fruizione del beneficio su un'apposita piattaforma dell'Agenzia delle Entrate. Si tratta di una sorta di prenotazione delle risorse disponibili. Per l'anno 2018, la finestra per la prenotazione si apre, per 30 giorni, a decorrere dal 60° giorno successivo alla data di

pubblicazione del decreto nella G.U. che è avvenuta il 24 luglio.

La determinazione del credito effettivamente fruibile in compensazione da ciascun richiedente è effettuata sulla base dei dati relativi agli investimenti effettivamente realizzati, che dovranno essere trasmessi dai richiedenti con le stesse modalità informatiche usate per la prenotazione. Attenzione, le risorse messe a disposizione per finanziare questa agevolazione sono limitate: 20 milioni per il 2017, 42,5 milioni per il 2018 (di cui 30 per gli investimenti sulla stampa e 12,5 per le emittenti radio-televisive locali). Nel caso in cui le risorse non fossero capienti rispetto alle richieste verrà effettuata una ripartizione proporzionale.

## BONUS FORMAZIONE 4.0

La Legge di Bilancio 2018 ha concesso uno specifico credito d'imposta per stimolare gli investimenti delle imprese nella formazione del personale nelle materie connesse all'Industria 4.0.

La norma è stata attuata col D.M. 4 maggio 2018 che individua specificamente gli ambiti della formazione agevolabile: big data e analisi dei dati, cloud e fog computing, cyber security, simulazione e sistemi cyber-fisici, prototipazione rapida, sistemi di visualizzazione, realtà virtuale e realtà aumentata, robotica avanzata e collaborativa, interfaccia uomo macchina, manifattura additiva (o stampa tridimensionale), internet delle cose e delle macchine, integrazione digitale dei processi aziendali.

Tenendo conto che la misura è applicabile alle spese in formazione sostenute nel periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2017 (quindi 2018 per i solari) le imprese dovranno affrettarsi per poter usufruire dell'agevolazione. Anche perché, piuttosto sorprendentemente, la norma vincola l'agevolazione alla condizione che la formazione sia espressamente disciplinata in contratti collettivi aziendali o territoriali depositati presso l'Ispettorato Territoriale del Lavoro. Il credito d'imposta è pari al 40% delle spese relative al personale dipendente impegnato nelle attività di formazione ammissibili, limitatamente al costo aziendale riferito alle ore o alle giornate di formazione, sostenute nel periodo d'imposta agevolabile e nel limite massimo di 300.000 euro per ciascun beneficiario. Sono ammissibili al credito d'imposta anche le eventuali spese relative al personale dipendente ordinariamente occupato in uno degli ambiti aziendali di Industria 4.0 e che partecipi in veste di docente o tutor alle attività di formazione ammissibili, nel limite del 30% della retribuzione complessiva annua spettante al dipendente. L'impresa beneficiaria deve conservare la documentazione contabile certificata e una relazione che illustri le modalità organizzative e i contenuti delle attività di formazione svolte.

## BONUS QUOTAZIONE PMI

La Legge di Bilancio 2018 ha previsto un credito d'imposta per le PMI che decidono di quotarsi in un mercato regolamentato o in sistemi multilaterali di negoziazione di uno Stato membro dell'Unione europea o dello Spazio economico europeo. Le PMI potranno usufruire di un credito d'imposta pari al 50% delle spese di consulenza sostenute dal 1° gennaio 2018 fino al 31 dicembre 2020, fino a un massimo di 500.000 euro. L'agevolazione è stata attuata con il D.M. 23 aprile 2018 che definisce le modalità e i criteri di concessione.



# ENELUCE<sup>®</sup>

## Gruppi Elettrogeni



**Dal 1974 costruzione, installazione  
e manutenzione di gruppi elettrogeni  
da 3 a 2000 kW**

***Servizio assistenza 7/24 h***



# L'innovazione friulana si afferma in Cina

Grande interesse per l'offerta economica innovativa delle imprese friulane in Cina, dove si è recata, a metà giugno, una delegazione formata da una decina di aziende del territorio per la missione-studio organizzata dalla Camera di Commercio e da Confindustria Udine, in collegamento con le attività avviate dalla Regione Fvg. Con i presidenti Giovanni Da Pozzo e Anna Mareschi Danieli, nel viaggio d'affari c'erano Engen Meccanica con Cristina Mattiussi, il Gruppo Luci rappresentato da Jacopo Luci, Meccanotecnica con Nicola Collino, Mechanics con Giulio Fornasiere, Quin con Fabio Valgimigli, Saitel con Dino Feragotto, Serrametal con Giuseppe Vesca e The Next con Kevin Feragotto.

"L'obiettivo di questa visita ricca di appuntamenti con le massime istituzioni e realtà economiche di Pechino e Shanghai - ha commentato il presidente Da Pozzo - è stato quello di conoscere un territorio in cui si stanno creando sempre più spazi di azione, con un focus puntuale sul digitale, in una sinergia fra il programma di Impresa 4.0 e il progetto Made in China 2025, lanciato nel 2015, che punta a trasformare la "fabbrica del mondo" cinese in una fucina di innovazione, di produzioni automatizzate ad alto valore aggiunto e tecnologie produttive avanzate. In questi primi incontri sono rimasto particolarmente colpito dall'apertura e dall'interesse verso le nostre piccole e medie industrie, che possono esprimere qui un grande potenziale soprattutto per le capacità di innovazione, professionalità, ecologia, qualità".

Come ha evidenziato anche la presidente Mareschi Danieli "con il piano Made in China 2025, la Cina passa dalla produzione di massa a bassa qualità a quelle tecnologicamente innovative. Cosa fare? Collaborare, perché è una grande opportunità, investendo in ricerca e innovazione per essere sempre un passo avanti a loro. La nuova economia con il Programma Made in China 2025 aprirà le porte a molteplici opportunità bidirezionali tra i due Paesi. La Cina si sta aprendo al mercato globale: su questo dobbiamo

concentrarci per cogliere subito ogni opportunità per le imprese italiane di svilupparsi in Cina. Il tutto, in un'ottica win win per sviluppare una manifattura sostenibile. La missione in corso, per quanto riguarda Confindustria Udine, ha proprio questo obiettivo: accompagnare ed accreditare le nostre aziende nei confronti di qualificati interlocutori istituzionali e imprenditoriali cinesi".

Il programma della delegazione friulana in Cina, reso possibile dalla collaborazione col sistema Italia in Cina, in primis l'Agenzia Ice, è stato fitto di incontri: gli imprenditori hanno partecipato a un approfondimento sulle specificità del business in Cina, anche dal punto di vista della tutela della proprietà industriale, degli investimenti, delle peculiarità doganali e della business etiquette, con un particolare focus sul sistema ricerca e sviluppo cinese, e hanno quindi cominciato a Pechino gli incontri istituzionali. Innanzitutto alla China Chamber of Commerce for Machineries and Electronics, dove hanno conosciuto anche imprese cinesi, quindi alla China Chamber of International Commerce e China Machine Tool and Toolbuilder's Association; dopo di che, una nutrita serie di visite ad aziende locali, tra Pechino e Tianjin. La Delegazione si è, infine, trasferita a Shanghai, dove sono proseguiti, con la collaborazione di Danieli China, gli approfondimenti con le principali autorità economiche e dell'innovazione e le visite aziendali, con particolare attesa per quella al Parco Industriale e al Data Centre.

La visita a Shanghai è stata studiata anche come anticipazione all'edizione di China International Import Expo (CIIE), che si terrà dal 5 al 10 novembre nel padiglione Italia al National Exhibition and Convention Center di Shanghai. Sarà un vero e proprio expo legato alle importazioni di tecnologia, beni e servizi delle aziende cinesi e l'Italia ha aderito incaricando l'Ice Agenzia di seguire l'organizzazione delle presenze italiane.

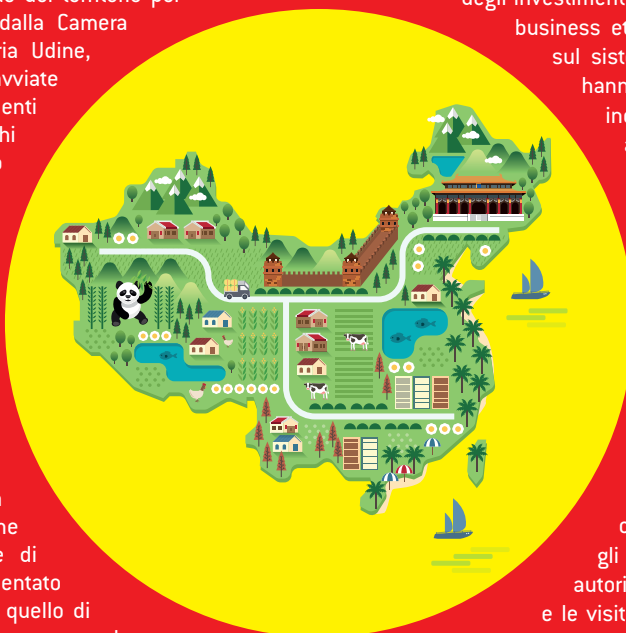


Foto di gruppo alla China Chamber of Commerce for Machineries and Electronics di Pechino



# La rivoluzione industriale cinese



Ci sono infiniti modi di vedere la Cina e ci sono infinite ragioni per farlo, perché quel che accade oggi a Pechino ha più impatto che mai sul resto del mondo. A più di 15 anni dall'ingresso del Paese asiatico nel Wto, che ha stravolto la globalizzazione come l'avevamo conosciuta fino ad allora, siamo alla vigilia di un'altra trasformazione epocale, quella delle produzioni cinesi di alta qualità che domineranno i mercati internazionali. Uno dei modi possibili di guardare alla Cina è quello di volgere lo sguardo alle grandi opportunità che apre alle società che vi vogliono investire ed esportare. La Cina dei consumi è quella di una classe media in grandissima ascesa, che già oggi ha superato per numero quella degli Stati Uniti, divenendo la prima al mondo, e nel 2022 punta a contare 250 milioni di persone. Il PIL nel secondo trimestre 2018 è cresciuto dell'1,8% su base congiuntale e del 6,7% su base annua. La percentuale di crescita è destinata a confermarsi nei prossimi anni, cifra che è pienamente coerente con il piano, previsto dall'ultimo piano quinquennale e spinto da un presidente Xi Jinping più potente che mai, di passaggio da un modello economico basato sugli investimenti a uno basato sui consumi. Il "Sogno Cinese" di diventare un paese pienamente moderno entro il 2049 passa attraverso la riforma del tessuto industriale del gigante asiatico. Innovazione è la parola chiave che supporta progetti volti alla trasformazione della manifattura, a partire da "Made in China 2025". "Made in China 2025" è la versione cinese dell'Industria 4.0 ed è un piano che mira ad accelerare la trasformazione digitale delle imprese manifatturiere con una stima di crescita media annua del 6,5% nei prossimi 15 anni. Secondo l'analisi della società McKinsey, nell'arco di 20 anni la Cina sarà in grado di colmare tutti i gap che ancora la separano dalle potenze occidentali. Sull'onda quindi del fermento che anima ormai da un paio d'anni il mercato americano ed europeo, anche la Cina ha steso il suo programma di innovazione i cui obiettivi di fondo sono il rinnovamento del settore manifatturiero, sia sul fronte dei processi, sia dal punto di vista dei prodotti. Il piano Made in China 2025, per certi versi simile al piano Industrie 4.0 Tedesco, prevede la completa ristrutturazione dell'industria con l'ammodernamento

tecnologico che diviene soltanto uno dei tanti fattori coinvolti per renderla più competitiva. Il progetto ambizioso, infatti, prefigura l'abbandono della strategia delle esportazioni di massa che ha comunque contribuito fino ad ora alla crescita cinese negli ultimi 30 anni. Ora la Cina punta ad importazioni ed esportazioni di qualità.

Dieci i settori su cui punta la Cina per avviare questo importante cambiamento: nuova information technology; macchine CNC e robotica; attrezzature aerospaziali; strumenti per ingegneria oceanica e imbarcazioni hi tech; materiale ferroviario; veicoli a risparmio energetico e a energia nuova; electrical equipment; nuovi materiali; medicina biologica e apparecchiature mediche; macchinari agricoli. Il piano prevede che tra sette anni il Paese produca il 70% dei robot industriali di cui ha bisogno, l'80% delle macchine ibride o elettriche, il 70% dei dispositivi medici avanzati e l'80% dei componenti per macchinari tecnologicamente avanzati.

Lo sviluppo di questi settori, secondo Xi Jinping, aiuterà Pechino a far decollare e mantenere alta nei prossimi decenni la domanda interna, dando alla classe media quel potere d'acquisto fino ad ora soltanto evocato. Il piano prevede due fasi. La prima è quella delle acquisizioni di società occidentali, allo scopo di ottenere il know how necessario per incrementare l'automazione e le produzioni di qualità. Oggi in Cina ci sono 49 robot per 10mila lavoratori, contro i 532 della Corea del Sud, i 301 della Germania, i 176 degli Stati Uniti e i 160 dell'Italia. Questo fa capire quanto la Cina sia indietro. Il governo vuole arrivare a una media di 350 robot, il che significa che, da oggi al 2025, dovranno comprare 600 mila robot all'anno, quando la media annuale è di 300 mila unità. L'acquisto della tedesca Kuka da parte dei cinesi di Midea per 4,6 miliardi di euro è un esempio delle mosse con cui Pechino sta giocando sulla scacchiera internazionale. La seconda fase sarà quella di raggiungere un livello di innovazione indigena molto importante, per far sì che il 70% della quota domestica di componenti di manufatti sia realizzata in Cina.

Il concetto è ribadito nel IX Rapporto della Fondazione Italia Cina presentato alla Farnesina il 18 luglio 2018. Un tale intendimento accrescerà opportunità e competizione per le aziende italiane (il 2017 ha visto la miglior performance per l'export italiano, per la prima volta sopra i 20 miliardi di dollari: +22%, una crescita mai così accelerata dal 2010 e il miglior risultato di un paese UE in Cina), che inizialmente potranno beneficiare della domanda cinese per prodotti altamente tecnologici, ma su tempi più lunghi, se imparate nell'ambito di ricerca e sviluppo, dovranno affrontare la concorrenza di aziende cinesi che punteranno a primeggiare innanzitutto nel mercato domestico, in un contesto più ampio, però, di globalizzazione cinese. Il riferimento è alla nuova Via della Seta, che va ben oltre la questione delle infrastrutture e rappresenta lo strumento per una via cinese alla globalizzazione. La Cina è pronta a giocare un ruolo determinante a livello globale sul fronte della ricerca e sviluppo. Creare partnership con attori locali e studiare le dinamiche del consumo digitale e condiviso rappresentano quindi un'opportunità per le imprese italiane che puntano a restare competitive nei mercati italiano, cinese e internazionale con la consapevolezza degli obiettivi di Pechino.

Essere consapevoli di questi effetti non vuol dire chiudersi con muri. Non basterebbe a fermare un processo avviato, che ci piaccia o meno. In sintesi cosa fare per competere alla nuova rivoluzione cinese? Collaborare perché la Cina è un Grande mercato di grandi opportunità con la coscienza che la Cina ambisce, lecitamente, a diventare la prima potenza economica mondiale.

Evitare di alzare muri commerciali, ma difendere con dei paletti gli asset strategici europei sulle acquisizioni Cinesi di tecnologia.

Investire in ricerca e innovazione per essere sempre un passo davanti a loro.

# India, mercato dalle grandi potenzialità

"L'India rappresenta un mercato dalle significative potenzialità, forse unico, a livello globale, pur in presenza di indubbie complessità. L'Italia è il suo quinto partner commerciale tra i Paesi UE, con un export attestatosi, nel 2017, attorno ai 3,576 miliardi di dollari, a fronte di un import che ha raggiunto i 5,147 miliardi di dollari. Macchinari e apparecchi continuano a rappresentare la prima voce dell'export italiano in India, con una quota attorno al 40%; oltre un quarto delle importazioni italiane dall'India rientra invece nella categoria tessile-abbigliamento-accessori in pelle. In considerazione dell'impegno di UE e India a rilanciare i negoziati per un accordo di ampia portata in materia di scambi e investimenti, è nostro dovere prepararci per non farci cogliere impreparati. Anzi, per cogliere le opportunità che già ci sono e ci saranno in futuro. Proprio per tale motivo abbiamo organizzato questo focus sull'India: per accrescere la conoscenza di aspetti tecnici utili per operarvi".

E' quanto ha sottolineato **Anna Mareschi Danieli**, presidente di Confindustria Udine, aprendo, venerdì 29 giugno, a palazzo Torriani, un incontro di approfondimento sul mercato indiano, promosso dall'Associazione degli Industriali in collaborazione con Studio integrato ACB di Udine, partner del network internazionale dello studio UJA, operante nel Sub Continente Indiano dal 1996.

