



Le Fonti Awards
La splendida cornice di Palazzo Mezzanotte, sede di Borsa Italiana, fa da scenario alle premiazioni che consacrano l'eccellenza medico-scientifica, finanziaria e industriale **pagina 4**



Associazione bancaria
La preoccupazione per l'inflazione e i segnali di una imminente stagnazione; i rischi della stabilità finanziaria e il compito della Bce, ne parla il presidente Antonio Patuelli **pagina 8**

iD OSSIER ECONOMIA

ECOMED PROGETTOCOMFORT GREEN EXPO DEL MEDITERRANEO 19 | 21 APRILE 2023 SICILIAFIERA

GREEN ECONOMY REPORT

I BROKER TIFANO PER LA SOSTENIBILITÀ
di Giacomo Govoni



Flavio Sestilli, presidente di Aiba, Associazione italiana brokers di assicurazioni

Fragile ed esposta com'è a turbolenze climatiche estreme, con 254 eventi calamitosi registrati l'anno scorso da Legambiente in aumento del 21 per cento sul 2021, l'Italia non può concedersi il lusso di prendere sottogamba la sfida della sostenibilità. La trasformazione del modello economico si impone dunque come una strategia obbligata in cui il mondo dei broker è disposto a moltiplicare i propri

>>> segue a pagina 3



ECOMED 2023

LA RINASCITA SI COLORA DI VERDE

Obiettivo di "Catania 2030: ambiente e ambienti" è quello di proporre una rinnovata centralità del Mediterraneo su temi legati all'ambiente. Acqua e clima, rifiuti e risorse, energia e mobilità, architettura e rigenerazione urbana sono protagonisti a Ecomed - ProgettoComfort dal 19 al 21 aprile a Sicilia Fiera - Catania **a pagina 22**

ALL'INTERNO

■ **Confindustria**

Barbara Beltrame fa il punto sulla proiezione estera delle imprese italiane

■ **Fonti energetiche**

Energia pulita, nucleare e idrogeno, parla il presidente dell'Enea Gilberto Dialuce

■ **Finanza agevolata**

Q Consulting supporta la crescita delle Pmi nel Piano di Transizione 4.0

LA LEGGE QUADRO SUL MADE IN ITALY

di Giacomo Govoni

«**D**all'agricoltura e alimentazione all'industria, dai manufatti al turismo, grazie all'unicità del suo sistema produttivo, l'Italia è tra le squadre che vincono più medaglie in Europa, grazie soprattutto a un sistema di piccole e medie imprese che lavorano in distretto e in filiera, molte delle quali nate come imprese familiari». A dichiararlo è Adolfo Urso, ministro delle Imprese e del made in Italy, in oc-

>>> segue a pagina 14

ACCELERIAMO L'ECONOMIA CIRCOLARE IN EUROPA

L'efficace gestione dei rifiuti è una delle sfide più strategiche per l'Ue. Alla guida dell'associazione europea dei servizi ambientali Fead c'è la manager italiana Claudia Mensi. Tra i dossier più critici, il nuovo regolamento sull'export di rifiuti

È italiana la neo presidente della Fead, la federazione europea delle imprese che operano nel settore dei servizi ambientali e della gestione dei rifiuti. Sarà Claudia Mensi, laboratory manager di AZA Ambiente e rappresentante di Assoambiente, a guidare per i prossimi due anni le aziende in



Claudia Mensi, presidente Fead

un momento decisivo per la transizione ecologica nell'Unione europea. «Insieme a tutte le associazioni europee che aderiscono a Fead sto lavorando per far crescere ancora di più l'Associazione, affinché l'intero settore possa essere riconosciuto come attore fonda-

>>> segue a pagina 26

e se
invece di indicarti
una via per il futuro,
ne costruissimo
una insieme?



Diventiamo l'energia che cambia tutto.





GOLFARELLI EDITORE
INTERNATIONAL GROUP

Colophon

Direttore onorario
Raffaele Costa



Direttore responsabile
Marco Zanzi
direzione@golfarellieditore.it

Redazione
Renata Gualtieri,
Tiziana Achino, Lucrezia Antinori,
Tiziana Bongiovanni,
Eugenia Campo di Costa,
Cinzia Calogero, Anna Di Leo, Alessandro Gallo,
Simona Langone, Leonardo Lo Gozzo,
Michelangelo Marazzita,
Marcello Moratti, Michelangelo Podestà,
Silvia Rigotti, Giuseppe Tatarella

Relazioni internazionali
Magdi Jebreal

Hanno collaborato
Fiorella Calò,
Francesca Druidi, Francesco Scopelliti,
Lorenzo Fumagalli, Gaia Santi, Maria Pia Telese

Sede
Tel. 051 228807 - Piazza Cavour 2
40124 - Bologna - www.golfarellieditore.it

Relazioni pubbliche
Via del Pozzetto, 1/5 - Roma

Supplemento a Dossier-Registrazione Tribunale di Bologna
n. 7578/2004

>> *continua dalla prima pagina*

I broker tifano per la sostenibilità

Nella transizione verso un modello economico più evoluto in termini Esg, gli intermediari assicurativi sono pronti a fare la loro parte. Stimolando con nuove garanzie la domanda ancora latente delle imprese. Come spiega Flavio Sestilli

Fragile ed esposta com'è a turbolenze climatiche estreme, con 254 eventi calamitosi registrati l'anno scorso da Legambiente in aumento del 21 per cento sul 2021, l'Italia non può concedersi il lusso di prendere sottogamba la sfida della sostenibilità. La trasformazione del modello economico si impone dunque come una strategia obbligata in cui il mondo dei broker è disposto a moltiplicare i propri sforzi, come ribadito anche l'altro giorno davanti alla platea riunita a Roma per il convegno annuale di Aiba. «Si tratta tuttavia di una partita - chiarisce il presidente Flavio Testilli - non può essere giocata individualmente, ma di squadra. Cambiando l'approccio culturale e studiando nuovi strumenti condivisi di valutazione del rischio».

L'emergenza energetica e climatica esorta i sistemi economici a cambiare passo su questo fronte. A che punto è quello italiano nel confronto con il resto d'Europa?

«L'Europa ha fissato i traguardi del suo percorso di sostenibilità: 2050 neutralità climatica, 2030 riduzione del 55 per cento delle emissioni. Questi due scenari riguardano da vicino l'Italia dove la direzione è avviata, ma richiede un impegno comune. Pensiamo all'energia: i dati ci dicono che se l'Ue aumentasse al 45 per cento la quantità di energia prodotta da rinnovabili entro il 2030 potrebbe arrivare a dimezzare le importazioni di gas e risparmiare miliardi di dollari. Vedo molto bene le comunità energetiche, il Mase ne prevede 15 mila entro fine 2023. Questi non saranno solo modelli innovativi di gestione dell'energia, ma esprimeranno anche esigenze di protezione (ambientale e, sottolineo, sociale) cui sarà importante trovare risposte assicurative adeguate».

All'interno del mondo assicurativo lievita l'interesse verso la gestione dei rischi connessi alle tematiche Esg. Verso quali in particolare sta aumentando la sensibilità e la domanda?

«L'industria assicurativa sta facendo passi avanti nell'integrazione dei fattori Esg nell'esercizio dell'attività di impresa e nei prodotti finanziari. Di contro, a oggi sono ancora poche le garanzie sul mercato dell'integrazione danni che considerano questi fattori nella definizione dei prodotti assicurativi per le imprese. Tra i principali rischi per i quali serviranno nuove coperture ci sono i catastrofali (pensiamo alle inondazioni) che possono impattare duramente sulla società e sul tessuto produttivo. Nello sviluppo di nuove garanzie le compagnie dovranno prestare attenzione all'attività di prevenzione degli assicurandi. Ad esempio, un'impresa che si doti di sistemi anti-allagamento oltre a ridurre l'esposizione al rischio fisico



Flavio Sestilli, presidente di Aiba, Associazione italiana brokers di assicurazioni

potrebbe anche contare su una riduzione dei premi».

Per allinearsi ai nuovi paradigmi di sostenibilità servono però anche broker adeguati. Come state aggiornando l'offerta formativa in questa direzione?

«La sostenibilità occupa un posto centrale nell'attività formativa di Aiba Academy, la nostra divisione dedicata alla cultura assicurativa e all'aggiornamento professionale degli associati. La formazione è e sarà fondamentale, perché il quadro, anche normativo, evolve rapidamente e i rischi Esg, per la loro natura fortemente geografica e localistica, possono difficilmente essere standardizzati».

Rimanendo in campo normativo, quali novità significative si segnalano in materia di sostenibilità e che riflessi stanno producendo sull'attività di intermediazione assicurativa?

«La normativa italiana sta via via recependo la corposa produzione regolamentare dell'Ue in

materia di sostenibilità. Con il Documento n. 9/2022, l'Ivass ha di recente apportato in questo senso varie modifiche ai propri regolamenti: penso ad esempio al sistema di gestione dei rischi a livello societario, alla distribuzione assicurativa e riassicurativa e al governo e controllo dei prodotti assicurativi. La direzione complessiva, a livello comunitario e italiano, punta a far sì che l'impegno per la sostenibilità permei sempre più l'intera filiera assicurativa. Coinvolgendo una clientela i cui obiettivi di sostenibilità dovranno essere opportunamente esaminati e soddisfatti. Come dicevo, serviranno competenze adeguate e sempre aggiornate su questi temi».

Anche la digitalizzazione dei processi rientra tra i capisaldi di un nuovo modello di sostenibilità economica. Che strumenti aggiunge a questo scenario?

«La digitalizzazione è un driver di sviluppo centrale per il settore assicurativo e dell'intermediazione. Come Aiba da sempre lavoriamo all'innovazione di tutto il comparto, impegnandoci per offrire ai nostri broker strumenti e opportunità all'avanguardia. Abbiamo per esempio costruito la piattaforma Aiba Digital per lo scambio digitale dei dati fra broker e assicuratori. Altro esempio di questo impegno è la partnership con Crif, mediante la quale mettiamo a disposizione degli associati una gamma di servizi innovativi».

Volendo citare i più qualificanti in proiezione futura?

«Su tutti una piattaforma evoluta di marketing intelligence, che offre un supporto concreto nel loro lavoro quotidiano di consulenza alle imprese e di individuazione e proposta delle migliori soluzioni di tutela. Attraverso dati e analisi, questi strumenti permetteranno ai broker di conoscere meglio le imprese clienti, sviluppare il business con le aziende e contribuire con questo a ridurre il gap assicurativo che oggi caratterizza le Pmi del nostro Paese».

•Giacomo Govoni



Uno zoccolo di fedelissimi composto da oltre 10,5 milioni di utenti high class, certificato e focalizzato al business internazionale. Nel panorama italiano delle medie company, nessun'altra può eguagliare i numeri e il potere aggregante esercitato dal brand Le Fonti, network specializzato in eventi price e C-level che da quasi vent'anni segue e racconta l'evoluzione dei mercati d'alto profilo. Mettendo in risalto l'eccellenza e i risultati di pregio ottenuti nel ramo del banking, medico-scientifico e nel mondo finanziario e industriale attraverso un sistema di comunicazione che dal 2004 ha nello streaming la sua tecnologia dominante. Trendsetter nel campo dell'infotainment e veicolo di importante visibilità istituzionale per i brand e top manager vincitori e di massima esposizione mediatica presso il circuito degli investitori internazionali.

PASSERELLA EMIRATINA AD APRIRE IL CALENDARIO 2023

Di questo circuito fa parte ad esempio Dubai, la frenetica capitale economica degli Emirati Arabi Uniti e dell'intera regione del Golfo dove a metà febbraio si è aperta la stagione 2023 dei Le Fonti Global Awards, fiore all'occhiello tra gli eventi targati Le Fonti che premia multinazionali, boutique imprenditoriali e i big dell'advisory che nell'ultimo anno si sono distinti per spiccata dedizione al lavoro, alta qualità dei servizi resi, leadership e orientamento alla formazione e all'innovazione. Per queste doti, abbinate a un carisma e a una capacità decisionale fuori dal comune, a imporsi nella splendida cornice di Palace Downtown sono state realtà eminenti quali Nahdi Medical Company, Axis Bank, Paoletti Law Group, Al Rowaad Advocates & Legal Consultancy, MultiBank Group, Aura Group e Spar. Capacità di anticipare le esigenze dei clienti, pratiche sostenibili nella gestione aziendale e l'internazionalizzazione come contributo alla diffusione dell'eccellenza italiana nel mondo le ulteriori skill prese in esame ai fini dell'assegnazione dei premi, che hanno incoronato le stelle più luminose di un firmamento top class. Per una parata di gala che ha ospitato in passerella aziende di fascia premium, con



Un palinsesto deluxe

Multinazionali, boutique imprenditoriali e big dell'advisory sono i protagonisti degli eventi che espongono questa insegna. Un network altamente profilato sugli investitori internazionali, ma anche trendsetter nel campo dell'infotainment



LE FONTI GLOBAL AWARDS PREMIA MULTINAZIONALI, BOUTIQUE IMPRENDITORIALI E I BIG DELL'ADVISORY CHE NELL'ULTIMO ANNO SI SONO DISTINTI PER SPICCATO DEDIZIONE AL LAVORO, ALTA QUALITÀ DEI SERVIZI RESI, LEADERSHIP E ORIENTAMENTO ALLA FORMAZIONE E ALL'INNOVAZIONE

un valore complessivo di fatturato superiore ai 6 trilioni di dollari, ovvero tre volte il Pil italiano. La cerimonia, conclusa con un ricevimento esclusivo all'ultimo piano del celebre grattacielo Burj Khalifa, uno dei luoghi più iconici e all'avanguardia di Dubai, è stato il momento culminante di una serata che aveva aperto le danze con un Ceo Summit, main event di approfondimento del bouquet Le Fonti Night. Una tavola rotonda di elevatissimo profilo che coinvolge ceo, cfo e alti dirigenti di tutto il mondo in un dibattito su tematiche legate all'innovazione, al business, alla leadership e ai principali temi di attualità.

UN PANIERE DI ECCELLENZE, DAL NEW PHARMA AL LEGAL

Compatto e in perfetta linea con le attese l'apprezzamento riscosso dalla prima tappa emiratina del calendario itinerante de Le Fonti Awards, che nel corso del 2023 toccherà le principali piazze economiche e finanziarie del mondo. Londra, New York, Singapore, San Francisco, Washington e Hong Kong le sedi internazionali che nei prossimi mesi accoglieranno lo sbarco di questo format caleidosco-

pico che racchiude nel suo paniere una pluralità di insegne tra cui Le Fonti Legal, Word Excellence, New Insurance, Trend Online, New Pharma, Le Fonti Business Channel e Le Fonti TV, con il suo palinsesto all news che trasmette in live streaming 24 ore su 24. Senza dimenticare naturalmente Le Fonti Awards® Italy, l'avamposto tricolore ospitato ormai da diversi anni nella splendida cornice di Palazzo Mezzanotte di Milano, sede della Borsa Italiana. Della luce di questa ribalta, insignita peraltro del supremo patrocinio della Commissione europea come tutti gli eventi Le Fonti, hanno goduto in passato colossi del calibro di Eni, Bmw, Vodafone, Banca Generali e grandi maison tra le quali Christian Dior, Brunello Cucinelli o l'imprenditore Segafredo Zanetti, oggi nell'albo d'oro e primi testimonial dell'evento; volti affermati e realtà innovative del presente come Mfb Partners e Giordano Merolle nel campo del diritto assicurativo e tributario, Global Biomedical Service nell'healthcare&pharma o Bnl Private Selection e AxA Italia per il mondo insurance, proclamati vincitori delle rispettive categorie nella sessione invernale del premio. E soprattutto ne godranno gli astri nascenti che si aggiudicheranno le onorificenze in palio negli appuntamenti primaverili marchiati Le Fonti. Ancora da dettagliare nei contenuti, che attraverseranno comunque i sentieri della green economy, investimenti alternativi, Etf e materie prime, filantropia, private equity, real estate, ma già certi dell'abito e della formula. •Giacomo Govoni



I rischi del momento: soluzioni al passo con i tempi

Conoscenza approfondita e un approccio sistematico per la migliore mitigazione dei rischi fanno di Schinasi Insurance Brokers un leader da oltre 50 anni nel settore del brokeraggio assicurativo. Il punto del presidente Philippe Sainz

Dato il contesto macroeconomico in cui viviamo e data l'interconnessione a livello globale delle strutture informatiche, i rischi cyber sono sempre più frequenti e causano danni molto ingenti alle aziende o ai privati che colpiscono. «Con diversi assicuratori stiamo studiando delle polizze che siano sempre più evolute e coprano i rischi delle imprese in caso di attacco di hacker e di tutte le insidie che possano compromettere la funzionalità dei sistemi informativi - afferma Philippe Sainz, presidente di Schinasi Insurance Brokers Srl-. Queste coperture stanno assumendo sempre maggior rilevanza perché vanno a colmare eventuali gap di sicurezza presenti nei dipartimenti It, dove non sempre tutto può essere prevenuto o controllato. Questo vale per le imprese di qualsiasi dimensione perché sono tutte vulnerabili. Inoltre i conflitti tra paesi e speculazioni varie acuiscano il senso di insicurezza anche a livello informatico».

Quale altra polizza è importante per tutelarsi in questo particolare periodo storico?
«Soprattutto in un contesto come quello attuale caratterizzato da forti incertezze economiche in diversi settori vi è una crescente tendenza al consolidamento con frequenti operazioni di M&A. In questo scenario è possibile, sia fronte acquirente che venditore, tutelarsi con una polizza assicurativa Warranty & Indemnity (W&I), il cui scopo è quello di proteggere il soggetto tutelato da perdite economiche derivanti da violazioni delle dichiarazioni e garanzie previste in un contratto di



compravendita, riferite a situazioni di fatto e di diritto riguardanti la società target. La polizza W&I permette di aumentare il limite e la durata delle garanzie contrattuali ottenute in sede di negoziazione, di facilitare il processo di indennizzo e inoltre agevola un possibile accesso a finanziamenti necessari per la definizione dell'affare».

Oggi come si posiziona sul mercato Schinasi Insurance Brokers?

«Proseguiamo con la strategia focalizzata sul consolidare la copertura di aree geografiche e settori strategici, attraverso un processo di crescita per linee esterne: abbiamo acquisito negli ultimi due anni diverse realtà, come Ruberti, impresa con sede a Schio e radicata nel tessuto imprenditoriale di quel territorio storica-

mente ad alta concentrazione industriale, Brian Brokers e Sirio Insurance Brokers, che operano entrambe a Milano nei segmenti Pmi e linea persona. Grazie all'expertise acquisita negli anni, garantiamo ai collaboratori gli strumenti per essere professionisti autorevoli, forniamo un servizio di eccellenza pronto a cogliere i mutamenti nel tempo, assicuriamo agli operatori una collaborazione trasparente nel rispetto del ruolo di ciascuno, continuando a mettere a frutto quanto seminato dai fondatori ma con uno sguardo sempre rivolto al futuro».

Qual è la vostra mission?
«Vogliamo essere un punto di riferimento e interpreti seri e affidabili del mondo imprenditoriale e del mercato assicurativo. Per raggiungere questo obiettivo offriamo elevati standard di servizio nel trattamento e nella gestione dei

rischi, al fine di garantire l'ottimizzazione delle coperture assicurative e gli obiettivi di tutela richiesti dai nostri clienti».

Quali sono i vostri settori-target principali?

«Ci rivolgiamo a tutto il mondo imprenditoriale, dalle Pmi alle large corporate di ogni settore economico, comprese le istituzioni finanziarie. Il know how maturato negli anni ci permette di offrire ai nostri clienti competenze e professionalità per una corretta mappatura dei rischi e una gestione efficiente dei sinistri. Grazie alla partnership con Global Risk Engineering, società facente parte del nostro stesso gruppo, i

OFFRIAMO ELEVATI STANDARD DI SERVIZIO NEL TRATTAMENTO E NELLA GESTIONE DEI RISCHI AL FINE DI GARANTIRE L'OTTIMIZZAZIONE DELLE COPERTURE ASSICURATIVE E GLI OBIETTIVI DI TUTELA RICHIESTI DAI NOSTRI CLIENTI

nostri clienti possono usufruire di un servizio a 360 gradi che li accompagna anche nell'analisi dei rischi, nella gestione di sinistri delicati e nella stima preventiva dei cespiti. Global Risk Engineering, infatti, si occupa in particolare di risk assessment, valutazione degli asset e perizie di parte. Il Risk assessment permette di avere consapevolezza dei rischi ai quali l'azienda è esposta e agire di conseguenza per tutelare al meglio il suo patrimonio. Inoltre, usando le tecnologie di intelligenza artificiale, il software MinDRisk permette di valorizzare gli asset di un'azienda e identificare dettagliatamente i rischi a cui questa è esposta sia in termini qualitativi che quantitativi».

Quali servizi e prodotti offrite ai vostri clienti?

«In Schinasi trattiamo tutti i rami assicurativi, da quelli tradizionali alle specialties, garantendo per ciascuno di essi competenza e qualità del servizio: property all risks e danni da interruzione di attività; responsabilità civile verso terzi e dipendenti; responsabilità civile prodotti; responsabilità civile ambientale; motor; trasporti; rischi tecnologici; crediti; fidejussioni; d&o-responsabilità civile patrimoniale dei manager; tutela legale; cyber risk; employee benefit, transactional risks e altro». In caso di operazioni M&A oltre alle coperture relative ai Transactional Risks effettuiamo anche Due Diligence assicurative in favore del Buyer che entrano a far parte dei Report di Due Diligence redatti dai consulenti dell'Acquirente.

Gli altri servizi complementari, di natura tecnica, sono svolti di concerto con Global Risks Engineering e sono quelli già descritti».

• Bianca Raimondi

Philippe Sainz, presidente della Schinasi Insurance Brokers di Milano - www.schinasi.it



LE TAPPE DELLA SOCIETÀ

Schinasi Insurance Brokers è una delle più longeve, solide e indipendenti società di brokeraggio italiane. Venne fondata nel 1967 dai fratelli Albert e Isacco Schinasi come filiale italiana di Hogg Robinson and Gardner Mountain, che negli anni 60 era uno dei più noti broker anglosassoni. Tra i 10 soci fondatori di Aiba (Associazione di categoria che oggi raccoglie l'80 per cento dei broker italiani) nel 1969, la società instaurò subito importanti relazioni con imprenditori italiani principalmente in Veneto e Alto Adige. Nel 1981 Schinasi divenne interamente italiana e nei decenni successivi beneficiò di uno sviluppo misurato e prudente volto a garantire un livello di servizio eccellente alla propria clientela. Nel 1997 entrò in Schinasi uno dei nipoti dei fondatori, Philippe Sainz, che iniziò ad intraprendere un percorso di apertura verso l'estero.

Nel 2009 fu fondata a Vienna la Schinasi Insurance Brokers GmbH, controllata al 100 per cento con il duplice obiettivo di sviluppare un portafoglio di clienti domestici rafforzando l'apertura verso l'estero e di consolidare le storiche relazioni con il tessuto industriale altoatesino. Dal 2020 è cominciata una crescita per linee esterne che ha visto l'acquisizione di Ruberti Srl a Schio, Brian Brokers Srl e Sirio Insurance Brokers Srl a Milano.

La strada della sicurezza

Sempre a fianco delle imprese di autotrasporti, Lumesia Insurance offre le migliori soluzioni assicurative per le aziende del settore trasporti e della logistica. «La conoscenza completa di tutte le esigenze ci permette di offrire la copertura più adeguata al singolo caso» afferma Massimo Montecchio



Nonostante la sua crescita ed evoluzione, il settore degli autotrasporti è soggetto a molti imprevisti, basti pensare alla situazione geopolitica attuale e alla conseguente crisi energetica, aspetti che hanno gravato sul comparto, mettendo in rilievo anche la sua fragilità e l'elevata esposizione al rischio. Viaggiando, persone, mezzi e merci sono soggetti ai pericoli della strada, agli incidenti, a eventuali danni causati da eventi climatici, tanto che i dati Istat confermano che nel semestre gennaio-giugno si è registrato un aumento dell'incidentalità rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Purtroppo, molte volte piccole imprese e professionisti non riescono ad avere un'assicurazione personalizzata a causa dei

limiti di tempo e della redditività. Oggi è disponibile una nuova assicurazione personalizzata, nata dalla collaborazione tra Fai Service e le principali compagnie assicurative, come racconta Massimo Montecchio, chief insurance business e digital channel del Gruppo Fai Service.

Può descrivere la vostra offerta mirata per le imprese ?

«Grazie ad una piattaforma tecnologica di digital insurance realizzata "su misura", Fai Service offre alla propria customer base italiana la possibilità di accedere ad un servizio personalizzato, semplice, veloce, e totalmente digitale per sottoscrivere in real time le coperture assicurative che più rispondono alle reali e specifiche esigenze della propria attività.

Si tratta della prima piattaforma digitale e data driven completamente dedicata al mondo dell'autotrasporto e della logistica che fa leva sulla conoscenza profonda del cliente da parte di Fai Service. I prodotti offerti sono stati disegnati grazie alle partnership di Fai Service con primarie compagnie assicurative in modo che, fin dalla loro ideazione, fossero digitali e con caratteristiche specifiche costruite sulla conoscenza dei clienti stessi.

Massimo Montecchio, amministratore delegato di Lumesia Insurance Broker e chief insurance business and digital channel
www.lumesiainsurancebroker.com
www.lumesiainsurance.com
 Sedi: Milano-Cuneo



La piattaforma digitale è in utilizzo da ottobre 2022 su un numero limitato di clienti per testarne a fondo tutte le funzionalità, generando oltre 3.000 polizze.

Dal 1 marzo 2023 la piattaforma è ufficialmente disponibile ai quasi 9.000 clienti Fai Service. L'approccio digitale non esclude in alcun modo quello umano e consulenziale.

Con la nostra rete di collaboratori commerciali, offriamo consulenza specifica e verticale su tutti i rischi aziendali».

Quali vantaggi comporta?

«Il punto di forza di Lumesia Insurance sta proprio nella capacità di coniugare i processi

GARANTIRE UN PROCESSO DI GESTIONE SEMPLICE, SNELLO, DIGITALE DI TUTTI QUESTI RISCHI OGGI RAPPRESENTA VERAMENTE UN VALORE AGGIUNTO

digitali, di semplificazione di tutta l'attività di gestione delle polizze per un'azienda. Garantire un processo di gestione semplice, snello e digitale di tutti questi rischi oggi rappresenta veramente un valore aggiunto. Il broker Lumesia Insurance è specializzato nel mondo dei trasporti e della logistica, ed è controllato al 100 per cento da Fai Service, società leader in Europa da oltre 30 anni nella vendita di servizi per le aziende di logistica e trasporti, dal pedaggio, recupero iva, telematica. Il consulente assicurativo di Lumesia Insurance nasce dalla sinergia delle competenze in ambito assicurativo e grazie alla profonda conoscenza del mercato».

Che cosa vi differenzia dai vostri competitor?

«Quello che ci differenzia dal broker generalista è che noi abbiamo partnership solide con primarie aziende italiane. E non è scontato perché di solito i broker lavorano con numerosi intermediari di territorio, fanno accordi, reseller di polizze di altri agenti. Noi abbiamo adottato la linea di avere partner strategici che ci possano offrire non solo il prezzo, ma soprattutto serietà e professionalità al servizio delle nostre imprese. Il broker captive di Fai Service è orientato a seguire oltre 20mila aziende di trasporto e logistica in Europa a cui offre servizi e questo richiede molta attenzione alla qualità del servizio. Offriamo un servizio di front office al cliente, ovvero lo aiutiamo a capire qual è il livello di rischio e quindi la miglior soluzione su misura per lui. Nel momento in cui sottoscrive la polizza, inoltre, lo aiutiamo ad avere sempre un back office che lo segua passo dopo passo. Altro aspetto molto rilevante è la nostra gestione dei sinistri che segue al meglio ogni fase, dall'apertura del sinistro fino alla liquidazione del sinistro. Si tratta del momento chiave della relazione con il cliente, per cui dedichiamo a questo aspetto un'attenzione assoluta». • GA

LA MIGLIORE PROTEZIONE

Lumesia Insurance è nata nel luglio 2022, è stato un cambio radicale di brand e rinnovata completamente la vecchia proposizione della società precedente che si chiamava Sicurfai, con lo scopo di renderla più efficiente, più al passo dei tempi moderni, adottandola di sistemi digitali. Basata quindi su una solida esperienza, Lumesia Insurance risponde con competenza ed efficacia a una gestione ottimizzata dei rischi d'impresa, offrendo soluzioni personalizzate che consentono un ampliamento delle coperture e una significativa ottimizzazione degli oneri derivanti. «Instaurare e consolidare un rapporto di fiducia con la nostra clientela è il nostro obiettivo numero uno - afferma Massimo Montecchio -. Per questo il broker Lumesia Insurance punta a offrire il servizio di alta professionalità e a trovare le migliori soluzioni assicurative. Così facendo garantisce la massima sicurezza e trasparenza nella valutazione dei rischi».

Difendersi dalle minacce climatiche

Care International Insurance è un broker assicurativo milanese che vanta di un solido know how ultraventennale, una riconosciuta autorità nel campo delle coperture per le aziende e nel settore dei trasporti e della logistica. Molto efficaci sono le nuove polizze legate ai rischi di catastrofi ambientali. Ne parliamo con il ceo Sergio De Regibus

Oggi la terra è esposta più che mai alla minaccia di rischi ecosistemici come il climate change e l'incremento di danni catastrofici causati dagli sconvolgimenti naturali. I rischi maggiori per le aziende sono proprio quelli legati agli eventi atmosferici (oltre ai cyber risk). Contrariamente a quanto si può pensare, il rischio di danno ambientale coinvolge potenzialmente tutte le aziende e la maggior parte di esse non ha una copertura adeguata in questo senso perché li sottovaluta o non è interessata a coprirli. Il rischio può anche essere basso ma bisogna tenere in mente che l'impatto economico in caso di danno può essere enorme.

«Il mondo delle assicurazioni è complesso e vastissimo, e anche per tutelarsi dai danni causati da eventi catastrofici ci sono tantissime polizze, una diversa dall'altra, per questo oggi più che mai il cliente ha bisogno di potersi orientare con facilità nella scelta della copertura più adatta al suo rischio e allo stesso tempo deve sentirsi seguito per tutta la durata della sua polizza, oltre che indirizzato con tempestività in caso di sinistro - afferma Sergio De Regibus, amministratore di Care International Insurance Broker -. Il valore aggiunto di Care risiede proprio nell'attenzione continuativa, nella reperibilità dei suoi specialisti, in quella funzione di guida e assistenza affidabile che devono costituire le basi della professione dell'intermediario».