Come ha ricordato Mareschi Danieli, l'India è una nazione in grande fermento a livello economico. Alla vigilia delle elezioni nazionali previste per il 2019, il governo guidato dal primo ministro Narendra Modi ha messo in campo importanti riforme e programmi di sviluppo volti a modernizzare il paese e a favorire una crescente attrazione degli investimenti diretti esteri. Tra queste, la riforma più importante è stata quella fiscale: dal 1° luglio 2017, l'introduzione della goods and service tax (gst), ha unificato il mercato indiano dei beni e servizi sotto un'unica imposta indiretta (comprensiva di 5 aliquote 0%, 5%, 12%, 18% e 28%). A sostegno del "make in india", il programma per la trasformazione dell'India in un hub manifatturiero mondiale, il premier Modi ha poi varato alcune liberalizzazioni degli investimenti esteri in alcuni settori considerati strategici: ad esempio, dal 2015, vi sono delle aperture negli investimenti nelle filiere delle tecnologie per la difesa, il farmaceutico ed i dispositivi medici, le infrastrutture ferroviarie, le assicurazioni.

L'interscambio commerciale Italia-India ha amplissimi margini di crescita. A livello di provincia di Udine, l'India pesa appena per l'1,2% sul totale delle sue esportazioni, registrando comunque un aumento del 47,6% dell'export nel confronto tra il 1° trimestre 2017 e quello 2018 (da 11milioni 440 mila euro a 16milioni 881mila euro),



L'intervento della presidente di Confindustria Udine, Anna Mareschi Danieli, al focus sull'India a palazzo Torriani (Foto Gasperi)

per lo più trainato dalla vendita di macchinari e apparecchiature (9milioni 306mila euro) e prodotti della metallurgia (5milioni 460mila euro).

Rivolto alle aziende che stanno impostando una strategia d'ingresso nel mercato o che abbiano già in essere rapporti d'affari con controparti indiane o sedi commerciali e/o produttive in loco, l'incontro - aperto nella sua prima parte anche alla testimonianza di **Federico Ferazzutti**, Asia Development Sales Manager, di PMP Industries di Coseano e agli interventi di **Santosh Pai**, Deputy General Manager of ICICI Bank, una delle maggiori banche presenti in India dal 1995 e presente ad oggi in 17 Paesi del Mondo, e di **Udyan Jain**, fondatore Udyan Jain & Associates (UJA) - ha avuto come finalità quella di fornire un quadro aggiornato delle dinamiche e delle possibilità di sviluppo e partnership in India con identificazione dei settori di maggiore interesse.

Al riguardo, il testimonial Ferrazzutti si è soffermato sull'esperienza di PMP India, rimarcando le indubbie opportunità del mercato indiano, senza sottacere le zone d'ombra, e dando alcuni consigli pratici alle aziende per un approccio di successo.

La giornata - cui è intervenuta come relatrice pure **Marina Vienna**, dello Studio Vienna, che ha relazionato sulle principali opportunità e modalità derivanti da un processo di internazionalizzazione in India per le aziende - è proseguita poi con uno speciale spazio di approfondimento One To One mirato sulla penetrazione indiretta e diretta nel Paese e sugli strumenti a disposizione per sviluppare il proprio business in India, che ha visto protagonisti 8 aziende associate per una prima analisi legate anche ad un'azione che Confindustria Udine porterà avanti nei prossimi mesi.

Infatti l'India rientra nelle azioni strategiche di promozione ed avvicinamento al mercato da parte del sistema Confindustria nazionale. Nei giorni 29 e 30 di ottobre, tra l'altro, New Delhi ospiterà l'India-Italy Technology Summit, manifestazione che vede l'Italia come Paese partner. I settori coinvolti sono tecnologie ambientali, energia, ICT, aerospaziale, medicale, education, tecnologie per la conservazione del patrimonio culturale, occasione che Confindustria Udine vuole cogliere accompagnando le proprie aziende sul campo.



di Gianluca Pistrin,  
Responsabile Ufficio Studi di Confindustria Udine

## Vola l'export in provincia di Udine



L'export si conferma il motore dell'economia della Provincia di Udine. Dopo la crescita del +9,9% registrata nell'intero 2017, le vendite all'estero della provincia di Udine accelerano nuovamente nel primo trimestre del 2018, segnando un aumento del **+10,4%** rispetto allo stesso trimestre dello scorso anno (da 1.265 a 1.397 milioni di euro), il **valore più elevato tra le province del Triveneto**, e superiore al dato nazionale, +3,3%, e a quello registrato dalle macro aree del Nord-Est, +4%, e del Nord-Ovest, +5,3%, portandosi per la prima volta **sopra il valore pre-crisi del 2008**.

E' quanto attestano i dati Istat delle esportazioni delle regioni italiane, analizzati dall'Ufficio Studi di Confindustria Udine.

Complessivamente le esportazioni nel primo trimestre dell'anno in **Regione** sono cresciute del +1,2%, frenate dal calo registrato nel comparto delle navi e imbarcazioni (-32,4%) che, basandosi su grandi commesse e lunghi cicli produttivi, presenta una forte variabilità. In dettaglio, in Provincia di Pordenone l'export è cresciuto del +2,4%, a Gorizia dell'1,8%, a Trieste è sceso del 19%.

La **quota dell'export provinciale udinese** su quello regionale si attesa al **37,3%**, superiore a quello delle altre province (Pordenone 26,2%, Trieste 14,3%, Gorizia 22,2%), ed in **crescita rispetto al valore del 2017** (34,2%).

Il miglioramento della domanda interna e la ripresa delle attività che incorporano beni impiegati nelle lavorazioni industriali, determinano l'aumento delle **importazioni** salite del **+14%**, da 826 a 942 milioni di euro (metallurgia +6,2%, prodotti chimici +1,7%, macchinari +22,2%, smaltimento rifiuti e recupero di materiali +42,2%). La bilancia commerciale si mantiene sempre positiva e pari a 455 milioni di euro.

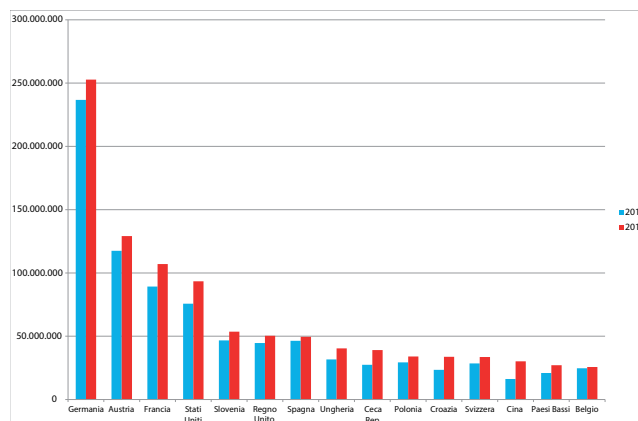
L'incremento delle vendite all'estero è determinato dai positivi risultati dei prodotti della **metallurgia**, che ha realizzato il 30,1% delle esportazioni, con un aumento, rispetto al primo trimestre dello scorso anno, del **+13,3%**, da 371 a 420 milioni di euro.

Seguono i **macchinari**, le cui esportazioni sono cresciute del +7,6%, da 236 a 254 milioni di euro, i **mobili**, +1,1%, da 113 a 115, i **prodotti in metallo**, +42,4%, da 101 a 143, le **apparecchiature elettriche**, -9,1%, i **prodotti alimentari**, +0,9%, gli articoli in **gomma** e le **materie plastiche**, +5,4%, i prodotti **chimici**, +6,5%.

Sul piano della distribuzione geografica delle esportazioni, si rafforza il mercato interno dell'**Unione europea**, il cui peso sul totale delle vendite all'estero passa dal 68,3 al 69,9%, con una crescita nel primo trimestre del **+13%**.

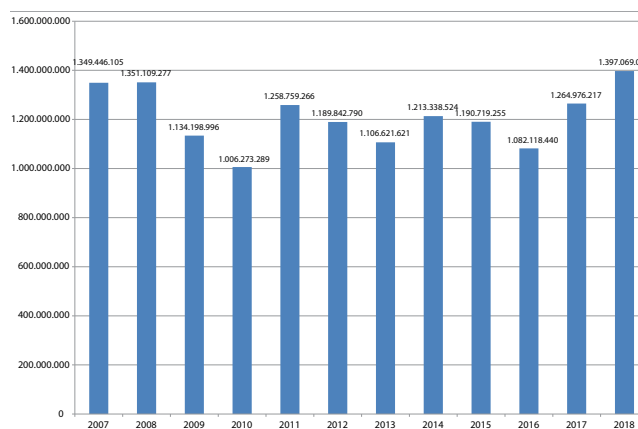
Le esportazioni verso l'area **extraUE**, pur registrando un aumento del **+4,9%**, da 401 a 421 milioni di euro, scendono dal 31,7% al 30,1% del totale.

Export Provincia di Udine - 1° trimestre (valori in euro)



Fonte: elaborazione Ufficio Studi Confindustria Udine su dati Istat

Export Provincia di Udine - 1° trimestre (valori in euro)



Fonte: elaborazione Ufficio Studi Confindustria Udine su dati Istat

Il mercato **tedesco** si conferma il primo mercato di esportazione, con una quota pari al 18,1% del totale, segnando un incremento del **+6,8%**, da 237 a 253 milioni di euro. Seguono l'**Austria**, in crescita del +9,9%, da 117 a 129 milioni di euro, la **Francia**, +20%, da 89 a 107 milioni di euro, gli **Stati Uniti**, +23,4%, da 75 a 93 milioni di euro. In forte crescita l'export verso la **Cina**, +86,1%, passato da 16 a 30 milioni di euro.

# PORTIAMO L'ASSISTENZA IN PALMO DI MANO

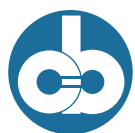




# SOCIETÀ BILANCI AI

Strumenti e Tecnologie per pesare

La Società Bilanciai mette a disposizione dei propri clienti un servizio di assistenza completa: dalla scelta del prodotto più adatto alle esigenze del committente, all'installazione e manutenzione degli strumenti fino al collaudo dell'impianto, tutto garantendo la conformità rispetto alle norme vigenti: – Certificazioni ISO – Controlli qualità – Verifiche periodiche di legge. Tutte queste operazioni sono curate dal nostro personale tecnico specializzato, che certifica e collauda gli impianti con il contrassegno di prima verifica e successivo rilascio della dichiarazione CE di conformità.



SOCIETÀ COOPERATIVA  
**BILANCI AI**  
Strumenti e Tecnologie per Pesare

Società Bilanciai S.r.l.  
Via Menazzi Moretti Z.A.P.2 – 33037 Pasi an di Prato (UD)  
T. +39 0432.690853 - [www.societabilanciai.it](http://www.societabilanciai.it) -  
[info@societabilanciai.it](mailto:info@societabilanciai.it)



**di Bruzio Bisignano, formatore aziendale in materia di salute e sicurezza sul lavoro**

## Preposti, capi e capetti: un impegno tra lavoro e salute

Quattro mattine, quattro pomeriggi, quattro notti, licenziato! È stato questo l'incontro con il lavoro, nel mese di agosto del 1971, del Perito Industriale CAPOTECNICO per la meccanica, Bruzio Bisignano, ed è stata una fortuna perché poco dopo, il 14 settembre 1971 sono stato assunto alla Safau, "Università dell'acciaio". Sin dall'assunzione mi dissero che avrei ricoperto il ruolo di "Capoturno in acciaieria", funzione che richiedeva competenze nella conduzione degli impianti e nella gestione del personale, capacità che dovevano essere acquisite "pestando la polvere", ovvero lavorando come operai per circa tre anni sotto lo sguardo attento dei Capi Turno. I Capi Turno di allora erano persone autorevoli, raramente autoritari, godevano di un forte consenso sociale, derivante non tanto dal ruolo assegnato, ma dalle competenze e dai comportamenti sempre in grado di dare risposte ai continui problemi in una acciaieria sostanzialmente ottocentesca.

In quella lunga "gavetta", era prassi che i "capi" ci dicessero **"fai quel lavoro, in quel modo che c'è quel pericolo"**, lasciandoci spazio nel condurre le colate, gestire le emergenze, lasciandoci anche sbagliare, ma assumendosi poi la responsabilità degli errori.

Nella Safau di Via Milazzo in Udine, tra strutture dal sapore ottocentesco, vi era comunque una certa attenzione al problema della salute e sicurezza sul lavoro: la visita medica di assunzione, la sottoscrizione del libretto di consegna dei DPI e dell'estratto delle norme di sicurezza del DPR 547 del 1955, dove veniva citato l'articolo 4, "obblighi dei datori di lavoro, dei dirigenti e dei preposti". Il termine "Preposto" era oscuro a tutti, dovetti aspettare il 1982, quando, da Addetto alla sicurezza, cominciai a frequentare gli incontri organizzati dall'Ufficio Ambiente e Territorio dell'Associazione degli Industriali di Udine, per percepire le importanti funzioni che il legislatore degli anni cinquanta aveva assegnato alla "gerarchia aziendale" e per riflettere sul fatto che la scuola, a **"questo capotecnico"** nulla aveva detto del suo futuro ruolo di "preposto" che deve **"disporre ed esigere che i lavoratori osservino le norme di sicurezza ed usino i mezzi di protezione individuale"**. Solo con il recepimento delle direttive comunitarie si è cominciato a pensare al ruolo del "preposto" come elemento centrale nell'applicazione di politiche di sicurezza. Nelle numerose giornate di formazione per "preposti", ci capita spesso di percepire un senso di frustrazione nei capi e capetti, che acquistando consapevolezza di compiti e responsabilità che la legge loro assegna, non trovano sempre il

giusto supporto da Dirigenti e Datori di Lavoro nella quotidianità della vita di fabbrica, in cui tempi, ritmi e cultura dei lavoratori, in particolare quelli somministrati, confliggono con le regole di sicurezza. E' proprio nelle situazioni più complesse che il ruolo del Capo diventa determinante con l'esempio, la capacità di trovare soluzioni, e qui non posso non pensare ai miei Capi Turno, che con quel **"fai quel lavoro, in quel modo che c'è quel pericolo"** applicavano regole già allora presenti ma sostanzialmente sconosciute.

Credo che ancora oggi quella frase dovrebbe essere utilizzata dai nuovi preposti, che dovrebbero essere formati ad applicare nuovi metodi di coinvolgimento dei lavoratori, quali i quindici minuti di sicurezza, il diario prevenzionale, le riunioni di squadra, momenti che i preposti dovrebbero essere in grado di gestire in maniera autonoma. Forse per questo servirebbe una formazione diversa, formare i "Capi" quindi sulle competenze relative ai processi produttivi, sulle funzioni gerarchiche loro assegnate dalla legge, e anche sui rischi in cui possono incorre i lavoratori, in quanto come dice Federico Butera "esiste uno stretto rapporto tra conoscenza del processo e capacità di autoprotezione dai rischi, superando così quel concetto di formazione per imitazione che ha contraddistinto le nostre aziende" formando così capi autorevoli e non autoritari.

## Pillole di sicurezza: il corrimano

**Ali non hai per volar di piano in piano e allora afferra quel dannato corrimano, è proprio lì a lato della scala così non rischierai rovinosa planata!**

Ci piace chiudere sul tema dell'autorevolezza con una breve nota ricevuta da uno dei "capi" che ho maggiormente apprezzato.

*"Abbiamo appreso delle dimissioni di Andrea. Pur nel più profondo rispetto per la sua scelta ci sentiamo molto rammaricati. Con lui se ne va uno un pezzo molto importante della storia dei rapporti in azienda, persona incline al dialogo, attento agli sviluppi dell'azienda, ma anche ai problemi dei lavoratori, sempre considerato da lui persone e mai numeri e di questi tempi non è poco. Potremmo scrivere davvero molto su quello che insieme si è costruito, non lo facciamo proprio nel rispetto e nello stile della persona, sempre concreta, diretta, mai di troppe parole ma sempre di molti fatti. Basti dire che di fronte ad ogni problema era nostra consuetudine dire: andiamo a parlare con Andrea e sicuramente una soluzione la troveremo e su questo non ci ha mai deluso. Queste poche righe vogliono esprimere molto di più di quanto si legge, una cosa va aggiunta: grazie Andrea, non dimenticheremo quanto hai fatto, auspicando, infine che la strada che hai tracciato trovi continuità in chi ti succederà per rendere altrettanto proficuo il cammino futuro e le prove che ci attendono nel riuscire sempre a coniugare lo sviluppo dell'azienda con le legittime aspettative dei lavoratori".*



# 25 anni di esperienza nella SICUREZZA delle MACCHINE e degli IMPIANTI INDUSTRIALI



Grazie ai suoi 25 anni di esperienza nel campo della progettazione di macchine e impianti industriali OREB Sistemi Industriali è in grado di offrire ai propri clienti non solo consulenza ma anche **soluzioni complete** chiavi in mano per la **messa in sicurezza** di **macchinari singoli** o **linee di produzione**. Il tutto nel rispetto delle norme più rigorose.



Interventi forniti completi delle **certificazioni obbligatorie** e realizzati nell'ottica di **migliorare gestione** ed **efficienza nella produzione**.

OREB Sistemi Industriali opera in tutti i settori, dalla meccanica pesante all'automazione leggera.

# Nel futuro dell'INDUSTRIA 4.0 con l'IPER AMMORTAMENTO del 250%



OREB Sistemi Industriali analizza i **macchinari** e gli **impianti** e **sviluppa indicazioni** e **perizie tecniche** in merito ai requisiti necessari per accedere all'**iper-ammortamento** del **250%** sugli investimenti, previsto dalla legge di bilancio 2017. Il nostro team tecnico è inoltre in grado di **progettare** e **installare** tutte le componenti software e hardware indispensabili per **garantire** l'interconnessione delle macchine ai sistemi informativi aziendali e per ottemperare a tutti gli altri requisiti indispensabili all'attestazione dell'effettiva rispondenza delle apparecchiature ai paradigmi dell'**industria 4.0**.



## FAGAGNA



Piazza Unità d'Italia

Sono passati 1035 anni dalla prima attestazione del nome Fagagna in un documento con il quale l'imperatore Ottone II concesse il castello a Rodoaldo, patriarca di Aquileia, ma in realtà la zona, dove sorge il comune friulano inserito fra i Borghi più belli d'Italia, era abitata fin dai tempi dei romani poiché era un importante crocevia sulla via che conduceva a Gemona e, poi, verso il Norico. Sotto il patriarca di Aquileia fu creata una gastaldia che comprendeva, oltre a Fagagna, diversi villaggi del circondario. Verso la fine del 1300 Fagagna e altri cinque piccoli borghi vicini dettero vita alla libera Comunità di Fagagna retta da un consiglio dei dodici composto da nobili e popolani. Dopo essere stata conquistata nel 1411 da un esercito di 11mila ungheresi che successivamente si ritirarono, Fagagna e il suo territorio nel 1420 finì sotto il dominio veneziano. Superando alterne vicende il Castello di Fagagna fu abitato e attivo fino al 1700, poi andò progressivamente in rovina e il paese, passando sotto la Francia, l'Austria e, infine, l'Italia, diventò con l'andar del tempo un borgo prevalentemente rurale.

Le vicende storiche hanno lasciato nel territorio di Fagagna numerosi siti di interesse. Nel borgo meritano sicuramente attenzione le rovine del castello, la chiesetta di San Leonardo in borgo Riolo, la pieve di Santa Maria Assunta, i palazzi Asquini, Pecile e Pico (antico edificio industriale in cui si lavoravano i tabacchi) e il fortino militare della Prima Guerra Mondiale, mentre nelle frazioni meritano una visita il bel Castello di Villalta di Fagagna (oggi spesso utilizzato per importanti eventi), la Chiesa della Madonna di Tavella a Madrisio e la Casaforte la Brunelde. Gli appassionati di musica e strumenti non devono perdere la visita dei cinque organi costruiti in un periodo compreso fra il 1752 e il 1903 e conservati in altrettante chiese della zona (in ordine cronologico, parrocchiale di Madrisio, Santa Maria Assunta, parrocchiale di Villalta, chiesa di Cicconicco e chiesa di San Giacomo a Fagagna).

Antiche vestigia e monumenti a parte, Fagagna offre, però, anche interessanti opportunità naturalistiche, culturali e sportive.

Nata nel 1989, l'oasi naturalistica dei Quadris oltre a salvaguardare

una zona di particolare interesse geologico e botanico con una trentina di stagni formati laddove un tempo si estraeva la torba, è famosa perché al centro di un progetto di reintroduzione della splendida cicogna bianca e di tutela dell'ibis eremita.

Dal 1994 è, poi, attivo il museo di Cjase Cocel che, in un'antica casa rurale, presenta la vita quotidiana, il lavoro e gli oggetti tipici della civiltà contadina friulana in un periodo che va dall'800 alla prima metà del '900. Nelle varie sale sono riprodotti ambienti quali la cucina, le camere da letto, il fogolar, le stanze degli attrezzi, la stalla, il mulino, l'osteria, l'aula scolastica. Una particolare esposizione è dedicata, poi, all'antica scuola dei merletti avviata a Fagagna sul finire dell'800 per volontà della contessa Cora di Brazzà.

Decisamente più recente la nuova veste del Golf Club di Udine.



Il Castello di Villalta

Fondato nel 1970, è stato acquisito nel 2013 dall'imprenditore Gabriele Lualdi che lo ha completamente rinnovato, affiancandogli anche un lussuoso resort hotel e lo ha reso uno dei percorsi di golf più interessanti e apprezzati d'Italia, tanto che negli ultimi tre anni ha ospitato il Senior Italian Open e recentemente è stato inserito nella selezione dei circoli con requisiti di primo livello dell'European Tour.

## Asini, latte e pestàt

A Fagagna molto ancora rimanda agli animali che da sempre hanno accompagnato la vita nelle campagne friulane.

Dal 6 settembre 1891, ogni anno immancabilmente si tiene, infatti, la Corsa degli asini. Voluta per iniziativa dell'allora sindaco e senatore Gabriele Luigi Pecile che ne scrisse il primo regolamento, nel tempo è diventata famosa anche al di fuori dei confini regionali. Sospesa solo per qualche anno a causa dei due conflitti mondiali, la "Corse dai mus", ha continuato a svolgersi sempre con grande afflusso di pubblico e la partecipazione appassionata degli abitanti del paese che, indipendentemente dalla professione o ceti sociali di appartenenza, la vivono come una manifestazione identitaria. Una festa non solo bella e divertente, ma che ha avuto due meriti fondamentali: agli inizi quello di nobilitare un animale che nelle campagne friulane di fine ottocento era assai più diffuso del blasonato cavallo e che con la sua pazienza e tenacia aiutava



contadini e mercanti nei loro lavori; in tempi più recenti, quello di contribuire a salvare gli asini che, divenuti inutili a causa della meccanizzazione e della motorizzazione, stavano correndo un vero e proprio rischio di estinzione. Ancora oggi, dunque, a settembre nella piazza principale del paese gli asini con i loro carretti e fantini si sfidano in numerose batterie fino a individuare i cinque binomi che prendono parte alla finale all'interno di una sorta di "asinodromo", sotto lo sguardo attento dell'esperta giuria e dello storico mossiere.

Non solo asini, ma anche tante mucche erano, e sono, allevate nei dintorni di Fagagna e questo ha fatto sì che nel tempo la cittadina si facesse conoscere in tutto il Friuli per la qualità dei formaggi prodotti nelle sue tre latterie sociali che continuano a resistere alla concorrenza dei colossi internazionali del settore lattiero-caseario: la latteria Borgo Paludo, la latteria Borgo Riolo e la latteria Borgo Centro, oggi diventata privata, che offrono un'ampia selezione di formaggi, burro, yogurt e latticini.

Oltre agli asini e alle mucche, gli altri animali che hanno sempre fatto parte del panorama fagagnese sono i maiali. Da secoli, infatti, a Fagagna esiste una tradizione di norcini e dell'allevamento, ormai quasi perduto (ma che recentemente si sta cercando di recuperare) di un particolare tipo di suino noto come "maiale nero di Fagagna". La cultura della norcineria del paese ha dato, poi, un frutto del tutto particolare: il pestàt: un insaccato, ottenuto macinando lardo di maiale insieme a spezie e a verdure ed erbe come cipolla, sedano, carote, rosmarino, salvia, aglio, alloro. Prodotto da novembre a marzo quando "si purcite" il pestàt stagiona per almeno 30 giorni e diventa una riserva sempre pronta per preparare un soffritto adatto a insaporire salse, carni, frittate, primi piatti o la tradizionale brovada. Un preparato apparentemente semplice, ma che, visto l'elevata qualità e la grande competenza richiesta per scegliere il lardo (di solito di schiena) e dosare verdure e spezie, nel 2006 è stato inserito fra i presidi di Slow Food. Da un decennio, ormai, attrae gourmet e curiosi che, prima di comprarlo e portarlo a casa, voglio assaggiarlo nelle tante preparazioni in cui è utilizzato con sapienza dai numerosi ristoranti e agriturismi della zona.



La partenza della Corse dai Mus

## La voce del sindaco

"Fagagna ha sopportato bene i periodi della crisi - afferma il sindaco Daniele Chiarvesio -, grazie sia alle imprese di dimensioni maggiori, sia alla rete di piccole e medie imprese. In questo momento la nostra zona artigianale e industriale è pressoché satura, tant'è che nel prossimo piano regolatore prevediamo una limitata espansione. Gli aspetti economici, quindi, sono positivi e ciò contribuisce a far sì che la nostra popolazione di circa 6.330 abitanti sia abbastanza stabile, in un contesto collinare che è, invece, in calo". Secondo il sindaco, però, ci sono altri motivi che contribuiscono a fare di Fagagna un bel luogo in cui vivere. "Da un lato - spiega - sicuramente la vicinanza alla città e una posizione abbastanza centrale in Friuli, dall'altro un ambiente molto bello e una dotazione molto ricca di servizi a cominciare dalle scuole di ogni ordine e grado, compresa una scuola superiore. Forse, però, il maggior punto di forza della nostra città - continua - è la vita associativa molto ricca, con decine di associazioni inclusive e attive in ogni campo che permettono un facile inserimento alle persone che vengono da fuori. Il contesto sociale consente a chi esce dalla città per cercare un posto tranquillo di continuare a vivere relazioni importanti". Una cittadina, dunque, che sa integrare come dimostra la presenza di 38 migranti arrivati attraverso il sistema dell'accoglienza diffusa "che - sostiene Chiarvesio - al momento non hanno generato quelle tensioni e preoccupazioni che, stando alla stampa, si registrano in altri luoghi. Questo, anche grazie all'ottima collaborazione con le forze dell'ordine e con la locale stazione dei carabinieri e al fatto che in consiglio comunale maggioranza e opposizione lavorano sempre in modo collaborativo senza posizioni pretestuose o preconconcette, seppur nella normale differenza di punti di vista".

## Il personaggio

Nato e cresciuto a Fagagna, della quale è stato anche sindaco, Elia Tomai dirige il museo di Cjase Cocel e conosce, quindi, molto bene sia la storia, sia il presente della cittadina. "Fagagna - evidenzia -, come molti paesi del Friuli, ha una grande tradizione che porta avanti con tenacia, ma oggi registra un rapido cambiamento di popolazione, usi e costumi. Si sta, infatti, modernizzando e, diventando, in un certo senso, un'appendice della città, quasi un dormitorio per chi lavora a Udine. Nonostante, infatti, abbia una realtà industriale e lavorativa interessante, subisce un forte pendolarismo in entrata e in uscita. Tuttavia, per fortuna, ci sono numerosi momenti in cui il paese si ritrova, come, ad esempio, il Palio dei Borghi, grazie anche all'intensa attività delle circa 80 associazioni presenti sul territorio. Ciò dimostra che, nonostante i cambiamenti sociali ed economici in atto, la gente di Fagagna ha ancora voglia di stare insieme e di partecipare alla vita del paese". Malgrado una certa preoccupazione per il futuro, Tomai pensa che Fagagna abbia ancora caratteristiche che la rendono interessante e attrattiva: "Oltre a un ambiente e un paesaggio di valore, Fagagna - chiarisce - ha una tradizione alimentare di grande interesse data dalle tre latterie sociali, che sono quasi un unicum a livello nazionale e, come una volta, usano latte prodotto da vacche allevate nella zona e consentono un rimanere, se non un tornare, dei giovani in agricoltura. C'è, inoltre, la piccola, ma interessante realtà del Pestàt che ha fatto conoscere Fagagna fra gli appassionati di gastronomia. Dal punto di vista lavorativo, poi - continua - ci sono varie aziende interessanti, fra le quali la Tonutti che è un leader di livello mondiale nel campo delle etichette". Insomma, un paese dove si può vivere bene e che sa attrarre turisti: "Fra l'Oasi dei Quadris, il museo di Cjase Cocel, le diverse manifestazioni - conclude Tomai - a Fagagna ogni anno arrivano almeno 20 mila persone, il problema, però, è che dobbiamo fare di più per farle fermare evitando che siano solo di passaggio".

# Italia del risparmio e delle imprese

Si è tenuto mercoledì 4 luglio in Villa Dragoni a Buttrio il tour organizzato da Banca Mediolanum, in collaborazione con Confindustria Udine, intitolato "Italia del risparmio e delle imprese" e dedicato al mondo delle eccellenze imprenditoriali made in Italy della regione Friuli-Venezia Giulia.

L'obiettivo è stato quello di illustrare agli imprenditori, attraverso l'intervento di autorevoli interlocutori del mondo finanziario, giornalistico, economico e imprenditoriale le potenzialità e i vantaggi per le aziende di accedere a canali di finanziamento alternativi a quelli bancari, cogliendo l'opportunità data dai PIR, i Piani individuali di Risparmio varati con la legge di bilancio 2017.

Ad aprire i lavori è stato Massimo Doris, amministratore delegato di Banca Mediolanum, che ha ricordato l'intenzione del suo Istituto "di proseguire anche per tutto il 2018 nell'opera di sensibilizzazione dell'eccellenza imprenditoriale italiana con riferimento ai vantaggi e benefici derivanti dai Piani Individuali di Risparmio. Grazie ai PIR, nei prossimi cinque anni arriverà sul mercato un'importante massa di capitali, vero e proprio ossigeno per le tante realtà aziendali di successo che contraddistinguono il nostro Paese nel mondo. Banca Mediolanum vuole porsi al fianco degli imprenditori italiani, renderli consapevoli di questa straordinaria opportunità e indicare loro la strada più corretta da seguire, grazie in particolare alle strutture e competenze di Wealth Management e di Investment & Corporate Banking che abbiamo consolidato nel corso dell'ultimo biennio. Desideriamo farlo su tutto il territorio nazionale, grazie alla diffusione capillare dei nostri professionisti, un vero e proprio vantaggio competitivo di prossimità".

Tra i relatori dell'incontro sono intervenuti: Diego Nardin, amministratore delegato Fope S.p.A.; Vittorio Gaudio, direttore Asset, Private & Wealth Management Banca Mediolanum S.p.A.; Diego Selva, direttore Investment Banking Banca Mediolanum S.p.A.; Marco Giorgino, professore di Istituzioni e Mercati Finanziari Polimi; Marcello Zacchè, responsabile Economia Il Giornale, e Anna Mareschi Danieli, presidente di Confindustria Udine.

Quest'ultima, nel suo intervento, ha ricordato come l'accesso al credito sia una leva decisiva per la competitività delle nostre imprese. "Per competere - ha sottolineato la presidente Mareschi Danieli - è necessario essere innovativi. E per essere innovativi serve solidità finanziaria, che per essere creata e mantenuta richiede risorse. Queste risorse normalmente sono ricercate - come è "tradizione" in un paese "bancocentrico" qual è l'Italia -



L'intervento della presidente di Confindustria Udine Anna Mareschi Danieli

negli istituti di credito. Anche su questo fronte bisogna evolvere e cambiare. Adesso ci sono i giusti stimoli a farlo e non mancano nemmeno gli strumenti".

Tra questi, Mareschi Danieli ha evidenziato come i PIR rappresentino uno strumento davvero utile per il rilancio e la crescita del sistema industriale italiano. Al riguardo, però, la presidente non ha mancato di sottolineare due problematiche.

"Il primo tema - ha detto - è quello delle commissioni: sommando spese di gestione, di ingresso e di performance, il rischio è che la cifra da pagare sia troppo elevata. Sarebbe, quindi, opportuno che il Pir restasse una soluzione dove realmente vincono tutti, anche i risparmiatori. E questo può accadere solo se le aliquote commissionali non sono tali da vanificare il beneficio fiscale".

Il secondo tema sul quale Anna Mareschi Danieli si è soffermata ha riguardato lo sgravio fiscale sulle plusvalenze, "che qualche anima bella vorrebbe far passare come un regalo alle imprese. Diciamo chiaramente che non è così. Quello sgravio corrisponde a un rischio implicito per il risparmiatore e come tale deve essere rappresentato con chiarezza: si chiama rischio del prodotto. E' vero che le aziende italiane nel 2018 hanno ancora buone prospettive di crescita. Ma il mercato azionario resta una classe di attivo che, se gira il vento dei mercati, è soggetta a un'alta volatilità. Ecco perché, prima di sottoscrivere un Pir, è bene capire il grado di rischio, essere consapevoli di quello che si è capaci di sopportare nel medio/lungo termine e assicurarsi della capacità del gestore di garantire una buona diversificazione. L'unico ed efficace antidoto contro bruschi e repentini cali dei mercati".





G R U P P O  
**SICURA**®  
 Proteggiamo il Tuo Futuro

Un team di Consulenti, Formatori e tecnici qualificati per garantire alle aziende del Friuli Venezia Giulia i nostri servizi su:

- Manutenzioni e impianti antincendio
- Prodotti per la sicurezza
- Linee vita
- Adeguamenti macchine
- Consulenza e formazione
- Sistemi di gestione
- Medicina del lavoro

La sicurezza  
prima di tutto!

Gruppo Sicura identifica, realizza e fornisce servizi, prodotti e sistemi per la protezione contro gli incendi, per la sicurezza dei beni e delle persone, per la tutela dell'ambiente e della qualità aziendale.

Questa è la mission che ha portato in pochi anni il Gruppo alla leadership di mercato, grazie ad un pool di società specializzate ma integrate tra loro con l'obiettivo di offrire alle aziende sistemi a "portafoglio completo".

La sinergia, scaturita dalla integrazione di tecnici specializzati, con elevata esperienza negli specifici settori, ci ha permesso di mettere a punto una gamma di prodotti e servizi in grado di soddisfare qualsiasi esigenza.

## I NOSTRI SERVIZI



Leonardo  
 Risorse per la qualità, l'ambiente e la sicurezza.

**EVIMED**  
 EVIDENCE MEDICINE

MEDICINA DEL LAVORO  
 MEDICINA PREVENTIVA

Medicina del Lavoro, Medicina Preventiva,  
 Analisi di Laboratorio, Formazione,  
 Promozione della salute in azienda.