Quali sono i servizi di punta di Care?

«La parola chiave resta quella della qualità del servizio e si abbina poi all'internazionalità, in particolare per le polizze trasporti, e all'innovazione, con prodotti sempre nuovi e dedicati, attenti ai temi dell'oggi come la so-



ATTENZIONE CONTINUATIVA, REPERIBILITÀ DEGLI SPECIALISTI, FUNZIONE DI GUIDA E ASSISTENZA AFFIDABILE DEVONO COSTITUIRE LE BASI DELLA PROFESSIONE DELL'INTERMEDIARIO

stenibilità, portati avanti anche presso le grandi fiere e conferenze di settore. Property è una delle assicurazioni in questo momento più richiesta e comprende gli incendi e gli eventi catastrofici. Responsabilità civile verso terzi Rtc è la garanzia che salvaguarda il patrimonio dell'assicurato dalla liquidazione di danni causati da terzi e, in particolare, è molto richiesta la responsabilità civile prodotti, che riguarda le responsabilità extracontrattuali dei produttori per i difetti dei

loro prodotti e copre il ritiro dal mercato e la contaminazione».

Quali sono i vostri punti di forza?

«Il nostro punto di forza preminente è costituito dalla qualità del servizio che garantiamo ai nostri clienti, qualità che viene supportata da un insieme di fattori: competenze professionali concrete, capacità di analisi, presenza globale, esperienza consolidata da un profondo know how, tempestiva capacità di trovare le soluzioni più idonee alle

esigenze dei nostri clienti e che soddisfino le esigenze di quelli che sono i rischi che corrono le aziende. La nostra struttura interna, giovane e dinamica, è anche molto flessibile ed è costruita su misura per assecondare le necessità di una clientela variegata. Io sono l'amministratore e poi ci sono due team manager: Cristian Novelli che ha una funzione di seguire tutte le problematiche riguardanti i trasporti, danni alle merci, responsabilità degli spedizionieri, errori vari. L'altro team, guidato da Andrea Biasi, opera sul resto: Property, danni diretti indiretti, responsabilità, prodotti. Manuela Lanzoni è il procuratore dell'azienda ed è un po' come il direttore d'orchestra indispensabile per consentire l'armonia di tutto lo staff. In 22 anni abbiamo creato una squadra competente, professionale, legata alla maglia, che soddisfa tutte le richieste ed esigenze dei clienti. Il nostro credo è quello del servizio e la solidità della nostra azienda è attestata dal fatto che abbiamo clienti fidelizzati da oltre 25 anni».

A che clientela vi rivolgete?

«Care segue le richieste degli assicurati in tutto il mondo e a tutto campo, partendo dalla quotazione dei rischi fino alla gestione dei sinistri e alla revisione contrattuale. Oltre ai trasporti, segue aziende di ogni dimensione in ambito alimentare, farmaceutico, energetico, diversificando così i propri servizi. L'esperienza maturata negli anni in ambiti complessi fa di Care un punto di riferimento per i propri clienti, per i quali non solo ottiene le migliori condizioni normative ed economiche presso gli assicuratori, ma svolge anche un'efficace attività di consulenza e risk management. Abbiamo una sede anche a Lugano».

• **Beatrice Guarnieri**

LE ORIGINI DELLA SOCIETÀ

Care International Insurance Broker è stata fondata da Sergio De Regibus, che era già attivo nel settore dal 1972 come dirigente di Nikols, il più importante broker italiano dell'epoca, che gli permise di maturare un'eccezionale esperienza nell'ambito assicurativo. Nel 1991, De Regibus diventò presidente del gruppo di intermediazione Pulsar Consult e successivamente entrò in Broker Vega. Da qui nasce nel 2001 la sfida di Care, che se da un lato consolida le pluridecennali esperienze del suo amministratore, dall'altro cresce in giovani talenti e internazionalità: come corrispondente dei Lloyd's di Londra, Care favorisce nuovi contatti nell'ambito delle assicurazioni trasporti e nello stesso tempo punta su nuovi settori chiave, come quello dei grandi progetti industriali, Projects Cargo, Oil&Gas, delle tecnologie e delle energie rinnovabili. Recentemente la società è entrata a fare parte di Unison Brokers, una delle principali associazioni di intermediari assicurativi al mondo ed è diventata broker ufficiale di Marco Polo Line, una rete globale di spedizioni. Nel corso del tempo l'azienda ha cementato la propria attività, crescendo sia nei premi intermediari che nel numero di dipendenti.



Sergio De Regibus, ceo della Care International Insurance Broker di Assago (Mi) - www.brokerscare.com

La grande crisi del 2008, innescata dallo scoppio della bolla immobiliare negli Stati Uniti, ha avuto, come sappiamo, gravi ripercussioni su scala globale. Dopo la crisi dei mutui subprime il Comitato di Basilea ha messo a punto normative -e successivi aggiornamenti- concordate a livello internazionale per rafforzare la regolamentazione, la vigilanza e la gestione dei rischi delle banche. I sistemi bancari non sono però tutti uguali e sovrapponibili. I recenti casi in Usa e Svizzera della Silicon Valley Bank e di Credit Suisse hanno scosso i mercati, ma «non si riverberano automaticamente e ugualmente sul resto delle banche di ogni paese d'Occidente, salvo connessioni dirette o indirette da analizzare in maniera distinta per ciascuno», rassicura Antonio Patuelli, presidente dell'Abi (Associazione bancaria italiana), in un'intervista a Sabato sera. Negli Stati Uniti le norme di Basilea vengono applicate con maggiore flessibilità; «la Svizzera- ha spiegato Antonio Patuelli a La Stampa- non fa parte né dell'Ue né dell'Unione bancaria europea, quindi è fuori dalle sue regole: è un caso unico e specifico. Hanno norme che per decenni o addirittura secoli hanno attratto liquidità da tutte le parti del mondo e di ogni genere. Ora questa strategia sta causando loro difficoltà, destabilizzando il sistema elvetico». Nell'Unione europea e in particolare nell'Unione bancaria, «che è diventata la principale cooperazione rafforzata del vecchio continente», sono applicati standard e controlli tra i più rigidi al mondo, con soglie patrimoniali e di liquidità attentamente vigilate dagli organismi preposti (Autorità di Vigilanza).

NESSUNA CRISI DI SISTEMA, RESTA IL PERICOLO CREDIT CRUNCH

Il settore bancario dell'area euro, rassicura la Bce, è dunque dotato di buona capacità di tenuta, con solide posizioni di capitale e liquidità. Restano però «problemi prospettici riguardanti il deterioramento dei crediti a seguito della crescita dei tassi di interesse che non era prevista così cospicua in un lasso di tempo così breve», ha precisato il numero uno dell'Abi a Class Cnbc. Un allarme che l'Associazione bancaria lancia da tempo. «Il nostro rapporto Abi di febbraio rivela che nonostante massicce, continue, vendite di deteriorati, abbiamo 1 miliardo di euro in più di sofferenze rispetto al mese precedente», ha ribadito Antonio Patuelli al Rome Investment Forum. «L'Italia e l'Europa si erano abituate a dieci anni di tasso zero. La variabile del tasso di interesse è stata molto sottovalutata e questo ha dato ristoro ad alcuni, ma ha fatto aumentare i rischi di imprese e famiglie». Questo trend nei rialzi- da luglio a febbraio si è schizzato a 3,5 punti- non può continuare a lungo. «Dagli ultimi dati sembra che l'inflazione si stia riducendo. Ritengo che il livello attuale dei tassi della Banca centrale europea sia sufficiente per combatterla», rileva Antonio Patuelli. Tassi ancora più alti degli attuali potrebbero favorire una nuova recessione, quando invece bisogna fare ogni sforzo per

Sostenere le imprese contro la stretta creditizia

Non c'è rischio contagio per le banche del vecchio continente dopo le crisi Svb e Credit Suisse. Il rischio è il deterioramento dei crediti a seguito della crescita dei tassi. La proposta del presidente dell'Abi Antonio Patuelli per intervenire con urgenza



sostenere l'innovazione, lo sviluppo e l'occupazione, ha aggiunto il presidente Abi a Sabato sera. Il mondo bancario italiano in questi anni si è rafforzato e dovrà ulteriormente farlo, «accantonando molti degli utili che maturano. Poiché le minusvalenze sui titoli riducono il patrimonio, bisogna aumentare gli accantonamenti per mantenere gli indici elevati di solidità patrimoniale imposti dall'Ue», spiega il

Antonio Patuelli, presidente Abi



presidente Abi a La Stampa. Le politiche monetarie però non possono fare tutto. «Occorrono anche politiche economiche e finanziarie, a cominciare dal contenimento della spesa pubblica, dalla riduzione del debito pubblico, soprattutto per chi ce l'ha più elevato come l'Italia».

UN DECRETO LEGGE PER GLI INCENTIVI FISCALI, LA PROPOSTA DELL'ABI

Bene i fondi del Pnrr, ma occorre stimolare gli

investimenti privati in Italia. È necessario varare misure di incentivo fiscale per gli investimenti delle imprese, fondamentali per la crescita e l'occupazione, nonché per aumentare l'attrattività dell'Italia all'estero. È una lotta contro il tempo, ammonisce il presidente dell'Abi. «La Banca centrale europea ha recentemente autorevolmente sostenuto che sussistono "rischi derivanti dall'indebolimento del contesto economico" che potrebbero creare difficoltà alle imprese, quando conseguentemente "vi sono i primi segnali di aumento del rischio di credito per le banche"», scrive Antonio Patuelli sui quotidiani Qn. Per questo, sostiene il numero uno dell'Abi, va anticipata una parte del disegno di legge delega di riforma fiscale con un decreto legge per rendere immediatamente operative le misure di incentivo fiscale previste per gli investimenti delle imprese. L'iter parlamentare di un disegno di legge delega è, infatti, lungo e complesso, mentre di fronte allo spettro di una nuova recessione non c'è tempo da perdere. «Pur essendo una priorità inserita nel Pnrr, le nuove norme fiscali potranno entrare in vigore solo fra qualche anno, mentre è ora assolutamente inderogabile la necessità e l'urgenza di adottare e far entrare in vigore subito queste norme» conclude il presidente dell'Abi.

•Francesca Druidi

Rischio assicurativo e bilancio di sostenibilità

Radicamento storico, responsabilità sociale, competenza, professionalità e vicinanza al cliente sono i valori che guidano Global Broker, azienda leader nel brokeraggio assicurativo, il cui core business è improntato alla sostenibilità. Ne parliamo con il direttore generale Alessandra Fornaro

Le aziende italiane, a differenza di quelle europee, hanno una cultura assicurativa ancora legata all'assicurazione come centro di costo e non come opportunità; in realtà sono numerosi i benefici che può portare l'attività di risk management alle aziende sia nell'immediato che nel medio termine. «L'attività di risk management - afferma Alessandra Fornaro, direttore generale di Global Broker Spa - a fini assicurativi è fondamentale, in quanto fare un'analisi del rischio preliminare alla valutazione assicurativa è indispensabile per l'imprenditore per individuare opportuni interventi correttivi, per migliorare lo stato del rischio e, nello stesso tempo, valorizzare quanto di positivo già fatto, con la conseguente riduzione del possibile accadimento del sinistro sia in termini di frequenza che di importanza. Nel medio termine questa attività di prevenzione, un programma assicurativo coerente e tutelante, completato con un corretto piano di disaster recovery, porta a un miglioramento dell'approccio al rischio e a una valorizzazione del merito di credito assicurativo oltre che finanziario». Global Broker applica questo modello allineato ai principi Iso 31000 con successo alle imprese clienti, per trarre un programma coerente con lo stato di rischio che assume valore nel sistema di governance dell'azienda, utile sia ai fini Esg che nel calcolo del merito di credito.

Che ruolo deve assumere il broker nella definizione di un programma assicurativo compliant?

«Un broker non deve offrire soltanto una consulenza tecnica adeguata, ma deve mettere a disposizione dell'imprenditore quei servizi non necessariamente assicurativi, ma complementari e funzionali al raggiungimento dell'obiettivo di co-

Alessandra Fornaro, direttore generale. Global Broker ha sede a Milano - www.globalbroker.it



struire un programma assicurativo sostenibile. In particolare, mi riferisco all'attività di risk management e risk assessment, indispensabili per le Pmi italiane che da questa attività possono trarre un elevato beneficio prima aziendale che assicurativo, fino al Bilancio di sostenibilità cui le Pmi saranno soggette nel prossimo triennio in forza dell'entrata in vigore della Corporate Social reporting directive. Il broker passa da un ruolo di fornitore di copertura a quello di partner strategico».

Quale correlazione lega il programma assicurativo con il tema della sostenibilità?

«Rispetto agli effetti del cambiamento climatico sulle attività aziendali ci sono due categorie di rischio: rischio fisico sugli asset aziendali, conseguenza dell'aumento della frequenza dei disastri naturali; rischio di transizione, che comporterà maggiori costi a carico delle aziende per allineare i processi produttivi agli standard di sostenibilità e per adeguarsi alle più stringenti normative sui temi Esg che potrebbero essere adottate. In questo panorama normativo in evoluzione, la componente assicurativa gioca un ruolo centrale in tutti e tre gli ambiti dell'Esg. Global Broker ha implementato il proprio modello operativo affinché gli indicatori che emergono dalle attività di gap analysis e di risk management possano trovare una giusta collocazione per la loro valorizzazione. Il bilancio di sostenibilità diventa lo strumento di governance in quanto, partendo dalla cultura della misurazione dell'agito sostenibile, permette di lavorare in modo più puntuale sugli obiettivi di sviluppo orientando in modo più consapevole gli investimenti».

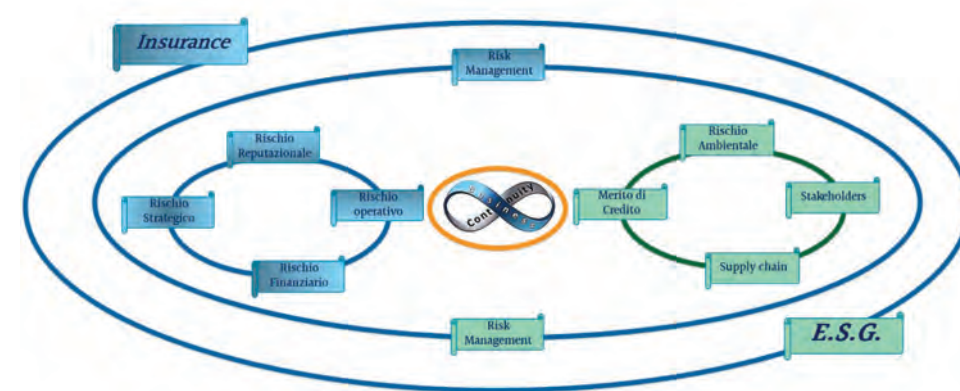
In uno scenario assicurativo che richiede di essere sempre al passo con l'innovazione, Global Broker come si pone per il prossimo futuro?

«Il futuro presuppone un cambio di paradigma rispetto all'approccio al rischio da rivedere prima di tutto come opportunità e la comunicazione come valore aggiunto. Nel futuro i modelli assicurativi dovranno ispirarsi alla capacità di valorizzare queste componenti sia nella relazione banca-impresa che in quella assicurazione-impresa e la digitalizzazione giocherà un ruolo primario nella possibilità di mettere a disposizione delle banche strumenti innovativi quale il sistema di gap analysis di Global Broker, con dati che risiedono in banche dati esterne. Coniugare il risultato dell'analisi dell'interazione fra questi sistemi porterà a dare al rischio assicurativo un ruolo chiave nell'ambito della business continuity; bisogna fare sistema, investire nella digitalizzazione e soprattutto comunicare adeguatamente affinché ogni sforzo sia correttamente valorizzato. Global Broker ha creato un sistema virtuoso di economia assicurativa, intesa non tanto come risparmio, quanto come opportunità di investimento a favore dei propri clienti».

• Bianca Raimondi



IL RISK MANAGEMENT COME STRUMENTO STRATEGICO PER LA BUSINESS CONTINUITY: TRA INSURANCE ASSESSMENT E SUSTAINABILITY REPORTING



GLOBAL BROKER NEL GRUPPO ASSICURATIVO RI-FIN

Global Broker, nel modello del gruppo Ri-fin, nasce come broker specializzato nella bancassicurazione corporate; si posiziona infatti come stakeholder strategico nella relazione tra le imprese e il mondo finanziario - banche e/o istituzioni - , con il purpose di creare valore aggiunto di sistema, mettendo la componente assicurativa della valutazione del rischio quale elemento di novità nella valutazione del merito di credito, così come richiesto dal sistema bancario sia italiano che europeo. Da sempre ha fatto della valorizzazione delle coperture assicurative nel merito creditizio, un must e ha inteso innovare ulteriormente il proprio modello affinché banche e imprese possano rispettivamente capitalizzarle, valorizzarle nel bilancio di sostenibilità e, più in generale, nella relazione circolare con tutti gli stakeholder.

Un custom service a tutto tondo

Professionisti altamente preparati, selezionati con severità e capaci di trovare nell'ambito assicurativo le soluzioni che più si adattano alle esigenze dei clienti. A cui si uniscono tecnologia e innovazione. Tutto questo è Sopabroker, come spiega la titolare Alessandra Talarico

Quello delle assicurazioni è stato, soprattutto in passato, un ambiente che lasciava poco spazio all'emergere delle donne, soprattutto in ruoli dirigenziali. L'esperienza di Alessandra Talarico, però, è stata in controtendenza: nel lontano 1992, in barba a tutte le consuetudini omologate, un'allora ragazza ventiquattrenne venne chiamata ad effettuare lo start-up di una società di brokeraggio del gruppo Ligresti... e da allora di strada ne ha fatta tanta, dato che oggi è alla presidenza di Sopabroker.

Di che cosa si occupa in particolare Sopabroker?

«La nostra visione si basa su tre parole chiave: ascoltare, informare e soddisfare pienamente il cliente. Parole che sono diventate la prassi nei processi di lavoro. In un mondo che corre sempre di più e confonde fretta con velocità, Sopabroker propone un'alternativa importante in cui l'imperativo è mantenere costante il livello di qualità raggiunto. Questo è possibile



CONSTRUCTION

Sopabroker è nata con una forte caratterizzazione intorno al mondo delle costruzioni e ha mosso i suoi primi passi in questo settore. La Unit Construction si occupa di fornire le coperture assicurative più adeguate per tutte quelle aziende che, direttamente o indirettamente, costituiscono qualcosa. «Il nostro lavoro consiste nell'accompagnare l'azienda, sin dalle fasi preliminari del progetto, attraverso la stipula delle polizze di fideiussione indispensabili per ottenere i relativi permessi a costruire sino all'emissione delle polizze Car e delle Decennali Postume. Ci occupiamo quotidianamente di grandi opere, di costruzioni industriali e civili e offriamo ai nostri clienti, intermediando con tutte le principali compagnie di assicurazione, le coperture necessarie alla loro attività».



solo attraverso un'attenzione al cliente tanto quanto al personale».

Che caratteristiche ha il personale in Sopabroker?

«Il personale in Sopabroker è altamente qualificato e ha la possibilità di aggiornare costantemente i propri hard e soft skills attraverso corsi di formazione, sia interni sia organizzati da istituti professionali o di categoria come AIBA, AssiNews, AssiWeb. In base alle capacità e alla formazione di ciascuno, la squadra è divisa in unità dedicate a specifici segmenti assicurativi: Construction, Financial Line, Real Estate, Personal Line, Motor, Alberghiero e Health. Questa scelta permette di seguire ogni ramo assicurativo nel dettaglio e garantisce un custom service a tutto tondo, che va dalla gestione del portafoglio a quella dei sinistri, fino all'amministrazione di scadenze. Inoltre, tutti i professionisti sono cresciuti all'interno di questa realtà sviluppando un senso di appartenenza profondo, che distingue l'ambiente lavorativo di Sopabroker da quello di tanti altri competitor. Tutto in Sopabroker ha un nome e una personalità e questo atteggiamento viene riflesso sul cliente».

Chi è il cliente tipo che si rivolge alla

vostra società?

«Il nostro cliente tipo è rappresentato da aziende industriali che appartengono ai più diversi settori, dal metalmeccanico al tessile fino a quello alimentare e piccole e medie imprese. Non mancano clienti di una certa rilevanza, anche se solitamente i grossi gruppi industriali si rivolgono ai big del brokeraggio, considerati i migliori. Poi si ritrovano sotto assicurati e non seguiti, ma questo è un altro discorso».

Quali sono gli elementi che vi distinguono dai vostri competitor?

«Il cavallo di battaglia della nostra società è indubbiamente l'edilizia, in gergo Construction. Sopabroker è nata in seno a questo settore specialistico e particolare e ne è stata fortemente caratterizzata. Grazie all'elevato grado di comprensione di questo campo, siamo stati scelti per affiancare dei progetti come Citylife, Uptown, Villaggio Expo e tanti altri che hanno ridisegnato lo skyline milanese sviluppando prodotti assicurativi competitivi ad esso dedicati, quali Car (Contractor's all risk), Alop (Advanced loss of profit), Ear (Erection's all risk), postume decennali e fideiussioni. Questa expertise si è estesa anche all'infuori di Milano per supportare un

LA NOSTRA VISIONE SI BASA SU TRE PAROLE CHIAVE: ASCOLTARE, INFORMARE E SODDISFARE PIENAMENTE IL CLIENTE

importante progetto di riqualificazione immobiliare: Manifattura Tabacchi Firenze. Si tratta di un'idea innovativa e sostenibile che trasforma i locali dell'ex fabbrica di sigari in un centro culturale animato dall'energia creativa di moda, arte e design. L'ambizione è quella di porsi da contrappunto nevralgico al centro storico fiorentino per donare alla città un secondo cuore pulsante dallo stile contemporaneo. La vision di questo progetto ha fatto sì che ci fosse un'adesione naturale tra Manifattura Tabacchi e Sopabroker, che condividono il valore di reimpiego e di trasformazione della tradizione».

Quali sono i vostri progetti tecnologici più rilevanti e le vostre soluzioni innovative?

«Nonostante la diversificazione dei clienti, un unico principio attraversa lo spirito di Sopabroker: avanguardia. A cominciare dalle quote rosa in azienda che sono state sempre in maggioranza, per arrivare poi ai processi di digitalizzazione e alla creazione di innovativi pacchetti assicurativi. Sul piano digitale, la nostra società è stata tra le prime in Italia a utilizzare il sistema di archiviazione ottica. Questa scelta è stata portata avanti sia per migliorare la gestione dei dossier sia per ragioni ambientali limitando l'uso di carta e inchiostro. Sopabroker ha sempre prontamente abbracciato il progresso tecnologico, soprattutto laddove esso si costituisce come un ulteriore ponte tra l'azienda e il cliente. Infatti la nostra società assicurativa ha figurato tra le prime che hanno aperto un sito web, a proporre un'app e a inserire un QR code che rimandasse al sito sui bigliettini da visita. Lo scopo e la ragione di ogni innovazione digitale è sempre stato il comfort assoluto del cliente. Sul piano professionale invece, nel 1992, Sopabroker è stata una delle prime aziende ad adottare e promuovere il prodotto di polizze per la responsabilità civile del Consiglio di amministrazione affiancando varie SGR. Tuttavia ad oggi l'innovazione più grande è la presenza fisica. Il progresso ci ha abituati a

Sopabroker ha sede a Milano
www.sopabroker.com



L'INNOVAZIONE PIÙ GRANDE È LA PRESENZA FISICA. NON C'È NULLA DI PIÙ PREZIOSO DEL CONTATTO REALE CON IL CLIENTE, DI SENTIRE LA SUA VOCE E DI RISPONDERE PRONTAMENTE ALLE RICHIESTE DI AIUTO

confrontarci virtualmente con chatbox, ma per il personale Sopabroker non c'è nulla di più prezioso del contatto reale con il cliente, di sentire la sua voce e di rispondere prontamente alle richieste di aiuto».

Quali sono le attuali tendenze di mercato considerando le mutate abitudini del consumatore?

«Oggi il mercato è molto complesso. Stiamo vivendo in un periodo storico di grandi cambiamenti, di mutate relazioni internazionali, conflitti, aumento dei tassi di interesse e grandi crisi, come quella del Covid-19, che ci stiamo lasciando alle spalle, e quella ambientale, che si fa sempre più vicina. In ciascuno di questi snodi l'assicurazione ha avuto un ruolo fondamentale. Nonostante le pessime previsioni, durante la crisi pandemica il mercato assicurativo ha riportato una crescita sia al comparto Vita con 111 miliardi, sia al comparto Danni con 39 miliardi. Il

settore Health si delinea come una grande opportunità per il futuro delle assicurazioni, ma il discorso in Italia ha implicazioni culturali. A causa dei premi in continua lievitazione e delle franchigie più elevate unite a un'incertezza per gli assicuratori sul piano delle regole di responsabilità e delle conseguenze risarcitorie, si è verificato negli ultimi anni il fenomeno della doppia fuga: degli assicuratori dal mercato sanitario e delle strutture sanitarie dall'assicurazione, con conseguente passaggio a fenomeni di autoassicurazione o meglio di appostamento sui propri bilanci degli impatti negativi derivanti dalle sentenze di condanna per medical malpractice; andare verso l'assicurazione avrà ripercussioni sul paziente e sugli enti stessi che solo il tempo sarà in grado di far emergere. L'assicuratore in questo caso si rivela una risorsa, è infatti in grado di svolgere una valutazione esatta del potere di intervento, delle attività delle unità di gestione del rischio clinico operanti all'interno delle strutture sanitarie per ridurre il ricorso a

pratiche di medicina difensiva. Questa stessa visione integrata, seria e professionale, viene rivolta nella gestione dei rischi legati al cambiamento climatico. Grazie alla loro formazione strategica, i broker sono in grado di formulare previsioni dell'evoluzione dello scenario climatico e ambientale e di adeguarle ai modelli di Risk assessment ponendosi da advisor sia per l'assicurato che per l'assicuratore. Insomma, in un contesto di transizione verso un'economia sostenibile, i broker dovranno ridisegnare le proprie strategie e processi decisionali tenendo conto dei rischi Esg. In poche parole, la figura dell'assicuratore sta profondamente cambiando e ciò va trasmesso al cliente attraverso un'offerta customer centric. Il cliente infatti è proprio lo scopo ultimo e, sebbene in Italia non ci sia una cultura assicurativa come in altri paesi d'Europa o in America, Sopabroker sin dalla sua fondazione si impegna nella divulgazione del valore strategico dell'assicurazione e dell'importanza di allocarvi delle risorse. L'assicurazione è infatti una garanzia di sicurezza sul futuro dei propri beni e una gestione poco attenta può avere conseguenze molto spiacevoli. Per questo Sopabroker ha sempre cercato di adeguarsi alle esigenze di ciascuno dei suoi clienti, conoscendoli e affiancandoli con soluzioni di continuità».

•CG



MOTOR E PERSONAL LINE

Sopabroker ha sviluppato forti competenze anche nei settori Motor e Personal line creando due units apposite dislocate in una sede dedicata. Unit Motor: il lavoro della Unit Motor è estremamente delicato, costoso e in continua evoluzione e cambiamento. L'azienda gestisce un portafoglio con circa 3400 polizze, con una clientela sia privata che corporate. Unit Personal Line: un settore dove la professionalità e il consiglio inducono il cliente a fare delle scelte che si rileveranno di grande importanza in caso di danno, ovvero della perdita di un bene.

La unit opera in collegamento con i colleghi del Corporate o del Construction, da cui di norma hanno in comune i clienti.

E-waste e miniere urbane

Grandi novità nel campo della sostenibilità: iZ Precious, una piattaforma di economia circolare che vuole unire il mondo del fashion, dell'orologeria e dell'occhialeria con l'industria dei rifiuti elettronici, con lo scopo di certificare metalli preziosi recuperati da dispositivi elettronici. Ne parliamo con Luca Renzi, amministratore di iZ Renewable Luxury (iZRL)

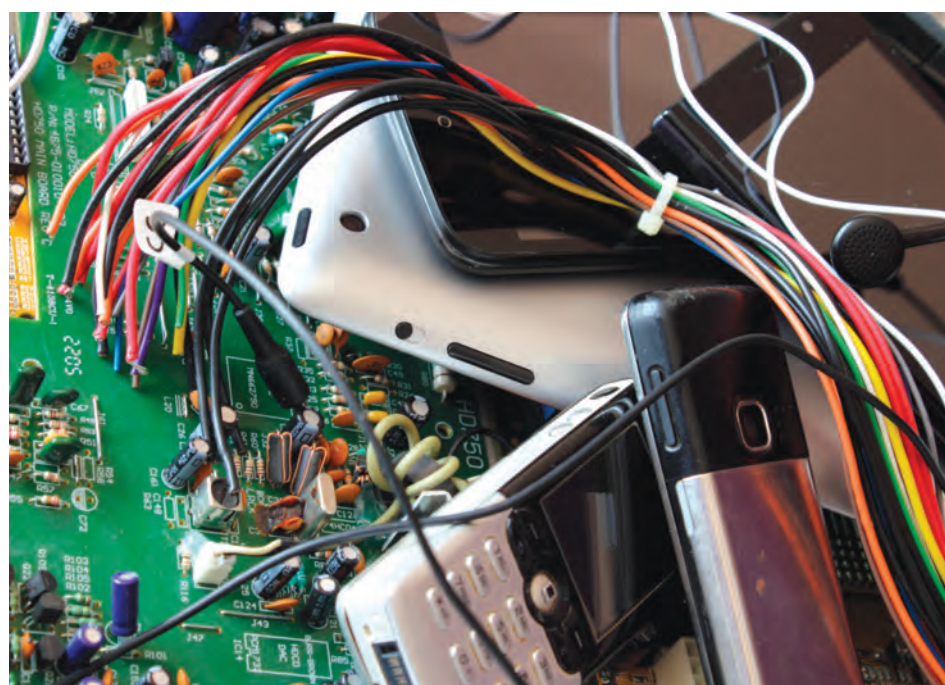
Smartphone, tablet, pc in disuso sono definiti e-waste e possono essere considerati delle vere e proprie miniere urbane. Nel 2019 ci sono stati 53,6 milioni di tonnellate di rifiuti elettronici e solo il 17,4 per cento è stato raccolto correttamente generando 4 milioni di tonnellate di materie prime recuperate con un risparmio di 15 tonnellate di CO2 equivalente.