G R U P P O  
**SICURA**®  
 Proteggiamo il Tuo Futuro

È un'azienda:

**MANUTENCOOP**

Sede Friuli Venezia Giulia  
 Via Marconi, 44  
 33040 Pradamano (UD)  
 tel. 0432 923924  
 info@grupposicura.it  
[www.grupposicura.it](http://www.grupposicura.it)



# Formati 2.100 imprenditori, create 60 imprese e più di 230 posti di lavoro. Ma non basta!

Soplaya, il primo mercato digitale in cui gli chef comprano direttamente dai produttori locali; Vires, con i suoi robot rasaerba elettrici innovativi; Foxwin, la piattaforma web che trasforma le idee dei lavoratori in progetti di innovazione; Sunreport, con il software che monitora gli impianti fotovoltaici: queste sono solo alcune delle startup che hanno scelto di affidare il proprio percorso di crescita all'incubatore certificato di impresa Friuli Innovazione, che dal 2005 (anno della sua fondazione) ad oggi ha svolto un ruolo fondamentale nell'affermazione di nuove realtà imprenditoriali sul territorio.

I numeri parlano chiaro: quasi 800 idee di impresa registrate, più di 250 business plan supportati, 2.100 aspiranti imprenditori formati, 3.000 ore di consulenza erogate, 21 brevetti depositati, oltre 60 imprese e più di 230 posti di lavoro creati.

Il tutto è reso possibile sia dalle consulenze e dal supporto gratuito offerto da Ordini professionali, professionisti e associazioni (come i business angels di Unicorn trainers Club), sia dai fondi erogati dai progetti nazionali ed europei ai quali Friuli Innovazione partecipa.

"Friuli Innovazione concretizza un progetto di autosostenibilità e di autonomia nel reperimento delle risorse necessarie per erogare al territorio il maggior numero possibile di servizi - dichiara il presidente Germano Scarpa -. Attività quali il supporto alle idee di business e alle startup, l'educazione all'imprenditorialità e il networking internazionale sono offerte al territorio che ne beneficia gratuitamente, perché Friuli Innovazione è capace di procurarsi le risorse partecipando a bandi competitivi. Non è possibile continuare in questo modo se vogliamo incidere sul territorio - continua Scarpa -. Serve una visione comune, a cominciare dai Soci di Friuli Innovazione e una regia della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia: una vera politica che coniughi startup e PMI per accelerare innovazione e competitività delle imprese. Noi lo sappiamo fare ma se dobbiamo continuare a procurarci in autonomia le risorse per metter a terra questi progetti non saremo mai in grado di incidere né sull'economia né sul reale sviluppo del nostro territorio".

E' dedicato alle startup, ad esempio, EEsAA-Entrepreneurial Ecosystem Alpe Adria, progetto da oltre 1 milione 200 mila Euro realizzato nell'ambito del Programma Interreg Italia-Austria 2014-2020. L'ecosistema imprenditoriale EEsAA è finalizzato a collegare hub imprenditoriali e start-up locali in un cluster transfrontaliero, dove parchi tecnologici, università, incubatori e co-working giocano un ruolo centrale nella promozione congiunta dell'ecosistema imprenditoriale Alpe Adria.

Il progetto Interreg Italia-Slovenia CAB - Acceleratore di imprese transfrontaliero italo-sloveno (1,3 milioni di Euro il valore complessivo) promosso da Friuli Innovazione insieme all'acceleratore d'impresa sloveno ABC, lavora invece per definire un programma di accelerazione che renda le imprese più competitive sui mercati internazionali. L'elemento distintivo e originale è l'approccio transfrontaliero, usato per sviluppare strumenti di business da offrire a startup e PMI innovative per sfruttare le peculiarità dei due mercati: la Slovenia come mercato test e l'Italia come mercato scale up.

# Festa dei Diplomi al Malignani di Udine

L'anno scolastico appena concluso conferma i trend per quanto riguarda numero di giovani iscritti e licenziati, testimonia un'attività di alternanza scuola/lavoro, che all'I.S.I.S. Malignani di Udine è a pieno regime, e si dichiara come l'anno della robotica. Con ciò l'Istituto è in piena sintonia con la richiesta di tecnici cibernetici da parte di aziende e associazioni di categoria. Il 60% dei diplomati continuerà gli studi all'Università: è un indicatore del fatto che il Malignani è una scuola riconosciuta in Italia e in Europa, trampolino di lancio per i risultati più ambiziosi.

Nell'introduzione all'annuario 2018, consegnato sabato 21 luglio, al Malignani, in occasione del Graduation Day, il Dirigente Scolastico Andrea Carletti ha evidenziato come "la mancanza del capitale umano preparato alle esigenze del lavoro digitalizzato sia un fattore limitante per lo sviluppo delle aziende, un collo di bottiglia attraverso il quale non può passare l'adeguato numero di giovani tecnici e supertecnici che il mercato richiede. Il Malignani ha deciso di mettersi in gioco all'interno di questo panorama e la robotica, figlia della 4<sup>a</sup> rivoluzione industriale, ha assunto per noi una precisa collocazione. Cercheremo, come al solito, i partner più adatti, sia nel mondo delle aziende che nel mondo della formazione, per adeguare le competenze dei nostri allievi alle richieste del mondo del lavoro, alle specifiche competenze dei settori produttivi, senza dimenticare che da sempre al Malignani abbiamo avuto successo con la creatività, con le intuizioni che ci hanno permesso di individuare i percorsi innovativi prima di altri".



Gli studenti del Malignani festeggiano la consegna dei diplomi (foto di Lorenzo Bianchini)

La Festa dei Diplomi del Malignani di Udine è sempre un momento importante, non solo perché celebra i migliori studenti dell'anno - i professionisti di domani - ma anche perché è un'occasione di riflessione sulla scuola per importanti esponenti politici e del mondo economico della nostra regione. È, non ultimo, la circostanza in cui si rendono pubblici i successi della scuola.

Nel celebrare coralmemente il completamento del corso di studi e consegnare un diploma si riassume il lavoro fatto durante l'anno sia dai docenti sia dagli studenti: avere medie eccellenti riflette la volontà di apprendere in funzione di un obiettivo ma rappresenta anche l'impegno e la dedizione degli insegnanti che hanno accompagnato i giovani nel loro percorso di crescita alla scoperta di quegli obiettivi.

È anche l'occasione per i ricordi, per i ringraziamenti e per il consolidamento della collaborazione tra Malignani, Istituzioni e mondo imprenditoriale. È l'evento più importante della vita della scuola che, come ogni anno, è stato coordinato dal professor Alberto Della Piana per la consegna dei diplomi dell'I.S.I.S. e dell'Istituto Tecnico Superiore da parte delle diverse personalità che intervengono.



Alla cerimonia sono intervenuti, tra gli altri **Pietro Fontanini**, Sindaco di Udine; **Marco Sortino**, in rappresentanza del Magnifico Rettore dell'Università di Udine; **Claudio Cracovia**, Questore di Udine, e **Anna Mareschi Danieli**, Presidente di Confindustria Udine. Quest'ultima ha ricordato agli studenti una massima, da molti attribuita a Darwin, secondo cui "non è la specie più forte che sopravvive né la più intelligente ma quella più ricettiva ai cambiamenti". Nel sottolineare poi il contributo fondamentale del Malignani, "scuola del sapere e del fare", alla crescita del territorio e del Paese, la Presidente Mareschi Danieli ha ribadito l'importanza della conoscenza e ha indicato il merito come "l'unico vero ascensore sociale affinché un ragazzo si realizzi e diventi qualcuno".

# PERCHÉ SCEGLIERE IL CARNIA INDUSTRIAL PARK



Un **sistema territoriale competitivo** e integrato di imprese, istituzioni e servizi per l'industrializzazione e per lo sviluppo con l'obiettivo di accrescere l'attrattività e la competitività del **sistema manifatturiero della Carnia**.

Un **Parco Industriale** che opera con una logica orientata all'efficienza, all'accessibilità e all'incremento della produttività, per lo sviluppo di reti di subfornitura, la diffusione dell'innovazione, il potenziamento dei sistemi di comunicazione e di promozione, **al servizio delle imprese e del territorio**.





**CARNIA**  
**INDUSTRIAL**  
**PARK**

Carnia Industrial Park Via Cesare Battisti n. 5 - 33028 Tolmezzo (UD) Tel. + 39 0433 467116

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

# Cultura, tradizioni, economia del Friuli Venezia Giulia a New York

In missione a New York dall'8 all'11 luglio, una delegazione del Friuli Venezia Giulia ha presentato le eccellenze dell'artigianato e dell'economia friulana nella Grande Mela. L'iniziativa *Cultura, tradizioni, economia del Friuli Venezia Giulia a New York* è stata promossa dalla Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia Direzione centrale Cultura, Sport e Solidarietà - Servizio Corregionali all'estero e Integrazione degli immigrati e realizzata in qualità di capofila dall'Ente Friuli nel Mondo, in partenariato con le quattro associazioni dei corregionali all'estero riconosciute dalla Regione: ERAPLE, Associazione Giuliani nel Mondo, EFASCE, Unione Emigranti Sloveni del FVG e con il coordinamento della Confederazione degli Imprenditori Italiani nel Mondo di New York e ALMA. Alle attività hanno partecipato Confindustria Udine (presente con il direttore generale Michele Nencioni), Unione Industriali di Pordenone, Confartigianato-Imprese Udine e la Scuola Mosaicisti del Friuli di Spilimbergo.

**LUNEDÌ 9 LUGLIO**, la delegazione ha incontrato Luca Balestra e Francesco Salvatori, rispettivamente Managing Director Head of European Corporates e Head of CIB Americas per UniCredit Bank S.p.A. New York Branch. L'incontro, finalizzato a individuare strategie per lo sviluppo di spazi di mercato per i prodotti friulani negli USA, è stato occasione per discutere le opportunità e le sfide che l'export verso gli Stati Uniti presenta nell'attuale scenario politico.

**MARTEDÌ 10 LUGLIO** si è continuato a discutere di opportunità commerciali nel corso della tavola rotonda *Industria, artigianato, cultura e tradizioni del Friuli Venezia Giulia nell'America 4.0*. A fare gli onori di casa l'avvocato Paolo Strino, presidente ALMA (Italian L.L.M. Association) e partner dello studio legale Gibbons che ha ospitato l'evento. Strino ha auspicato che iniziative di confronto con chi dall'Italia è interessato a questo mercato siano frequenti e continuative. Nel creare questo ponte, strumentali e strategici possono essere i corregionali all'estero e le associazioni che li rappresentano. Ne è convinto il friulano Tomaso Veneroso, CEO



Un momento dell'incontro ospitato da Gibbons Law

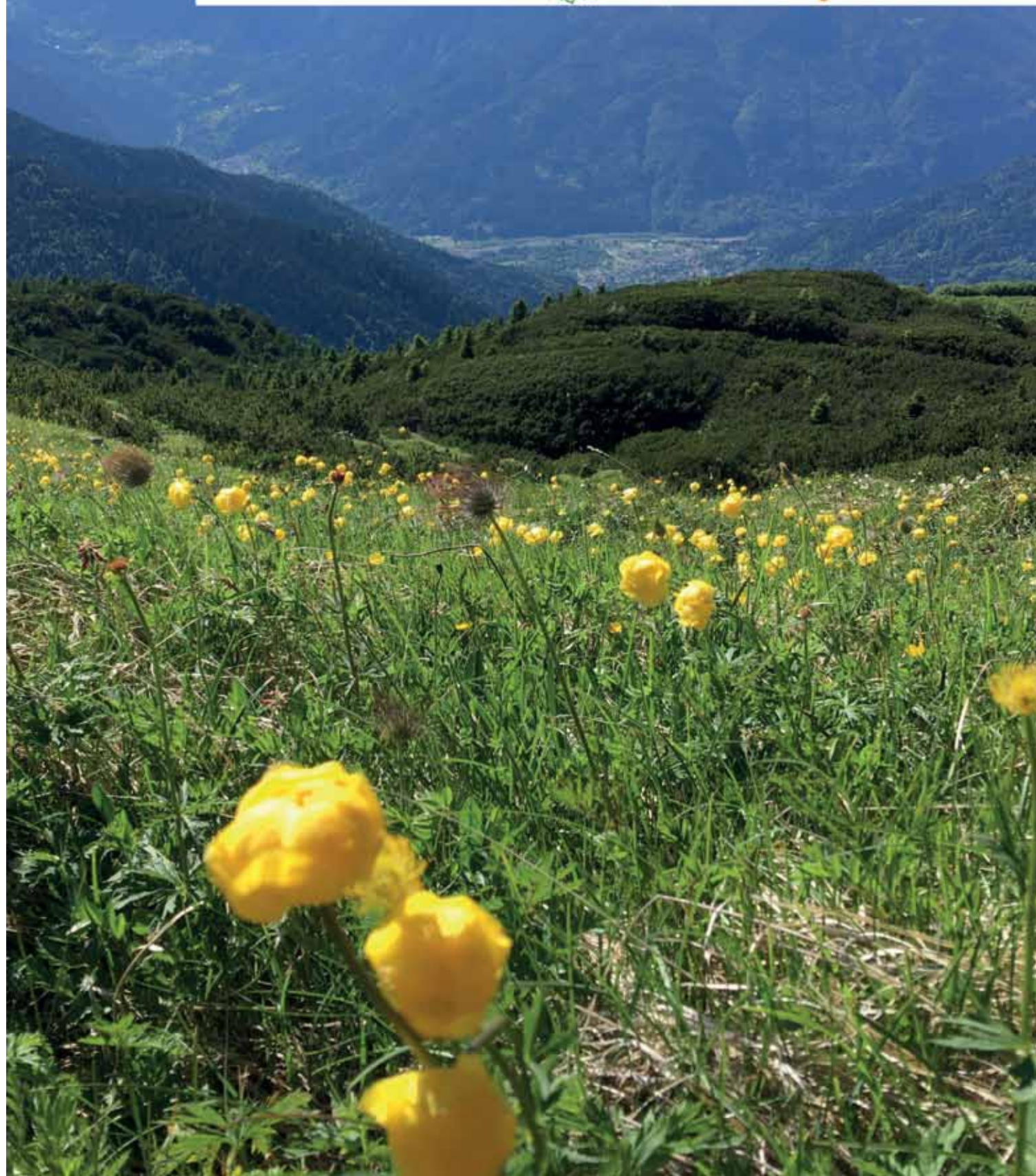
Am Cast Inc. e presidente Confederazione Imprenditori Italiani nel Mondo che, insieme ad ALMA, ISSNAF, NOVA-MBA e Bocconi Alumni Association, fanno parte del Circolo Italiano, una "associazione delle associazioni", come la definisce Veneroso, il cui scopo è di supportare un network di professionisti, imprenditori e ricercatori italiani negli USA. Tra questi, tanti friulani d'eccellenza, come Clara Flebus, court attorney presso la Corte d'appello dello Stato di New York, che, durante la tavola rotonda, ha offerto ai corregionali una panoramica del sistema giuridico e giudiziario americano. Il proficuo scambio tra gli imprenditori e i professionisti di base a New York con i corregionali è stato caratterizzato da un forte spirito di collaborazione: "La possibilità di scambiarsi idee, conoscenze, opinioni e competenze con i friulani che da anni lavorano in queste aree è preziosa - ha commentato in chiusura dell'incontro Adriano Luci, presidente Ente Friuli nel Mondo -. Parlare di italianità ci deve rendere orgogliosi e il nostro Friuli Venezia Giulia, per quanto piccolo, può esportare il meglio, soprattutto se saremo in grado di mettere in rete le nostre risorse, come puntiamo a fare con iniziative di queste genere". Grande enfasi è stata all'artigianato come settore del made in Italy da sviluppare all'estero e punto di forza di una filosofia incentrata sulla qualità e la specializzazione. Ospitato nello spazio eventi di Zio Ristorante, altra eccellenza friulana nella Grande Mela, l'incontro della sera di martedì 10 luglio è stato infatti occasione per presentare le eccellenze artigianali della regione. A seguire la presentazione di una delle eccellenze artigianali assolute della regione, la quasi centenaria Scuola Mosaicisti del Friuli di Spilimbergo. E' stato anche presentato il libro *Le nostre radici a tavola. La cultura del cibo legame con la terra d'origine. I prodotti e la cucina friulana, giuliana e slovena*, realizzato dalla Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia Direzione centrale Cultura, Sport e Solidarietà - Servizio Corregionali all'estero e Integrazione degli immigrati, in collaborazione con ERSA, Agenzia per lo sviluppo rurale, ed Ente Friuli nel Mondo, Associazione Giuliani nel Mondo, EFASCE, Unione Emigranti Sloveni del FVG, ALEF. Il libro raccoglie tradizioni, prodotti, ricette e curiosità della cucina della regione. "Il cibo è la nostra lingua comune - ha detto Adriano Luci - ed è per questo che abbiamo scelto di comunicarci attraverso questo libro che vogliamo portare in giro per il mondo, dovunque ci siano i nostri corregionali e amanti dell'Italia e del Friuli Venezia Giulia in genere. Il nostro viaggio parte da New York ma proseguirà. Tradurremo il libro in altre cinque lingue, ai fini della sua distribuzione ai corregionali di tutto il mondo".





# Vino e Vacanze.it

*... storie di gente unica*





## Il Resoconto Sociale 2017 di Confindustria Udine



Michele Nencioni, Direttore Generale di Confindustria Udine

Confindustria Udine ha pubblicato per il quinto anno consecutivo il proprio Resoconto Sociale distribuendolo in occasione dell'Assemblea dei Delegati tenutasi giovedì 5 luglio a palazzo Torriani.

“E' stata un'occasione - ha scritto nella premessa il Direttore Generale di Confindustria Udine Michele Nencioni - per illustrare agli associati le attività svolte nel corso del 2017. Un anno di transizione, quello trascorso, che alla fine ha sancito il rinnovo dei vertici associativi. Anche il sottoscritto è nuovo nell'incarico

di direttore. E sono nuove pure le modalità scelte per illustrare i contenuti di questo documento, non tanto a significare un cambiamento di maniera, ma piuttosto per cercare di offrire una presentazione snella e chiara”.

Approfittando di questo spazio, Nencioni ha tratteggiato brevemente le strategie che stanno caratterizzando e caratterizzeranno l'azione di Confindustria Udine nei mesi a venire: “Lo farò utilizzando alcune parole chiave. Fin da subito, ho voluto improntare i rapporti con la struttura dell'Associazione a criteri di fiducia e utilizzando la leva della delega. Un meccanismo manageriale che si fonda su onestà, lealtà, impegno, responsabilità, disciplina e attitudine al lavoro in team”.

“Confindustria - ha ricordato il Direttore - ha un unico obiettivo: aiutare gli Associati, cioè le Imprese. Come raggiungerlo? Svolgendo bene essenzialmente due attività: servizi qualificati di vario tipo e a vario livello; lobby e rappresentanza di vario tipo e a vario livello, istituzionale e non. Se fossimo in un'azienda si direbbe che dobbiamo ripensare il nostro modello di business. Dobbiamo renderci conto che anche i soggetti che vivono dentro i perimetri dell'intermediazione, come noi, devono proporsi in modo positivo e fattivo sulle cose e devono impegnarsi al massimo per stare a fianco delle Aziende, lottando come lottano loro. Il mondo è cambiato, le rendite di posizione non esistono più”.

“L'attuale Presidenza di Confindustria Udine - ha aggiunto - ne è consapevole e ha assunto un impegno al cambiamento su un programma ambizioso e articolato. A noi il compito di realizzare le linee strategiche di questo progetto, puntando con decisione all'innovazione nostra e del nostro sistema”.

Nencioni ha poi citato una frase del grande economista austriaco Joseph Schumpeter agli inizi del secolo scorso: “L'imprenditore è alla ricerca incessante di opportunità per innovare. In questa ottica è continuamente intento a disturbare lo status quo” affermando al riguardo che “tutti i nostri Associati più bravi sono dei disturbatori, quindi noi siamo perfettamente in linea con la loro filosofia di fondo, prendiamo spunto da Loro. Quindi, se disturberemo qualcuno gli ricorderemo che lo facciamo per innovare e che l'innovazione, alla fine, ha ricadute positive su tutti, nessuno escluso”.

## Curiosando tra i numeri

Tra i tanti numeri contenuti nel resoconto Sociale 2017 ce ne sono alcuni che balzano all'occhio e che descrivono quantitativamente e qualitativamente la consistenza associativa. Si può osservare che negli ultimi 3 anni il numero di aziende associate ha subito una variazione del -5% in considerazione alla definitività di alcuni provvedimenti connessi a procedure concorsuali. In controtendenza si è assistito all'aumento del numero degli addetti in considerazione di alcuni processi di aggregazione e di consolidamento che porta una variazione al numero di dipendenti delle aziende associate del +3,9%.

**Tabella 1**  
**IMPRESE ASSOCIATE**

	Imprese
2015	727
2016	681
2017	691

**Tabella 2**  
**NUMERO DIPENDENTI**

	Dipendenti
2015	32.740
2016	34.435
2017	34.026





## La mia visione di Confindustria Udine

Più uniti e più coesi, sempre a fianco delle imprese, per essere un punto di riferimento sul fronte dell'identità, della rappresentanza e dei servizi. Orgogliosamente consapevoli della dignità e della responsabilità che il nostro ruolo comporta, siamo impegnati quotidianamente a rafforzare la credibilità e il peso di Confindustria nei rapporti con le istituzioni e con tutti i soggetti sociali del territorio.

E' questa la Confindustria che vogliamo. E' questo l'impegno che ho assunto con gli associati alla fine dello scorso anno. E' questa la bussola che orienta l'azione della squadra che ho l'onore di guidare in Associazione. Perché da soli non si va da nessuna parte.

Il programma che stiamo portando avanti ha inquadrato alcuni obiettivi importanti nei seguenti settori: formazione, internazionalizzazione, innovazione, accesso al credito, regionalizzazione, per citarne soltanto alcuni. Il minimo comune denominatore è uno solo: rimettere le imprese al centro del sistema. Per farlo, oltre a garantire servizi eccellenti in miglioramento continuo e assicurare una presenza costante sui tavoli istituzionali a tutela degli interessi delle aziende, dobbiamo restituire alla figura dell'imprenditore e dell'impresa la dimensione che meritano.

Senza imprenditori che rischiano e imprese che generano valore aggiunto, infatti, non ci potrebbe essere sviluppo e benessere per il nostro territorio.

Bisogna avere il coraggio di ribadirlo, ma comunque non è sufficiente. Dobbiamo lavorare sulle nuove generazioni, con il contributo delle famiglie e della scuola, per costruire una narrazione diversa rispetto a una certa cultura anti impresa che purtroppo ancora resiste nel nostro Paese.

Per questo, oltre a chiedere a gran voce sburocratizzazione, infrastrutture, una pubblica amministrazione e una giustizia efficienti, una riduzione fiscale sì, ma sul lavoro, una spending review capace di eliminare gli sprechi e un'attenzione particolare per l'enorme debito pubblico che zavorra le possibilità di sviluppo futuro, crediamo molto nella cultura e nella formazione, a tutti i livelli. In una stagione che manca di sguardi lunghi, alziamo la testa per guardare a un orizzonte di medio e lungo termine: servono politiche attive per la famiglia, la scuola, la formazione, l'immigrazione. Con la pazienza necessaria, perché non si possono cambiare le cose in un attimo, ma se tutti insieme ci mettiamo la determinazione e la forza indispensabili a cambiare veramente, non potremo che farcela davvero!

**Presidente**  
**Anna Mareschi Danieli**



### Imprese associate in funzione del settore merceologico

	Imprese	%
Alimentari e bevande	63	9,1%
Cartarie poligrafiche editoriali	20	2,9%
Chimiche	40	5,8%
Costruzioni edili e mat. costruzione	76	11,0%
Servizi a rete	22	3,2%
Industrie metalmeccaniche	190	27,5%
Legno mobile e sedia	71	10,3%
Telecomunicazione e informatica	41	5,9%
Terziario avanzato	121	17,5%
Moda tessili e manutenzioni operative	23	3,3%
Trasporti e logistica	24	3,5%
	691	100,0%

# Nasce il corso di tecnico superiore per il settore agroalimentare



Da sinistra Anna Maria Zilli, Pietro Fontanini, Fabrizio Cattelan, Michele Nencioni, Ester Iannisi e Stefano Toppino

L'industria alimentare e bevande del Friuli Venezia Giulia con i suoi 8.290 addetti e le 1.164 imprese, al 31 marzo 2018, rappresenta rispettivamente il 7,5% e il 9,5% del totale dell'industria manifatturiera regionale e pesa per il 7,5% del valore aggiunto manifatturiero regionale. Rispetto al 31 marzo dello scorso anno, gli occupati nell'industria alimentare e bevande in Regione e in Provincia di Udine sono cresciuti dello 0,9%. Dal 2013 al 2018 (rilevazioni al 31 marzo), mentre l'industria regionale dell'alimentare e bevande ha visto aumentare il numero delle imprese del +7,2% (e +9,2% in Provincia di Udine), il manifatturiero ha registrato una perdita del -4% (-3,5% in Provincia di Udine). Le esportazioni di prodotti alimentari del FVG hanno segnato nel 2017, nel confronto con il 2016, un incremento del 5,3%, passando da 589 a 621 milioni di euro. In crescita del 3,6% anche l'export delle bevande. L'intero comparto si posiziona, infine, ben oltre i livelli pre-crisi (621 milioni di euro nel 2017 contro i 503 milioni del 2007).

“Tutti dati – conferma **Fabrizio Cattelan**, vice presidente di Confindustria Udine – che testimoniano, da un lato, la dinamicità del settore, dall'altro, la necessità, per sostenerne la competitività, di considerare centrali le risorse umane. Preparare i nostri giovani al futuro significa offrire loro concrete opportunità di realizzazione professionale e supportare l'evoluzione del nostro sistema produttivo. Per Confindustria Udine questo è uno degli obiettivi

chiave. E siamo convinti che debba essere un tema centrale per l'intera società”.

Per questo motivo gli Industriali friulani - che hanno altresì avviato una ricognizione delle esigenze delle aziende associate sul fronte delle risorse umane da inserire in azienda nei prossimi cinque anni - hanno accolto con grande favore la figura del 'tecnico superiore per il controllo, la valorizzazione ed il marketing delle produzioni agrarie, agroalimentari e agroindustriali' che la Fondazione ITS - Istituto Tecnico Superiore nuove tecnologie per il Made in Italy - intende formare con l'attivazione a Udine, a partire da ottobre, di un corso biennale. Un nuovo percorso di formazione - nato per espresso interesse manifestato da alcune aziende del settore associate a Confindustria Udine - che al termine del biennio di lezioni rilascerà il Diploma di Tecnico Superiore 5° livello del quadro europeo delle qualifiche EQF.

“L'idea - ha evidenziato al riguardo Cattelan, spalleggiato da **Stefano Toppino** capogruppo Alimentari e bevande Confindustria Udine - è far decollare per davvero il link scuola-impresa, che passa in primis per una buona alternanza. Del resto, un legame solido con il mondo produttivo è strategico. Negli altri paesi economicamente avanzati è la norma. In Italia siamo, invece, in ritardo. In tale ottica, consideriamo gli ITS la punta d'eccellenza dell'istruzione tecnica italiana”.

L'iniziativa è stata presentata mercoledì 18 luglio a palazzo Torriani nel corso di una conferenza stampa cui hanno preso parte, oltre a Cattelan e Toppino, anche il sindaco di Udine Pietro Fontanini, il direttore centrale Direzione Risorse agricole forestali ed ittiche della Regione Fvg Francesco Miniussi, la funzionaria della Direzione centrale Lavoro, formazione, istruzione, pari opportunità, politiche giovanili, ricerca e università Elena Paviotti, il delegato del presidente Gianpietro Benedetti per la Fondazione ITS Gianfranco Marconi, il direttore della Fondazione ITS Ester Iannisi, il direttore Cefap e referente del Polo agroalimentare Massimo Marino, il dirigente scolastico dell'Istituto Stringher di Udine Anna Maria Zilli e il direttore generale di Confindustria Udine, Michele Nencioni.

La volontà - ha precisato ancora **Ester Iannisi** - è quella di creare, con il tecnico superiore per il settore agro-alimentare, una figura multidisciplinare ad oggi non presente sul mercato del lavoro friulano, altamente specializzata, in grado di coniugare competenze commerciali, tecniche e di relazione anche in ambito internazionale. Da rilevare che lo Stringher di Udine è stato individuato come sede per le attività didattiche che prenderanno avvio il 30 ottobre 2018.

La formazione in aula e in laboratorio sarà integrata con attività di studio e tirocinio in azienda (è previsto, nel biennio, uno stage curricolare di 690 ore sulle complessive 1.850 dell'intero percorso) al fine di costruire una solida e aggiornata preparazione non accademica, a stretto contatto con il mondo delle imprese. L'ammissione al corso avviene a seguito di posizionamento nei primi 25 posti della graduatoria che sarà redatta dopo le prove di selezione (test di ingresso, colloquio motivazionale e analisi del curriculum vitae del candidato) previste nelle giornate del 19 luglio e 18 settembre 2018.

di Alessandro Fanutti,  
Trasporti, Dogane, Commercio Internazionale  
Confindustria Udine

# Affrontare il mercato austriaco anche come base commerciale verso i paesi tedeschi e dell'est europa

L'Austria è indubbiamente vicina dal punto di vista geografico, ma non altrettanto può dirsi dal punto di vista della sua valorizzazione nelle politiche di vendita delle aziende italiane, visto che pur essendo il secondo fornitore, l'Italia copre solo il 6,2% dell'intero import austriaco (la Germania è al primo posto con ben oltre il 40%). Tradizionalmente le forniture italiane sono abbastanza diversificate, con una prevalenza dei macchinari, autoveicoli e loro parti (32%), seguiti dai semilavorati, arredamento, abbigliamento, scarpe, prodotti chimici e prodotti agroalimentari (questi ultimi al 12%). Nonostante una popolazione di soli 8,7 milioni di abitanti, ci sono comunque significative possibilità di sviluppo commerciale: infatti, i consumatori austriaci hanno un potere di acquisto superiore alla media europea ed il Paese si posiziona al quarto posto in ambito UE per livello di ricchezza; inoltre, il turismo è il primo settore economico nazionale, che nelle sue diverse attività necessita di forniture di ogni genere, con un "Made in Italy" che risulta alquanto ricercato ed apprezzato. Ma soprattutto l'Austria può costituire un "vettore commerciale" per l'ingresso dei prodotti italiani nei Paesi di lingua tedesca ed in quelli dell'Est Europa, con i quali la vicina Repubblica ha storicamente privilegiati rapporti di interscambio. Come tutti i mercati, anche per affrontare quello austriaco è necessario impostare le giuste strategie aziendali, che siano in grado di assicurare efficacia d'azione e mettano al riparo da possibili rischi.



Gli avvocati Enrica Maggi e Andrea Sannia



Di questo se ne è discusso a Palazzo Torriani giovedì 7 giugno in un apposito seminario dal titolo "Strategie per affrontare il mercato austriaco, anche come ponte per accedere ai Paesi tedeschi e dell'est", organizzato da Confindustria Udine e che ha visto la partecipazione al tavolo dei relatori, gli avvocati Enrica Maggi e Andrea Sannia dello Studio Legale Maggi-Brandl-Kathollnig di Klagenfurt, che da anni è convenzionato con l'Associazione per fornire assistenza alle aziende associate.

Nel corso dei lavori sono state fornite le utili istruzioni legali e commerciali per le aziende che vogliano affrontare il mercato austriaco, analizzando i contratti commerciali di riferimento (distribuzione, agenzia, concessione di vendita, franchising) ed i settori economici trainanti del mercato austriaco, che sono di sicuro interesse per le aziende italiane.

L'avvocato Sannia ha infatti esaminato il contratto di distribuzione, con i suggerimenti per evitare contenziosi, in particolare non utilizzando un testo ambiguo con la speranza di gestire il rapporto in base all'interpretazione che sarà più favorevole; è poi passato agli accorgimenti da adottare nella stesura del contratto internazionale, con riferimento alla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali; da ultimo ha introdotto alcuni cenni sul diritto civile austriaco (prescrizione, interessi moratori, riserva della proprietà).

Da parte sua l'avvocato Maggi ha analizzato il contratto di agenzia secondo il diritto austriaco, il foro competente, gli obblighi dell'agente e quelli del preponente, la provvigione e la risoluzione per giusta causa con relativa indennità di fine rapporto.

Ha poi passato in rassegna i settori economici austriaci dove c'è ulteriore spazio di sviluppo commerciale per le aziende italiane, quali quello dei prodotti alimentari, i prodotti dell'agricoltura, l'abbigliamento, i macchinari e le apparecchiature, le materie plastiche, i prodotti farmaceutici ed i veicoli.

In sostanza, i presupposti economici per un miglioramento commerciale delle nostre aziende sul mercato austriaco ci sono tutti, gli strumenti giuridici da utilizzare anche, basta solo scegliere la forma migliore iniziando attraverso l'Austria, un percorso che potrebbe aprire la strada anche verso i Paesi contermini: l'importante è presentarsi alla controparte austriaca decisi nelle proprie intenzioni di business, in quanto dall'altra parte, per tradizione mentale, si aspettano concretezza ed azione.



## Protezione Civile in Cina

di Giovanni Bertoli



Una fase dell'incontro di presentazione a Palazzo Torriani (Foto Gasperi)

La recente costituzione del Ministero della Protezione civile cinese prevede un ingente piano di sviluppo industriale, per rispondere alle esigenze di gestione e prevenzione delle emergenze attuali e future. In particolare, l'acquisizione di modelli organizzativi e procedure, di know-how e tecnologie, di prodotti e soluzioni, di skills e formazione specialistica diventa una priorità strategica ed operativa per la Protezione civile cinese, aprendo nuove prospettive ed opportunità di collaborazione per l'intero sistema della Protezione civile italiana.

Sulla base di queste premesse, una delegazione italo-cinese costituita dai rappresentanti dell'Agenzia italiana (ICDSCA Italy) e cinese (ICDSCA China) della ICDO (Associazione internazionale per la cooperazione tra le Protezioni civili, di cui la Cina fa parte) sta promuovendo una serie di incontri nel nostro Paese con l'obiettivo di avviare relazioni con enti, organizzazioni ed imprese italiane per favorire lo sviluppo della Protezione civile cinese.