Purtroppo le miniere urbane sono oggi un problema per l'ambiente e la salute: circa l'82,7 per cento del flusso non è documentato e si stima che questa cattiva gestione generi 50 tonnellate di mercurio [fonte: The Global E-waste Monitoring 2020].

«iZRL si chiede come le aziende che attualmente utilizzano oro, argento e palladio per realizzare i loro prodotti possano utilizzare i metalli preziosi recuperati dai rifiuti elettronici nel loro processo produttivo senza alimentare questo flusso negativo e generando al contempo un impatto positivo - afferma Luca Renzi, ceo di iZRL -. Per questo motivo è nato il progetto iZ Precious con una visione molto chiara: la creazione e lo sviluppo delle miniere urbane responsabili in futuro porterà benefici economici, ambientali e sociali alle persone e al pianeta. Questo è ciò che vogliamo ottenere promuovendo le miniere urbane come fonti responsabili di oro, argento e palladio».

Di che cosa si occupa la vostra azienda?

«iZRL è nata per aiutare le aziende a ottenere materie prime certificate da prodotti dismessi attraverso la certificazione di una filiera di recupero trasparente e tracciata, impegnata a generare un impatto positivo sulle persone e sull'ambiente. In quest'ottica offriamo servizi di certificazione, tracciabilità e catena di custodia con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo di piattaforme di economia circolare che mettano in contatto



business non direttamente collegati. Il nostro punto di partenza sono i rifiuti elettronici: abbiamo sviluppato il programma di certificazione iZ Precious che vuole certificare una filiera di recupero trasparente, impegnata a misurare la CO2 generata e a sviluppare progetti sociali. In sostanza, iZRL vuole garantire al mercato che l'oro, l'argento, il palladio a marchio iZ Precious provengano da una filiera di recupero che rispetta i principi e i criteri dettagliati nello standard iZ Precious».

Come dovranno comportarsi le aziende che utilizzeranno i metalli iZ Precious?

«Le aziende che utilizzeranno i metalli iZ Precious nei loro prodotti comunicheranno il loro impegno nello sviluppo delle miniere urbane responsabili e il loro sostegno a progetti sociali e di sostenibilità. I brands potranno comunicare questo in due modi: con un certificato rilasciato da iZ per il totale dei metalli preziosi iZ Precious acquistati o

con un certificato specifico per il prodotto realizzato con metallo iZ che coinvolge anche la filiera produttiva del brand. Le fasi principali del processo di recupero sono la raccolta dei rifiuti elettronici, lo smontaggio, il recupero dei metalli e la creazione di nuovi prodotti realizzati con oro, argento o palladio certificati iZ Precious. I metalli preziosi iZ possono essere utilizzati per la produzione di gioielli, orologi e accessori moda. I prodotti realizzati con i metalli iZ Precious saranno in definitiva allineati ai valori di un nuovo consumatore».

Questo implica un nuovo modo di fare business?

Luca Renzi, amministratore di iZ Renewable Luxury di Arezzo - www.izrl.green



«La generazione Z sta effettivamente cambiando il modo di fare business. Si aspetta che i marchi del fashion, dell'orologeria e dell'occhialeria siano trasparenti, che si impegnino per la sostenibilità e vuole prodotti allineati ai suoi valori. Si tratta di intuizioni significative che non possono essere ignorate, considerando che la generazione Z sta guidando la crescita delle vendite di lusso in tutto il mondo. iZ offre la possibilità di rispondere alle loro preoccupazioni e soddisfare le loro aspettative aiutando i marchi a generare quell'impatto positivo sulle persone e sul Pianeta che la

IZRL È NATA PER AIUTARE LE AZIENDE AD OTTENERE MATERIE PRIME CERTIFICATE DA PRODOTTI DISMESSI ATTRAVERSO UNA FILIERA DI RECUPERO TRASPARENTE E TRACCIATA

Gen-Z sta cercando attraverso metalli preziosi che contribuiscono a una causa importante e dimostrano il loro impegno per la sostenibilità: la creazione di miniere urbane responsabili».

Come si diventa un iZ member?

«Le aziende che si occupano del recupero di metalli preziosi e del trattamento dei rifiuti elettronici dovranno essere conformi ai requisiti dello standard iZ Precious per ottenere l'adesione iZ. Lo standard iZ Precious è composto da 5 principi e 17 obiettivi che rappresentano le fondamenta per lo sviluppo della sostenibilità, ma in più iZRL richiede di misurare l'impatto ambientale in termini di impronta di carbonio, promuovendo una filiera macroregionale che si differenzia dall'attuale modello globale di rifiuti elettronici basato sull'esportazione».

Come si fa a garantire che una quantità di oro iZ provenga dal flusso di rifiuti elettronici?

«Tracciamo la quantità di rifiuti elettronici in entrata, i rifiuti elettronici disassemblati e i test chimici eseguiti dall'impianto di recupero, per dimostrare la quantità di metallo che può essere recuperata da uno specifico lotto di rifiuti elettronici ricevuto. Il test sarà effettuato per ogni lotto di rifiuti elettronici in entrata all'impianto di recupero. Tutto viene tracciato in un registro digitale in modo che l'impianto di recupero non possa vendere una quantità superiore a quella indicata nel registro digitale. L'acquirente o il banco di metallo validato come cliente dell'impianto di recupero, grazie a un codice digitale univoco per ogni barra venduta come iZ Precious, sarà in grado di verificare se il metallo ricevuto fa parte della filiera iZ Precious».

• Bianca Raimondi

COME IZ RENEWABLE LUXURY SUPPORTA CONCRETAMENTE I BRANDS

«Sono quattro le aree in cui, come fornitori di servizi dedicati, possiamo supportare i brands - spiega Luca Renzi -. Innanzitutto la gestione della certificazione della catena di fornitura che si occupa dell'identificazione dei centri di trattamento dei rifiuti elettronici e degli impianti di recupero, della conformità e del processo di onboarding, la gestione degli audit di terze parti e del rilascio dell'adesione. In secondo luogo, l'implementazione della tracciabilità e trasparenza all'interno della filiera. La terza area è quella della riduzione della CO2 e la quarta è la responsabilità sociale che prevede il coordinamento di progetti sociali attuati dai centri di smaltimento dei rifiuti elettronici e iniziative per informare la nuova generazione sul problema delle miniere urbane».

Come tutelarsi dalla gestione del rischio

Comprendere le reali esigenze di protezione personali e aziendali del proprio cliente e realizzare le migliori soluzioni assicurative coerenti con questi bisogni, è la mission che la società di brokeraggio assicurativo Euib persegue, utilizzando una metodologia definita Facility life method. Massimiliano Savi, amministratore delegato della società, ne spiega i vantaggi

Tra servizi, applicazioni, siti web, il mercato assicurativo ha generato un'offerta molto ampia, ma bisogna sempre tenere a mente che la gestione del rischio è un'operazione delicata, per la quale, oggi più che mai, è indispensabile il confronto con il broker assicurativo. «Il broker assicurativo - spiega Massimiliano Savi, alla guida di Euib Srl - è un professionista il cui compito è mediare tra le compagnie di assicurazione e i propri clienti, con lo scopo di reperire sul mercato le soluzioni assicurative meglio corrispondenti alle esigenze di coloro che si affidano al suo servizio. Stiamo sempre dalla parte dell'assicurato, perché il nostro lavoro è trovare per lui la copertura idonea al prezzo più conveniente. L'attività di brokeraggio è regolamentata dal Codice delle Assicurazioni e vigilata dall'Ivass. In Italia da due anni c'è una regolamentazione in ambito assicurativo chiamata IDD, che obbliga un



distributore di prodotti assicurativi a proporre al proprio cliente solo soluzioni coerenti con le esigenze che lo stesso ha espresso all'intermediario. Il nostro metodo è assolutamente coerente con quanto richiede la normativa, l'attività di analisi dei bisogni è il fulcro del nostro rapporto consulenziale».

Quando è nata e come si è sviluppata nel tempo la vostra azienda?

«Euib è una società di brokeraggio assicurativo operante da oltre 10 anni, con sede a Milano e con 20 account manager nei principali capoluoghi italiani. Il nostro obiettivo è quello di fornire ai nostri clienti sia privati, che piccole e medie imprese, tutte le soluzioni assicurative necessarie per proteggere in modo adeguato sia la sfera della vita privata sia quella professionale, ottimizzando i flussi economici in modo da rendere di facile attuazione e realizzazione l'analisi dei bisogni effettuata assieme. Le soluzioni condivise, saranno poi monitorate costantemente nel tempo e

Euib ha sede a Milano - www.euib.it

il cliente attraverso la sua Home Insurance personale avrà la visibilità totale delle stesse e un contatto immediato per tutte le informazioni e attività successive alla sottoscrizione dei contratti. Il nostro management è composto da professionisti che da oltre vent'anni operano nel mondo assicurativo, con esperienze nazionali e internazionali. Euib è inoltre attrattiva anche per altri intermediari assicurativi, per i quali mettiamo a disposizione per la loro clientela servizi altamente professionali e specializzati, con particolare attenzione alla semplicità ed efficacia sia per la sottoscrizione dei contratti, sia nell'attività di gestione della clientela, tenendo sempre fede alla normativa vigente con l'attività di needs analysis integrata nei nostri processi. Euib ha una struttura interna suddivisa per aree di business, che forniscono all'intermediario partner, un efficace supporto e alleggeriscono il peso generato dagli aspetti amministrativi e gestionali del suo lavoro».

In che cosa consiste il Facility life method?

«L'essenza della nostra attività è comprendere le esigenze del cliente attraverso un percorso comune di conoscenza reciproca, esplorando insieme a lui le sue aree

di scopertura e di bisogno al fine di costruire delle soluzioni uniche, mirate, ma che avranno un percorso di manutenzione costante, per far sì che, nel tempo, l'accordo fiduciario costruito con il nostro cliente si mantenga vivo e attuale. Lo facciamo considerando tutto il microcosmo del cliente, non osservando solo una parte marginale della sua vita ma cercando di osservare la sua inte-

rezza, che comprende sia la sfera personale e familiare, sia quella professionale e imprenditoriale. I partner hanno supporti specifici per realizzare l'analisi delle esigenze dei loro clienti e monitorarne costantemente la coerenza con gli strumenti utilizzati».

Cosa vi distingue dai vostri competitor?

«Al centro del nostro business c'è la profonda convinzione dell'importanza della relazione fiduciaria a lungo termine tra il consulente e i suoi clienti: ascolto delle esigenze del cliente e conseguente chiarezza delle nostre risposte. La fiducia viene creata attraverso la fornitura di una consulenza di alta qualità, un servizio impeccabile e il rispetto di ciò che è stato promesso. Da oltre 10 anni il nostro impegno si è profuso nell'attirare i migliori professionisti della consulenza assicurativa nella nostra realtà per aiutarli a stabilire e mantenere relazioni proficue, durature e fiduciarie con i loro clienti. Il nostro approccio distintivo di analisi dei bisogni e di costruzione di soluzioni personalizzate e monitorate costantemente nel tempo, è quello che ci consente di rendere unica e inedita la fiducia e l'attenzione che riserviamo ad ogni singolo cliente, grazie anche ad oltre 20 accordi con compagnie assicurative di primaria importanza». • **Guido Anselmi**

ORIENTARE I CLIENTI IN UN'OFFERTA COMPLESSA

Nell'epoca digitale, in cui ogni prodotto e servizio può essere trovato sul web e in cui si assiste a una crescita esponenziale dei motori di ricerca del settore, molti clienti si trovano spesso immersi in una quantità di informazioni che non riescono più a decifrare. Euib riesce ad orientare i propri clienti, fornendo loro un approccio integrato di selezione tra prodotti assicurativi on e off line, riuscendo a garantire un'assistenza di qualità ad ogni cliente, grazie all'alta professionalità dei suoi consulenti. Approfondita conoscenza e monitoraggio del mercato assicurativo, formazione continua dei consulenti, approccio innovativo al problem solving, rapporto umano e fiduciario con i clienti, risparmio sul costo delle polizze sono solo alcuni dei vantaggi di Euib.

IL NOSTRO OBIETTIVO È QUELLO DI FORNIRE AI CLIENTI E PARTNER TUTTI GLI STRUMENTI ASSICURATIVI NECESSARI PER PROTEGGERE IN MODO ADEGUATO SIA LA SFERA DELLA VITA PRIVATA SIA QUELLA PROFESSIONALE

«**D**all'agricoltura e alimentazione all'industria, dai manufatti al turismo, grazie all'unicità del suo sistema produttivo, l'Italia è tra le squadre che vincono più medaglie in Europa, grazie soprattutto a un sistema di piccole e medie imprese che lavorano in distretto e in filiera, molte delle quali nate come imprese familiari». A dichiararlo è Adolfo Urso, ministro delle Imprese e del made in Italy, in occasione dell'insediamento al Mimit del tavolo per il settore dell'Agroindustria, al quale hanno partecipato anche il ministro dell'Agricoltura Francesco Lollobrigida, parti sociali e associazioni di categoria. La valorizzazione del made in Italy è una delle bandiere del Governo Meloni. L'Esecutivo ha, infatti, da mesi annunciato il collegato per la promozione delle imprese del brand Italia, che dovrebbe essere presentato a fine aprile dal Mimit e altri dicasteri. «Dobbiamo sviluppare una politica per migliorare le competenze, di qui l'idea del made in Italy che va coniugato e interviene a modellare l'intero sistema scolastico del Paese, tanto più per quei lavori manuali, creativi e digitali, che sono necessari ai nostri settori del made in Italy tra cui l'alimentazione, la moda e l'arredo», ha specificato Adolfo Urso. «Nel disegno di legge sul made in Italy- ha proseguito il ministro- ci sarà anche come meglio difendere i nostri prodotti e marchi dalle contraffazioni e altri strumenti finanziari per aiutare la crescita dimensionale dell'impresa agricola e agroindustriale. È necessario valorizzare e incentivare questa crescita nei distretti alimentari e industriali». Già nel corso del 2023 è poi attesa la fondamentale riforma del Piano Transizione 4.0, come anticipato da Marco Calabrò, dirigente Mimit, in un evento organizzato dal Network Digital 360.

AUTO, INCENTIVI PER SVECCHIARE IL PARCO CIRCOLANTE

Uno dei dossier più caldi resta quello dell'automotive, dopo che, il 28 marzo scorso, l'Unione europea ha adottato definitivamente il regolamento che stabilisce lo stop alla ven-

Adolfo Urso, il ministro delle Imprese e del made in Italy



In arrivo la legge quadro sul made in Italy

Il Mimit guidato da Adolfo Urso collabora con gli altri ministeri per improntare politiche tese a favorire la manifattura e la produzione italiana sui mercati internazionali. Tra i prossimi impegni, un piano per ripopolare i borghi e salvare il commercio di prossimità



dita di veicoli a motore endotermico dal 2035, con l'unica eccezione di quelli alimentati da carburanti sintetici. Il ministro Adolfo Urso ha annunciato che il governo adotterà una politica industriale sull'automotive, attraverso un confronto serrato con i sindacati e le imprese e una revisione di incentivi e investimenti. Rispondendo durante il question time alla Camera il 5 aprile, Adolfo Urso afferma la necessità di «predisporre una rimodulazione degli incentivi prendendo atto della realtà, anche al fine di svecchiare il parco autoveicoli circolante che è vecchio e altamente inquinante, il più vecchio d'Europa». Sono quasi 11 milioni le auto circolanti altamente inquinanti (euro 3 o inferiori) nel nostro Paese, più del 25 per cento. «Il parco da rottamare è la vera priorità ambientale», sottolinea il ministro ricordando come nel 2022 siano rimasti inutilizzati incentivi sull'elettrico puro per 127 milioni di euro e finora, delle risorse stanziare per la tipologia nel 2023, ne risultino usate meno dell'8 per cento. L'orientamento dell'Esecutivo potrebbe, dunque, essere quello di dirottare gli incentivi a favore dei cittadini che più hanno difficoltà a sostituire la loro autovettura

con una nuova a basse emissioni. «Dobbiamo incentivare chi ha bisogno dello Stato per svecchiare la propria auto, per rottamare l'autovettura euro 0, 1, 2 o euro 3. Cioè coloro che non se lo possono permettere, non chi ha la facoltà di permettersi di comprare, se vuole- come auspichiamo un'auto elettrica».

MISURE STRUTTURALI CONTRO LA DESERTIFICAZIONE

Sempre in occasione del question time del 5 aprile, il ministro delle Imprese affronta il problema della desertificazione commerciale nei centri urbani che, negli ultimi dieci anni, ha portato alla chiusura di almeno centomila unità di commercio al dettaglio. Un fenomeno sociale «aggravatosi per la pandemia e l'invasione russa dell'Ucraina con il conseguente shock energetico e la spirale inflazionistica che rischia anche di ridurre i consumi», dichiara Adolfo Urso, che propone di affiancare a un intervento emergenziale, come ristori e sgravi fiscali messi in capo durante la pandemia, anche un intervento strutturale. Oltre alla

misura fiscale relativa all'estensione della cedolare secca agli affitti degli immobili commerciali, «occorre individuare misure specifiche di sostegno al settore. Per questo, abbiamo insediato il tavolo di confronto stabile sull'evoluzione della distribuzione del commercio presso il nostro ministero. Potremo valutare la percorribilità di altre misure, come la possibile fissazione di una soglia massima entro la quale limitare gli adeguamenti Istat previsti dai contratti di locazione. Siamo intenzionati a sviluppare una politica sistemica e strategica che si svilupperà attraverso più provvedimenti legislativi». Già al Vinitaly il ministro delle Imprese aveva parlato della prossima iniziativa del governo dallo slogan «Lavora nel mondo, vivi in Italia», un provvedimento che mira a un duplice obiettivo: la promozione del nostro Paese e il ripopolamento dei piccoli borghi facendo ricorso allo smartworking. «Il lavoro a distanza, nel turismo ma anche per quanto riguarda la rivoluzione digitale, rende straordinariamente competitivi i borghi italiani nell'economia globale», ha spiegato Adolfo Urso. •**Francesca Druidi**

Pmi e welfare aziendale

«Affianchiamo all'assicurazione un servizio altamente personalizzato e una piattaforma per il welfare aziendale». Il titolare Giorgio Preda racconta Piquadro Insurance Broker, da oltre vent'anni sul mercato nel settore del brokeraggio

Il welfare aziendale si sta consolidando come soluzione strutturale per le medie e grandi imprese italiane. Nella forma non tanto di denaro quanto di beni e servizi a integrazione del sistema retributivo monetario, le aziende possono farsi carico dei bisogni dei propri dipendenti, assumendo una funzione d'integrazione sussidiaria dalla valenza anche sociale. «Funzione - spiega Giorgio Preda, titolare di Piquadro Insurance Broker - il cui valore è riconosciuto anche dallo stato, che consente, entro certi limiti, la detassazione dei servizi eventualmente forniti dall'azienda. Nella nostra attività puntiamo moltissimo proprio sul servizio di welfare: un adeguato piano di welfare è uno strumento importantissimo per aumentare l'efficienza dei dipendenti, ma per realizzarlo è necessario avere dei preparatissimi consulenti».

Che funzione svolge il broker?

«Il broker assicurativo è un consulente indipendente, senza vincoli nei confronti delle compagnie d'assicurazione. Rappresenta il cliente e lo guida nella scelta delle soluzioni più consone alle proprie esigenze. Opera attraverso l'analisi preliminare del rischio da assicurare e la ricerca delle condizioni assicurative più idonee grazie alla conoscenza del mercato. Si occupa della gestione delle polizze assicurative, dalla stipula alla disdetta, e contestualmente della gestione e liquidazione dei sinistri».

Quali sono i vostri punti di forza?

«Vantiamo un know how solido fatto da un'esperienza pluriennale in questo settore, che ci ha reso sempre più dinamici e flessibili, nel risolvere le richieste dei nostri clienti. Il cliente è il nostro valore primario e costruiamo fin da subito un rapporto leale e trasparente, facendo nostro il suo bisogno di tutela e cercando di trovare soluzioni sempre proporzionate alle sue necessità. A tal fine



Giorgio Preda e Fabio Petrillo, titolari della Piquadro Insurance Broker di Milano www.piquadrobroker.it

abbiamo rafforzato la nostra professionalità arricchendo l'organico con personale qualificato e avvalendoci di collaboratori di elevata specializzazione tra cui legali, periti e società di stima preventiva. Il nostro punto di forza è il servizio attraverso un call center di altissimo livello, un servizio personalizzato in base alle esigenze peculiari del cliente; siamo focalizzati sull'employee benefits, tutte quelle coperture assicurative (infortuni e a rimborso delle spese mediche) che riguardano i dipendenti. Il nostro obiettivo però è anche quello di arrivare sempre a una corretta stima e quantificazione delle coperture attraverso un servizio rapido e affidabile supportato da un'analisi costante del mercato; cerchiamo di trovare soluzioni sempre proporzionate alle necessità, attraverso la valutazione dei rischi, l'analisi dei contratti in essere, la stesura di un progetto assicurativo, gestiamo il sinistro dal-

l'inizio alla fine».

Quali servizi offrite alle aziende e alle Pmi?

«Garantiamo un servizio di alta qualità alle aziende e alle Pmi grazie alla continua collaborazione e all'affiancamento quotidiano, dall'analisi completa delle coperture alla gestione delle polizze e dei sinistri. Nel 2003 abbiamo incrementato la nostra offerta costituendo il fondo di assistenza sanitaria integrativa Cassa Z&M per rispondere alle esigenze di attivazione dei piani di welfare sanitario. Cassa Z&M è una cassa avente esclusivamente fine assistenziale, permette alle aziende associate di garantire ai propri dipendenti e ai loro familiari un supporto economico per i trattamenti di assistenza e di prevenzione sanitaria. L'adesione delle aziende alla Cassa Z&M comporta una serie di agevolazioni fiscali e contributive estremamente importanti sia per dipendenti e amministratori sia per le aziende stesse. Recentemente abbiamo ampliato i nostri servizi costituendo La Quindicesima, società che ci consente di offrire alle aziende l'intero

pacchetto di flexible benefit».

Per i professionisti che si rivolgono a voi quali polizze avete?

«L'aumento del numero di controversie inerenti l'esercizio di attività professionali e le crescenti richieste di risarcimento, conseguenti ad errori diretti o indiretti, hanno portato un numero sempre maggiore di professionisti a comprendere l'importanza di una polizza efficace e ben calibrata sull'attività esercitata. Per questo l'analisi preliminare del rischio è fondamentale e di altrettanta importanza è la continua collaborazione con il professionista al fine di adeguare l'offerta di tutela al cambiamento delle responsabilità. Molto vantaggiosa è anche la nostra Convenzione avvocati, stipulata nel 2005, per offrire il miglior prodotto assicurativo in linea con le riforme legislative. Il costante aggiornamento delle



garanzie offerte e l'adeguamento delle coperture alle reali esigenze dei professionisti ne ha fatto un prodotto unico sul mercato».

Ai privati che servizi offrite?

«Analizziamo le esigenze del cliente per garantirgli la copertura assicurativa più adatta. Il nostro obiettivo è di instaurare con l'assicurato un rapporto di fiducia e garantire un servizio altamente qualificato e professionale per sfruttare le migliori condizioni di mercato». • **Beatrice Guarnieri**

SPECIALIZZATI IN FLEXIBLE BENEFIT

«**L**a nostra piattaforma per il welfare permette alle aziende di usufruire delle agevolazioni fiscali previste dalla legge. Il servizio non richiede gestione quotidiana da parte dell'azienda, i dipendenti scelgono autonomamente dalla piattaforma il proprio piano welfare.

Siamo tra i pochi broker assicurativi specializzati in Flexible benefit, ovvero forme alternative di retribuzione del lavoro dipendente che determinano un beneficio fiscale per l'azienda e un aumento della capacità di spesa per i dipendenti. Gli investimenti in welfare aziendale permettono di retribuire i dipendenti abbattendo il cuneo fiscale, ottenendo un duplice vantaggio a beneficio di entrambe le parti: abbassamento del costo del lavoro a carico dell'azienda e aumento della soddisfazione del dipendente. La piattaforma digitale permette di erogare un vero e proprio pacchetto beni e servizi personalizzabile dall'azienda in base alle esigenze proprie e dei dipendenti».

IL NOSTRO OBIETTIVO È ANCHE QUELLO DI ARRIVARE SEMPRE A UNA CORRETTA STIMA E QUANTIFICAZIONE DELLE COPERTURE ATTRAVERSO UN SERVIZIO RAPIDO E AFFIDABILE SUPPORTATO DA UN'ANALISI COSTANTE DEL MERCATO

L'imprenditoria giovane che non ha paura di mettersi in gioco

Affianca le aziende offrendo loro un efficace supporto, mirato a fornire soluzioni reali e un'assistenza immediata, chiara e concreta: scopriamo Neogamma attraverso le parole dell'amministratore unico Gianmaria Gai

L'ultimo triennio è stato per ogni azienda di qualsiasi settore un tornado di cambiamenti, momenti critici e sfide importanti. Neogamma queste sfide le ha raccolte tutte, giorno per giorno, e per il terzo anno consecutivo ha visto crescere a doppia cifra il proprio fatturato e ha fatto del proprio motto, "costruire cultura insieme", un marchio di fabbrica. La filosofia dell'azienda è tangibile nelle parole dell'amministratore unico Gianmaria Gai che nel progetto ha creduto fin dal primo giorno con il suo socio Andrea Migliore.

Come nasce e come si sviluppa nel tempo la vostra azienda?

«Neogamma è nata nel 2009 come società di consulenza in ambito salute e sicurezza nei luoghi di lavoro dall'intuizione di due giovani soci, che fin dal primo momento hanno investito ogni risorsa per consentire a questa realtà di crescere e sviluppare nuovi servizi al cliente. Nel 2013 c'è stato il primo passo importante: il trasferimento in un nuovo ufficio di proprietà a Rivoli e l'Accreditamento della sede per l'erogazione di corsi di formazione professionale, che ha consentito di sviluppare un vero e proprio comparto training dove si erogano non solo corsi specifici in adempimento al T.U. 81/08 ma anche corsi di carattere tecnico, corsi di lingua straniera, sviluppo delle soft skills ed eventi di coaching e team building per importanti aziende appartenenti a diversi settori. Allo stesso tempo, la propensione di Neogamma a una gestione coordinata e sistemica della sicurezza ha spinto la direzione a voler fondare una propria divisione dedicata alla consulenza per lo sviluppo di sistemi di gestione integrati e adempimenti in ambito privacy. Nel 2019 è nata la divisione Neogamma Ambiente, vero e proprio fiore all'occhiello della società, che attraverso uno staff tecnico di esperienza ventennale effettua campionamenti in tutta Italia attraverso unità mobili completamente attrezzate».

Cosa vi differenzia dai vostri competitor?



Gianmaria Gai, amministratore unico della Neogamma di Rivoli (To)
www.neogamma.it

«Per fare davvero la differenza, negli ultimi anni Neogamma ha investito molte risorse sulla propria comunicazione verso l'esterno, prima attraverso un'operazione di rebranding comunicata in anteprima sui social network con tanto di graphic-motion per simboleggiare il passaggio dal vecchio al nuovo logo, e sancire l'inizio di una nuova era di rinascita e fiducia nel futuro, soprattutto dopo il brutto periodo della pandemia; e in seguito ha rafforzato il proprio piano editoriale gestendo l'invio di newsletter informative gratuite a tutti i clienti attivi e prospect, comunicando temi utili come le novità in ambito legislativo e affrontando argomenti avanguardistici come la sostenibilità in campo ambientale, sociale e governance, la parità di genere, la diversity & inclusion. Inoltre ha offerto la possibilità, una volta al mese per coloro che lo desiderano, di fruire delle proprie "Pillole formative", una serie di eventi formativi totalmente gratuiti finalizzati ad approfondire temi specifici con esperti di settore».

Quali sono i vostri prossimi obiettivi?

«Abbiamo in mente ancora tanti progetti importanti come una nuova e più ampia sede che consenta di duplicare lo spazio dedicato alla formazione; un potenziamento della rete commerciale in tutta Italia attraverso risorse dedicate e il conseguimento di nuove e importanti certificazioni come quella dedicata alla Parità di Genere che va ad aggiungersi alle 9001, 14001 e 45001 già da anni sigillo del Sistema Integrato di Neogamma Srl. Nel 2009, quando la società è nata, eravamo due giovani imprenditori con l'ambizione di costruire una filosofia consulenziale diversa da ciò che in quel momento offriva il panorama delle

società concorrenti. Il Testo Unico era stato pubblicato da poco più di un anno e per le aziende adeguarsi a livello normativo diventava una necessità imperante. Molto spesso la scelta del fornitore era basata sul prezzo più che sulla qualità del servizio, ma fin da subito abbiamo compreso che in un settore così delicato il cliente meritasse molto di più che la consegna asettica di un semplice documento di valutazione dei rischi. È così che abbiamo cominciato a costruire rapporti che ancora oggi durano e ad allargare la nostra rete commerciale, più attraverso il passaparola che non mediante vere e proprie azioni marketing. Siamo persone semplici e appassionate che

amano il proprio lavoro e ognuno dei dipendenti di Neogamma mette tutto se stesso per dare valore aggiunto alla nostra organizzazione. Abbiamo iniziato tutti come under trenta e dopo un decennio i dipendenti storici hanno una media di 40 anni, questo lavoro è il nostro presente ma anche il nostro futuro, vogliamo crescere quotidianamente per e con i nostri clienti. Siamo impegnati a garantire che le aziende abbiano un ambiente di lavoro sicuro e protetto, in cui i dipendenti possano essere formati e motivati a lavorare in modo sicuro. Ci dedichiamo anche alla protezione dell'ambiente e a promuovere pratiche sostenibili per un futuro migliore». • **Cristiana Golfarelli**

SIAMO IMPEGNATI A GARANTIRE CHE LE AZIENDE ABBIANO UN AMBIENTE DI LAVORO SICURO E PROTETTO, IN CUI I DIPENDENTI POSSANO ESSERE FORMATI E MOTIVATI A LAVORARE IN MODO SICURO



LO SPIRITO DI SQUADRA È LA NOSTRA CARTA VINCENTE

«In Neogamma le risorse umane sono il tassello centrale: lavoriamo insieme, mantenendo il focus sulle possibilità di miglioramento delle nostre professionalità. Il messaggio che vogliamo comunicare al cliente è chiaro: "Noi ci siamo, con tutta la nostra esperienza. Puoi contare su di noi. Siamo al tuo fianco per affrontare ogni aspetto normativo. Facciamo squadra: abbiamo un gruppo integrato e preparato, pronto a rispondere con rapidità alle tue richieste e ad individuare i punti di efficienza". Almeno una volta al mese lo staff si riunisce per fare un punto su ciascun cliente, scambiare opinioni e condividere esperienze su come affrontare qualsiasi situazione o criticità emersa durante i sopralluoghi e le attività in house».

Un partner di crescita e sviluppo

Credendo nella condivisione e nella creazione di valore, affrontando ogni passaggio e mettendo sempre le persone al centro, Flexx Group offre alle imprese soluzioni innovative. La parola al ceo Francesco Muscò

In un mercato competitivo e in rapida evoluzione, organizzazione e comunicazione, così come la gestione trasversale delle informazioni, sono fondamentali per comprendere dove andare e come arrivarci mixando umanità e tecnologia. L'attuale complessità costringe le aziende a ripensare i propri modelli di business e a trovare nuove strategie per cogliere le opportunità, ad aggiornare le competenze esistenti o ad aggiungerne di nuove. In questo scenario, Flexx Group si propone come un alleato al fianco delle organizzazioni che scelgono di adottare un approccio focalizzato sullo sviluppo dei talenti.

«La filosofia di Flexx si fonda su alcuni aspetti principali: flessibilità, collaborazione, orientamento alle persone e al cliente, soluzioni integrate, adattabilità e costruttività, visione del futuro - afferma Francesco Muscò, ceo di Flexx Group -. Rimanere competitivi sul mercato significa essere resilienti, accogliere la velocità rispondendo con flessibilità. E nelle aziende dove il passaggio generazionale frena la transizione, occorre trovare le risorse più adatte in tempi brevi per sviluppare progetti nuovi. Prendiamo a cuore le sfide e gli obiettivi dei nostri clienti come se fossero i nostri, partiamo sempre



da qui per proporre e costruire progetti di valore a lungo termine. In un contesto di mercato in continuo mutamento, diventa vitale adattare le competenze ed essere ben organizzati, Flexx è e sarà sempre più concentrata nel fornire soluzioni manageriali creative e innovative proponendosi come partner di crescita e sviluppo».

Flexx Group, attraverso tecniche strategiche di project management, supporta le imprese e i professionisti nella definizione di obiettivi misurabili, raggiungibili e sostenibili, pianificazione attività e monitoraggio delle performance, ottimizzazione delle attività di digital marketing e strategie data drive-in. Opera nell'ambito del performance management con strumenti innovativi per rendere la gestione efficace e flessibile, attraverso modelli fluidi e dinamici.

E propone servizi di talent development che mirano a definire percorsi incentrati sullo sviluppo delle persone per l'acquisizione di competenze, sia manageriali che sociali, emotive e cognitive, che caratterizzano sempre più i mercati del prossimo futuro in collaborazione con il management aziendale e le funzioni Hr.

«Per stare al passo con i rapidi cambiamenti, Flexx ha creato delle divisioni verticali - con-

tinua Muscò -. Attraverso la Business School Flexx Academy, il Gruppo Flexx progetta piani di formazione e realizza percorsi che consentono di formare e applicare le diverse competenze. Al termine di ogni piano formativo, possono essere attivate sessioni di mentoring e coaching individuali e di gruppo. Flexx Media rappresenta l'agenzia

liquida del Gruppo Flexx che coinvolge un team scelto di professionisti della creatività e della multimedialità per la produzione di contenuti e la realizzazione di progetti editoriali integrati. Mentre Flexx Rem (Real Estate Management) è la neonata divisione che risponde alla complessità del mercato con soluzioni innovative, tecnici specializzati e manager di fiducia per la gestione di imprese, progetti di digitalizzazione e valorizzazione nel campo immobiliare. Nuovi scenari come il PropTech stanno innovando il settore immobiliare, Flexx REM si rivolge a coloro che vogliono far parte di queste nuove frontiere attraverso soluzioni che migliorano i processi e mettono il cliente al centro».

E nel futuro? Per alimentare una rete di professionisti e imprese che cooperano condividendo risorse, competenze e conoscenze in ottica di sistema e sviluppare nuove relazioni, Flexx Group sta dando vita a Flexx Club. Un progetto aperto, in evoluzione e in azione. Un'organizzazione in movimento che sviluppa sinergie nella direzione della crescita e dell'eccellenza, nell'organizzazione di eventi e iniziative sociali.

Il Gruppo Flexx offre alle aziende una collaborazione costruttiva, servizi innovativi e adeguati alle esigenze emergenti, analisi dei dati per definire metodi e azioni da intraprendere, monitoraggio dei risultati, formazione professionale personalizzata e continua.

«Flexx è una realtà in divenire che si adatta al complesso mondo del lavoro in continuo cambiamento, a partire dalle persone per contribuire a creare ambienti lavorativi più sereni e produttivi che possano favorire la diffusione delle alleanze».

• Bianca Raimondi

PRENDIAMO A CUORE LE SFIDE E GLI OBIETTIVI DEI NOSTRI CLIENTI COME SE FOSSERO NOSTRI, PARTIAMO SEMPRE DA QUI PER PROPORRE E COSTRUIRE PROGETTI DI VALORE A LUNGO TERMINE

tinua Muscò -. Attraverso la Business School Flexx Academy, il Gruppo Flexx progetta piani di formazione e realizza percorsi che consentono di formare e applicare le diverse competenze. Al termine di ogni piano formativo, possono essere attivate sessioni di mentoring e coaching individuali e di gruppo. Flexx Media rappresenta l'agenzia



Flexx Group ha sede a Milano
www.flexx.group

ASSICURARE LA MASSIMA EFFICIENZA

Il Gruppo Flexx è in grado di offrire una pluralità di servizi garantendo a imprese, aziende e organizzazioni pubbliche e private un sostegno concreto per la crescita e lo sviluppo del business. Obiettivo principale è la piena soddisfazione del cliente e a questo proposito la società è sempre attenta ad elaborare offerte personalizzate innovando costantemente ogni processo lavorativo al fine di poter assicurare la massima efficienza in un'ottica di ottimizzazione di tempo e costi. L'intera organizzazione punta ad essere un valido punto di riferimento, partner affidabile ed interlocutore unico, a cui rivolgersi per la gestione di incarichi consulenziali e manageriali.



Prestazioni, stile e innovazione

Il caso imprenditoriale di Maurizio Fabiani, la cui passione per la realizzazione di yacht pone le basi per progetti tutt'altro che usuali, addentrandosi fra le tecnologie di ultima generazione e le nuove esigenze di mercato

Ogni realizzazione dev'essere un'opera, una creazione a sé stante. Con questa filosofia che pone l'esclusività e le esigenze del singolo committente al centro, Maurizio Fabiani ha creato la sua Fabiani Yacht Srl in quel di Livorno. Una scelta ambiziosa che deriva dalla passione prima di tutto, come si ricava chiaramente dalle sue parole. «L'azienda nasce sulle fondamenta dello storico cantiere Intermare, fondato nel 1973 e travolto dalla crisi della nautica nel 2008 – dice Fabiani –. A metà del 2015, in quanto appassionati di nautica, abbiamo “recuperato” questo cantiere e ci siamo impegnati nel rilancio. Ecco, nel 2017, la fondazione di Fabiani Yacht Srl. La nostra scelta è quella di pochi altri in questo ambito: abbiamo infatti deciso di non progettare yacht sostanzialmente omologati dallo stesso mercato che i primi produttori hanno contribuito a generare, ma ciascuno yacht, singolarmente, deve essere una creazione a sé stante».

È così che, dopo la recente crisi della nautica,

VOGLIAMO REALIZZARE BARCHE CHE DIANO INIZIO A UNA NUOVA CONCEZIONE, CON SOLUZIONI TECNICHE PER UN SALTO GENERAZIONALE

si è deciso per un rilancio molto ambizioso, come si diceva. «Fin dall'inizio, infatti, l'obiettivo è stato, in primis, la necessità



Fabiani Yacht Srl ha sede a Livorno - www.fabianiyacht.it

d'innovazione – aggiunge Fabiani –: vogliamo realizzare barche che diano inizio a una nuova concezione, con soluzioni tecniche che produrranno un salto generazionale nell'ambito della nautica da diporto. Meccanica raffinata, potenze, rendimenti e componenti di altissimo livello; nessun compromesso stilistico o di contenimento dei costi di costruzione che possa andare a decremento delle migliori tecniche ingegneristiche, anche in termini di affidabilità e per

le prestazioni. Non sono state facili le decisioni per le quali sono state scartate “ponderatamente” molte soluzioni convenzionali che (forse per abitudine) continuano a trovare “insostituibile” impiego da anni, malgrado il progresso odierno permetta di ottenere, anche con risorse contenute, migliori risultati coniugando efficienza, efficacia, stile e prestazioni. Anche l'accuratezza della realizzazione, i metodi di produzione, il programma di verifiche e controlli in corso di esecuzione, e un'appropriata scelta dei componenti e dei materiali, non possono non essere considerati con il massimo rigore». Il rispetto dell'ambiente, poi, si persegue anche «con scelte oculate sin dai primi progetti preliminari e fino alla fine della costruzione – continua Fabiani –. Anche in cantiere, durante le lavorazioni, si possono adottare le migliori tecniche di contenimento dell'impatto ambientale. Ma altrettanto importante è la riduzione dei consumi, dei potenziali sversamenti accidentali e degli scarichi funzionali in mare e in atmosfera. Il capitolo della protezione dell'ambiente include quindi il risparmio energetico, ottenibile sia con una più accentuata accuratezza sia mediante scelte tecniche molto complesse, ma anche rendendo disponibili tecnologie propulsive delle ultime generazioni. Fabiani Yacht dispone attualmente di

soluzioni inedite per la propulsione ibrida, tali per cui (ad oggi) due imbarcazioni rispettivamente da oltre 60 e 100 tonnellate, possono navigare a propulsione totalmente elettrica per molte ore. Potendo anche accedere a diverse aree marine protette, in assoluto silenzio, e senza alcun costo di carburante. Infine, in merito allo stile, sicuramente originale, abbiamo raccolto opinioni entusiastiche da parte di tutto il personale che ha partecipato alla progettazione. Ma, si sa, è un fattore soggettivo».

L'imprenditore toscano si sofferma su maggiori dettagli della produzione. «I nostri yacht dispongono di diversi brevetti, come la piattaforma multifunzione che consente di salire a bordo con una piccola auto, motociclette, passeggini, tender e permette l'accesso a persone su sedia a rotelle: queste ultime possono visitare l'imbarcazione in autonomia fin dal molo portuale. Si tratta di una piattaforma che può scendere di circa 1 metro sott'acqua e salire fino al flybridge diventando una terrazza su mare, ha un elemento estraibile, largo circa 3 metri, con una ribaltina in acciaio che permette di posizionarla allineata alla banchina per salire e scendere dallo yacht. Altri brevetti riguardano gli Yachts ibridi MY 62', 70', 77', 100' e 101' che, con dei “parchi fotovoltaici” a scomparsa, consentono una navigazione in elettrico per molte ore con l'energia prodotta dai pannelli solari nel silenzio e a costo zero, alla velocità di 6/7 nodi; hanno anche due motori diesel».

E tutto questo non è passato inosservato: Fabiani è «l'impresa che ha vinto nel 2019, 2021 e 2022 il premio Le Fonti Awards come “Eccellenza dell'anno innovazione e leadership nautica di lusso” e, nel 2022, il premio LuxLife Nautical Tourism come “Most eco-sustainable yacht navigation”».

• Remo Monreale



YACHT MY 77' IBRIDA IN COSTRUZIONE

Maurizio Fabiani, titolare di Fabiani Yacht Srl, parla della realizzazione del MY 77' ibrida, che comincia ad entrare nel pieno delle lavorazioni. «Lo scafo e la sovrastruttura sono completamente in alluminio – dice Fabiani –. Parliamo di uno yacht decisamente spazioso con una lunghezza di 22,80 metri fuoritutto e una larghezza di 6,73 metri. Attualmente è stato costruito l'intero scafo ed è iniziata la costruzione della sovrastruttura. Dopodiché si procederà alla costruzione della piattaforma brevettata. Sono stati ordinati i motori diesel e tutto quanto riguarda la propulsione elettrica. È uno yacht ibrido particolare, che sfrutta l'energia prodotta da un parco fotovoltaico a scomparsa, permettendo così di navigare con i motori elettrici ad una velocità di 6-8 nodi per molte ore consecutive, senza inquinare, nel silenzio e a costo zero, con la possibilità di poter entrare anche nelle aree marine protette dove è consentita la navigazione in elettrico. Lo yacht ha comunque anche 2 motori diesel per viaggiare più veloci o in caso di condizioni meteo marine che non permettono l'utilizzo del “parco fotovoltaico”. Infine, gli interni sono completamente customizzabili secondo i gusti e le esigenze dell'armatore».



LE FONTI AWARDS®



WINNER 2022

ECCELLENZA DELL'ANNO
INNOVAZIONE & LEADERSHIP
NAUTICA DI LUSSO**Fabiani Yacht**

LE FONTI AWARDS®



WINNER 2022



Fabiani, gli yacht del futuro

Il nostro è un team che concepisce la nautica, dalla progettazione degli yacht alla loro realizzazione, puntando sull'innovazione, la sicurezza, il rispetto dell'ambiente, il risparmio energetico, il comfort, la bellezza dello stile esclusivo. Ma soprattutto mettendoci tutta la propria passione! Ogni Yacht può essere realizzato secondo le esigenze dell'armatore diventando così un pezzo unico. Lo stile di Fabiani è originale e innovativo, ma calato in una realizzazione pratica, elegante e funzionale. Per non parlare delle prestazioni eccellenti. Economia di esercizio al vertice, con possibile adozione di soluzioni innovative per la propulsione e l'uso di energie alternative, ecologiche e rinnovabili. Varie apparecchiature e dotazioni di bordo totalmente nuove e funzionali, già protette da brevetti esclusivi. Impianti antincendio concepiti per categorie di rischio superiori al consueto. Soluzioni innovative che consentono di navigare in totale rispetto dell'ambiente, e senza costi (applicabile solo alle versioni ibride). Infine, sicurezza nella navigazione di altissimo livello.

Sede: Via Aurelio Lampredi 45 - 57121 Livorno
Ufficio vendite: Via A. Straulino 1 - Rosignano
Marittimo 'Porto di Marina di Cala De' Medici' (Li)
Tel. 0586 683703
info@fabianiyacht.it

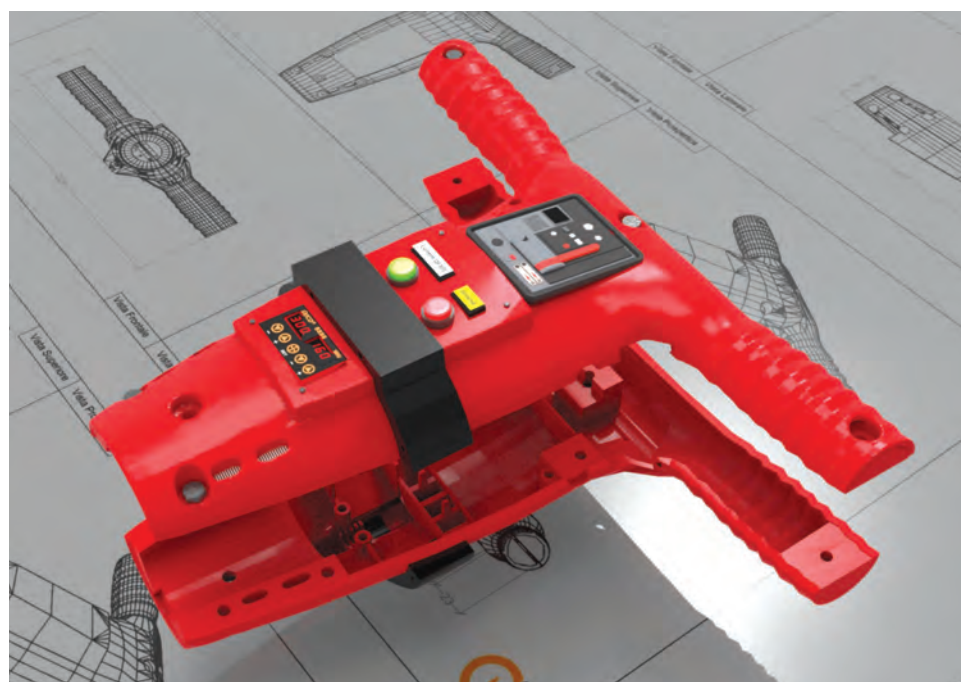
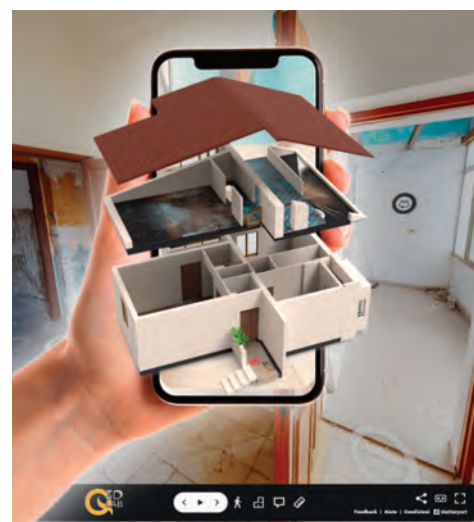
Fabiani Yacht

www.fabianiyacht.it

La quarta rivoluzione industriale

Il Piano Transizione 4.0 ha già avuto un impatto significativo sull'economia italiana, con migliaia di Pmi che hanno beneficiato di misure e incentivi in grado di favorire gli investimenti per l'innovazione e la competitività

La quarta rivoluzione industriale è alla base delle trasformazioni a cui assistiamo quotidianamente. Dall'automazione all'intelligenza artificiale, l'applicazione delle tecnologie chiave che guidano la transizione all'Industria 4.0 diventa di strategica importanza per le imprese, e la società nel suo complesso. Il Piano Transizione 4.0 consiste in un insieme di misure e incentivi volti a promuovere l'innovazione, la digitalizzazione e la sostenibilità nelle piccole e medie imprese. Queste misure includono agevolazioni fiscali, procedure burocratiche semplificate e sostegno finanziario per investimenti in nuove tecnologie e sistemi di produzione avanzati. L'obiettivo è quello di fornire alle Pmi gli strumenti e le risorse di cui hanno bisogno per migliorare la loro produttività, efficienza e qualità, riducendo al contempo il loro impatto ambientale. Il Piano Transizione 4.0 si fonda su quattro pilastri: digitalizzazione, innovazione, sostenibilità e formazione che sono stati identificati come fondamentali per il successo e la crescita a lungo termine delle imprese in Italia.



La digitalizzazione implica l'uso di tecnologie digitali per semplificare i processi aziendali, migliorare la comunicazione e l'esperienza del cliente. L'innovazione, d'altra parte, si concentra sullo sviluppo di nuovi prodotti, servizi e modelli di business che possono aiutare le imprese a stare al passo con la concorrenza. Ed è in questo contesto che si muovono i servizi offerti da Q Consulting nata nel 2018 dall'esperienza di Gabriele D'Aloisio, manager specializzato in strategia d'impresa e business plan e un gruppo di professionisti determinati a mettere le proprie competenze al servizio del tessuto imprenditoriale italiano. «L'azienda si occupa di finanza agevolata offrendo un supporto alle imprese per accedere a bandi nazionali, regionali ed europei che consentono di ottenere benefici fiscali - specifica D'Aloisio -. Attualmente sono diversi gli strumenti disponibili, ad esempio, gli incentivi di

credito d'imposta per tutte quelle aziende che decidono di investire nell'acquisto di beni strumentali, funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale delle imprese. Fino al 2022 era riconosciuto anche il credito d'imposta Formazione 4.0 attraverso cui il Governo ha cercato di stimolare gli investimenti delle imprese in termini di formazione del personale, mediante corsi rivolti ai dipendenti volti all'acquisizione ed al consolidamento delle competenze digitali relative alle tecnologie abilitanti. Purtroppo, nel 2023 questa misura non è stata rifinanziata ma speriamo vivamente che qualcuno prenda provvedimenti a riguardo perché, sia nel settore pubblico che in quello privato, continuiamo a registrare livelli elevati di analfabetismo digitale». Strumento utile alla crescita delle Pmi italiane è senza dubbio il credito d'imposta Ricerca & Sviluppo che si pone l'obiettivo di sostenere e stimolare gli investimenti effettuati dalle aziende in tale settore, al fine di sviluppare nuovi prodotti o migliorare prodotti o processi esistenti, ed essere così più competitive sul mercato. L'accesso a tale credito d'imposta consente alle imprese di innovarsi e differenziarsi dai competitors, riducendo, al tempo stesso, il carico fiscale. Le aziende hanno la necessità di confrontarsi quotidianamente con simili strumenti - prosegue D'Aloisio - ed è questa la ragione per cui si rivolgono alla nostra società che è capace di offrire valido supporto per gli adempimenti tecnici ed amministrativi in termini di ricerca. In tal senso, abbiamo sottoscritto una formale convenzione con l'Università degli Studi del Sannio che attraverso i suoi ricercatori ci garantisce un supporto specialistico fondamentale». Il Piano Transizione 4.0 ha già avuto un impatto significativo sull'economia italiana, con migliaia di Pmi che hanno beneficiato delle misure e degli incentivi. Queste aziende sono

state in grado di migliorare la loro produttività ed efficienza, ridurre il loro impatto ambientale e rimanere competitive in un mercato in rapida evoluzione. Molte di esse, inoltre, sono state anche in grado di creare nuove opportunità di

CI OCCUPIAMO DI FINANZA AGEVOLATA E PRINCIPALMENTE DI OFFRIRE UN SUPPORTO ALLE IMPRESE PER ACCEDERE AI BANDI NAZIONALI, REGIONALI ED EUROPEI CHE CONSENTONO DI OTTIMIZZARE GLI INVESTIMENTI



Q Consulting ha sede a San Giorgio del Sannio (Bn) - www.qconsultingsrl.com

lavoro e aumentare i propri ricavi, contribuendo alla crescita complessiva dell'economia. Si tratta quindi di un'iniziativa fondamentale che sta aiutando le Pmi italiane ad adattarsi e prosperare in un contesto imprenditoriale sempre più difficile. Concentrandosi su digitalizzazione, innovazione, sostenibilità e formazione, il Piano Transizione 4.0 sta contribuendo a costruire un'economia italiana più resiliente, sostenibile e prospera. «Negli ultimi anni, abbiamo assistito a una crescente enfasi sull'innovazione nel mondo degli affari. Ciò è stato determinato da una serie di fattori, tra cui la continua evoluzione dei mercati, l'aumento della competitività, il cambiamento delle aspettative dei consumatori e la necessità di adattarsi alle nuove tecnologie e ai nuovi modelli di business. Tutto ciò ha fatto sì che le aziende italiane investano molto in R&S per sviluppare nuovi prodotti e servizi che soddisfino le mutevoli esigenze dei loro clienti». • Luana Costa

RISORSE UMANE E TECNOLOGIE

Q Consulting mette a disposizione delle imprese un "team in outsourcing" composto da professionisti, tecnici, ingegneri, designer ed esperti qualificati nei più svariati settori, coordinati da un project manager che accompagna il cliente in tutte le fasi di consulenza volta a raggiungere gli obiettivi prefissati oltre che l'accesso ai fondi disponibili. L'azienda, punto di riferimento nazionale per le Pmi italiane, ha ampliato il proprio network ad oltre 100 studi di commercialisti, aiutando più di 250 imprese ad accedere ad oltre 15 milioni di euro in fondi agevolati e crediti d'imposta. La Q Consulting da sempre è attenta alle nuove tecnologie: «Per il futuro continueremo a investire in innovazione - spiega Gabriele D'Aloisio -. Abbiamo un laboratorio interno, Q3D Lab, in cui attraverso l'utilizzo di strumenti di progettazione, scansione e stampa 3d, offriamo servizi di prototipazione rapida, modellazione, ricostruzione 3d e tour virtuali. Il know-how tecnico, il personale altamente qualificato e l'utilizzo di tecnologie all'avanguardia, fanno del nostro service di prototipazione e stampa 3d, il partner ideale per lo sviluppo del prodotto, dell'idea o del progetto del nostro cliente. Con elevati standard qualitativi e di riservatezza, "diamo forma alle idee" degli imprenditori, offrendo la possibilità di immettere sul mercato prodotti originali con costi contenuti e in tempi strategicamente vincenti».

La moda responsabile

Un'azienda che vanta una forte propensione alla sostenibilità e dedica molta attenzione ai materiali utilizzati nelle sue collezioni: Mabo, specializzata nella progettazione e produzione di bottoni, vanta 70 anni di attività ed è oggi tra i leader in questo settore

Anche quando si parla di bottoni è necessario conoscere i potenziali rischi chimici e assicurare il cliente in merito al grado di sicurezza di ciò che viene inserito nel capo di abbigliamento. «Abbiamo deciso di puntare sulla sostenibilità e di realizzare bottoni e accessori senza sostanze critiche - afferma Valentina Signorelli, responsabile commerciale di Mabo -. L'economia circolare ci spinge ad affrontare il tema in modo integrato: allungare la vita di un prodotto e riciclarlo sono obiettivi che necessitano di materiali privi di sostanze chimiche pericolose, i quali rischierebbero di vanificare i processi circolari a cui la moda guarda con sempre più attenzione». Ripercorriamo la storia di questa grande azienda.

DALLE ORIGINI A OGGI

Nel 1952, quando il ventinovenne Giuseppe Edoardo Signorelli, con la moglie Teresa Maria Manenti, fondò il suo laboratorio artigiano a Grumello del Monte, un comune del Bergamasco, non aveva idea di come si realizzassero i bottoni. Era appena tornato dal Belgio dove, emigrante, aveva lavorato nelle miniere di carbone. Suo padre, bottonaio da prima della guerra, fu laconico nell'avvertirlo: «Se vuoi diventare un imprenditore sappi che dovrai fare tutto con le tue forze». Teresa Maria prima di sposarsi, per mantenersi, spendeva giorni e notti a cucire impermeabili. L'azienda Mabo è nata nella prima metà degli anni 50: tempi di sacrificio ma anche e soprattutto di ricostruzione, ricchi di prospettive e di fiducia. Mabo non è solo semplicemente un opificio ma, giorno dopo giorno, acquista i connotati di un laboratorio di idee, di una fucina pronta a sfornare talenti con il gusto della tradizione e tanta voglia di riscatto. Ne nascono pro-



dotti perfetti, originali, classici eppure innovativi: il bottone made in Italy diventa poliedrico. Appena sposati i Signorelli, nutriti dai valori che la cultura di un mondo ancora in gran parte contadino aveva loro trasmesso - il senso forte della famiglia e la dedizione al lavoro - decidono per l'avventura e oggi, a 70 anni da allora, i loro figli Adriano, Agostino e Luigi e i loro nipoti Edoardo, Paola e Valentina possono vantare un patrimonio che è nello stesso tempo imprenditoriale e umano. «Bottoni o impermeabili?» Si chiesero Giuseppe Edoardo e Teresa Maria Signorelli nel 1952. La scelta fu per il bottone che già allora era riconosciuto protagonista nell'universo della moda e così, in quel laboratorio di Grumello del Monte, nacque Mabo, acronimo di Moda Artigiana Bottoni Orobica, nei locali che un tempo erano stati utilizzati come grande magazzino per il deposito degli arnesi della

casa padronale. Il laboratorio dava lavoro a pochi operai e, per acquisire esperienza, i coniugi si affidarono inizialmente ad uno zio, capofabbrica in una delle maggiori aziende di bottoni della zona, che li avviò alla conoscenza della produzione su scala industriale.

MABO IN ITALIA E NEL MONDO

I numeri di Mabo sono significativi: oltre 150 addetti, impegnati in 5 siti operativi distribuiti tra Italia, Est Europa, Cina e Regno Unito. Dal 1990 il gruppo ha sede a Telegate, in provincia di Bergamo, al centro di un'area industriale nota come il "distretto del bottone". Il gruppo Mabo è una delle prime aziende italiane produttrici di accessori nel mercato europeo dell'abbigliamento. L'80 per cento del fatturato è prodotto in Italia. Le quattro centrali operative con sede in Regno Unito, Romania, Ucraina e Cina producono il restante 20 per cento. Circa il 40 per cento delle esportazioni sono dirette verso Spagna, Francia, Regno Unito, Usa, Turchia, India. I due stabilimenti italiani occupano una superficie di oltre 18mila mq. Superando le cicliche crisi di mercato e accettando coraggiosamente nuove sfide, il gruppo Mabo ha ottenuto uno sviluppo grazie alla determinazione che deriva dalla competenza e dai valori che sono propri di una grande famiglia. Mabo progetta e realizza gran parte dei suoi modelli sviluppando le idee e le richieste del singolo cliente, mediante un rapporto diretto con lo stesso e può contare su un importante e vasto campionario in continuo aggiornamento. La progettazione, dallo studio dell'idea al disegno, fino al prototipo,

avviene tutta internamente all'azienda e, proprio per questo, Mabo è in grado di offrire alla propria clientela una consulenza di forma e stile personalizzata.

FILOSOFIA AZIENDALE

Da 70 anni la filosofia che guida Mabo è quella di unire un'agile e dinamica organizzazione aziendale a costanti investimenti nel rinnovamento tecnologico e adattamento ai cambiamenti del mercato. Ricerca in fase di progettazione, capacità intuitiva, esperienza consolidata, assicurano l'interpretazione immediata delle richieste di un pubblico internazionale ed eterogeneo. Flessibilità, innovazione, ricerca, design e prestazione sono gli standard di lavoro che Mabo si pone ogni giorno per offrire creazioni che si distinguono anche per il loro ottimo rapporto qualità-prezzo. Entusiasmo, tenacia, dedizione al lavoro, determinazione nella qualità, centralità del cliente costituiscono il patrimonio di valori che Mabo si tramanda di padre in figlio e che rappresenta il carattere distintivo del gruppo. Negli anni Mabo ha sviluppato una conoscenza esperta nella lavorazione di materiali naturali, quali corno, corozo, osso, poliestere e zama. La capacità e determinazione nella lavorazione di diversi materiali offre al cliente la possibilità di creare progetti speciali. • **Bianca Raimondi**

**FLESSIBILITÀ,
INNOVAZIONE,
RICERCA, DESIGN E
PRESTAZIONE SONO
GLI STANDARD DI
LAVORO CHE MABO SI
PONE OGNI GIORNO
PER OFFRIRE
CREAZIONI CHE SI
DISTINGUONO ANCHE
PER IL LORO
RAPPORTO
QUALITÀ-PREZZO**

Mabo ha sede a Telegate (Bg)
www.mabo.it



FOCUS SULLA SOSTENIBILITÀ

In Mabo la sostenibilità è un percorso continuo. Ogni giorno dedica attenzioni e azioni concrete a soddisfare le esigenze attuali, dell'azienda e dei clienti, evitando di compromettere le risorse che saranno delle generazioni future.