La delegazione ha fatto tappa anche a palazzo Torriani, dove Confindustria Udine ha organizzato un incontro di presentazione dei rappresentanti del ministero della Protezione civile cinese con le aziende associate. Scopo dell'appuntamento, dunque, è stato quello di esplorare potenziali nuovi ambiti di cooperazione tecnologica, industriale e commerciale in questo specifico settore per le aziende friulane. Durante il meeting è emerso che i settori di maggiore interesse sono i seguenti: apparati medicali, sistemi di ingegneria per la protezione dell'ambiente, sistemi di comunicazione integrati per le emergenze, sistemi di ingegneria anti deflagranti, sistemi energie rinnovabili, sistemi per la sicurezza, automazione industriale, automotive e dispositivi di protezione individuale. Al termine dell'incontro, guidato da Cristian Vida, vice presidente vicario di Confindustria Udine, le singole aziende hanno avuto colloqui one to one con i rappresentanti della delegazione cinese.

Incontri utili e preparatori anche in vista della prossima missione di Confindustria Udine in Cina, programmata per novembre a Shanghai.

## Cartarie: la ripresa continua nonostante i rincari della cellulosa

di Alfredo Longo

"Per iniziare a conoscerci". Così Maria Teresa Tonutti, capogruppo del Gruppo "Cartarie, Poligrafiche, Editoriali" di Confindustria Udine ha motivato la decisione di aprire ad inizio giugno la tradizionale riunione di Gruppo a tutte le aziende del comparto iscritte alle Territoriali di Confindustria del Friuli Venezia Giulia.

Alla presenza dei capigruppo Venezia Giulia, Stefano Crechici, e di Pordenone, Antonio Cacco, e del direttore generale di Confindustria Udine, Michele Nencioni, la dottoressa Tonutti ha potuto evidenziare come l'industria cartaria e grafica, secondo le indagini trimestrali condotte da Confindustria FVG, dopo aver registrato nel 2017 una crescita dei volumi produttivi del +3,9% rispetto all'anno precedente, abbia consolidato la ripresa nel primo trimestre del 2018 segnando una variazione del +3,4% nella produzione e del +3,1% nelle vendite rispetto al primo trimestre del 2017. In netto calo il ricorso alla cassa integrazione nel 2017 (-44%, dalle 476 mila ore del 2016 a 266 mila ore).

"I primimesi del 2018 - ha osservato la capogruppo Tonutti - sembrano essere ancora positivi per l'industria cartaria e cartotecnica trasformatrice, in miglioramento per il settore grafico e in leggero rallentamento per le macchine per grafica e cartotecnica". L'analisi è stata confermata anche dal giro di tavolo tra gli imprenditori. La domanda è buona, gli ordini ci sono e, addirittura in taluni casi, non possono essere evasi per la ristretta tempistica. Due le principali evidenze del periodo: l'aumento esorbitante del costo della cellulosa, che si ripercuote inevitabilmente sulla marginalità dei ricavi, e l'avanzata del digitale, che sembra ridurre i margini di manovra delle tipografie.

La capogruppo Tonutti ha altresì rimarcato la necessità di continuare a tenere vivo il canale diretto di collaborazione con la scuola, facendo conoscere meglio le eccellenze del settore cartario, le opportunità che offre e le esigenze formative che richiede. Proprio la formazione - ha sottolineato il direttore Nencioni - rappresenta uno degli obiettivi principali della nuova Presidenza di Confindustria Udine.



Un momento della riunione del Gruppo Cartarie

# I corsi di settembre 2018

Tutti i corsi sono finanziabili attraverso Fondimpresa e le pratiche sono seguite direttamente dal Servizio Formazione di Confindustria Udine

I corsi sono aperti anche ad aziende non associate, per approfondimenti consultate il sito: [www.confindustria.ud.it](http://www.confindustria.ud.it) nella sezione "formazione"

[www.confindustria.ud.it](http://www.confindustria.ud.it)

<b>Acquisti</b> <b>26 settembre</b>	Valutare oggettivamente i fornitori per contribuire alla sicurezza e al miglioramento dei processi aziendali
<b>Credito e finanza</b> <b>27 settembre</b>	La negoziazione dei contratti di finanziamento e le clausole critiche
<b>Economico</b> <b>21 settembre</b>	Simulazione di bilancio
<b>Informatica</b> <b>12 settembre</b>	Social Media Marketing Mobile – strategie di online marketing avanzato, direttamente dal tuo cellulare
<b>25 settembre</b>	Suite Office – Strumenti di calcolo con MS Excel – Creare e gestire scadenziari con le formule ed i formati corretti (livello intermedio)
<b>Management</b> <b>28 settembre</b>	Risk Based Thinking – Come affrontare i rischi d'impresa
<b>Personale</b> <b>27 settembre</b>	Aspetti fiscali e contributivi delle transazioni e delle altre somme connesse alla cessazione del rapporto di lavoro
<b>Produzione</b> <b>7 settembre</b>	Gestire al meglio il rapporto tra produzione e vendita
<b>18 settembre</b>	Elementi di base per il calcolo dei costi di produzione
<b>Qualità</b> <b>24, 25 e 26 settembre</b>	Auditor interni del Sistema di Gestione Qualità
<b>Risorse Umane</b> <b>25 settembre</b>	Organizzare l'attività di segreteria
<b>Sicurezza</b> <b>Dall'11 settembre</b>	Modulo "A" di base per RSPP e ASPP
<b>Dall'11 settembre</b>	Aggiornamento per ASPP
<b>Dall'11 settembre</b>	Aggiornamento per RSPP
<b>Vendite</b> <b>12, 19 e 26 settembre</b>	Sales Secrets
<b>20 settembre</b>	Vendita One to Many



## *Impianti*

Protezione Attiva e Protezione Passiva al fuoco, fornendo i massimi standard di qualità e affidabilità in tutte le fasi di:

- Realizzazione
- Installazione
- Manutenzione
- Revisione
- Collaudo

## *Emporio*

Un partner efficiente per la sicurezza deve garantire all'utente un servizio completo, in cui le attività di consulenza e assistenza tecnica sono perfettamente combinate alla fornitura delle migliori attrezzature e apparecchiature disponibili sul mercato.

## *Accademia*

Una vera e propria Accademia che crea una rete di collaborazione fra le aziende che abbia, come tema di partenza, le competenze formative ed addestrative del personale aziendale in materia di salute e sicurezza sul posto di lavoro.





La tua sicurezza  
è in mani sicure



**FRIULI**  
**antincendi**  
*Impianti Emporio Accademia*

# Imprese familiari: solo il 33% supera il primo passaggio generazionale

L'impresa familiare costituisce il modello che rispecchia maggiormente le caratteristiche culturali dell'imprenditoria italiana, riconosciuta nel mondo per creatività, tenacia, laboriosità e grande attenzione alla qualità. Nel nostro Paese sono a proprietà familiare: circa l'80-90% del totale delle imprese; oltre il 40% delle 300 imprese più grandi. Si tratta delle percentuali più elevate d'Europa. Nel complesso le imprese familiari italiane sono circa 5 milioni e, considerando anche quelle più piccole, contribuiscono all'80% del Prodotto interno lordo, rappresentando una realtà produttiva fondamentale del nostro Paese. Il funzionamento efficiente delle imprese familiari è quindi un elemento di cui beneficia tutta l'Italia. "Ciò premesso - spiega Davide Boeri, presidente del Gruppo Giovani Imprenditori (GGI) di Confindustria Udine -, è facile comprendere quanto sia importante la tutela del patrimonio familiare nel passaggio generazionale, che rappresenta ormai un tema imprescindibile per le famiglie imprenditoriali italiane. È necessario preparare il passaggio generazionale nei tempi e con le modalità adeguate, relativamente agli asset finanziari, immobiliari ed aziendali". Muove proprio da questa necessità la scelta da parte del GGI Udine di organizzare, mercoledì 13 giugno, a palazzo Torriani, in collaborazione con European House-Ambrosetti, il convegno



sul tema: "Continuità generazionale e governance aziendale nell'impresa familiare".

Il relatore dell'incontro, Luca Petoletti, Partner di The European House-Ambrosetti con responsabilità dell'area "Imprese familiari e governance", che ha affrontato la questione dell'ottimizzazione del rapporto Famiglia-Impresa e della governance, ha rimarcato come le imprese familiari presentino molti pregi, ma anche qualche difetto. "Alla base di tutto - ha evidenziato Petoletti - sta il fatto che Famiglia e Impresa sono due realtà che si fondano su valori completamente diversi: solidarietà e protezione la prima; rischio, competizione e meritocrazia la seconda. Nelle imprese familiari le due realtà presentano strutturali aree di sovrapposizione che spesso rischiano di innescare conflitti, tensioni e situazioni problematiche". Secondo un rapporto basato sugli studi della Commissione europea, le imprese del Vecchio continente che riescono a mantenere la continuità operativa e proprietaria in seguito al primo passaggio generazionale non superano il 33% e solo il 10/15% è in grado di assicurare la continuità nel passaggio dalla seconda alla terza generazione. Nei prossimi 10 anni, saranno un milione le piccole e medie imprese che dovranno affrontare questa fase, più o meno 100 mila ogni anno e si calcola che almeno la metà di esse, senza un'adeguata



Foto della Conviviale del Gruppo Giovani Imprenditori del Friuli Venezia Giulia a Trieste

programmazione della successione, è destinata a scomparire.

“Per le aziende familiari - ha rilevato Petoletti - è quindi necessaria l'adozione di opportuni meccanismi che consentano di ottimizzare la convivenza, pianificare al meglio la continuità e affrontare serenamente la delicata fase del passaggio generazionale”.

“Come? “Noi suggeriamo - risponde Petoletti - di pensare a un ‘patto familiare’ che potremmo anche chiamare ‘patto per il legame famiglia-impresa’. Potremmo parafrasare l'antico adagio ‘patti chiari, amicizia lunga’ in ‘patti chiari, impresa lunga’. Io vedo il patto come un'intesa in cui si definiscono varie regole, tra cui quelle per l'ingresso dei giovani in azienda; per il ruolo nell'impresa di mogli, mariti e compagni; per come fare carriera; per i benefit che si potrà avere, eccetera. Se chiariamo tutti questi fattori è più facile avere un quadro di riferimento comune. Servirà poi, ovviamente, un momento di verifica interno del patto. Il nostro consiglio, a tal riguardo, è, da una parte, di istituire un ‘consiglio di famiglia’ per monitorare la situazione e, nel caso, adottare gli opportuni correttivi, dall'altra, di affidarsi al supporto di una persona esterna alla famiglia e all'azienda per il delicato tema dei ruoli, delle carriere e dei compensi dei membri della famiglia”.

Il convegno si è concluso con la testimonianza di Alberto Zanatta, Presidente del Cda di Tecnica Group S.p.A., storica azienda leader nel mondo della calzatura outdoor e nell'attrezzatura da sci. “Il passaggio generazionale con mio padre Giancarlo - ha raccontato - è avvenuto negli anni 2011-2012. Ci siamo trovati, in quegli anni, a dover affrontare una crisi aziendale che ha richiesto profondi cambiamenti di indirizzo strategico”. A partire dal 2015 la famiglia Zanatta ha infatti affidato a un manager esterno le più ampie deleghe per la gestione industriale del gruppo. Nel 2017 è stata invece la volta dell'ingresso come socio di minoranza nella compagine della finanziaria del Gruppo Pesenti che ha rilevato quote per 60 milioni di euro. I risultati? Ottimi, a giudicare dal fatto che Tecnica Group - che può far leva su alcuni dei marchi storici del settore come Tecnica (scarponi da sci e footwear), Nordica (sci e scarponi), Moon Boot, (footwear), Lowa (scarpe da trekking), Blizzard (sci) e Rollerblade (pattini in linea) - è oggi leader su tutti i principali mercati internazionali, con un fatturato di 365 milioni di euro nel 2017, di cui più del 90% maturato all'estero.

## GGI: nuove prospettive da mettere a fuoco



Davide Boeri

Mentre mi accingo a scrivere queste brevi battute, la pausa estiva si sta finalmente avvicinando (alcuni in verità hanno potuto già pregustare qualche giorno di serenità) ed è tempo di riflessioni sotto l'ombrellone...anche la condizione di relax infatti ci aiuta mettere a fuoco nuove prospettive.

Guardando alla prima parte dell'anno trascorsa, Noi del Gruppo Giovani di Udine abbiamo realizzato un gran numero di attività e prevediamo di proporne molte altre nei mesi a venire. Il filo conduttore, come nel passato, sarà la forte volontà di fare #networking con grande attenzione all'accrescimento dell'esperienza del giovane imprenditore, perché crediamo nell'importanza di plasmare professionisti d'impresa con una visione sistemica in grado di compendiare conoscenze e competenze multidisciplinari. Ecco perché promuoviamo, ad esempio, viaggi studio, convegni innovativi e, più in generale, ogni occasione che possa costituire uno stimolo per il raggiungimento dei nostri obiettivi. E' importante che ci guardiamo costantemente intorno, che continuiamo ad essere dinamici, curiosi verso le novità tecnologiche e non solo, che cerchiamo di approcciare con flessibilità nuovi modelli di business imparando a calcolarne il rischio, che coltiviamo il senso di responsabilità e l'etica del lavoro.

Il Gruppo rappresenta, in questa direzione, un luogo di confronto dove esprimersi al meglio durante l'organizzazione delle innumerevoli attività. I dibattiti prendono avvio e i caratteri emergono, e grazie a ciò si impara a sviluppare l'attitudine al compromesso nel rispetto del pensiero altrui. E' proprio dal #brainstorming tra i componenti del Gruppo che nascono ottimi spunti per dare vita alle migliori iniziative che, alla fine, poi restano a disposizione di tutti coloro che ne vogliano trarre gli stimoli giusti, capitalizzarle e trasportarle nelle loro aziende.

Seguitemi anche sulla nostra pagina:

Facebook @GruppoGiovaniImprenditoriConfindustriaUdine

**Davide Boeri,**  
presidente GGI Udine





Scrivete a:

## “LA CONFINDUSTRIA CHE VORREI”

su: [ri@confindustria.ud.it](mailto:ri@confindustria.ud.it)



Nicola Cescutti

Gentile Presidente, prima di tutto voglio ringraziarti per aver dato la possibilità con questa nuova rubrica a tutte le aziende iscritte a Confindustria Udine di poter trasmetterti il loro pensiero, cosa che soprattutto per le PMI, come la Carniaflex, non è affatto scontato.

Da subito evidenzio che siamo una realtà presente con sede legale e operativa dal 1972 in Alta Carnia, a Paluzza; fondata dai miei genitori e poi gestita da me, mia sorella e suo marito,

grazie ad un passaggio generazionale a suo tempo condiviso in famiglia nel migliore dei modi.

Questo per farti capire i valori che stanno alla base del successo della nostra piccola azienda e che abbiamo cercato di trasmettere anche alle nostre maestranze delle quali siamo estremamente orgogliosi. Lavorare nelle cosiddette aree interne della Montagna non è semplice in quanto gli aspetti logistici non sempre ti aiutano. Bisogna fare necessariamente sistema con la società e la popolazione locale, cercando di creare più sinergie possibili e di lasciare le risorse il più possibile sul territorio. Certo bisogna essere nati sul posto, perché altrimenti non si può capire perché la posta viene consegnata a giorni alterni oppure perché il corriere espresso, se ha un solo pacco da consegnare in quel giorno solo per te, non viene perché aspetta di averne degli altri. Non parlo della burocrazia, che rappresenta il problema maggiore. Per i permessi relativi all'ampliamento del nostro capannone abbiamo atteso quasi due anni e, di conseguenza, abbiamo dovuto spostare l'arrivo dei nostri nuovi torni per ben tre volte. E' noto che il pubblico ed il privato viaggiano a due velocità diverse, ma oggi come oggi, se vuoi mantenere e creare nuovo valore all'impresa, o corri o corri, non ci sono alternative.

Tutto vero! Però, facendo appello alla tempra e all'orgoglio carnico della famiglia, dei collaboratori, della gente e delle istituzioni locali, Carniaflex è oggi una realtà competitiva a livello sia nazionale che internazionale e di un tanto l'intero territorio ne va orgoglioso.

In merito alla Confindustria che vorrei, prima di tutto ritengo necessario che la 'nuova Confindustria' si batta in ogni contesto e luogo per ridare la giusta dignità alla figura dell'imprenditore, troppo spesso dipinto negli anni come lo sfruttatore dei dipendenti o quello che pensa solo a fare i suoi interessi, cercando di non rispettare le leggi. Noi sappiamo invece quanto difficile sia confrontarsi con un mercato sempre più globalizzato, riuscire a rimanere competitivi e quindi poter dare lavoro a chi ha voglia di lavorare.

In merito alla Confindustria Unica Regionale, ritengo siano ormai maturi i tempi per fare questa fusione o aggregazione che dir si voglia, cercando di prendere il meglio delle singole Territoriali e, soprattutto, auspicando che tale processo generi una significativa riduzione di costi operativi pur mantenendo, e possibilmente migliorando, i servizi alle aziende associate. In questa fase di riorganizzazione dell'intero sistema associativo regionale reputo siano da mantenere in vita, e quindi operative, le attuali sedi territoriali con, in primis, la Delegazione di Tolmezzo che dovrebbe diventare punto di riferimento per l'intera politica industriale e di rilancio economico dell'intera Montagna Regionale.