L'impegno è nella ricerca di una sempre maggiore sicurezza chimica dei prodotti e dei processi; minimizzazione dei consumi d'acqua; proposta di materiali naturali e naturalmente rinnovabili; attenzione al riciclo degli scarti; comunicazione chiara dei plus e dei diversi gradi di sostenibilità dei prodotti; donazione di una parte della produzione a progetti sociali; sostegno a iniziative socialmente utili.

Nell'ultimo anno Mabo ha approntato e condiviso la prima Rsl proprietaria per bottoni in metallo e poliestere. Ha chiuso il 2022 con la messa in opera di un importante impianto fotovoltaico che le permetterà un alto approvvigionamento di energia pulita.

Nel cuore del Mediterraneo

Dal 19 al 21 aprile si rinnova l'appuntamento con Ecomed-ProgettoComfort, green expo che vede la Sicilia come punto d'incontro e centro di sviluppo tecnologico per un nuovo approccio green e sostenibile



Dal 19 al 21 aprile riflettori puntati su Ecomed-Progetto Comfort, green expo di riferimento per il Mediterraneo che si svolgerà a Catania nel quartiere fieristico di Sicilia Fiera, dal 19 al 21 aprile, evento dedicato alla promozione di soluzioni tecnologicamente avanzate, attraverso percorsi modellati sui nuovi mercati emergenti nazionali e internazionali, per favorire anche al Sud lo sviluppo dell'economia circolare, mettendo in rete i settori più strategici del made in Italy con stakeholder istituzioni e aziende dell'intero bacino del Mediterraneo. «Ecomed- sottolinea Corrado Clini, presidente onorario del comitato scientifico della manifestazione- rinnova il suo appuntamento annuale a Catania al centro del Mediterraneo, oggi più che mai la Regione del Pianeta nella quale

si manifestano insieme aperture promettenti e segni drammatici delle sfide globali del cambiamento climatico e della sicurezza energetica, dello sviluppo sostenibile e della pace». Ecomed sarà un'occasione di dialogo e confronto su diversi punti focali, dall'acqua ai rifiuti, dalla mobilità all'architettura, dalla pianificazione energetica all'idrogeno verde. Oltre 250 espositori, dodici convegni specialistici, quattro convegni di filiera, un distretto dell'economia circolare, giornate dell'energia, stand dei dipartimenti dell'Università di Catania con progetti internazionali di ricerca, premiazioni delle startup più innovative nel campo della sostenibilità ambientale, corner on-demand per attività b2b, eventi di premiazione per le scuole e spazi dedicati ai giovani. «Dal 19 al 21 aprile- rende noto Corrado Clini- il governo nazionale e le istitu-

zioni regionali, le università e gli enti di ricerca, le grandi imprese nazionali e le start up innovative, si confronteranno sulle politiche e sulle tecnologie per lo sviluppo sostenibile del Sud dell'Italia a partire dalla Sicilia, e la realizzazione di un 'ponte' per la cooperazione con la sponda meridionale del Mediterraneo». Ecomed-ProgettoComfort, all'interno del progetto Catania2030,

offre il suo contributo al processo che vede la Sicilia impegnata in prima linea per la transizione ecologica e, anche quest'anno- come assicura Salvatore Peci, presidente della Commissione ambiente del Comune di Catania- «mette allo stesso tavolo imprenditoria e pubblica amministrazione, contribuendo allo sviluppo del dialogo sul territorio». Ecomed è un evento che parla anche ai giovani, con il coinvolgimento di tante scuole del territorio, per guardare al futuro con una ricchezza di prospettive in grado di offrire opportunità di lavoro ai ragazzi. Salvatore Peci ricorda inoltre che nell'ambito del Salone c'è un'ottima sinergia con il Dipartimento dell'energia della Regione siciliana per l'organizzazione delle speciali 'Giornate dell'energia', «fondamentale momento di incontro e formazione sulle tematiche energetiche, anche alla luce dell'attuazione del Pnrr in Sicilia». Il ruolo di Ecomed è anche quello di «costituire un libero momento di accesso ai più rilevanti e aggiornati contenuti sul rispetto dell'ambiente ma anche un catalizzatore di incontro tra la domanda e l'offerta, tra conoscenza e sete di saperi, tra generatori di idee e professionisti nell'applicarle, in una sorta di miscela alchemica che permette, nella centralità che ha nel Mediterraneo, di creare qualcosa di diverso, di spostare il baricentro della sostenibilità un po' più a Sud, cosa che può aiutare l'intero sistema Paese- come evidenzia Giuseppe Mancini, presidente dell'Associazione nazionale ingegneria per l'ambiente e il territorio e coordinatore dei comitati tecnici di Catania 2030-. La manifestazione consente nuove possibilità in termini di accrescimento culturale e di competenza quali elementi fondamentali in queste regioni per raggiungere gli obiettivi di sostenibilità di cui tanto si parla. Perché quando si parla di transizione, ecologica ed energetica, così come quando si parla di economia circolare, bisogna iniziare ad aggiungere sempre più spesso un aggettivo che qualifica questa transizione; aggettivo che non può che essere 'sostenibile'. •Beatrice Zanzi

ECOMED- PROGETTOCOMFORT, EVENTO NATO PER FAVORIRE ANCHE AL SUD LO SVILUPPO DELL'ECONOMIA CIRCOLARE, METTENDO IN RETE I SETTORI PIÙ STRATEGICI DEL MADE IN ITALY CON STAKEHOLDER ISTITUZIONI E AZIENDE DELL'INTERO BACINO DEL MEDITERRANEO



La seconda vita degli inerti

Ridurre il più possibile il conferimento di rifiuti inerti in discarica. È questo l'obiettivo di IPS, leader in Campania nel trattamento di rifiuti speciali non pericolosi. «L'economia circolare è la nostra mission»: l'esperienza del titolare Sergio D'Alessio

Investire in nuove tecnologie. È questa la sfida che si profila all'orizzonte per le aziende impegnate nella tutela del territorio e nella salvaguardia dell'ambiente. E nel settore dei rifiuti, tra le società da sempre in prima fila nell'offerta di risposte ecosostenibili, vi è IPS, leader in Campania nel campo del recupero dei rifiuti speciali non pericolosi. «Proporiamo soluzioni per le sfide moderne e per rispondere alle nuove richieste del settore edile» spiega Sergio D'Alessio, responsabile aziendale. Tra le principali attività si annovera il trattamento e il recupero di terre e rocce da scavo, rifiuti urbani, da spazzamento e fanghi, la fresatura di asfalto. «Disponiamo di competenze e professionalità in grado di rispondere a tutte le esigenze del settore» aggiunge ancora D'Alessio. Qualità dei servizi offerti, consulenza ambientale specifica, aggiornamento continuo, collaborazione con laboratori di analisi accreditati, gestione delle pratiche di iscrizione all'albo dei gestori ambientali fanno di IPS un'azienda completa e dinamica. Ubicata in San Martino Valle Caudina, vicino alle città di Benevento e Avellino, si trova in posizione baricentrica rispetto a tutte le province della regione Campania. Offre servizio di ritiro dei rifiuti inerti con mezzi autorizzati e il relativo recupero grazie ad impianti tecnologicamente avanzati e a un imponente parco macchine. Personale qualificato e in continuo aggiornamento assiste i clienti, per la gestione delle pratiche ambientali a 360 gradi.

Grazie a un'accurata scelta di tecnologie all'avanguardia, impianti di frantumazione, lavaggio inerti e "soil washing" in primis oltre a vagli, frantoi, trituratori, è in grado di recuperare con una serie di processi e lavorazioni anche i rifiuti più difficili da gestire, evitando così la discarica. «L'economia circolare è il nostro core business» precisa il responsabile aziendale. L'azienda, non a caso, è iscritta all'Anpar, Associazione nazionale produttori aggregati riciclati, associazione di categoria che rappresenta e difende gli interessi dei riciclatori dei rifiuti inerti in Italia e in Europa, al fine di creare le condizioni necessarie allo sviluppo e alla



QUALITÀ NEI SERVIZI

La qualità dei servizi offerti, la consulenza ambientale e il continuo aggiornamento delle risorse umane hanno reso IPS un'azienda completa: il vero motore della realtà imprenditoriale è il giovane team che, con professionalità e competenze, è sempre in grado di rispondere alle diverse esigenze del settore. Tutti i prodotti sono certificati secondo le norme Uni di riferimento e, sia per il prodotto riciclato che per quello naturale, l'azienda offre la possibilità di trasporto direttamente sul cantiere, per grandi e per piccole forniture. La IPS è stata inoltre insignita della doppia stella nel rating di legalità.

crescita del mercato degli aggregati riciclati. «L'aggregato riciclato - spiega Sergio D'Alessio - è un materiale granulare che ha origine dal trattamento dei rifiuti di natura inerte (rifiuti da costruzione e demolizione). Tali rifiuti, assoggettati a un trattamento di selezione, frantumazione, separazione delle frazioni indesiderate e classificazione granulometrica, diventano aggregati riciclati che possono essere a tutti gli effetti assimi-

lati agli aggregati naturali, previa ovviamente marcatura Ce. In ordine ai settori di possibile utilizzo, gli aggregati riciclati trovano la loro tipica destinazione in opere in terra dell'ingegneria civile e lavori stradali e ferroviari, fondamentalmente per realizzare sottoponti stradali, ferroviari, aeroportuali, riempimenti, strati di fondazione delle infrastrutture di trasporto».

Nei lavori stradali, l'utilizzo degli aggregati riciclati può trovare larga applicazione portando due importanti vantaggi ambientali: il risparmio di risorse naturali e la riduzione del conferimento di rifiuti inerti in discarica. IPS offre anche un efficiente servizio di consulenza ambientale. L'azienda, infatti, collabora con laboratori di analisi certificati, grazie ai quali è in grado di offrire una precisa analisi dei rifiuti. Inoltre, offre supporto nella compilazione dei documenti necessari al conferimento, per le pratiche di iscrizione all'Albo Gestori Ambientali per il trasporto dei rifiuti speciali non pericolosi. Nell'ambito della consulenza, infine, l'azienda offre aiuto nella compilazione del formulario identificazione rifiuti e del registro di carico e scarico. Un impegno a 360 gradi nella tutela dell'ambiente che le è valso anche il raggiungimento di un altro importante traguardo: la premiazione nell'ambito dell'evento "Industria Felix: l'Italia che compete" con i patrocinii di Confindustria e Simest, con la media partnership de Il Sole 24 Ore e Askanews. «Si tratta dell'ennesimo riconoscimento per esserci distinti, a livello nazionale, grazie agli ultimi risultati di bilancio» conclude il responsabile aziendale che illustra un ulteriore progetto che ha visto la società impegnata in prima linea: una mattonella riciclabile al 100 per cento. È il risultato rivoluzionario del progetto di ricerca che è stato realizzato nel 2013 in collaborazione con il Cnr, l'Università degli studi del Sannio e il consorzio SannioTech. Il lavoro è nato dall'esigenza della società di fornire una risposta, concreta e strategica, al problema del riutilizzo delle Mps (materie prime seconde) prodotte dal ciclo produttivo, ovvero per dare un riutilizzo nobile a tali materiali al di là di quello strettamente legato all'edilizia.

• Luana Costa

IPS ha sede a San Martino Valle Caudina (Av)
www.ipssrl.com



GLI AGGREGATI RICICLATI POSSONO ESSERE A TUTTI GLI EFFETTI ASSIMILATI AGLI AGGREGATI NATURALI, PREVIA MARCATURA CE, E TROVANO LA LORO TIPICA DESTINAZIONE IN OPERE IN TERRA DELL'INGEGNERIA CIVILE E LAVORI STRADALI E FERROVIARI

Macchine da lavoro usate, un mercato senza confini

Dalla nascita all'espansione: Surplex, società che opera nel settore della compravendita di macchinari e utensili industriali, è un'azienda che non conosce arresti. Ogni anno un nuovo record. Il punto del managing director Guido Franchini

La domanda di macchine di seconda mano è in costante crescita: sempre più aziende si affidano a macchinari usati anche per la propria produzione e i vantaggi di questa scelta sono innumerevoli. Essendo più economiche, garantiscono un vantaggio alle aziende più piccole o con disponibilità limitate. Sono pronte immediatamente e non corrono il rischio dei lunghi tempi di attesa che si riscontrano nei registri dei produttori di macchine. «Soprattutto in un momento come quello che stiamo vivendo - spiega Guido Franchini, managing director di Surplex - in cui i costi dell'energia e delle materie prime sono in costante aumento, investire in un macchinario usato consente di risparmiare in termini di risorse. Infine, in seguito a fallimenti, sono disponibili anche impianti di seconda mano nuovi ed efficienti dal punto di vista energetico. La nostra crescita anche in questo particolare periodo è stata ininterrotta, ogni anno è un record, portiamo in questo paese un business che è molto apprezzato. Altro aspetto di grande importanza è che l'acquisto di usato rientra perfettamente nell'ottica della sostenibilità e della circolarità, elementi che hanno una priorità assoluta per la salvaguardia dell'ambiente. Surplex gioca un ruolo di primo piano all'interno dell'economia circolare immettendo sul mercato con trasparenza macchinari usati, dando più vite alle macchine».

Quando si acquista un macchinario di seconda mano a cosa bisogna stare attenti?

«Oggi i macchinari usati non si acquistano più solo direttamente e in territori vicini a



SURPLEX GIOCA UN RUOLO DI PRIMO PIANO ALL'INTERNO DELL'ECONOMIA CIRCOLARE, IMMETTENDO SUL MERCATO CON TRASPARENZA MACCHINARI USATI, DANDO PIÙ VITE ALLE MACCHINE

casa, il mercato in questo settore è molto cambiato anche attraverso portali come il nostro che mettono a disposizione delle aziende una vasta gamma di macchinari provenienti da altri paesi. I fattori principali per stimare il valore di una macchina usata sono rappresentati dall'età, dal produttore e dalle condizioni del macchinario stesso. Molto importante è anche guardare la serietà e correttezza delle aziende produt-

trici della macchina, prediligendo le aziende più famose, che sicuramente producono macchine di alta qualità, rispetto ad altre aziende meno note. Infine è importante valutare le condizioni della macchina anche attraverso un'ispezione 3d online. Chiunque sia interessato ad acquistare una

macchina di seconda mano dovrebbe rivolgersi a professionisti del settore: la casa d'aste industriali Surplex è specializzata nella vendita di macchinari usati. Che si tratti di edilizia, metallurgia, legno, plastica, surplex.com offre un'ampia gamma di macchine usate di alta qualità di fornitori rinomati. Un esperto team è sempre disponibile ad offrire la miglior assistenza possibile ai futuri acquirenti in ogni fase del processo di acquisto».

Quali caratteristiche ha il mercato online?

«Oggi le aste online sono uno dei canali di vendita più importanti per il mercato dei macchinari usati, segmento che ha subito una forte evoluzione grazie alla digitalizzazione: attraverso la rete si possono mettere all'asta i macchinari in eccedenza al miglior prezzo sul mercato mondiale e si aprono grandi opportunità per chi deve o vuole vendere macchinari usati, purché queste vendite siano prima preparate in modo completo e gestite in modo professionale. Il successo della vendita è strettamente legato al fatto che il fornitore di servizi commissionato soddisfi determinati criteri di qualità. In primo luogo bisogna disporre di una potente piattaforma d'aste e surplex.com è la piattaforma più rilevante del settore. Ma per aspirare a un'asta industriale di successo solo la preparazione professionale pre e post vendita assicura il raggiungimento di risultati ottimali. Surplex

Surplex Italia ha sede a Torino
www.surplex.com

PROCEDURE FALLIMENTARI

Surplex gioca un ruolo di primaria importanza anche negli affari legati alle procedure fallimentari. È iscritta al registro dei gestori delle vendite telematiche. Lavorando nell'ambito della vendita su commissione di beni provenienti da procedure fallimentari ha anche sviluppato un servizio personalizzato. Surplex Srl agisce essa stessa come un curatore fallimentare durante la procedura d'insolvenza, assumendosi la responsabilità per il rispetto di tutti i requisiti giuridici. L'azienda nomina sia il responsabile della sicurezza per la fase di pianificazione (Csp) che il responsabile della sicurezza per la fase di esecuzione (Cse) previsti dalla legge.

Viene verificata l'idoneità delle aziende partecipanti, viene inviata la pre registrazione (Psc) e vengono completate tutte le formalità necessarie. In caso di controlli Surplex collabora direttamente con le autorità. «Grazie a questo modello innovativo, stiamo stabilendo nuovi standard per la fornitura di servizi legati alle procedure d'insolvenza. Surplex è la prima e unica azienda internazionale a essere inclusa nel registro degli amministratori delle vendite online dal Ministero della Giustizia Italiano».



si affida al fattore umano, attraverso più di 200 esperti che ogni giorno valutano le soluzioni più adeguate alle richieste ricevute».

Quando è nata e come si è sviluppata nel tempo la Surplex GmbH?

«Bruno Schick, giovane pioniere dell'internet che ha fondato Surplex nel 1999, voleva rendere il commercio di macchinari usati più veloce, semplice ed economico. Infatti a quel tempo il commercio di macchinari usati era frammentato a livello regionale, era costoso e poco trasparente. Decise così di intraprendere la strada della vendita online fondando a Düsseldorf surplex.com AG. L'idea era brillante, ma forse Schick fu troppo lungimirante perché all'alba del nuovo secolo la strada di internet non era così spianata come lo è adesso e il mercato non era ancora maturo per supportare un'idea di questo tipo. Nel 2009 entrarono in pista Michael Werker e Uli Stalter convinti che le aste online sarebbero diventate il palcoscenico di vendita del futuro e crearono la Surplex GmbH: questa volta i tempi erano maturi e il suo successo ebbe una grandissima risonanza. Capirono che offrire servizi puramente virtuali non era sufficiente e così potenziarono i servizi analogici, che nel corso degli anni diventeranno essi stessi un servizio completo certificato Iso. Surplex garantisce ai suoi clienti assistenza e consulenza personale, perizie e valutazione dei macchinari. Oltre all'acquisto si faceva carico dello



smantellamento, trasporto e sdoganamento, creando un'offerta completa e soddisfacente, alla quale il mercato rispose con grande entusiasmo, e si aprirono filiali in tutta Europa a partire dall'Italia».

Quale è stato il suo contributo nell'affermazione della Surplex in Italia?

«Nel 2012 anche il mercato italiano dei macchinari usati era pronto per questa innovazione. Dopo aver trascorso quasi un

PER ASPIRARE AD UN'ASTA INDUSTRIALE DI SUCCESSO, SOLO LA PREPARAZIONE PROFESSIONALE PRE E POST VENDITA ASSICURA IL RAGGIUNGIMENTO DI RISULTATI OTTIMALI

anno in Germania in qualità di country manager, fui chiamato a sviluppare la sede italiana di Surplex GmbH. Sicuramente mi servì la lunga esperienza nel settore della lavorazione del legno e dei macchinari industriali, ma soprattutto fu determinante la mia collaborazione nella vendita online con numerose case d'aste. Trovai una strada per superare i limiti che presentava il commercio digitale di macchinari di seconda mano in Italia e cercai di unire due mondi paralleli integrando i loro limiti: quello dei rivenditori locali di macchinari e quello delle case d'asta industriali. Capii che il potere di vendita digitale, l'orientamento internazionale e il servizio personalizzato avrebbero dovuto essere combinati in un pacchetto completo e allettante. Nacque così la prima filiale di Surplex in Italia applicando il modello di business tedesco alle condizioni del mercato italiano».

Oggi come si pone Surplex a livello internazionale e quali risultati ha concretizzato?

«Oggi Surplex, che ha la sua sede principale a Düsseldorf, è rappresentata in 15 paesi europei, tra cui Spagna, Francia, Gran Bretagna e il servizio clienti è disponibile in oltre 20 lingue. Circa 220 dipendenti generano un fatturato annuo di oltre 100 milioni di euro. Nel settore delle aste di macchinari usati Surplex è il numero uno in Europa, è l'operatore più distribuito nel mondo. Siamo presenti ovunque. Il frutto del suo successo rimane la piattaforma d'aste della Surplex, disponibile in 20 lingue, che registra annualmente più di 55 milioni di visualizzazioni. Negli ultimi anni ha dato luogo a più di 500 aste online tramite le

quali sono stati venduti oltre 55mila beni industriali. L'azienda offre ai suoi clienti assistenza e consulenza personale, redige perizie e valuta i macchinari. Si distingue per l'alta qualità delle merci in vendita offerte a prezzi vantaggiosi, oltre che per la rapidità dei tempi di consegna, la trasparenza e il coordinamento del processo di vendita dallo smantellamento fino alla consegna, passando per il trasporto e la gestione delle pratiche doganali. Attraverso le aste online, Surplex è riuscita a cancellare la distanza tra venditore e acquirente, raggiungendo facilmente clienti sparsi in tutto il mondo. Essere presenti in tutti i paesi industrializzati è un altro grande risultato raggiunto».

Quali sono i fattori del vostro successo?

«La piattaforma d'aste surplex.com è il canale di vendita più efficiente per la vendita rapida di grandi quantità di macchine, utensili, periferiche e rimanenze. La sua portata internazionale apre a nuovi mercati per il commercio in tutto il mondo. Questo permette ai concessionari di vendere più macchinari a un numero maggiore di clienti. Combinando la competenza digitale con il servizio personale, facciamo da ponte tra i vantaggi del business online e i punti di forza del commercio di macchinari tradizionale. L'internalizzazione è un altro aspetto fondamentale per il nostro successo, l'essere presenti sia come azienda che come clienti ci contraddistingue da tutti i nostri competitor, che invece si fermano a livello locale. Noi non abbiamo confini».

•Cristiana Golfarelli



TRANSIZIONE TECNOLOGICA

Surplex affianca e supporta i clienti offrendo loro un valido contributo nella gestione della transizione tecnologica. Trasformiamo i macchinari non più utilizzati in una risorsa sotto il profilo economico per l'azienda stessa. Grazie al nostro sistema di vendita flessibile, gestiamo perfettamente l'ingresso del nuovo macchinario o impianto e l'uscita del vecchio: così facendo garantiamo la continuità di produzione e ci assumiamo tutti gli oneri e tutti gli obblighi normativi legati alla vendita, al montaggio, smontaggio e consegna all'acquirente.

Molto importante è anche la nostra capacità di valutare in modo corretto i beni, sia se operiamo con privati o con procedure concorsuali. Avere un team in grado di fare precise valutazioni di mercato è una capacità tecnica che pochi hanno e ci permette di riuscire a prevedere il risultato finale di vendita e i prezzi iniziali idonei da usare nell'asta.

È italiana la neo presidente della Fead, la federazione europea delle imprese che operano nel settore dei servizi ambientali e della gestione dei rifiuti. Sarà Claudia Mensi, laboratory manager di A2A Ambiente e rappresentante di Assoambiente, a guidare per i prossimi due anni le aziende in un momento decisivo per la transizione ecologica nell'Unione europea. «Insieme a tutte le associazioni europee che aderiscono a Fead sto lavorando per far crescere ancora di più l'Associazione, affinché l'intero settore possa essere riconosciuto come attore fondamentale nell'economia circolare in tutti gli atti legislativi», evidenzia Claudia Mensi. «Definiremo presto una strategia europea di lungo termine che presenteremo a luglio. Sarà un impegno da parte dell'intera industria di gestione dei rifiuti per contribuire a raggiungere gli obiettivi climatici e una proposta per i nuovi commissari e membri del Parlamento europeo che ci auspichiamo possano accogliere nell'ambito del nuovo mandato, a partire dal 2024».

A inizio marzo la Fead ha incontrato le altre importanti associazioni (Euric, Mwe e Cewep) per discutere sulla difficile attuazione della legislazione europea in materia. Quali fattori frenano lo sviluppo e le potenzialità dell'economia circolare in Europa?

«Il raggiungimento di un'economia circolare in Europa richiede grandi cambiamenti nei nostri modelli di produzione e consumo. Oggi sappiamo che tutti i nostri sforzi sono vani senza il contributo dei produttori. Senza una progettazione adeguata che consideri anche il fine vita del prodotto, non può esistere una vera economia circolare. L'ecodesign deve includere la progettazione per il riciclo e l'inclusione delle materie prime seconde prodotte dal riciclo. Le misure promosse da Fead, come il contenuto riciclato minimo nelle bottiglie di plastica, sono una pietra miliare nella storia del successo dell'economia circolare nell'Ue. L'attuale revisione della legislazione sugli imballaggi promuoverà ulteriormente il riciclo con obiettivi ambiziosi. Tuttavia, aprire la porta alle deroghe può vanificare tutti gli sforzi e minare le basi delle misure necessarie per l'industria del riciclo. Inoltre, la Pubblica amministrazione deve utilizzare, in tutta Europa, il suo potere d'acquisto per guidare la transizione attraverso un approccio obbligatorio ai co-

Acceleriamo l'economia circolare in Europa

L'efficace gestione dei rifiuti è una delle sfide più strategiche per l'Ue. Alla guida dell'associazione europea dei servizi ambientali Fead c'è la manager italiana Claudia Mensi. Tra i dossier più critici, il nuovo regolamento sull'export di rifiuti



75 mld

FATTURATO ANNUO
Delle imprese Fead che gestiscono circa il 60 per cento del mercato dei rifiuti urbani e oltre il 75 per cento dei rifiuti industriali e commerciali in Europa

siddetti "appalti pubblici verdi" (green public procurement)».

La proposta di revisione del regolamento sulle spedizioni transfrontaliere di rifiuti, presentata dalla Commissione europea a fine 2021, e la posizione del Parlamento europeo che ha chiesto un ulteriore giro di vite - con lo stop all'export di rifiuti in plastica verso i Paesi non-Ocse e il phase out in quattro anni delle spedizioni verso i Paesi Ocse - hanno suscitato le critiche delle imprese del riciclo e del waste management. Quali sono i rischi di questa stretta e quali sono le vostre proposte?

«La decisione del Parlamento europeo di inasprire le norme sulla spedizione di rifiuti, imponendo ulteriori restrizioni alle esportazioni di rifiuti in lista verde e il divieto di spedizione di rifiuti plastici verso Paesi Terzi, contraddice gli obiettivi dell'economia circolare e ostacola l'industria del riciclo. Non tutti gli stati membri hanno o sono in grado di avere

l'infrastruttura necessaria per trattare tutti i rifiuti prodotti e spesso i grandi impianti manifatturieri che utilizzano le materie prime seconde prodotte dai rifiuti si trovano al di fuori dell'Europa. Invece dei divieti, abbiamo bisogno di controlli migliori. Ma soprattutto, abbiamo bisogno di regole chiare ed efficienti per la spedizione dei rifiuti, in linea con le pratiche sostenibili, che consentano il reinserimento di preziose materie prime seconde nel ciclo di produzione e che incentivino i modelli di economia circolare».

Per quanto riguarda il nuovo regolamento europeo sugli imballaggi e sui rifiuti da imballaggio, la recente proposta della

Claudia Mensi, presidente Fead



Commissione vede al ribasso i target di riuso, ma non risolve lo scontro con il modello italiano, particolarmente penalizzato. Quale sarà l'impatto sull'industria italiana del packaging?

«La proposta della Commissione ha adeguato i target di riuso degli imballaggi, perché ha dovuto tenere conto delle capacità del mercato europeo e dell'effettiva possibilità di raggiungimento degli obiettivi. Se si vuole implementare concretamente la gerarchia dei rifiuti prevista dalla

legislazione europea, il sistema richiede tempo e risorse, ma anche misure a livello europeo che possano andare nella giusta direzione. Inoltre, il nuovo requisito di rendere tutti gli imballaggi riciclabili a partire dal 2030 è una novità assoluta che avrà un impatto positivo anche sul modello italiano, già molto forte nel settore del riciclo».

L'Italia può oggi vantare una posizione di avanguardia nel riciclo europeo, ma restano diverse criticità nella gestione dei rifiuti, soprattutto urbani, a partire dall'offerta impiantistica. Quali sono le priorità di azione, alla luce dei fondi del Pnrr?

«Fare economia circolare significa disporre degli impianti di gestione dei rifiuti con capacità e dimensioni adeguate alla domanda. In Italia servono impianti di recupero (di materia e di energia) capaci non solo di sostenere il flusso crescente, in particolare delle raccolte differenziate di rifiuti, ma anche di sopportare fasi di crisi dei mercati esteri. Servono anche impianti di smaltimento finale (discariche), capaci di gestire i rifiuti residuali, quali gli scarti generati dal processo di riciclo e quelli che non possono essere avviati a recupero o a trattamenti. Come già evidenziato con il rapporto Per una strategia nazionale dei rifiuti, per raggiungere gli obiettivi fissati al 2035 il nostro Paese dovrà muoversi lungo alcune direttrici: limitare l'import/export dei rifiuti da e per l'Italia (una diseconomia che, per carenza di impianti, produce una perdita di potenziale di materia ed energia), dotarsi di un sistema impiantistico adeguato al proprio fabbisogno e riconsiderare la gestione delle discariche, facendo riferimento solo a impianti moderni e sostenibili cui destinare esclusivamente le frazioni residuali opportunamente trattate».

•Francesca Druidi

FEAD, MOTORE DELL'ECONOMIA CIRCOLARE

Da più di 40 anni, Fead rappresenta l'intera filiera della gestione dei rifiuti a livello europeo, dalla raccolta al riciclo, fino al recupero energetico e allo smaltimento. «Sono onorata di poter rappresentare più di 3mila aziende che ogni giorno contribuiscono concretamente a offrire un servizio fondamentale alla società e che producono nuove risorse, intese come materiali ed energia, da immettere nuovamente nei cicli produttivi e sul mercato», ha commentato Claudia Mensi.