Inoltre, 'last but not least', ti consiglio di tenere costantemente vivi i contatti con le aziende del territorio non solo attraverso il sito di Confindustria, i formulari, i modelli da compilare, le statistiche, i fax, le circolari, le e-mail ecc., ma soprattutto appoggiandoti su collaboratori di esperienza che conoscano il territorio e che a loro volta siano conosciuti dal territorio e ovviamente come persone autorevoli che sappiano dialogare 'alla pari' con gli imprenditori, sapendo all'occorrenza mettere 'la tuta o la cravatta'.

Nicola Cescutti  
Vice Presidente Carniaflex srl di Paluzza

*Caro Nicola, noi sappiamo che il "mestiere" dell'imprenditore è il più bello del mondo, ma tra i più difficili. Ancor più difficile - come conferma la tua testimonianza - per chi opera in territori che complicano le condizioni di competitività. Una situazione che avete affrontato, cercando di trasformare le potenziali difficoltà in punti di forza, fino a trasformarle, con tenacia e impegno supportate da precisi valori, in una leva di sviluppo.*

*Siete un esempio. Imprenditori e imprese di questo tipo dovrebbero essere semplicemente motivo di vanto. Purtroppo, invece, tutti noi siamo immersi in una radicata, immotivata e autolesionistica cultura anti-impresa. Bisogna superare il retaggio delle vecchie culture industriali del Novecento legate ad un'impresa che pensa solo a massimizzare la produzione e ad incrementare i profitti, indifferente agli impatti ambientali. Quel modello appartiene alla storia. Le aziende - anche voi lo dimostrate - l'hanno da tempo superata, si stanno riposizionando nel contesto della quarta rivoluzione industriale, della trasformazione digitale e delle logiche dell'economia circolare.*

*E' compito di Confindustria ribadirlo in ogni sede, attivandosi al contempo per la promozione di politiche industriali conseguenti. Il Consiglio Generale ed io siamo impegnati a perseguire questi obiettivi. Su due livelli: quello delle relazioni con i soggetti istituzionali, che stiamo approfondendo senza indugio a tutela delle imprese associate, e quello dei rapporti con le altre territoriali del Friuli Venezia Giulia, nella prospettiva della regionalizzazione*



## LA CONFINDUSTRIA CHE VORREI

del nostro sistema di rappresentanza.

Per una regione di 1.200.000 abitanti la regionalizzazione è l'unica soluzione di buon senso. Tutti la vogliamo, purché sia frutto di scelte condivise. Egli attori sono quattro: Trieste, Gorizia, Pordenone e Udine. Ma la voce dovrà essere unica soprattutto di fronte alle Istituzioni.

Certamente alla fusione non si procede con le imposizioni di alcuni e la pretesa alla accettazione subordinata da parte degli altri. L'impegno è di raggiungere i necessari assetti che rispondano prima di tutto alle esigenze delle imprese. Quanto alla necessità di garantire i presidi territoriali, noi vogliamo che sia assicurata pari dignità a ciascuna territoriale e a ciascun territorio.

Concludo rispondendoti sul punto delle relazioni tra Confindustria e imprese associate. L'Associazione trova la sua legittimazione nel rapporto con gli associati che deve essere continuamente animato da una relazione di reciprocità: gli associati si identificano nell'Associazione trovandone il punto di riferimento per la tutela dei legittimi interessi. L'Associazione, infatti, opera sulla base delle esigenze degli associati assicurando forme di tutela collettiva - e per questo maggiormente incisive -, senza trascurare che tutti gli associati sono uguali, che tutti meritano attenzione e che le esigenze dell'uno possono essere di tutti.

Tuttavia, non si può ridurre il rapporto associativo a una mera relazione tra domanda e offerta. Confindustria e le imprese che vi appartengono sono molto di più per i valori in cui l'Industria si identifica e che costituiscono il tratto determinante dell'essere Associazione.

I vicepresidenti, io stessa - che sono (con presenza fisica o in remoto) una presidente praticamente a tempo pieno - e anche il direttore cerchiamo di essere fisicamente presenti nelle aziende in ogni circostanza possibile. E i collaboratori di Confindustria Udine hanno il preciso indirizzo di essere al fianco delle imprese per ogni necessità, dovunque sia utile esserci.

Ai colleghi imprenditori e alle aziende associate chiediamo dunque di manifestare le proprie esigenze. Faremo del nostro meglio per soddisfarle.

Contando sulla partecipazione e sulla coesione di tutti, perché è su queste basi che si fonda e cementa lo spirito associativo, continueremo nel nostro impegno. Come ho avuto modo di sottolineare alla recente Assemblea dei delegati, questo significa essere Confindustria e fare Confindustria.

P.S.: terrò presente il consiglio che mi dai sui collaboratori, ma sono convinta che con gli assetti attuali - anche precedentemente menzionati - Tolmezzo sia ben presidiata.

Gentile Presidente,

vedo intorno a me crescere iniziative culturali e artistiche, solitamente di buon livello, anche nel nostro territorio. Mi piacerebbe che, come si vede anche in altre zone, Confindustria Udine diffondesse e fosse promotrice di iniziative culturali. Non vorrei qui dilungarmi su alcune di queste proposte, ma vorrei fare qualche esempio. In Veneto, grazie alla collaborazione tra Confindustria Veneto e il museo Bevilacqua La Masa di Venezia, alcuni artisti della Regione sono andati in alcune aziende, non necessariamente legate all'arte, per incontrare i dipendenti e accrescere la creatività, a seconda dei vari settori, oppure a costruire dei progetti innovativi su prodotti forniti dalle stesse. Inoltre, per un periodo, opere degli artisti hanno reso più belli gli spazi di lavoro e aiutato a rendere più gradevole il luogo di lavoro. Confindustria Udine, poi, è dotata di spazi molto adatti a mostre e esposizioni (ricordo, in passato, una nel giardino sui mosaici tratti da disegni di Afro). Il tutto per promuovere aziende e artisti della zona (ci sono moltissimi artisti e fotografi locali conosciuti in Europa, ma poco noti nella loro provincia).

Infine sarebbe bello promuovere tra gli associati iniziative di Art Bonus (benefit a progetti artistici pubblici con detrazione dalle imposte dovute), un po' come sta facendo anche il programma Elite della Borsa Italiana.

Il tutto perché si sta giustamente sempre più diffondendo l'idea tra gli stakeholders che le aziende non sono solo costituite da beni materiali o immateriali volti al profitto, ma hanno un'influenza sociale sull'ambiente che le circonda. E la cultura in tutta Italia è un asset che potrebbe migliorare l'immagine dell'azienda ma anche l'ambiente di lavoro, e in fondo, la vita di coloro che passano ore e ore di lavoro in fabbrica.

Gino Colla

Presidente Colla srl, di Feletto Umberto



Caro Gino, la tua riflessione coglie nel segno. Confindustria Udine, infatti, sta lavorando a un progetto ambizioso e di grande impatto in ambito artistico e culturale che contiamo di perfezionare in autunno. Mi perdonerai se non ne svelo ancora i dettagli, ma mi auguro che un po' di suspense possa contribuire a gustare ancor di più la sorpresa quando sarà ora di presentarla. Aggiungo che la costituenda Fondazione, che avrà tra i suoi compiti principali la promozione di iniziative capaci di produrre ricadute economiche e sociali sul territorio, sarà inevitabilmente anche catalizzatrice di iniziative culturali di spessore. Sul tema dell'Art Bonus, infine, concordo pienamente sulla necessità di proseguire nell'azione divulgativa tra gli associati già intrapresa da Confindustria Udine, pur sapendo che gli esempi di mecenatismo, tra i nostri imprenditori, sono più numerosi di quanto si immagini. Il che significa che non sono soltanto i benefici fiscali, pur importanti, a muovere iniziative di liberalità, ma anche un'attitudine e una sensibilità dei singoli promotori che spesso rifugge i riflettori e la pubblicità, come è un po' nello stile della nostra gente.

di Carlo Tomaso Parmegiani

*Vincitore del Premio Bagutta nel 1928 e dello Strega nel 1955, Giovanni Comisso (Treviso 1898-1969) fu una delle grandi voci della letteratura e del giornalismo italiano, nonché viaggiatore curioso e infaticabile. In queste pagine scritte a dieci anni dalla Seconda Guerra Mondiale e meritoriamente ripubblicate dalle pordenonesi Edizioni Biblioteca dell'Immagine, Comisso racconta di un suo viaggio in Carnia realizzando uno splendido reportage su una terra che allora rimaneva ancora semi-isolata, sconosciuta ai più e dove "l'uomo valido emigra per fare i soldi necessari alla costruzione della casa, e, dopo averla costruita, deve ritornare all'estero ancora, per guadagnarsi il denaro necessario per vivere, mentre alla moglie rimane*



*la cura della terra che con l'aiuto di qualche vecchio o di altra donna è costretta a lavorare". Una terra dura, amara, "in cui non è facile veder sorridere". Una terra che oggi forse non è più così, ma che ha forgiato nel bene e nel male il carattere dei suoi abitanti, chiusi e diffidenti, ma anche capaci di grande delicatezza e amore per la natura - come Comisso sottolinea nel racconto della visita al museo delle arti popolari voluto da Michele Gortani a Tolmezzo - e di incredibili slanci di industrialità come quella di Umberto Samassa descritta dall'autore nel sesto capitolo. Un libro bello e importante non solo per ricordare i tempi che furono, ma per capire l'oggi guardando alla storia.*

## A tu per tu con l'autore:

### Massimiliano Santarossa, cosa racconta e insegna il libro di Comisso al lettore di oggi?

Racconta, in modo mirabile, una Carnia che oggi in parte non esiste più, precedente all'industrializzazioni, in cui si riscontrano tratti quasi medievali. Con il racconto delle abitudini familiari e di vita, della durezza del rapporto con una terra difficile, pare di tornare indietro nei secoli.

Il tutto, però, in un'Italia di metà anni Cinquanta nella quale era partito il boom economico e dove, l'anno successivo al viaggio di Comisso, si sarebbe inaugurata l'Autostrada del Sole e, due anni dopo, il Traforo del Monte Bianco, le due opere infrastrutturali più grandi d'Europa e nella quale, quindi, l'arretratezza della Carnia si faceva via via più profonda. Racconta, però, anche una Carnia fatta di persone resistenti, che non si arrendono alle avversità e che hanno una capacità lavorativa e un'industrialità notevolissime e che sono alla base delle tante industrie che si trovano oggi da Amaro in su.

Un libro, dunque, che ci mostra da dove veniamo, invita ad essere orgogliosi della nostra storia e che, sapendolo leggere, ci spiega anche tanto della Carnia di oggi.

### Cosa è rimasto di quella Carnia descritta da Comisso, nella Carnia di oggi?

Se si guarda agli aspetti più evidenti come l'estrema povertà, la durezza, l'emigrazione di massa, è rimasto poco. In parte, però, la Carnia rimane ancora un luogo relativamente poco conosciuto, dal quale molti giovani continuano a partire per trovare occasioni "in pianura" o all'estero, dove la modernità arrivata dopo il terremoto e che ha portato, da certi punti di vista, maggior ricchezza e forme di benessere, è ancora ben lungi dal modificare un ambiente "in cui non è facile veder sorridere". Non si può, infatti, pensare che i tratti di un popolo forgiatisi in millenni di confronto con un ambiente duro e aspro possano cambiare in pochi decenni di relativo benessere.

**Molti, in Friuli, sembrano rimpiangere la Carnia e il Friuli descritta da Comisso e i cui valori si sarebbero persi dopo il Terremoto con l'arrivo del benessere diffuso.**

### La scelta di ripubblicare "Viaggio in Carnia" vuol essere un'operazione nostalgica?

Absolutamente no. Non c'è né in me che ho curato la riedizione, né nei nostri lettori, né in chi segue le varie mie presentazioni alcun tratto nostalgico. Il ripubblicare un libro come quello di Comisso ha innanzitutto un valore culturale perché si tratta di uno stupendo volume, opera di uno dei grandi scrittori italiani del '900 e che merita di essere letto. Ha, poi, una valenza "educativa", perché la storia è maestra e conoscerla aiuta a capire il presente. Chi ama questi libri ha la consapevolezza di tutto ciò e non appartiene certo alla schiera dei friulani "lamentosi e nostalgici", ma a quella dei friulani che sono orgogliosi della propria storia, vogliono conoscerla a fondo e imparare da essa, non per avere la testa rivolta all'indietro, ma per andare avanti consci del cammino fatto.


### L'autore dei testi

*Giovanni Comisso (Treviso 1898-1969). Laureato in Giurisprudenza a Siena, prese parte alla Prima Guerra Mondiale e all'impresa di Fiume. Libraio a Milano e commerciante d'arte a Parigi, ebbe un lungo sodalizio con il pittore de Pisis e con lo scultore Arturo Martini. Si affermò come scrittore con una ventina di opere, fra le quali diversi racconti dei suoi molti viaggi che fece anche come inviato speciale per diverse importanti testate come "Il Mondo", "Il Corriere della Sera", "Il Giorno" e "Il Gazzettino". Vinse il Premio Bagutta nel 1928 con "Gente di mare" e il Premio Strega con "Un gatto che attraversa la strada" nel 1955.*

Giovanni Comisso  
VIAGGIO IN CARNIA

Edizioni Biblioteca dell'Immagine  
Pagg. 119 - € 12,00



A full-page background image showing a rock climbing scene. On the left, a steep, grey and orange rock face rises vertically. A climber in red pants is visible high up on the rock. At the bottom right, another climber in grey pants stands on a rocky ledge, looking up and holding a rope that extends up the rock face. The sky is blue with scattered white clouds.

Gli obiettivi non sempre  
si possono raggiungere  
da soli

Per la pubblicità  
su Realtà Industriale contatta

SCRIPT  MANENT

0432 505 900  
[ufficio@scriptamanent.sm](mailto:ufficio@scriptamanent.sm)  
[www.scriptamanent.sm](http://www.scriptamanent.sm)



**1,6**

la previsione di crescita,  
in percentuale,  
del Pil in Friuli Venezia Giulia  
*pag. 6*



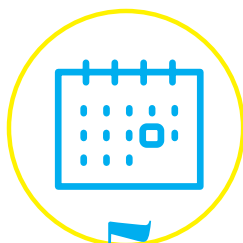
**14**

gli Stati in cui Unicredit è presente  
all'estero attraverso sue banche. In altri  
16 paesi è invece presente con filiali  
operative e uffici di rappresentanza  
*pagg. 14-15*



**175**

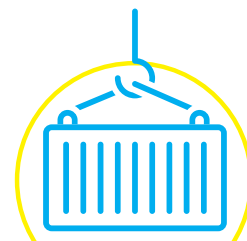
i dipendenti della Gortani srl  
di Amaro, per un fatturato di  
19milioni di euro  
*pagg. 18-19*



**5**

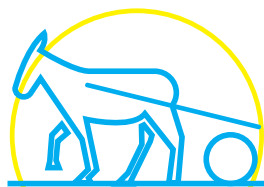
il giorno di novembre in cui aprirà  
i battenti a Shanghai il China  
International Import Expo  
*pagg. 30*

# DIA- MO i NU- MERI



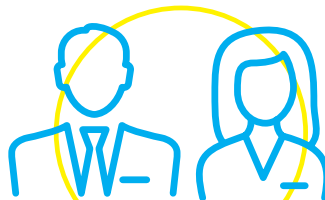
**47,6**

l'aumento in percentuale  
dell'export della provincia  
di Udine verso l'India nel  
raffronto tra il 1° trimestre  
2017 e quello 2018  
*pag. 32*



**1891**

l'anno della prima edizione  
della Corse dai Mus a Fagagna  
*pagg. 38-39*



**2.100**

gli aspiranti imprenditori formati dal  
2005 ad oggi da Friuli Innovazione  
*pag. 42*