ROFEME

— Rottami Ferrosi e Metallici —

Ro.Fe.Me. Srl
Strada Primosole, 15 – 95121 Catania
Tel. 095 7139950 – 095 7231216
Fax 095 7233609
rofemect@hotmail.com
www.rofeme.com



Ro.Fe.Me., i professionisti dei rottami

Ro.Fe.Me. è un'azienda di Catania specializzata nella raccolta e nel ritiro, anche a domicilio e in tutta la regione Sicilia, di rottami metallici ferrosi e non ferrosi come ad esempio ferro, ghisa, rame, ottone, acciaio inox, alluminio, piombo, scarti metallici provenienti da lavorazioni artigianali e industriali. L'impresa garantisce il puntuale prelievo di materiale ferroso grazie ad automezzi speciali di proprietà ed a un personale altamente qualificato. L'azienda si occupa della demolizione di autoveicoli ed autocarri a Catania e della demolizione di strutture e macchinari industriali anche di grandi dimensioni. Ma non solo. Negli ultimi anni, l'impresa ha notevolmente ampliato la gamma dei servizi dedicati al trasporto, allo stoccaggio e allo smaltimento di rifiuti speciali pericolosi e non, di batterie esauste al piombo, pneumatici fuori uso e di rifiuti ingombranti, oltre ad avere disponibilità di attrezzature scarrabili e presse ecologiche. Infine, realizza demolizioni di impianti industriali e demolizioni navali. A coronare l'attività di Ro.Fe.Me., la certificazione di qualità UNI EN ISO 14001:2015.



Per ogni rifiuto, la giusta destinazione

Trasparenza, responsabilità e attenzione per il cliente sono gli standard usati da Laveco, azienda leader nella raccolta, trasporto e smaltimento dei rifiuti speciali e non. Ne parliamo con il titolare Vincenzo Aucello

I danni all'ambiente e all'ecosistema hanno assunto dimensioni tali da costringere le società più avanzate a interventi radicali, soprattutto nell'ambito dello smaltimento dei rifiuti che sta diventando un fenomeno davvero allarmante, non solo in Italia, ma in tutto il Pianeta.

Particolare attenzione va data al trasporto e allo smaltimento dei rifiuti speciali, (basti pensare che in Italia rappresentano l'80 per cento dei rifiuti prodotti), soprattutto a quelli pericolosi.

«Sono da considerarsi rifiuti speciali pericolosi quei rifiuti generati da tutte le attività produttive che contengono al loro interno una dose di sostanze inquinanti per l'ambiente e la salute umana - spiega Vincenzo Aucello, titolare di Laveco Srl -. Per tale ragione occorre smaltirli in modo da renderli innocui e da ridurre il grado di pericolosità. Gli esempi più comuni di questi tipi di rifiuti sono l'amianto, le vernici, i medicinali.

L'espletamento dei servizi di raccolta, trasporto, smaltimento di rifiuti speciali, pericolosi e non, è il core business di Laveco. L'azienda è stata fondata nel 1989 e opera nel settore della raccolta, trasporto e smaltimento dei rifiuti speciali, pericolosi e non; svolge anche attività di intermediazione, detiene rapporti commerciali con numerosi impianti di recupero e smaltimento.

Conoscendo numerose destinazioni per rifiuti, è in grado di trovare sempre una soluzione alle necessità dei suoi clienti, garantendo le migliori condizioni tecnico economiche offerte dal mercato.

«Forti dell'esperienza maturata - spiega il titolare Vincenzo Aucello -, ci rivolgiamo a tutte quelle aziende pubbliche e private che ricercano un partner affidabile e versatile nella gestione dei propri rifiuti speciali pericolosi e non pericolosi sia liquidi che solidi, bonifiche ambientali, siti contaminati da amianto e da idrocarburi, nonché bonifica di cisterne e serbatoi, sanificazione ambientale, oltre al trasporto e invio allo smaltimento di rifiuti sanitari non pericolosi, pericolosi non a rischio infettivo e pericolosi a rischio infettivo, in conformità e nel rispetto delle norme vigenti. Il



nostro personale è altamente specializzato, adeguatamente formato e informato; abbiamo un team di professionisti pronti a seguire il cliente in ognuna delle fasi legate alla gestione del rifiuto, dal ritiro allo smaltimento: una squadra costantemente aggiornata e fortemente orientata alla soddisfazione del cliente».

Laveco opera secondo criteri di trasparenza e responsabilità, nel rispetto dell'ambiente, dei clienti e di tutti gli stakeholder indispensabili all'azienda, aderendo alle direttive europee volte a misurare gli impatti sociali, ambientali e di governance prodotti dalle imprese, ovvero i parametri Environment, social and governance (Esg).

L'azienda segue una linea di condivisione dei principi della sostenibilità, cercando di adottare misure e azioni di tutela ambientale e privilegia attività, clienti, fornitori che siano attenti all'utilizzo responsabile delle risorse naturali e agli impatti sull'ecosistema.

«Possediamo automezzi e attrezzature che ci permettono di gestire con efficienza e puntualità tutte le tipologie dei rifiuti speciali, pericolosi e non - continua Aucello -. L'azienda vanta un cospicuo numero di convenzioni con impianti di recupero e smaltimento, siti nel

raggio di pochi chilometri; questo aspetto peculiare della Laveco permette un servizio di raccolta e trasporto di rifiuti speciali, destinato direttamente agli impianti, mirato sempre alla salvaguardia ambientale».

Laveco è un'azienda dinamica, flessibile e sempre all'avanguardia: grazie al solido know how maturato nel corso di oltre 30 anni di attività, si caratterizza essenzialmente per la

piena e scrupolosa osservanza delle norme in materia ambientale, dando anche una priorità alle esigenze dei clienti, privati, imprese o enti che siano.

«È particolarmente apprezzato il feedback da parte del cliente. Al termine del lavoro, difatti, solo dall'interazione e dal confronto è possibile analizzare la nostra offerta in un'ottica di continuo miglioramento. Etica e sostenibilità coincidono perfettamente con la mission della nostra azienda, che si pone l'obiettivo di essere al servizio dell'ambiente, offrendo servizi volti alla tutela dell'ambiente da sostanze nocive e da rifiuti pericolosi per la salute dell'uomo prodotti da attività o soggetti privati, nonché alla corretta gestione e smaltimento degli stessi rifiuti. Poniamo al centro della nostra attività la salute delle persone, sia per quanto riguarda la gestione e smaltimento dei rifiuti, pericolosi per la salute dell'uomo, sia mettendo in sicurezza e nelle condizioni adeguate i nostri dipendenti, adempiendo alle normative ed alle prescrizioni di legge. La sicurezza è un altro dei valori che perseguiamo. Inoltre, grazie agli alti standard qualitativi cui siamo soliti operare, abbiamo ottenuto importanti certificazioni: Iso 9001, Iso 14001, Iso 45001, tutto per garantire ai nostri clienti un servizio eccellente nel pieno rispetto dell'ambiente». • BG

OFFRIAMO SERVIZI VOLTI ALLA TUTELA DELL'AMBIENTE DA SOSTANZE NOCIVE E DA RIFIUTI PERICOLOSI PER LA SALUTE DELL'UOMO, NONCHÉ ALLA CORRETTA GESTIONE E SMALTIMENTO DEI RIFIUTI STESSI



Laveco ha sede a Cerignola (Fg) - www.laveco.it

LE ATTIVITÀ DI LAVECO

Grazie alla lunga esperienza maturata sul campo, Laveco si occupa del trasporto dei rifiuti speciali pericolosi e non pericolosi. Oltre al trasporto, l'azienda si occupa anche dello smaltimento di rifiuti speciali, operazione che deve essere effettuata in appositi impianti in base alla natura e alla pericolosità del rifiuto. Tutti devono essere analizzati, messi in sicurezza e smaltiti in maniera corretta. Con lo smaltimento si conclude definitivamente il ciclo di vita di un rifiuto speciale pericolo o non pericoloso.



LAVECO

www.laveco.it



RACCOLTA TRASPORTO E STOCCAGGIO RIFIUTI

RIFIUTI SANITARI

RIFIUTI URBANI

STOCCAGGIO RIFIUTI

RIFIUTI CIMITERIALI

SMALTIMENTO DI CAROGNE ANIMALI

RIFIUTI IN AGRICOLTURA

INTERMEDIAZIONE RIFIUTI

RACCOLTA OLIO VEGETALE ESAUSTO

NOLEGGIO CONTAINER

NOLEGGIO BAGNI CHIMICI

OPERAZIONI DI BONIFICA

FARMACI SCADUTI

LAVORA PER UN AMBIENTE PULITO

Verso una nuova sensibilità ambientale

L'impegno di FG mira, oltre che all'ampliamento degli spazi e delle proprie attività di trattamento di diversi materiali al fine di efficientarle ulteriormente, anche a diffondere sempre di più la cultura del rispetto per l'ambiente. L'esperienza della famiglia Failla

L'obiettivo è quello di operare servendosi delle migliori tecnologie e infrastrutture disponibili. E per raggiungere tale fine la società FG investe in un processo di continuo perfezionamento dei propri impianti e mezzi. L'azienda, dal 1974, è il punto di riferimento in Sicilia nel settore del recupero e dello smaltimento di rifiuti pericolosi e non. Grazie alla competenza acquisita anche nel campo delle demolizioni industriali, navali e ferroviarie si è progressivamente specializzata nel trattamento di apparecchiature elettriche ed elettroniche fuori uso, con il recupero di elettrodomestici a fine vita. Il processo di aggiornamento pone l'azienda in una posizione di leadership in tutto il Sud Italia nel campo del recupero e riciclaggio dei rifiuti speciali e, in particolare, dei Raee e dei rifiuti ingombranti come materassi, divani, mobili. In tale settore, FG rappresenta infatti una delle più importanti realtà a livello nazionale, partecipando attivamente a tutti i tavoli tecnici istituzionali.



L'alta qualità dei servizi, le certificazioni di qualità ottenute e gli elevati standard di intervento la rendono oggi un'eccellenza imprenditoriale siciliana. La società deve il

FG ha sede a Belpasso (Ct)
www.fgambiente.com

proprio nome e la sua storia all'imprenditore Giovanni Failla. Oggi è guidata dai figli, ha sede a Belpasso in provincia di Catania, su una superficie di circa ventimila metri quadrati, di cui oltre seimila coperti, e offre lavoro a più di sessanta addetti grazie ai quali garantisce elevati livelli qualitativi e quantitativi nella produzione e nell'espletamento dei servizi.

Oggi stiamo assistendo a un'evoluzione del mercato che consiste nell'avvio a riciclo di un importante numero di monitor a tubo catodico. Una quantità sempre più ingente, conseguenza della sostituzione dei vecchi modelli con tv e monitor di nuova generazione a schermo piatto, i quali contengono neon al mercurio o led. FG sta, quindi, incrementando il processo produttivo per adeguarsi a questa evoluzione di mercato che si unisce all'incremento di un'altra tipologia di Raee. Si tratta dei refrigeranti e, quindi, frigoriferi che a differenza di quanto accadeva dieci anni fa non contengono quasi più gas residuo (freon) ma un altro gas ugualmente pericoloso: il pentano, il quale implica ugualmente una gestione ambientale più

sostenibile. Anche in questo caso, l'azienda sta adeguando il suo processo produttivo e i suoi impianti, al fine di ottimizzare la gestione di questo gas.

All'interno del proprio stabilimento la FG ha realizzato, inoltre, alcune aree dedicate e attrezzate per lo stoccaggio di specifiche tipologie di rifiuti (carta, plastica, vetro) in attesa del conferimento a impianti specializzati, nonché di alcuni rifiuti critici quali ad esempio gli oli esausti in apposito contenitore coperto a doppia tenuta; Cfc e gas in genere, in bombole sottopressione in ambiente a temperatura controllata; estintori a polvere, sottoposti a specifico trattamento di bonifica; pile e batterie in appositi contenitori a tenuta stagna anti acido, rifiuti pericolosi non trattabili all'interno dell'impianto. Tuttavia, per il futuro si prevedono importanti investimenti volti all'ampliamento della superficie attuale non più sufficiente alla gestione delle attività. È in corso l'iter autorizzativo per giungere ad un ampliamento di 5mila metri quadrati, utili alla riorganizzazione dei processi produttivi interni. L'idea a breve termine è quella di migliorare la gestione logistica interna. A lungo termine, invece, FG mira ad efficientare ulteriormente il processo di trattamento aumentando la produzione di materie prime seconde rispetto a ciò che attualmente gestisce. L'obiettivo che l'azienda spera di raggiungere a breve è quello di poter avviare una percentuale dei suoi scarti per la valorizzazione energetica dal momento che possiedono un elevato potere calorifero. L'azienda dispone inoltre di un parco mezzi idoneo alla gestione di servizi di logistica e per i quali possiede regolare iscrizione all'Albo Nazionale delle imprese che effettuano la gestione rifiuti, alle Categorie 1, 3bis, 4, 5, 8. In particolare, dispone di sette autotreni dotati di cassa scarrabile, tre motrici dotate di cassa scarrabile, tre furgoni, due bilici con piano mobile. Tutti i mezzi sono forniti della dotazione necessaria ad eseguire ritiro di merci "pericolose" e sono omologati secondo quanto previsto dalla vigente normativa Adr. • **Beatrice Guarnieri**



LE VISITE GUIDATE NEGLI IMPIANTI

La sensibilità dei cittadini rispetto ai temi ambientali è molto aumentata ma tanto dipende ancora dal contesto e dalla tipologia merceologica. FG organizza spesso visite guidate nei suoi impianti sia con la cittadinanza che con le scuole e nota un certo interesse verso i processi di gestione delle apparecchiature elettroniche. È evidente che ci si rende conto che sono beni di consumo presenti in casa e che se, non gestiti correttamente, possono nuocere all'ambiente. D'altro canto, si registra una minore sensibilità da parte del cittadino più propenso a disfarsi con facilità dei rifiuti ingombranti. Evidentemente lo ritiene meno dannoso per l'ambiente mentre si sa che purtroppo il danno ambientale legato all'abbandono di questa tipologia di rifiuti risulta essere ugualmente importante.

UNA PERCENTUALE DEGLI SCARTI DI FG POSSIEDE UN ELEVATO POTERE CALORIFERO, È QUINDI IDONEA PER LA VALORIZZAZIONE ENERGETICA, MA IN REGIONE NON ESISTONO IMPIANTI SPECIFICI E SI È COSTRETTI A ESPORTARLI ALLE REGIONI DEL NORD O ALL'ESTERO

Partner per un mondo nuovo.



ENERGY SERVICE COMPANY

www.a29srl.it

Via J. F. Kennedy, 48 – 91026 Mazara del Vallo (Tp)
Tel: 0923 944131 – 333 350 7885 - info@a29srl.it

Un cammino duro, ma alla nostra portata

A suonare un campanello d'allarme è l'Analisi del sistema energetico italiano targata Enea. Buone le prospettive per le fonti pulite ma non nel breve termine, precisa Gilberto Dialuce, mentre petrolio e carbone riprendono quota

Solo abbassando le emissioni nocive del 6 per cento per otto anni di fila, il target del 55 per cento fissato dall'Europa al 2030 può considerarsi ancora alla portata. Si fa più duro il cammino del nostro Paese verso la decarbonizzazione, in flessione del 60 per cento tra luglio e settembre dell'anno scorso stando all'indice complessivo della transizione energetica Enea-Ispred. Un dato allarmante contenuto nell'Analisi del sistema energetico italiano sul II e III trimestre, che segnala un rialzo del 6 per cento delle emissioni di Co2, con una stima di aumento di oltre il 2 per cento a fine 2022. «Inoltre- aggiunge Gilberto Dialuce, presidente di Enea- il ricorso alle fonti fossili sta quasi tornando ai livelli pre-pandemia (+8 per cento petrolio e +47 per cento carbone) mentre le rinnovabili risultano in calo dell'11 per cento a causa della riduzione dell'idroelettrico non compensata dall'aumento della produzione da solare ed eolico».

Come si stanno inserendo nucleare e idrogeno nel quadro delle fonti energetiche primarie?

«Le prospettive sono certamente di rilievo e come Enea siamo in prima linea in en-

PER L'IDROGENO ENEA HA FIRMATO UN ACCORDO CON IL MASE PER UN PIANO OPERATIVO DI RICERCA FINANZIATO CON 110 MILIONI DI EURO



trambi i settori. Per l'idrogeno abbiamo avviato la realizzazione di una Hydrogen Valley con un investimento di 14 milioni di euro e firmato un accordo con il Ministero dell'ambiente e della sicurezza energetica per un Piano operativo di ricerca finanziato con 110 milioni di euro, pari a circa il 70 per cento dei fondi del Pnrr per la ricerca sull'idrogeno. Nel campo della fusione nucleare stiamo portando avanti il progetto DTT, una macchina sperimentale da oltre 600 milioni di euro e lavoriamo ad alcune tecnologie per il nucleare da fissione di IV generazione, per impianti da realizzare all'estero. Nucleare e idrogeno, quindi, avranno un ruolo importante, ma le tempistiche non sono a breve termine».

Questo numero della vostra Analisi trimestrale contiene anche un focus sulle materie prime critiche. Quali rischiano di

penalizzare di più la transizione energetica italiana laddove indisponibili?

«Abbiamo deciso di affrontare questa tematica perché la scarsa disponibilità di materie prime critiche (Crm) potrebbe risultare un collo di bottiglia per la transizione energetica. Infatti, i dati indicano una totale dipendenza dell'Ue dall'estero per terre rare, platino e litio, del 99 per cento per il tantalio e dell'86 per cento per il cobalto. Dipendenza ancora più forte per l'Italia, dove le Crm hanno un'incidenza sul Pil pari al 32 per cento e sull'export all'86 per cento. In questo scenario, l'eventualità di non poter soddisfare la domanda di materie prime critiche per la generazione di energia eolica e per le batterie per i veicoli elettrici al 2030 è molto forte».

Sempre a fine 2022 avete pubblicato i risultati del Rapporto annuale sull'efficienza energetica. Quali risultati signifi-

cativi mostra sul versante industriale?

«Nel Rae abbiamo cercato di evidenziare come l'efficienza energetica sia essenziale per ottimizzare i consumi energetici nei siti produttivi e come la diagnosi energetica sia lo strumento più idoneo per identificare gli interventi nelle imprese. In quest'ottica, i risultati dicono che i comparti produttivi italiani stanno perseguendo la loro attività di efficientamento, almeno per quanto riguarda le grandi imprese e quelle a forte consumo di energia soggette a obbligo di diagnosi. Secondo i dati caricati sul portale Enea Audit102, gli interventi effettuati hanno consentito un risparmio di energia finale di 2,8 ktep/anno e di 19,3 ktep/anno di energia primaria a dicembre 2021. Il mix di interventi effettuati associato alle diagnosi pervenute ha prodotto un risparmio medio di 0,54 ktep di energia primaria per ogni intervento analizzato».

A livello di edifici residenziali invece, quali interventi stanno contribuendo ad abbatterne i consumi e riqualificarli sul piano della sicurezza energetica?

«Risultati di rilievo si sono ottenuti con l'ecobonus, il meccanismo per incentivare l'efficienza energetica negli usi finali introdotto nel 2007. I report Enea evidenziano nel 2021 un raddoppio degli interventi rispetto al 2020 superando la soglia del milione (1,04 milioni), con un risparmio complessivo di 2.652 GWh/anno. La maggior parte riguarda l'installazione di impianti di riscaldamento più efficienti (3,5 miliardi di euro) e la sostituzione dei serramenti (2,4 miliardi), mentre 725 milioni sono stati investiti per l'isolamento termico dell'edificio, 513 milioni per le schermature solari e 164 milioni per la riqualificazione globale degli immobili».

Una delle vostre sperimentazioni più avveniristiche in corso si prefigge di produrre energia sulla Luna. Quali orizzonti si aprirebbero e grazie a quali tecnologie in particolare?

«A partire dal 2000 il rinnovato interesse per l'esplorazione umana della Luna e di Marte ha contribuito ad accrescere gli investimenti per la progettazione di piccoli reattori da impiegare nelle future missioni spaziali. I principi base per la progettazione dello Space Nuclear Reactor sono la modularità per garantire un facile ampliamento della potenza disponibile, e la ridondanza dei sistemi essenziali per garantire la massima sicurezza del reattore. Particolare attenzione verrà posta alla minimizzazione del peso totale per rendere possibile il trasporto a bordo di un razzo cargo e all'affidabilità dei componenti, privilegiando, ove possibile, tecnologie mature made in Italy».

• GG



Gilberto Dialuce, presidente dell'Enea, Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile

Innovazione tecnologica nell'ambito della climatizzazione dell'aria

Frutto di un lungo percorso di ricerca e sviluppo Frescoo è una tecnologia innovativa, brevettata da Solarinvent, che permette di utilizzare calore per deumidificare e raffreddare l'aria. Pietro Finocchiaro ci mostra i vantaggi di questa importante innovazione

Oggi il settore della climatizzazione sta andando sempre di più verso l'elettrico e la pompa di calore sta diventando il riferimento principale sia per il raffreddamento che per il riscaldamento.

La strategia Ue per l'integrazione del sistema energetico prevede: riutilizzo del calore di scarto, cogenerazione, maggiore circolarità dei sistemi energetici; il 40 per cento di tutti gli edifici residenziali e il 65 per cento di tutti gli edifici commerciali saranno riscaldati dall'elettricità nel 2023 e ciò comporterà un impiego diffuso di sistemi a pompa di calore. Inoltre l'Epbt (direttiva europea sulla prestazione degli edifici) prescrive che tutti i nuovi edifici siano Nzeb (a energia quasi zero). In questo contesto trovano ampia applicazione tecnologie innovative, in grado di ottimizzare gli impianti, come Frescoo, brevettata da Solarinvent, azienda fondata da Pietro Finocchiaro.

In che modo Frescoo si sposa perfettamente con gli obiettivi delle Nazioni Unite sullo sviluppo sostenibile del green deal europeo?

«La nostra tecnologia innovativa Frescoo può essere alimentata da qualsiasi forma di calore (solare termico, pompa di calore, tele riscaldamento, calore di scarto). In

Solarinvent ha sede a Mascalucia (Ct)
www.frescoo.com



particolare, se accoppiata a pompa di calore a recupero, consente di aumentare l'efficienza dell'intero sistema di climatizzazione. In pratica la pompa di calore produce energia frigorifera per il raffreddamento sensibile dell'ambiente dal lato dell'evaporatore, mentre dal lato del condensatore il calore può essere recuperato ed utilizzato da Frescoo per deumidificare e raffreddare l'aria. Questa soluzione centra gli obiettivi di riduzione del consumo di energia primaria per la climatizzazione, in quanto permette di sfruttare il calore di recupero e quindi di



«Solarinvent nasce nel 2014 come start-up innovativa, quando ero ancora ricercatore impegnato nello studio di nuove soluzioni per la climatizzazione dell'aria presso il Dipartimento di ricerche energetiche e ambientali dell'Università di Palermo. Fin dai primi anni di Ingegneria mi aveva affascinato l'idea di utilizzare il calore per raffreddare l'aria, idea alla quale ho dedicato tantissimo studio, incontrando successi e delusioni nelle varie ricerche e prove di laboratorio. Oggi, dopo anni di attività di ricerca, prototipazione e installazione di impianti pilota, Solarinvent è giunta al completo sviluppo della tecnologia Frescoo e può offrire competenze e know how sui componenti e i sistemi nel settore delle tecnologie termiche per la climatizzazione dell'aria. In sinergia con diversi fornitori e partner industriali forniamo soluzioni customizzate per la climatizzazione dell'aria che integrano la nostra tecnologia. Grazie ai diversi progetti di ricerca condotti, Solarinvent ha stretto rapporti di collaborazione scientifica con vari istituti di ricerca, tra cui Enea, il Politecnico di Milano, l'Università di Palermo, il Fraunhofer di Friburgo. Fa oggi parte del

LE CARATTERISTICHE DI FREESCOO

- Elevato rapporto di efficienza energetica nominale (EER>10 e >20 a carico parziale).
- Impegno di potenza elettrica installata pari a 6-8 volte minore rispetto ad altre soluzioni convenzionali per la climatizzazione.
- Utilizzo di calore a bassa entalpia: la temperatura minima richiesta per il funzionamento del sistema è di 55 gradi. Particolarmente interessante risulta l'integrazione con i gruppi frigorifero a pompa di calore a recupero totale o parziale.
- Elevata efficienza termica.
- Risparmio energetico e riduzione delle emissioni di CO2 fino al 70 -80 per cento.
- Totale assenza di fluidi refrigeranti nocivi.
- Scalabile: è possibile realizzare unità con potenza frigorifera da 2kw fino a 30-40kw.

umentare le prestazioni energetiche degli edifici».

Quali sono le principali applicazioni?
«Frescoo può svolgere funzioni di raffreddamento, deumidificazione, riscaldamento, recupero di calore e ventilazione in edifici dove sia necessario il ricambio dell'aria. La tecnologia ha diverse applicazioni che vanno dal settore residenziale al terziario, ed è scalabile secondo le più svariate esigenze. Il punto di forza principale è l'elevata efficienza elettrica rispetto ai comuni sistemi di climatizzazione dell'aria basati sul ciclo a compressione».

Frescoo è un prodotto brevettato Solarinvent. Può descriverci il percorso che ha portato la vostra azienda fino a qui?

nuovo Task 65 dell'Agenzia Internazionale per l'Energia».

Quali sono i progetti futuri dell'azienda?

«Da diversi anni Solarinvent sviluppa soluzioni mirate al risparmio energetico nell'ambito della climatizzazione dell'aria. In particolare oggi possiamo offrire soluzioni efficaci per l'integrazione con tecnologie già mature e comunemente utilizzate nella climatizzazione ovvero i sistemi a pompa di calore e recupero. Attualmente siamo alla ricerca di partner industriali con cui intraprendere un percorso di trasferimento tecnologico finalizzato a diffondere la tecnologia Frescoo sul mercato nel più breve tempo possibile». • BR

Architetture per la collettività

Riqualificazione urbana attraverso la progettazione e realizzazione di alcune opere inserite in un contesto di pregio storico archeologico e paesaggistico: ne parliamo con il cofondatore dello studio AM3 di Palermo, Marco Alesi

Favorire l'aggregazione e la socialità delle comunità locali, sia con le scuole, sia con le chiese è più che un compito architettonico un compito etico. «La scuola è l'edificio civico per eccellenza, è un luogo di incontro, di aggregazione, un contenitore di molteplici esistenze ed esperienze, vi si intersecano le vite non solo degli studenti ma di un'intera comunità - spiega Marco Alesi, cofondatore di AM3 -. E come la chiesa, la scuola è inserita in una comunità. Quando le comunità sono ascoltate (e noi lo facciamo tramite questionari, interviste, attività creative), sentono proprio il progetto e ne hanno cura, sentendosi partecipi della sua realizzazione. Nella chiesa il tema figurativo, formale è molto importante, nella scuola i temi sono diametralmente opposti, non è tanto la forma che si va a ricercare ma la funzionalità e la flessibilità degli spazi».

Lo studio AM3 ha fatto del tema scolastico l'oggetto principale del proprio lavoro, studio e approfondimento, e ha ricevuto numerosi riconoscimenti in merito, ha tuttora in corso di progettazione molti progetti scolastici.

Quando è nato il vostro studio?

«AM3 Architetti Associati nasce nel 2011 con

*I soci dell'AM3 Architetti Associati di Palermo
www.am3studio.it*



I RICONOSCIMENTI

Nel 2015 AM3 ottiene la menzione d'onore per il Premio Giovane Talento dell'Architettura Italiana promosso dal Consiglio Nazionale degli Architetti. Nel 2016 è selezionato alla quindicesima Biennale di architettura di Venezia, padiglione Italia Taking Care con il progetto per la riqualificazione del Lungomare di Balestrate. Nel 2018 è finalista al concorso YAP 2018 organizzato da Maxxi di Roma in collaborazione con il Moma di New York ed è tra i sei studi invitati da Cucinella alla sedicesima Biennale di architettura di Venezia. Nel 2020 è tra i 40 studi selezionati per la rivista Platform Architecture and Design.



me, Cristina Cali e Alberto Cusumano. Lo studio opera a Palermo lavorando a progetti sia in ambito privato che pubblico sviluppando il tema della riqualificazione urbana attraverso la progettazione e realizzazione di alcune opere inserite in contesti di pregio storico, archeologico e paesaggistico. Siamo nati attraverso i concorsi di progettazione di scuole, edifici pubblici, chiese. Non cerchiamo scorciatoie, ogni occasione di progetto è faticosa perché si rifà la strada dall'inizio, partiamo sempre dall'analisi del contesto. L'analisi del contesto spe-

cifico nel quale ogni processo si inserisce ha un ruolo centrale nell'iter progettuale: questa attività di lettura critica è volta a individuare le caratteristiche e le peculiarità dei frammenti che compongono i luoghi. Isolati, in un primo momento, in modo analitico, vengono ricomposti in un senso nuovo e coerente. Nei progetti redatti precise relazioni spaziali vengono instaurate con il contesto sia a una scala più ampia sia a una scala minuta. Dal punto di vista progettuale, lo studio tenta di accogliere le molteplici tensioni che si intersecano sulle aree di progetto trovando soluzioni che rispondano alle diverse esigenze derivanti dal luogo stesso».

Il vostro progetto per la nuova scuola di Isnello, a Palermo, che caratteristiche possiede?

«Nel 2021 abbiamo progettato la nuova scuola di Isnello che è il primo progetto scolastico certificato Leed in Sicilia, ad oggi in corso di realizzazione. Il complesso scolastico è costituito da 2 aule di infanzia, 5 aule di primaria, 3 aule di secondaria di I grado. La scuola è stata progettata nel rispetto dei principi dell'Universal Design e ha superato la Leed Design Review con tutti i crediti design approvati (obiettivo Gold): è stato premiato l'approccio olistico per mitigazione paesaggistica, riduzione consumi idrici ed energetici (verificati con simulazioni termodinamiche), comfort visivo termico acustico, costruzione a secco, recupero rifiuti da

demolizione. La scuola sarà usata anche negli orari extra scolastici e aperta anche agli anziani che potranno insegnare l'arte del ricamo ai ragazzi».

Nel 2021 avete vinto il concorso per la realizzazione del nuovo polo scolastico di Maia Bassa a Merano.

«Il nuovo progetto scolastico, sviluppato con un team multidisciplinare, si inserisce in un'area storica della cittadina di Merano, circondata da un giardino barocco e dall'antica Abbazia di Stams, oltre che da altri plessi scolastici con i quali definisce un vero e proprio campus. La struttura si pone come porta di accesso al campus, fornendo al piano terra tutte le funzioni aperte alla cittadinanza e agli studenti degli altri plessi (biblioteca, auditorium, palestra); ai tre piani superiori si sviluppa la parte didattica costituita da 30 aule di secondaria di I grado, suddivise in 18 aule per la scuola italiana e 12 per la tedesca».