**691**

le imprese associate a Confindustria  
Udine nel 2017  
*pagg. 48-49*



TRADIZIONE

PASSIONE

INNOVAZIONE

Ciclo produttivo completo  
dalla progettazione alla confezione

**SERVIZI TIPOGRAFICI  
NEL RISPETTO DELL'AMBIENTE**

**Tipografia Moro Andrea Srl →**

Via Torre Picotta, 42 | 33028 Tolmezzo, Ud

Tel. 0433/45127 - 45117 | Fax 0433/40557

info@tipografiamoroandrea.it | www.tipografiamoroandrea.it



**FSC**  
www.fsc.org  
FSC® C112881

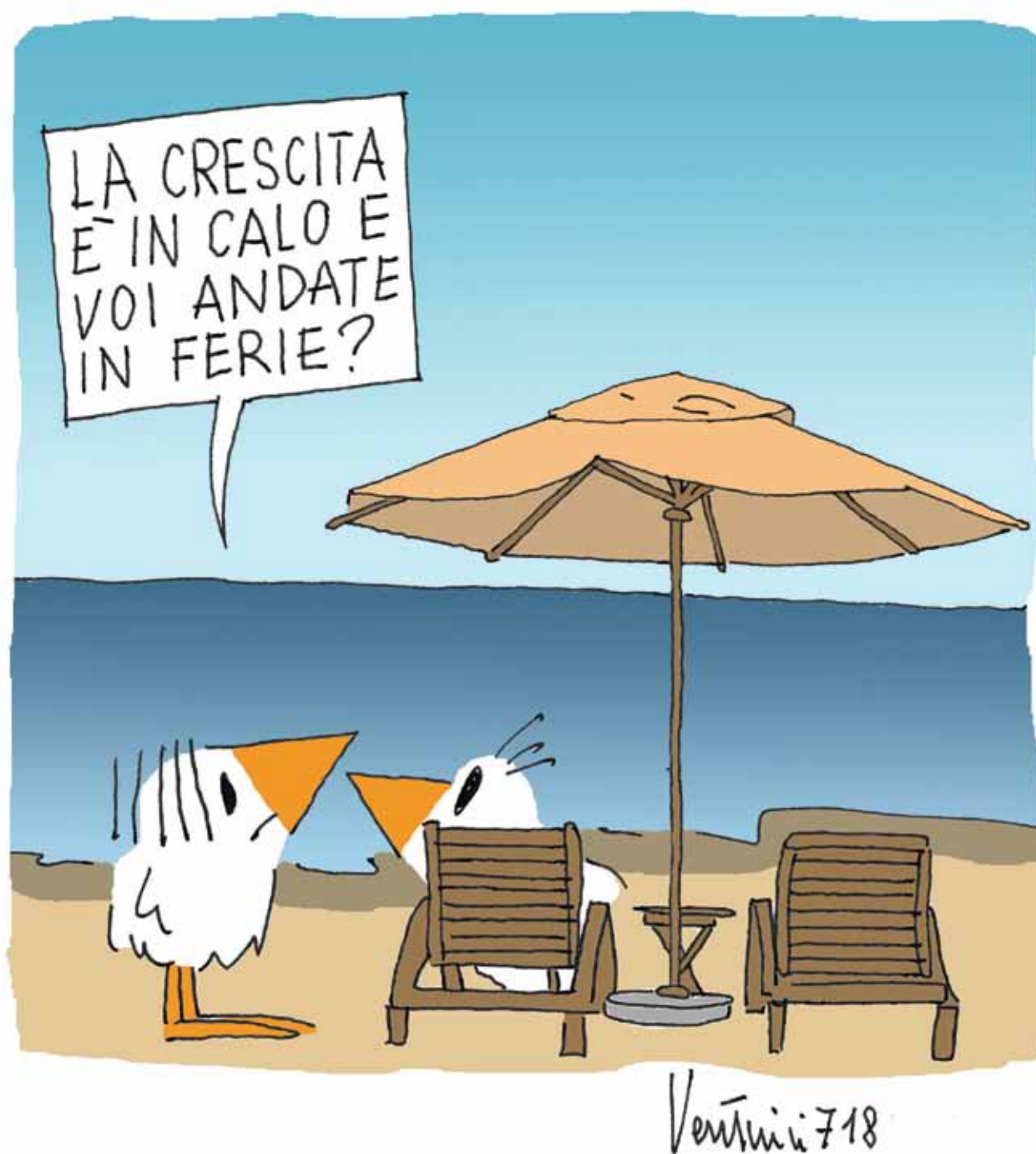
Il marchio della  
gestione forestale  
responsabile



**PEFC™**  
PEFC/18-31-443

Promuoviamo la  
Gestione Sostenibile  
delle Foreste  
www.pefc.it





**Mobil™** Authorized  
Distributor

## VANTAGGI POTENZIALI



Riduzione dei tempi di fermo macchina non programmati



Miglioramento della produttività dei macchinari



Riduzione delle sostituzioni di componenti



Miglioramenti a livello di sicurezza e tutela ambientale



Riduzione dei costi di manutenzione



Miglioramento del controllo della manutenzione

## AREE DI MIGLIORAMENTO COMUNI

- Lubrificante non corretto o flusso di lubrificante inadeguato
- Temperature dell'olio non ottimali
- Perdite di vapore o variazioni di temperatura a livello dei componenti
- Mancato allineamento
- Prolungamento degli intervalli di sostituzione dell'olio
- Attività di filtrazione

# ISPEZIONE TERMOGRAFICA

**Attraverso le ispezioni termografiche, i tecnici raccolgono dati relativi alla temperatura di funzionamento e individuano i potenziali problemi riguardanti i macchinari e la lubrificazione, per contribuire a evitare dispendiosi tempi di fermo macchina e migliorare le condizioni operative.**

I nostri tecnici rilevano e documentano la temperatura e le condizioni dei macchinari e dei processi essenziali presso lo stabilimento. Utilizzano quindi i dati delle ispezioni e i valori di temperatura per individuare ed eliminare potenziali problemi. Questo servizio integra i programmi esistenti di monitoraggio delle condizioni, come l'analisi dell'olio e le misurazioni delle vibrazioni, mettendo in correlazione i dati di temperatura con le ispezioni visive svolte.

### Lavoriamo insieme a voi per migliorare la lubrificazione e prolungare la durata in servizio dei macchinari

- Programmare ispezioni termografiche periodiche
- Individuare i macchinari che presentano problemi
- Acquisire i dati termografici e registrare le osservazioni sui macchinari fondamentali
- Fotografare i componenti
- Comunicare i risultati al personale dello stabilimento
- Presentare ai dirigenti e al personale-chiave dello stabilimento un rapporto completo

## SICUREZZA, SALUTE E AMBIENTE

I nostri tecnici conoscono bene i rischi legati alla manipolazione, alla conservazione e all'utilizzo dei prodotti petroliferi e rispettano rigorosamente le norme di sicurezza e ambientali, oltre alle pratiche di sicurezza. Coordinano il proprio lavoro con quello del personale dello stabilimento, verificando la messa in sicurezza dei componenti elettrici e meccanici e la corretta etichettatura, prima di intervenire sui macchinari, fornendo consigli per contribuire a ridurre i rischi.

Industrial  
Lubricants



Aiutandovi a migliorare la durata in servizio e l'affidabilità del macchinario - che può contribuire a ridurre i costi di manutenzione e i tempi di fermo macchina - i nostri servizi professionali possono aiutarvi a raggiungere i vostri obiettivi di sicurezza, di tutela ambientale e di produttività.

Lubriservice è una società di

**FORESE**  
GROUP

IL FUTURO  
VICINO A TE

**lubriservice** srl

**LUBRISERVICE SRL** Via Cussignacco, 80 - 33040 Pradamano (UD)  
Tel. +39 0432-671440 - info@lubriservice.it - [www.lubriservice.it](http://www.lubriservice.it)



# IL COLONNELLO EDI TURCO Comandante 2° Stormo

*Il Colonnello Edi TURCO è nato a Udine il 22 dicembre 1972.*

*Diplomatosi Perito Industriale al "Malignani" di Udine, nel 1991 si è arruolato in Accademia Aeronautica.*

*Brevettato Navigatore militare sul velivolo Tornado, dal 1997 è stato assegnato al 6° Stormo Ghedi (BS), dove è rimasto fino al 2009 rivestendo diversi incarichi e partecipando a corsi ed attività operative, quali le operazioni NATO in ex Jugoslavia e in Kosovo a fine anni '90. Nel 2009 è stato assegnato al JSF Program Office di Washington DC (USA). Rientrato al 6° Stormo nel 2012, è stato successivamente Presidente del Gruppo di Progetto del programma JSF presso lo Stato Maggiore Aeronautica. Dal 4 ottobre 2016 è Comandante del 2° Stormo di Rivolto. Laureato in Scienze Aeronautiche presso l'Università Federico II di Napoli ed in Scienze Politiche presso l'Università di Trieste, ha conseguito il Master in Studi Internazionali Strategico-Militari presso l'Università di Roma Tre; ha all'attivo oltre 2.000 ore di volo su Tornado.*

### COMANDANTE TURCO, DA DOVE NASCE LA SUA PASSIONE PER IL VOLO?

Sono cresciuto in Friuli, terra tradizionalmente legata all'Aeronautica. Sin da piccolo ho potuto volgere lo sguardo verso l'alto per ammirare i voli della PAN ed appassionarmi al volo.

### COSA CONSIGLIEREBBE AD UN GIOVANE CHE VOLESSE INTRAPRENDERE UNA CARRIERA NELL'AERONAUTICA MILITARE?

Consiglierei di provarci con il giusto apporto di studio, applicazione, tenacia e attiva partecipazione. Tutti ingredienti importanti per trasformare una passione in lavoro.

### QUALI SONO LE PRINCIPALI ATTIVITÀ DEL 2° STORMO CHE LEI PRESIEDE DAL 2016?

La nostra missione è duplice: siamo il polo dell'Aeronautica Militare per la difesa missilistica antiaerea e forniamo supporto alle Frecce Tricolori. La difesa missilistica, sebbene sia il compito meno noto, costituisce la nostra principale ragione sociale. Con il sistema d'arma SPADA garantiamo la difesa tridimensionale di obiettivi sensibili. Ciò può essere fatto, ovunque richiesto, grazie ad una elevata rischierabilità, come dimostrato in passato in eventi quali i funerali di Giovanni Paolo II, le Olimpiadi di Torino, la crisi libica del 2011 (aeroporto di Trapani) o ancora il G7 di Taormina.

### IN COSA SI SOSTANZIA IL SUPPORTO CHE FORNITE ALLA PATTUGLIA ACROBATICA NAZIONALE?

L'attività della PAN richiede predisposizioni che il Gruppo non può sostenere da solo: il controllo del traffico aereo, gli antincendi, i mezzi sanitari, i rifornimenti, l'efficienza della pista; sono tutte attività di supporto fornite dallo Stormo ad ogni decollo e atterraggio delle Frecce. A ciò si aggiungono le attività amministrative e logistiche che creano una costante simbiosi tra i due Enti.

### IL 2° STORMO È ORamai DI CASA IN FRIULI. SINERGIE CON IL TERRITORIO?

L'Aeronautica Militare vuole essere una squadra unita sempre più utile al Paese. Il 2° Stormo mantiene questa visione con una serie di iniziative per il territorio locale e la popolazione. Dal 2016 assicuriamo l'attivazione notturna dell'aeroporto di Rivolto per lo scalo di voli in favore del Centro Regionale Trapianti; in circa due anni abbiamo contribuito a salvare circa 50 vite. Dallo scorso dicembre è operativo, sul nostro sedime di Campoformido, un eliporto da cui il servizio di soccorso regionale opera anche di notte. Altre collaborazioni sono allo studio con le autorità regionali e la Protezione Civile. Infine c'è l'impegno a far conoscere l'Aeronautica Militare ai cittadini friulani, soprattutto ai giovani studenti.

### NEL 2020 RICORRERÀ IL 60° ANNIVERSARIO DELLA PAN. QUALCHE ANTICIPAZIONE PER I NUMEROSISSIMI APPASSIONATI DELLE FRECCIE TRICOLORI?

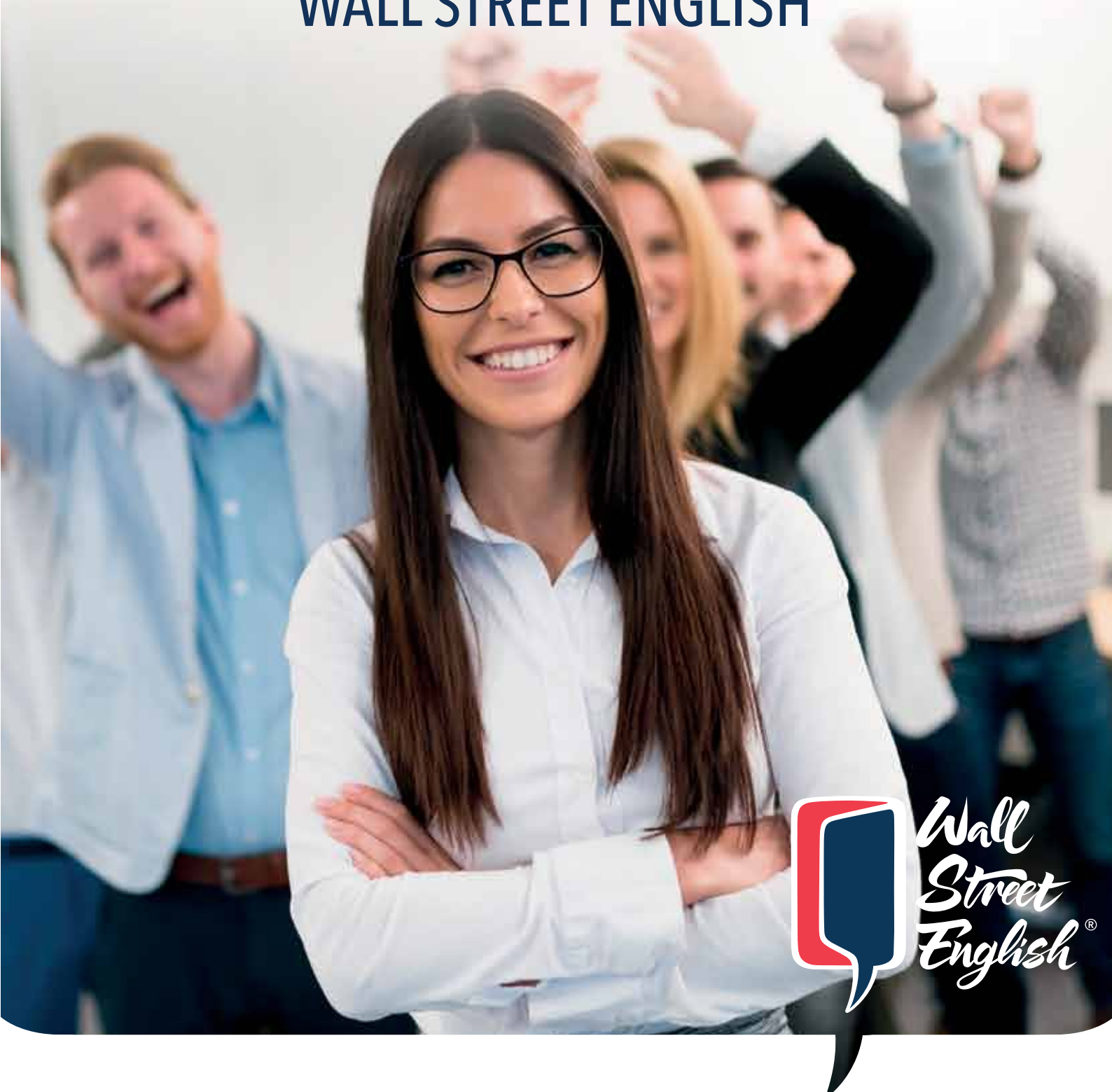
Con ogni probabilità organizzeremo una grande manifestazione per festeggiare questo prestigioso traguardo. Sarà un impegno gravoso, visti i 450mila visitatori del 2010 e l'oltre mezzo milione del 2015; una grande sfida che vogliamo vincere con impegno e professionalità nonostante le risorse sempre più esigue, così come abbiamo fatto finora.

### PER CHIUDERE, COMANDANTE TURCO, IL SUO SOGNO NEL CASSETTO?

Mi sento di averlo realizzato: fin da ragazzino volevo volare con un jet. Farlo sapendo di servire il mio Paese ed essere tornato da Comandante nella mia terra aggiunge anche una buona dose di orgoglio.



APRI LE PORTE DEL MONDO AL  
**TUO BUSINESS**  
CON L'INGLESE PER AZIENDE  
WALL STREET ENGLISH



VIA MANIAGO, 2

| UDINE

| 0432 481464

| [WWW.WSI.IT](http://WWW.WSI.IT)



# Nuovo Sprinter. L'innovazione lavora per te.

Con connettività intelligente, perfettamente integrata al sistema di infotainment, e tre tipi di trazione 4x4, posteriore e da oggi anche anteriore. **Nuovo Sprinter. 100% for you.**

Scopri di più su [nuovosprinter.mercedes-benz.it](http://nuovosprinter.mercedes-benz.it)

- 47 canoni da **300€** al mese\*
- Anticipo 3.700€
- 4 anni di manutenzione ordinaria e straordinaria
- TAN (fisso) 3,90%
- TAEG 4,81%

\*Esempio di leasing Sprinter 314 F 39/33, con aria condizionata, tetto alto e quattro anni di manutenzione Complete, 47 canoni più riscatto finale 12.199,36€. Durata 48 mesi e chilometraggio totale 120.000 km. Prezzo di listino 29.315,00€ (messa su strada esclusa). Prezzo di vendita 23.124,76€ (IVA e messa su strada esclusa). Spese di istruttoria 300,00€. I valori sono tutti IVA esclusa. Offerta valida fino al 30/09/2018, solo per possessori di partita IVA, salvo approvazione Mercedes-Benz Financial. Messaggio pubblicitario con finalità promozionali, fogli informativi disponibili presso la Concessionaria.

## Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



**Autostar**

Autostar S.p.A. - Concessionaria Ufficiale di Vendita Mercedes-Benz Veicoli Commerciali

Tavagnacco (UD) Via Nazionale 13, tel. 0432.576511 - Pordenone (PN) Viale Aquileia 32, tel. 0434.511511

Muggia (TS) Via Martinelli 10, tel. 040.2397101 - Portogruaro (VE) Viale Venezia 54, tel. 0421.392211