Quali altri progetti state realizzando?

«Stiamo progettando il nuovo complesso parrocchiale S. Annibale di Francia a Giardini Naxos (Me), e abbiamo appena terminato la realizzazione della Chiesa del Cuore Immacolato di Maria ad Agrigento. Questa è la ricostruzione di un'aula liturgica che era stata demolita nel 2009 per problemi strutturali. Noi abbiamo vinto il concorso per la ricostruzione della nuova aula e per il recupero del centro parrocchiale, insieme all'artista Igor Scalisi Palminteri e al liturgista Don Luciano Calabrese. Progettare una chiesa è un lavoro molto delicato e articolato, non a caso il regolamento quando si tratta di edifici religiosi prevede che insieme all'architetto ci debbano essere il liturgista e l'artista. È una bellissima responsabilità. Abbiamo deciso di essere semplici, essenziali. La chiesa è stata realizzata da zero sul sedimento di quella abbattuta nel 2009 e il progetto comprende anche il recupero del complesso parrocchiale. Il progetto per una Chiesa è diverso da quello di ogni altro edificio e non solo per delle regole e dei criteri da seguire, ma perché è un contesto ben preciso, in cui principale è la dimensione della fede di chi verrà in questo luogo. Non è facile realizzare un'opera contemporanea che rimanga strettamente legata alla tradizione della chiesa, un edificio e uno spazio sacri che possano essere immediatamente riconoscibili e vivibili come tali e che raccontino la storia del luogo. La chiesa che abbiamo ricostruito ha una pianta quadrata, non crea distacco tra chi celebra e chi ascolta, è molto luminosa. È ispirata al tema del manto della Madonna sia nella facciata che nel soffitto. L'elemento che caratterizza lo spazio dell'aula è rappresentato da un tetto dalle linee morbide, che come il manto della Vergine riunisce e protegge la comunità».

• Guido Anselmi



Il futuro della filiera delle energie rinnovabili

Marco Anfuso annuncia la costruzione di un hub delle rinnovabili che consenta l'incontro di tutti gli stakeholder dell'ambito. «Sulla piattaforma si svilupperà un business che si adatti alle esigenze di mercato»

Un marketplace, che coinvolga tutti gli attori del settore, votato all'apertura e alla condivisione di servizi in un mercato sempre più in crescita. È il progetto ambizioso in costruzione su cui sta lavorando la siciliana Regran Srl, azienda nata nel 2007 e oggi una delle principali realtà italiane che opera nel campo delle energie rinnovabili, attiva in particolare nello sviluppo, progettazione, installazione e manutenzione di impianti fotovoltaici, sia nell'ambito residenziale che in quello industriale, ad oggi l'impianto più grande che stiamo progettando è di 340 MWp. Alla realizzazione del marketplace dell'energia rinnovabile, in collaborazione con Regran lavora Futura, società di consulenza strategica specializzata nella creazione e gestione di start-up innovative per conto di medie e grandi imprese. «Regran ha adottato negli ultimi anni un mindset orientato all'innovazione, che si sta sviluppando anche attraverso la partnership siglata con Futura – dice il ceo di Regran, Marco Anfuso –. Il marketplace consentirà l'incontro tra tutti gli attori coinvolti nel mercato: utilizzatori di energia rinnovabile; proprietari di terreni e spazi adatti alla produzione di energie alternative; ingegneri e tecnici specializzati nella progettazione, società che si occupano dei lavori edili e dell'installazione degli impianti; soggetti interessati a ottenere un rendimento verde attraverso investimenti in energie alternative e infine tutti gli attori attuali e futuri dell'ecosistema della sostenibilità. Il promotore del marketplace è Regran, che funge da nodo centrale di un mercato

Regran ha sede a Comiso (Rg)
www.regran.it



composto da diverse realtà». Dunque, Regran si sta muovendo verso una nuova stagione di crescita di business. «Siamo convinti che con questo incremento dei servizi e con la creazione di un hub all'interno del settore delle rinnovabili, riusciremo a diventare un riferimento importante per l'intera filiera. E in tutto questo la collaborazione con Futura è preziosa: si tratta di una squadra di professionisti dell'innovazione che si dedica ad aiutare aziende come Regran a crescere e a diventare più competitive nel loro settore attraverso l'innovazione. La piattaforma su cui stiamo lavorando in sinergia, avrà l'obiettivo primario di attrarre stakeholder e investitori che finanziano l'acquisto e la messa in produzione di impianti di energia rinnovabile. Regran e Futura si impegnano a

promuovere l'iniziativa che dovrà fungere da punto di incontro tra domanda e offerta nel mondo delle rinnovabili. Con la crescita della piattaforma, verranno coinvolti sempre più soggetti come investitori, proprietari di terreni idonei, imprese esecutrici e tecnici specializzati sul territorio, partner strategici nel mondo dell'energia rinnovabile e concorrenti che diventano partner. Sulla piattaforma si svilupperà un business che si adatta alle esigenze di mercato, sia dal punto di vista normativo che di mutamenti strategici geopolitici. Inoltre, la piattaforma consentirà la scalabilità del servizio, che grazie alla digitalizzazione permetterà di gestire grandi volumi di transazioni e di raggiungere rapidamente un vasto pubblico di attori del mercato dell'energia rinnovabile».

L'idea nata in seno all'azienda di Ragusa fonda le proprie radici su un'esperienza di oltre 16 anni nel settore fotovoltaico e una grande competenza interna. «Regran vanta un team di 35 ingegneri altamente specializzati che, insieme ai suoi installatori e manutentori, assicurano un servizio altamente qualificato e affidabile nel tempo – afferma Anfuso –. Più in dettaglio, ci occupiamo di energie rinnovabili come strumento di risparmio energetico sia nell'ambito dell'edilizia privata che in quella industriale e di produzione di energia elettrica da fonte solare. Da anni ormai siamo attivi nell'installazione e manutenzione di impianti fotovoltaici e operiamo in tutta Italia, a Malta e in Brasile, dove partecipiamo una fabbrica di produzione di moduli fotovoltaici a Maceiò (Alagoas). Abbiamo sviluppato, autorizzato, progettato parchi fotovoltaici per circa 1.000 MWp e realizzato impianti "chiavi in mano" per oltre 100 MWp, riuscendo ad affermarci come una delle aziende leader nel settore in Italia. Inoltre, abbiamo installato un impianto di solare a concentrazione da 1 MWp, un impianto a biomasse di 170 kWp e numerosissimi impianti solari termici. Infine, siamo E.S.Co. (Energy Service Company, società di servizi energetici le cui attività si incentrano su interventi di promozione dell'efficienza energetica per utenti sia industriali sia residenziali), certificata ai sensi della Iso 50001. E come E.S.Co. abbiamo già realizzato diversi interventi». • Renato Ferretti



TANTE DIVISIONI, UN UNICO SUCCESSO

Regran è una società di tipo divisionale, costituita da diverse business unit. «Oltre ai settori di B2C, B2B e asset, con cui abbiamo già in portafoglio e stiamo installando diversi impianti fotovoltaici incentivati per produrre energia elettrica – spiega Marco Anfuso, ceo di Regran –, grazie alla divisione ingegneria abbiamo sviluppato, progettato, in fase definitiva o esecutiva, o diretto i relativi lavori di installazione di grandi impianti fotovoltaici, per una potenza complessiva 1 GWp circa. E ancora, con il nostro reparto Ricerca e Sviluppo stiamo valutando i migliori sistemi di accumulo, le best practices per l'agrivoltaico e le più interessanti configurazioni di comunità energetiche rinnovabili. Infine, l'internazionalizzazione: Regran è presente con partecipate nel mercato brasiliano con la Pure Energy Ltda, società che produce moduli fotovoltaici a Maceiò (Alagoas - Brasile) e nel settore delle costruzioni a Malta con Mereasy Ltd».

A misura d'ambiente

Leader nella progettazione e produzione di caldaie a biomassa, la Tatano interviene anche nella riqualificazione energetica proponendo sistemi innovativi studiati, progettati e sviluppati sulle specifiche esigenze del cliente

In un mondo sempre più attento alla "questione ambientale", le aziende sono chiamate a non perdere di vista questo focus, procedendo verso la direzione della sostenibilità e dell'innovazione. Un connubio fondamentale nel quale bisogna credere fortemente per fornire le migliori soluzioni che garantiscano l'obiettivo di transizione ecologica.

Nel campo del riscaldamento, l'azienda leader in Italia, e che si è imposta anche nel mercato nazionale ed europeo, è Tatano, che ha la sua sede storica e sito di produzione a Cammarata (Ag) ed è presente con sede commerciale e logistica verso l'estero a Piacenza. Inoltre, ha numerosi punti vendita distribuiti in rete su tutto il territorio nazionale che assicurano un veloce e affidabile servizio. Tatano si distingue nella progettazione e realizzazione dei migliori prodotti nel rispetto della salute e del benessere, grazie alla loro componentistica total green completamente made in Italy, con un respiro a livello mondiale. Oggi questa realtà, infatti, può contare circa 70 punti vendita dislocati in Italia, Spagna, Francia, Romania, Olanda, Grecia, Russia, Ungheria, Bulgaria, Danimarca, Albania, Tunisia, Marocco, America Latina. Tatano offre un'ampia gamma di caldaie a biomassa, generatori di aria calda, termocamini e pannelli solari di alta qualità, innovativi, affidabili e ideali per tutte le applicazioni.

UN'AZIENDA CON UNA LUNGA STORIA ALLE SPALLE

«Quando quarant'anni fa - spiega l'architetto e titolare Salvatore Tatano - abbiamo fondato questa impresa, non avremmo mai potuto immaginare una crescita di tale importanza. Nel tempo il volto dell'azienda, che ha saputo convertire la propria esperienza in forte competenza, in una continua ricerca sulla qualità dei prodotti e sulla soddisfazione dei propri clienti, è mutato radicalmente. Tatano ha costruito i propri successi basandosi sulla creatività artigiana, sull'innovazione tecnologica e sul forte investimento in ricerca e sviluppo, contribuendo notevolmente in termini di nuove idee nel settore termotecnico». In un settore in continua evoluzione come quello dell'energia, Tatano opera garantendo prodotti all'avanguardia realizzati secondo i più innovativi sistemi di sostenibilità ambientale. Dal progetto alla realizzazione e



L'EVOLUZIONE DEL CALORE

La nuova gamma di caldaie a pellet Blu Evo rappresenta l'ultima dimensione della tecnica di gassificazione per il pellet in grado di offrire un riscaldamento efficiente (98 per cento di resa) e pulito (emissioni in 5 stelle ambientali). Grazie al continuo lavoro di perfezionamento, questa caldaia offre una tecnologia di altissimo livello, che la rende oggi la soluzione ottimale per chi vuole modernizzare o sostituire il proprio impianto di riscaldamento. Le numerose potenze disponibili la rendono adatta per case mono e bifamiliari, condomini, strutture pubbliche e piccole imprese, assicurando emissioni ridotte, un rendimento elevato e un adeguamento ottimale della potenza ai requisiti dell'edificio.

all'assistenza: che siano caldaie a biomassa, a pellet e chips di legna, termocamini a legna o pellet, Tatano ne segue lo sviluppo a 360 gradi, divenendo così l'unico fornitore per l'intero impianto. La serialità della produzione industriale da un lato, la creatività di pezzi unici artigianali dall'altro, caratterizzano la produzione aziendale. È il 1975 quando i fratelli Tatano fondano l'azienda che, poco per volta, conquista crescenti fette di mercato, riuscendo a imporsi in Italia per poi espandersi in modo significativo anche

all'estero. A quarant'anni dalla sua nascita, l'azienda vanta partner in Europa e nel mondo ma resta indissolubile il suo legame con il territorio. Successi ottenuti grazie alla profonda conoscenza del settore, all'innata propensione all'innovazione, al costante impegno di una famiglia capace di trasmettere i valori aziendali a tutti i livelli dell'organizzazione.

«Scegliamo i migliori professionisti - continua l'imprenditore - affinché il nostro personale tecnico sia competente e preparato, investendo quotidianamente sulla sua crescita. La scelta di inserire impianti di produzione all'avanguardia ci ha permesso inoltre di fornire ai nostri clienti prodotti speciali per ogni singola esigenza. Grazie alla lungimiranza di chi ha creduto in noi, l'azienda è diventata, nel corso degli anni, un vero e proprio punto di riferimento del settore. Abbiamo saputo eccellere ed emergere al di là dei confini nazionali, crescendo costantemente anche all'estero. Nonostante i grandi cambiamenti di mercato avvenuti nel corso degli anni e i successi a livello internazionale, l'azienda ancora oggi conserva un'atmosfera in cui la condivisione di principi etici e di solidi rapporti umani è alla base della vita lavorativa quotidiana. L'azienda è guidata in seconda generazione dai nostri figli i quali hanno saputo cogliere con coraggio la sfida di lavorare al nostro fianco, superando in modo equilibrato il passaggio generazionale e garantendo la continuità nella conduzione familiare della Tatano. Questo "pensare in generazioni" a lungo termine ci permetterà di attuare una gestione aziendale basata su valori quali fiducia, responsabilità, onestà, integrità e buone maniere, fondamento del principio "Chi richiede prestazione, deve offrire senso"». La grande coesione tra i collaboratori e la presenza di chiari punti di riferimento ai vertici dell'azienda fanno di Tatano una realtà duttile e versatile, capace di integrare le esigenze del singolo alle prestazioni del gruppo. L'alta tecnologia al servizio della

La sede di Piacenza della Tatano
<https://www.tatano.com/it>

QUANDO QUARANT'ANNI FA ABBIAMO FONDATA QUESTA IMPRESA, NON AVREMMO MAI POTUTO IMMAGINARE UNA CRESCITA DI TALE IMPORTANZA



rigorosa progettazione del prodotto “su misura” del cliente. Il vero plus dell'azienda consiste nella realizzazione di impianti personalizzati, spesso pezzi unici, con l'uso delle più avanzate tecniche di produzione. Così Tatano si presenta al mercato, portando avanti due anime: la lavorazione del metallo in serie e la produzione di prodotti personalizzati, sviluppati sulle specifiche esigenze del cliente.

IN COSA E COME TATANO SA DISTINGUERSI

«Il vero plus della nostra azienda – aggiunge il direttore generale Domenico Tatano – risiede nella capacità di saperci porre sul mercato con un prodotto che rappresenta e rispecchia appieno la nostra filosofia aziendale, che rappresenta noi come persone. Il nostro prodotto è concepito e caratterizzato da una meticolosa attenzione sulla costruzione dal basso impatto ambientale ed elevato risparmio energetico. In ottica di prodotto, possiamo considerare aspetti come il risparmio energetico e la sostenibilità aziendale come il risultato offerto da tutte le caratteristiche tecnico-costruttive del prodotto stesso. Un risultato che, oltre a essere un elemento distintivo a carattere concorrenziale, rientra tra le proposte di valore dell'azienda». Il risparmio energetico e la sostenibilità ambientale, dunque, sono parte integrante e imprescindibile dei valori aziendali della Tatano che investe le sue risorse non solo sull'offerta dei prodotti al mercato, ma sull'intera cultura aziendale. «L'azienda Tatano mette alla base dell'intera catena di valore la sostenibilità ambientale. L'impegno per l'ambiente si attesta in maniera concreta, partendo dalla scelta dei materiali e dalla selezione dei fornitori, alle scelte procedurali del ciclo produttivo dinamico e a basso impatto ambientale, sino a prevedere la percentuale di riciclabilità del prodotto finito al termine del suo ciclo di vita. L'espansione di questo processo in senso verticale e orizzontale è reso possibile grazie al livello di innovazione tecnologica in ambito strettamente tecnico e procedurale. Impegni ambientali concreti e azioni mirate testimoniate dalla conformità alla certificazione En Iso 14001:2015, come i miglioramenti ener-



IL NOSTRO PRODOTTO È CONCEPITO E CARATTERIZZATO DA UNA METICOLOSA ATTENZIONE SULLA COSTRUZIONE DAL BASSO IMPATTO AMBIENTALE ED ELEVATO RISPARMIO ENERGETICO

getici delle nostre sedi: ad esempio il sito produttivo sito in Sicilia precisamente a Cammarata (Ag) è stato dotato di tetti fotovoltaici per l'autoconsumo di energia elettrica sui macchinari a cnc, gli impianti di cottura e verniciatura vengono alimentati da bioenergia proveniente da km zero, gli impianti di riscaldamento e di produzione di acqua sanitaria a servizio dell'intera produzione alimentati da fonti solari e biomasse certificate locali e infine anche le sedi a Bucarest ed Emilia Romagna sono dotate di illuminazione a risparmio energetico e riscaldamento green. Impegni concreti che ci portano a ridurre la nostra carbon foot-print e a porci ogni anno obiettivi misurabili come la riduzione di carta e plastica in tutte le nostre sedi».

INNOVAZIONE E COMPETITIVITÀ: I CAPISALDI

«La nostra – sottolinea l'ingegnere Rosalia Tatano, direttore tecnico - è sempre stata

un'azienda che ha guardato oltre i propri confini, puntando a mercati europei e internazionali. Naturalmente per poter competere con costruttori di tutto il mondo, abbiamo scelto di operare seguendo sistemi di organizzazione internazionali En Iso 9001:2015 sui sistemi di organizzazione aziendale e qualità. Nonostante la nostra attenzione, siamo consapevoli che ogni attività antropica genera un impatto sul nostro Pianeta e per tale motivo abbiamo deciso di attivare progetti di riforestazione ambientale. La piantumazione ci consente di reintrodurre ossigeno sul pianeta e CO2 riequilibrano l'impronta del nostro operato sul Pianeta». Tatano ha nel suo portfolio certificazioni anche di prodotto molto importanti. Le caldaie per uso domestico e industriale sono certificate in classe 5 secondo la En 303-5:2021 classificate in 4-5 Stelle ambientali secondo il Dm 186-2017 per l'Italia conformi a tante formule incentivanti di nazioni come la Germania, la Francia, la Svizzera, la Spa-

gna, la Romania e il Marocco ecc. Gamma di prodotto che vanta etichette energetiche in classe energetica A++. I rendimenti elevati e il basso livello di emissioni ne consentono l'installazione anche nei paesi con politiche ambientali molto restrittive.

«È proprio l'innovazione che consente di mettere in atto ogni aspetto della nostra strategia aziendale mirata alla tutela delle generazioni future e alla valorizzazione dei nostri territori. Innovazione affermata da ben tre brevetti concessi su prodotti altamente tecnologici pensati per il mercato del futuro. Ed è sotto un'ottica di continuo cambiamento e miglioramento, proprio dopo una pandemia che ha segnato e cambiato gli stili di vita dell'intera società, che nell'ultimo anno abbiamo deciso di puntare alla trasformazione dell'artigianato Tatano in Industria 4.0. Progetto ambizioso, mirato a garantire vantaggi all'interno del ciclo produttivo in termini di competitività e che ci permetterà e di operare in logica di Asa (Area strategica d'affari) permettendo di intervenire in ogni singolo processo del sistema azienda dalla produzione alla vendita. Sviluppo integrale, sostenibilità e innovazione sono fenomeni interconnessi che devono essere punti saldi tra pilastri di una sana formula imprenditoriale».

•Lea Di Scipio



LA NUOVA TECNOLOGIA DI COMBUSTIONE BREVETTATA TATANO

Si sviluppa su tre elementi essenziali: la gassificazione del pellet, il reattore brevettato e il sensore camera di combustione consente una combustione altamente efficiente. La Blu Evo offre una maggiore efficienza di serie grazie alla tecnica di gassificazione, che sfrutta quasi completamente il contenuto energetico del pellet abbassando i consumi e i costi di riscaldamento. Il principio alla base è l'utilizzo dell'azione filtrante del combustibile: il pellet viene caricato dal basso all'interno del reattore tramite la coclea di alimentazione, con l'accensione automatica e il controllo continuo del livello di riempimento tramite galleggiante. Dopo l'accensione, nella parte inferiore si forma un letto di brace. Il pellet sovrastante si carbonizza per effetto del calore. Questo strato agisce come un filtro a carboni attivi.

In un'epoca di forte attenzione all'ecosostenibilità, non basta dirsi green per esserlo veramente. Serve progettualità, costanza, innovazione e attenzione all'intero processo di realizzazione. È ciò che Antex Group, realtà fieramente siciliana, contribuisce a promuovere e a creare ormai da anni. «La transizione energetica rappresenta un'opportunità unica ed è la sfida improrogabile dell'attuale fase storica che ci si trova ad affrontare in questo momento di emergenza – afferma il fondatore e amministratore unico Antonino Nastasi -. I benefici della rivoluzione green sono anzitutto ambientali ma impattano in modo positivo anche sull'economia, sulla società e sul benessere delle persone. Antex ha, sin da subito, sostenuto la transizione dei suoi clienti e fornitori con lo scopo di concorrere a una scelta etica e sostenibile e contribuire attivamente a mettere in pratica la transizione energetica investendo sulle fonti rinnovabili».

Perché una transizione energetica ecologica?

«Attualmente, la nostra azienda è perfettamente strutturata per fornire servizi completi di sviluppo, consulenza, progettazione, direzione lavori e gestione di impianti "green power", principalmente impianti eolici e fotovoltaici di grande taglia. Siamo infatti in grado di fornire un ciclo completo di servizi progettuali e di gestione, dalla fattibilità alla realizzazione ultima dell'opera, seguendo il cliente e proponendo le strategie da attuare in fase di progettazione e i criteri tecnologici più indicati per lo sviluppo di ciascun progetto. Antex Group cura anche tutta la fase del "permitting process", ovvero l'iter necessario per far sì che gli impianti ottengano tutte le necessarie autorizzazioni dai vari enti, sia a livello ministeriale che regionale. Essa promuove fortemente la transizione energetica verso le fonti rinnovabili, poiché sostiene che generare energia mediante impianti solari ed eolici non significa solamente ridurre i livelli di emissione di anidride carbonica, ma anche una notevole diminuzione dei costi per tutto il Paese. Questo è il motivo per cui, nel settore energetico, la nostra azienda assume dunque un grande impegno nei confronti dei suoi clienti e delle comunità: supportarli a rag-

Antex Group ha sede a Carlentini (Sr)
www.antexgroup.it

Mettere in pratica la transizione energetica

Antex Group contribuisce alla transizione energetica con la progettazione di impianti da fonti rinnovabili conciliando il rispetto per l'ambiente e l'innovazione tecnologica



3228,75

MW di impianti eolici e fotovoltaici progettati ad oggi nel territorio italiano

giungere l'obiettivo della decarbonizzazione sino all'indipendenza energetica dai combustibili fossili».

È dunque possibile in tempi brevi un'energia carbon free?

«È ciò a cui stiamo lavorando, e dovrà essere il nostro prossimo futuro, se vogliamo proteggere la Terra. Antex Group è orgogliosa di essere protagonista della transizione energetica in atto nel nostro Paese e si propone di continuare a contribuire a questa sfida conciliando l'innovazione tecnologica e la tutela per l'ambiente per progettare società ed economie migliori, come si è da sempre impegnata a fare. La nostra società crede fermamente che un mondo più sostenibile sia anche più resiliente e prospero e dunque più forte di fronte alle crisi. D'altronde, oggi ne siamo ben consapevoli, avendo appena attraversato una pandemia ed essendo nel bel mezzo di una crisi energetica scatenata

da un nuovo conflitto internazionale. Oggi siamo più informati e soprattutto siamo consci di cosa voglia dire dipendere da fonti "antiche" come carbone e gas e siamo ancora più coscienti di quanto sia necessario investire in altre fonti, pulite e rinnovabili».

Quali sono i vostri obiettivi a breve termine?

«Oltre ad avere avviato numerose attività di cantiere, attualmente in corso in tutta Italia, in particolare in Sardegna, Sicilia, Lazio e Toscana, a oggi sono ben 1.634,75 i MW di impianti eolici e 1.594 i MW di impianti fotovoltaici progettati, di cui circa 300 MW di agrivoltaico. La nostra azienda punta alla costruzione e gestione, chiavi in mano, degli impianti. Per il raggiungimento di tali obiettivi, Antex Group è costituita da un team

competente e qualificato di professionisti che opera costantemente, sul territorio nazionale e internazionale da oltre vent'anni, nell'ambito delle consulenze ingegneristiche, tecniche, gestionali e ambientali. A oggi, con i nostri servizi di ingegneria, proponiamo anche di eseguire valutazioni su terreni agricoli o industriali e di progettare e sviluppare impianti FER; questo contribuisce alla migrazione della rendita, trattandosi spesso di terreni incolti e, nel caso di terreni industriali, alla riqualificazione delle aree degradate. È possibile inviare la proposta di valutazione del terreno direttamente all'indirizzo e-mail scouting@antexgroup.it o chiamare al numero 0931/1663409 per ricevere una proposta economica».

• Elena Bonaccorso



GREEN POWER

«Antex – aggiunge Nastasi – è strutturata per fornire servizi di progettazione e di sviluppo per iniziative nel settore "green power", ivi comprese le relative infrastrutture elettriche di connessione e di trasmissione. La maturità acquisita nel settore, ci permette di fornire con professionalità e competenza tutti i servizi necessari per lo sviluppo di un progetto nel suo intero iter: site visit e feasibility study; rilievi topografici e aerofotogrammetrici; studi di valutazione di impatto ambientale o di verifica di assoggettabilità; studi specialistici, come ad esempio avifauna, geologia, valutazione rumore, analisi paesaggistiche; richieste di connessione e progettazione di opere RTN; progettazione multidisciplinare, definitiva ed esecutiva di impianti e opere varie; asservimento fondi e procedure espropriative per pubblica utilità; assistenza alla construction & commissioning; due diligence per la valutazione di progetti e impianti».

Un paradosso da superare

Pietro Toscano, amministratore di Ctl Ecology, denuncia il fatto che, a fronte di una crescente sensibilità nei confronti dei temi ambientali, si manifesti parallelamente un convinto ostruzionismo verso la realizzazione di nuovi impianti di trattamento dei rifiuti, soprattutto al Sud



Individuare la migliore soluzione di gestione delle diverse tipologie di rifiuto è la mission che si prefigge Ctl Ecology, iscritta al n. MI68289 dell'albo nazionale gestori ambientali – sezione Lombardia nelle categorie e classi: 1 D, 4 C, 5 E, 8 A. La società opera dal 2017 sul mercato nazionale in qualità di azienda specializzata nell'intermediazione senza detenzione dei servizi di raccolta, trasporto e smaltimento rifiuti speciali pericolosi e non, organizzando e

Ctl Ecology ha sede a Milano – www.ctlecolgy.it

gestendo tutte le proprie attività nell'assoluto rispetto delle complesse normative poste dall'ordinamento e proponendosi come intermediario specializzato tra il produttore e gli impianti finali. Espresso focus dell'azienda è quello di individuare la migliore soluzione di gestione delle diverse tipologie di rifiuto, attenendosi alle complesse normative vigenti.

Una strada che però non sempre si dimostra percorribile: «La sensibilità nei confronti dei temi ambientali di recente è molto aumentata ma parallelamente è cresciuto, e anche in maniera vertiginosa, il comportamento osta-

tivo di alcuni cittadini e di alcune categorie politiche nei confronti della progettazione e costruzione di nuovi impianti» spiega Pietro Toscano, amministratore della società. Il riferimento è all'opposizione che si registra, soprattutto in alcuni territori, nei confronti della costruzione di nuovi impianti per lo smaltimento dei rifiuti, ritenuti nocivi e dannosi per l'ambiente o per le popolazioni che vivono nei dintorni. «In questo momento, la maggior parte dei rifiuti che vengono prodotti in Sicilia, in Calabria e in Puglia vengono smaltiti fuori dai confini regionali proprio a causa delle resistenze e delle contestazioni. Incontriamo molti ostacoli – precisa ancora l'amministratore – in quanto risulta già molto difficile individuare aree idonee alla realizzazione di nuovi impianti ma, anche quando queste vengono individuate ed una società manifesta l'intenzione di investire, si organizzano manifestazioni e proteste da parte degli ambientalisti e dei comitati di cittadini che

bloccano tutto. Si capisce bene che da imprenditori si rischia di impegnarsi economicamente in investimenti che poi non portano alcun frutto ma, al contrario, sono destinati al fallimento. Onestamente sono molto preoccupato perché la situazione da questo punto di vista diventa grave. C'è molta ignoranza da parte dei cittadini, degli ambientalisti e anche da parte di alcuni partiti politici che alimentano un clima di pregiudizio nei confronti di un impianto che, invece, si pone come unico scopo quello di eliminare i rifiuti dalle strade. Ad esempio, in Calabria è una situazione molto diffusa. Capita spesso che si dia fuoco ai cassonetti o ai rifiuti, i quali restano per diverso tempo in strada determinando condizioni igienico-ambientali al limite della civiltà. Ecco, situazioni di questo genere non vengono poste all'indice dai comitati cittadini ma, al contrario, si continua a lottare contro uno strumento che contribuirebbe a restituire dignità e salubrità alle città».

L'azienda, nonostante la recente costituzione, ha al suo attivo l'esperienza pluriennale dei soci. Attualmente, Ctl Ecology vanta collaborazioni con le maggiori realtà nell'ambito del settore tra cui, a titolo esemplificativo e non esaustivo, si citano: Gruppo A2A, Navarra Spa, Gruppo Econet, Ecosistem, Gruppo St Microelettronics, Cal.me Spa, Salerno Sistemi Spa, Acquedotto Pugliese Spa, Sicula Trasporti Spa, Gruppo Porcarelli, Gruppo Geko e Cartiere di Guarcino per la gestione annuale di oltre 150 mila tonnellate di rifiuti speciali pericolosi e non, la maggior parte avviati a recupero o riutilizzo, contribuendo a garantire pulizia e salute pubblica. «L'azienda si occupa di intermediazione, trasporto e smaltimento dei rifiuti industriali speciali e pericolosi e non pericolosi. Ormai operiamo su tutto il territorio nazionale dalla Lombardia fino alla Sicilia – precisa ancora Pietro Toscano -. Il lavoro dell'intermediatore è prettamente un'attività di raccordo commerciale e a maggior ragione questo ci consente di operare su tutto il territorio italiano. Nel corso delle mie esperienze ho maturato conoscenze impiantistiche che ci consentono oggi di intrattenere rapporti con i più importanti impianti italiani di smaltimento».

Negli ultimi anni la società ha registrato una crescita esponenziale soprattutto negli ultimi tre anni. «Proprio in ragione di ciò ci stiamo strutturando per essere in linea con questa crescita». • **Luana Costa**



ETICA E TRASPARENZA

La società ha ottenuto il rating di legalità con il punteggio di due stelle rilasciato il 21/06/2022 dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato e risulta attualmente in attesa del rilascio dell'iscrizione nell'Elenco 'White List', avendo infatti la Prefettura di Milano già avviato l'istruttoria della richiesta di iscrizione presentata. In particolare, la società ha di recente adottato il Modello organizzativo e di Gestione ai sensi del Decreto Legislativo 231/2001 attuando per l'effetto tutti i necessari protocolli che regolano e definiscono la struttura aziendale e la gestione dei suoi processi sensibili, mediante un sistema correttamente elaborato e aggiornato, adottando un proprio Codice Etico.

Parola d'ordine, valorizzazione

Con la sua piattaforma di recupero e riciclo, Ecoimpianti è leader in Sicilia nel trattamento di rifiuti speciali non pericolosi. Attraverso diverse fasi di lavorazione, ne estende il ciclo di vita, trasformandoli in materie prime seconde di qualità. L'esperienza dell'amministratore, Paolo Conti

I rifiuto, per definizione, è un oggetto di scarto, ma nasconde un valore intrinseco che, se individuato e compreso, può essere declinato in nuovi processi che ne consentono la trasformazione in materiale di qualità, utilizzabile in diversi settori industriali, in un'ottica di economia circolare. «L'impianto tratta i rifiuti per metterli in sicurezza, diminuirne la pericolosità, renderli ove possibile idonei al recupero o al corretto smaltimento finale» spiega Paolo Conti titolare di Ecoimpianti Srl. La piattaforma di recupero e riciclo dei rifiuti Ecoimpianti è ubicata vicino al tratto autostradale Megara-Siracusa e si sviluppa all'interno di un'area recintata di 35mila mq, dove sono presenti box uffici, box bilico, pesa a ponte e baie di stoccaggio rifiuti. Ai margini di dette baie sono collocate le macchine operatrici e i sistemi di trattamento dei rifiuti in ingresso all'impianto.

«Il nostro è un impianto di recupero per rifiuti speciali non pericolosi, che vengono scaricati nell'apposita area autorizzata al conferimento per singola tipologia, attraversando varie fasi».

All'interno del proprio ciclo produttivo, tra le operazioni di recupero di alcune tipologie di rifiuti che la società in oggetto a tutt'oggi effettua, si riportano nello specifico: messa in riserva di rifiuti, escluso il deposito temporaneo prima, della raccolta, nel luogo in cui sono prodotti; riciclo e recupero delle sostanze organiche non utilizzate come solventi, comprese le operazioni di compostaggio e altre trasformazioni biologiche; riciclo e recupero di altre sostanze inorganiche.

«Lavoriamo per valorizzare al massimo il rifiuto proveniente dalle attività commerciali e industriali e da raccolta differenziata, producendo materia prima seconda (Mps) di qualità – continua Conti -. Contribuiamo



INNOVAZIONE E RISPETTO PER IL TERRITORIO SONO I NOSTRI PRINCIPI IDEOLOGICI E PRATICI, SULLA BASE DEL VALORE DELLA SOSTENIBILITÀ CHE È ANCHE UNA MISSIONE AZIENDALE E SI TRADUCE IN RESPONSABILITÀ SOCIALE D'IMPRESA

concretamente a estendere il ciclo di vita dei rifiuti, innescando una serie di comportamenti positivi a livello ambientale. Innovazione e rispetto per il territorio sono i nostri principi ideologici e pratici, sulla base del valore della sostenibilità che, oltre ad essere tale, è una missione aziendale, che si traduce in responsabilità sociale d'impresa. La nostra visione permette di

recuperare un'altissima percentuale di rifiuti in ingresso a ottenimento di inerti di alta qualità da diverse frazioni di rifiuti a un prezzo competitivo conformi al test di ces-

sione D.M. 186/2006 e le norme Uni-En per specifico settore di utilizzo».

ATTREZZATURE USATE ALL'INTERNO DELL'IMPIANTO

Per le fasi di conferimento, lavorazione e movimentazione dei rifiuti all'interno dell'impianto, vengono impiegate varie attrezzature: escavatori cingolati, macchine operatrici dotate di ragno con benna a polipo, minipale, miniescavatori, sollevatori, pale gommate, terne, cassoni scarrabili da 5 a 30 mc, semirimorchi dotati di vasconi ribaltabili da mc 40 e motrici 3 e 4 assi, biotrituratori bialbero per la triturazione di sfalci di potatura e legno, frantoi e vagli per la frantumazione e selezione dei rifiuti inerti provenienti dalle attività di costruzione e demolizione. La Ecoimpianti possiede anche un'autorizzazione per la gestione di un impianto mobile per la bio stabilizzazione aerobica in bio tunnel della frazione organica biodegradabile (Forsu) e stabilizzazione aerobica della frazione di sottovaglio proveniente dai rifiuti indifferenziati e residuali da impianti di trattamento meccanico biologico (Tmb). L'impianto ha una capacità produttiva pari a 60mila tonnellate all'anno. Una volta completata la maturazione in ogni biotunnel, il materiale, ormai stabilizzato, sarà stoccato nell'area dei cumuli coperti a sezione trapezoidale.

Ecoimpianti ha sede a Floridia (Sr) ecoimpianti2017@gmail.com

COM'È COMPOSTO L'IMPIANTO

L'intera installazione è articolata in: un'area di ingresso e accettazione degli automezzi in entrata dove è collocato il sistema di pesatura dei rifiuti, costituito da una pesa a ponte elettronica, dalle dimensioni di mt 3.00x18.00 con capacità di pesatura fino a 80 ton. Un box pesa per le operazioni di pesatura, di verifica e accettazione dei rifiuti da conferire, con un'area di sosta.

Un piazzale di manovra, di scarico e stoccaggio per la messa in riserva e per il recupero dei rifiuti e un'area dedicata alla selezione delimitata con recinzione di cantiere.

In questo piazzale è anche delimitata un'area destinata a parcheggio degli automezzi, deposito cassoni, compattatori, cisterne.

Dette aree sono delimitate dall'esterno da muri di contenimento e da una canaletta di drenaggio collegata alla vasca di raccolta delle acque di prima pioggia.

Ai margini delle baie sono collocate le macchine operatrici e i sistemi di trattamento dei rifiuti in ingresso all'impianto.



ORIGINE E PROCEDURE DEI RIFIUTI DA RECUPERARE

«Alla luce delle disposizioni previste dal nuovo Testo Unico Ambientale, circa la necessità di recuperare e riciclare tutti i materiali di fatto recuperabili presenti nei rifiuti e il divieto imposto al loro conferimento tal quale in discarica, si è assistito a un aumento della raccolta differenziata – afferma Paolo Conti -. La separazione dei flussi dei rifiuti attraverso operazioni di recupero risulta una necessaria premessa per la valorizzazione dei rifiuti attraverso forme di recupero e per ridurre le quantità da avviare allo smaltimento finale. A tale proposito l'impianto è in grado di dare una risposta concreta ed esaustiva alle diverse esigenze dei settori che residuano quantità rilevanti di scarti derivanti da materiali plastici, metalli ferrosi e non ferrosi e inerti, con notevoli problematiche di smaltimento ma, potenzialmente e convenientemente, recuperabili in sintonia con le disposizioni previste dal Testo Unico Ambientale D.Lgs n 152 sulla base del divieto imposto al loro conferimento in discarica, circa la necessità di recuperare e riciclare tutti i materiali di fatto recuperabili presenti nei rifiuti».

L'attività di gestione rifiuti in oggetto riguarda tipologie di rifiuti provenienti, nella maggior parte dei casi dall'attività di raccolta dei rifiuti urbani, R.D. effettuata dai comuni o dai loro gestori, dai centri comunali di raccolta C.C.R., da attività industriali, artigianali, commerciali, agricole ed edili. L'attività produttiva viene svolta in cicli settimanali di 6 giorni. L'azienda dispone di 10 unità di personale dipendente, suddiviso nelle diverse mansioni tra impiegati tecnici,

amministrativi, autisti operai, personale specializzato nelle operazioni di rimozione e smaltimento di manufatti contenenti amianto, operai impegnati nelle operazioni di manutenzione del verde.

ACCETTAZIONE RIFIUTI

«Il rifiuto in ingresso arriva su automezzi autorizzati al trasporto di rifiuti, viene pesato mediante la pesa posta nell'area antistante dell'impianto in prossimità del box pesa e uffici. Vengono inoltre effettuati tutti gli accertamenti previsti per l'accettabilità del rifiuto, ossia il controllo della documentazione di accompagnamento, omologazione del rifiuto, F.I.R., certificati analitici, la verifica delle corrispondenze del rifiuto mediante controllo visivo, dopodiché gli automezzi vengono avviati alla zona di scarico dei rifiuti corrispondente alle frazioni merceologiche trasportate. Il materiale viene scaricato nell'apposita area autorizzata al conferimento per singola tipologia».

Le varie fasi sono così riassumibili: Ingresso e pesatura dei mezzi con individuazione del rifiuto e verifica della conformità; scarico presso le aree di conferimento in attesa della successiva lavorazione; cernita e selezione delle frazioni eterogenee di piccole pezzature; riduzione volumetrica di alcune tipologie di rifiuti e in particolare legno e rifiuti biodegradabili con trituratore bialbero; i rifiuti non recuperabili, compresa la frazione residuale della selezione, vengono caricati su cassoni o compattatori scarrabili in attesa del conferimento in impianti autorizzati.

Nel caso in cui si verificano condizioni di



NEL CASO IN CUI SI VERIFICANO CONDIZIONI DI NON CONFORMITÀ DEL RIFIUTO, IL CARICO VIENE RESPINTO E SI PROCEDE A DARNE COMUNICAZIONE AGLI ENTI PREPOSTI AL CONTROLLO

non conformità del rifiuto, il carico viene respinto e si procede a darne comunicazione agli enti preposti al controllo.

IMPIANTO MOBILE

La Ecoimpianti Srl possiede un impianto mobile in grado di trattare la frazione umida compostabile secondo quanto previsto dalle normative di settore nazionali e regionali. L'impianto mobile Greenbagger tipo CT versione FL per la bio stabilizzazione della frazione organica e per consentire il pretrattamento meccanico del rifiuto in ingresso all'impianto Tmb, è costituito da bio tunnel con insufflazione di aria. «Tutto il processo è sempre controllato e seguito tramite hardware e software – spiega Conti -. Si compone della fase di bio-ossidazione nella quale si ha l'igienizzazione della massa e la maturazione, durante la quale il prodotto parzialmente stabilizzato si stabilizza completamente arricchendosi di molecole uniche. L'impianto prevede di espletare la fase di bio-ossidazione all'interno di biotunnel in tessuto

impermeabile, con insufflazione di aria tramite tubi forati annegati nel biotunnel stesso. In particolare, l'impianto è dotato di un sistema di insufflazione e aspirazione dell'aria all'interno di ogni biotunnel. Quindi, rispettando i tempi e i parametri previsti dalla normativa, si effettuerà l'apertura dei biotunnel e i rifiuti contenuti saranno avviati alla fase di maturazione Act. Successivamente ai tempi tecnici previsti, il cumulo sarà posto sotto tettoia all'aria aperta nella fase di maturazione lenta fino al novantesimo giorno in cui sarà ultimato il processo e diventerà compost di qualità. All'interno del processo, inoltre, sarà effettuata una triturazione del materiale e una successiva vagliatura del rifiuto attraverso un sistema di tritovagliatura; conseguentemente a tale trattamento si individueranno due componenti: una parte secca di sopravaglio che darà luogo allo scarto di lavorazione da trasportare presso idoneo impianto e altra parte umida già stabilizzata».

•Cristiana Golfarelli



L'ORGANIZZAZIONE DELLA SUPERFICIE

Le aree suscettibili di essere oggetto di deposito temporaneo sul suolo di rifiuti sono tutte rese impermeabili e le loro acque vengono coltate ad una apposita vasca di prima pioggia. Detta vasca è in grado di contenere le acque corrispondenti a 5 mm di precipitazione rapportata ad una superficie pari alle intere aree ivi coltate. L'area collegata alla rete di drenaggio è quella relativa al piazzale di stoccaggio posto a Nord-Ovest della particella 55 con una superficie di 8500mq, anche se si prevede di realizzare ulteriori aree per una superficie completa di 12500 mq.

Verso città a zero emissioni

Le città sono le vere protagoniste del cambiamento climatico, ricorda il decalogo presentato da Kyoto Club per liberare l'Italia dalle energie fossili. Intanto l'Ue punta sull'efficienza energetica. L'intervento di Gianni Silvestrini

Le iniziative di protesta degli ambientalisti agitano politica e opinione pubblica, ma la sensazione è che non si colga appieno la gravità del cambiamento climatico. Kyoto Club sollecita governo e Parlamento con dieci proposte su rinnovabili, efficienza energetica, economia circolare e mobilità sostenibile. «La nostra associazione - spiega il direttore scientifico Gianni Silvestrini - chiede di aggiornare il Pniec (Piano nazionale integrato per l'energia e il clima) alzando l'obiettivo di riduzione al 2030 delle emissioni climateranti rispetto al 1990 dal precedente valore (ormai assolutamente datato) del 37 al 55 per cento».

Quali sono le richieste inserite nel vostro decalogo?

«Intensificare l'azione contro i rischi idrogeologici; supportare lo sviluppo della bioeconomia circolare; sbloccare le autorizzazioni sulle rinnovabili; eliminare tutti i benefici fiscali per le caldaie a gas e gli altri impianti a combustibili fossili. E poi stabilizzare e decarbonizzare il Superbonus; adottare una legge per fermare il consumo di suolo; approvare i decreti attuativi delle comunità energetiche rinnovabili. Chiediamo di investire nelle piste ciclabili e nei servizi per i ciclisti circa 3,2 miliardi di euro in sette anni, pari a 500 milioni all'anno; e di cancellare, progressivamente, i sussidi ambientalmente dannosi (Sad)».



Nonostante la pandemia abbia frenato la tendenza, la popolazione a livello mondiale si concentrerà nei conglomerati urbani. Da qui il tema delle smart cities, tra i punti delle proposte di Kyoto Club. Quali sono le sfide per le città italiane?

«Il ruolo delle città sarà determinante nel successo (o nell'insuccesso) delle politiche di riduzione delle emissioni di gas climateranti. Proprio per questo, nel corso

degli ultimi decenni sono stati lanciati diversi programmi per coinvolgere le città in scenari di riduzione delle emissioni climateranti. Ricordo uno dei primi esercizi, il progetto dell'Iclei "Urban CO2" che ho seguito per conto del Comune di Bologna tra il 1991 e il 1993. Il programma coinvolgeva 14 città in Nord America ed Europa, mettendo le basi per un'analisi delle emissioni e delle misure più efficaci per una loro riduzione. Nel 2021 la Commissione europea ha lanciato un programma molto ambizioso che coinvolge cento città, fra cui nove italiane (Bergamo, Bologna, Firenze, Milano, Padova, Parma, Prato, Roma e Torino) impegnate a raggiungere un im-

patto climatico zero entro il 2030. Un obiettivo che servirà a capire le soluzioni più efficaci nell'accelerare la riduzione delle emissioni, ma anche le difficoltà da superare».

Per abbattere le emissioni serve intervenire sul settore dell'edilizia, avviando una riqualificazione spinta degli edifici, responsabili del 40 per cento dei gas serra. In che modo sostenere l'efficienza energetica?

«L'Italia ha avviato con il Superbonus un programma di riqualificazione dell'edilizia, che pur con alcuni limiti, è servito a focalizzare l'attenzione sugli interventi in questo settore. Secondo il Cresme gli incentivi fiscali introdotti con le agevolazioni hanno portato a investimenti per 106 miliardi nel periodo 2020-2022, mentre sono stati creati 460mila posti di lavoro aggiuntivi. Il tema della riduzione dei consumi nell'edilizia è tornato di attualità con la discussione in atto in Europa della nuova Direttiva sulla prestazione energetica degli edifici. Uno dei punti più importanti del provvedimento è la fissazione di nuovi standard minimi di efficienza energetica. Ad esempio, gli edifici privati dovrebbero diventare almeno di classe E entro il 2030 e di classe D entro il 2033. Una straordinaria opportunità per riqualificare un parco edilizio energivoro come quello italiano che consentirà anche di valorizzare gli appartamenti, ma che vede il governo italiano, al contrario dei principali paesi europei, fortemente contrario, mentre ci si dovrebbe concentrare sugli aiuti necessari per raggiungere questi obiettivi».

Dalle rinnovabili all'economia circolare, quale contributo potrà arrivare dal Pnrr?

«A parte incentivi diretti all'agrivoltaico, all'eolico off-shore e alle comunità energetiche nei piccoli comuni, il Pnrr intende stimolare l'accelerazione delle istruttorie relative alle proposte di impianti rinnovabili. Se avrà successo, questa azione rappresenterà il principale contributo sul fronte delle rinnovabili. Una forte attenzione è inoltre posta sull'idrogeno verde (prodotto cioè attraverso l'elettrolisi dell'acqua usando le fonti rinnovabili) che sarà certamente decisivo in alcuni comparti industriali, come chimica, siderurgia e ceramiche. Più discutibile invece il suo impiego in altri settori, come quello del trasporto. La decisione di finanziare l'acquisto di autobus a idrogeno, ad esempio, sembra poco sensata, essendo gli autobus elettrici a batteria molto più efficienti e meno costosi». • **FD**

GLI EDIFICI PRIVATI DOVREBBERO DIVENTARE ALMENO DI CLASSE E ENTRO IL 2030 E DI CLASSE D ENTRO IL 2033. UNA STRAORDINARIA OPPORTUNITÀ PER RIQUALIFICARE UN PARCO EDILIZIO ENERGIVORO COME QUELLO ITALIANO

VENTO A FAVORE PER LE RINNOVABILI

L'Italia è stata bloccata negli ultimi anni sul fronte delle rinnovabili, ora sembra che il trend sia cambiato, complici la crisi energetica e la guerra in Ucraina. «In effetti, dopo che per otto anni le rinnovabili erano rimaste quasi bloccate si può dire che la crescita delle rinnovabili è ripartita in Italia (in particolare il solare). Nei primi undici mesi del 2022 sono stati infatti installati 2,2 Gw fotovoltaici, il 160 per cento in più rispetto all'anno precedente, e 0,46 Gw eolici. È il segnale di una ripartenza che si svilupperà con forza nei prossimi anni. Sul fronte del solare il 2023 potrebbe vedere 4 nuovi Gw e il 2024 altri 8 Gw», commenta Gianni Silvestrini, autore anche del volume Che cosa è l'energia rinnovabile oggi (Edizioni Ambiente). Restano da superare le incredibili lentezze autorizzative e l'atteggiamento spesso contrario delle Soprintendenze dei beni culturali. «Un segnale di novità viene dal manifesto firmato dal Legambiente, Wwf e Fondo ambientale italiano con il quale queste associazioni si dichiarano chiaramente a favore di uno sviluppo delle rinnovabili».



Gianni Silvestrini, ricercatore e direttore scientifico Kyoto Club

La salute del pianeta è la **tua** salute

Non si può star bene in un mondo
dove l'equilibrio con la natura è saltato.
Tornare a distruggere non è la normalità.

**La Terra è il tuo affetto più stabile.
Proteggiamola insieme.**

art Zetlab



**il tuo 5x1000 a Greenpeace
Codice fiscale 97046630584**

GREENPEACE
5x1000.greenpeace.it

Un nuovo paradigma di spazio urbano

«Abbiamo la conoscenza per costruire meglio e a basso impatto», sostiene l'architetto e designer di fama internazionale Mario Cucinella, che illustra la sua visione attraverso i suoi progetti di sostenibilità urbana

La transizione ecologica, la casa come primo tassello urbano e la città come miniera sono le direttrici dell'installazione Design with Nature che l'architetto Mario Cucinella, fondatore e direttore artistico di Mario Cucinella Architects, ha portato al Salone del Mobile di Milano nel 2022. Un'installazione che riflette sul futuro della pratica progettuale e sulla sua sostenibilità. «Occorre, da una parte, prendere coscienza della necessità che si debba rinunciare a qualche cosa; dall'altra, ridurre lo spreco», commenta Mario Cucinella. «Poi certo è necessaria la continua ricerca di processi e materiali che possano incidere sulla riduzione di impatto, il che implica l'averne mezzi sufficienti per poter davvero fare ricerca. E aggiungo ancora: quanto sopra ha un senso e un'efficacia solo se adottiamo comportamenti quotidiani virtuosi». Un edificio performante aiuta, ma il fattore umano, come sempre, è determinante.

Che valenza assume un progetto come Tecla-Technology and Clay nel suo percorso di precursore della sostenibilità in Italia?

«Tecla, divenuta realtà grazie alla ricerca di ecosostenibilità di Sos- School of sustainability e alla tecnologia di Wasp, è il primo modello innovativo di abitazione ecosostenibile stampato in 3d interamente in terra cruda locale, ri-



sultato di ricerche sulle pratiche costruttive vernacolari, lo studio del clima e dei principi bioclimatici, l'uso di materiali naturali e locali. È un progetto a emissioni quasi zero: il suo involucro e l'uso di un materiale totalmente locale hanno permesso di ridurre sprechi e scarti. Questo e l'uso della terra cruda fanno di Tecla un esempio pionieristico di abitazione a basse emissioni di carbonio. La composizione della

miscela di terra risponde alle condizioni climatiche locali e il riempimento dell'involucro è parametricamente ottimizzato per bilanciare la massa termica, l'isolamento e la ventilazione a seconda delle necessità imposte dal clima. Anche gli arredi, in parte stampati in terra locale assieme all'involucro e integrati nella struttura in terra cruda, e in parte studiati per essere riciclati o riutilizzati, rispecchiano la filosofia di modello circolare di abitazione. È stato un esperimento, un prototipo con il quale abbiamo voluto dimostrare che un cambiamento è possibile, che il paradigma può essere rotto». Il Masterplan di Mind- Milano Innovation District, situato tra Rho e Milano, sarà un laboratorio di innovazione urbana nato sullo strato di una città "effimera" come Expo 2015.

«L'impianto urbano di Milano Innovation District, sviluppato in collaborazione con gli studi Land e Apur, poggerà sulla spina dorsale del

L'architetto e designer Mario Cucinella, fondatore MCA - Mario Cucinella Architects



Decumano e si svilupperà su un "pentagramma" composto da un ritmo di linee leggere e linee più spesse che rappresentano i nuovi assi e i nuovi ambiti urbani. L'idea centrale, il modello, è il common ground, costituito dai primi 10 metri di altezza di tutti gli edifici e il sistema del public realm tra di essi: è lo spazio di condivisione pubblica, di intersezione della natura con gli edifici. È lo spazio d'incontro in una città nuova: hall, laboratori, ristoranti, bar, meeting room, piazze, trasparenze, luoghi di incontro informali, alberi, parchi, spazi dello sport, edifici per la ricerca e l'innovazione. Quei primi 10 metri sono la percezione di un edificio; sono quelli che dovrebbero essere più trasparenti possibile per diventare i luoghi dello scambio, da cui le persone possano entrare e uscire. È un modo nuovo di vedere la città senza barriere, fluida, con tanto verde e più compenetrazione degli spazi. Il distretto è quasi interamente car-free: un nuovo paradigma di spazio urbano che dà precedenza a pedoni, biciclette e mobilità lenta e che cerca costantemente di rompere il confine tra spazi interni e spazi esterni. La ritmicità del pentagramma è interrotta dal sistema dei parchi, che completano la nuova dimensione di città. La natura, che comprende anche elementi d'acqua nel perimetro, si insinua tra le linee creando così un contrasto armonico con la parte costruita».

A luglio 2023 si terrà a Copenaghen il Congresso mondiale degli architetti, che avrà come tema Futuri sostenibili - Non lasciare nessuno indietro. Come si delinea oggi la sua visione di architettura sostenibile?

«La città di Copenaghen ha investito, negli ultimi decenni, nell'architettura ed è stata premiata per questo suo impegno. È una città che ha creduto nella trasformazione urbana e nella mobilità dolce ciclopedonale: è un modello di politiche urbane e architettoniche che hanno permesso a una generazione di architetti di esprimere il proprio tempo. Oggi l'architettura deve essere sostenibile nel senso che non deve creare danno all'ambiente. Abbiamo la conoscenza per costruire meglio e a basso impatto, anche grazie all'uso di materiali come il legno. Possiamo utilizzare le piante per mitigare la continua crescita dell'inquinamento. È necessario un cambio di rotta, come dice bene Stefano Mancuso, e questo cambiamento non è più rimandabile. Edifici più complici dell'ambiente e non più ostili. Ma questo non basterà per raggiungere gli obiettivi europei 2030-2050. È necessario l'impegno di ognuno di noi nella consapevolezza dell'importanza anche di piccoli gesti. La sostenibilità non è solo una sfida ambientale ma una sfida dell'umanità. Dobbiamo ritrovare una nuova amicizia con l'ambiente per il bene di tutti gli esseri viventi».

• FD



Foto Credit: Giovanni DeSandre

DAL PASSATO LEZIONI PER IL FUTURO

Ne Il futuro è un viaggio nel passato. Dieci storie di architettura (Quodlibet) Mario Cucinella prende in esame i suoi viaggi in luoghi che mettono in atto soluzioni ambientali antichissime eppure all'avanguardia. «Sono storie di architettura che arrivano dal passato e proiettate in avanti; esempi da riscoprire e dai quali trovare informazioni e insegnamenti che ci possano aiutare nel viaggio che abbiamo davanti a noi. È necessario saper leggere il contesto per poter arrivare a un uso razionale delle risorse disponibili, sfruttando in modo intelligente quanto ci arriva direttamente dalla geografia di un territorio, così come avveniva nel passato. Credo questa sia la lezione che faremo bene a seguire», spiega l'architetto.

Rigenerazione e metamorfosi

Rigenerare invece di buttare, fluidificare il rapporto tra spazio domestico e attività urbane, accogliere il disordine senza l'ossessione funzionalista. Cino Zucchi spiega come fanno i suoi edifici a emanare energia. E a risparmiarla

Se l'urbanistica del secolo scorso cercava modelli spaziali per l'espansione della città, «questo è il secolo della sua rigenerazione e metamorfosi». Cino Zucchi, fondatore dello studio CZA e professore al Politecnico di Milano, non è certo tipo da farsi intimidire dai cambiamenti. Anche se traumatici come la pandemia e la crisi energetica, e anche quando generano disordine. Tollerato e accolto nella sua architettura, forse per quell'aria di famiglia che richiama. «Basta un'istantanea scattata con l'iPhone a mia figlia Chiara addormentata la mattina sul divano- sostiene- per far crollare la corrispondenza biunivoca tra stanze e attività dell'alloggio funzionalista. In meno di due metri dal suo corpo sdraiato troviamo un laptop, una tazza di caffè, i resti di un pasto giappono-brasiliano ordinato a Deliveroo, un pacco Amazon appena scartato, un cellulare con tante app che costituiscono gli utensili di un novello "uomo di Similau" nell'ecosistema della città contemporanea».

In questo ecosistema la sostenibilità delle varie componenti, energetica in primis, è diventata centrale. Che posto occupa nel suo odierno approccio al progetto?

«Ogni "catastrofe" spesso accelera fenomeni già presenti, rivelandone di colpo la potenziale fragilità. La rivoluzione informatica aveva già modificato le maniere di abitare lo spazio domestico da parte dei millennials, e i lockdown hanno costretto le generazioni più anziane a operare un rapido addestramento informatico. La perdita di un confine preciso tra dimensione privata e pubblica, virtuale e fisica, richiede di saper integrare la qualità del vivere urbano con una nuova sensibilità nei confronti della natura e dell'ambiente. Un abitante della città consuma metà dell'energia elettrica e un terzo del carburante di uno dei sobborghi, e quindi la riscoperta contemporanea della città è avvenuta anche per ragioni ecologiche».

Attraverso "Living the Future- Residential Buildings in Lainate", che ha vinto l'edizione 2022 del Premio Rēgula "100 Progetti Italiani", ne offre uno spaccato. Come interpreta le esigenze dell'abitare contemporaneo?

«Nel progettare nuovi alloggi non possiamo buttare via interi edifici e quartieri come facciamo con uno smartphone obsoleto o cambiando gli spazi con l'arredo o lo spostamento di muri in un appartamento. Nel complesso residenziale di Lainate abbiamo cercato di generare un mix inedito di tre elementi complementari: una "presenza" nel tessuto urbano esistente capace di fare da sfondo allo spazio pubblico e di creare una transizione dolce con il giardino comune; una forte attenzione all'orientamento solare degli alloggi e dei grandi terrazzi che ne estendono la vita all'aperto; infine, un ripensa-



A TORINO, IL CAMPUS LAVAZZA DI VIA BOLOGNA INTEGRA TUTTE LE FUNZIONI E I SERVIZI NECESSARI ALLA VITA QUOTIDIANA DI UNA GRANDE AZIENDA- DAL MUSEO AZIENDALE ALL'AREA FITNESS- CON UNA SERIE DI ATTIVITÀ DESTINATE AI CITTADINI

mento degli ambienti interni capace di fluidificare il rapporto tra lo spazio domestico e le attività dei suoi abitanti nelle varie ore del giorno».

Anche fabbriche, magazzini e stabilimenti produttivi sono coinvolti nel processo di risanamento energetico. Quali soluzioni ha sperimentato nei suoi progetti di architettura industriale?

«Fin da giovane sono appassionato al tema dell'architettura industriale per il suo carattere di "utensile". Il magazzino automatizzato per la ditta Pedrali a Mornico non ha una struttura propria, ma sono le scaffalature in acciaio a sorreggere l'edificio; le lamelle colorate della sua pelle esterna lo rendono una grande "meridiana" che amplifica il variare del giorno e delle stagioni. La distesa di pannelli a energia solare sopra la copertura degli Headquarters Salewa permette all'edificio di essere del tutto autonomo dal punto di vista energetico, e la grande palestra di roccia apribile verso il paesaggio delle montagne è diventata la principale attrazione della zona industriale di Bolzano».

Rigenerare il patrimonio esistente nell'edilizia urbana è una chiave per non aggiungere altre costruzioni al costruito. Come avviene questa operazione nella sua Nuvo-la Lavazza a Torino?

«Il recupero e il riuso degli edifici esistenti è oggi un elemento cardine della riflessione su di una

to i resti di una basilica paleocristiana e siamo riusciti a modificare il progetto per conservarli e renderli visitabili alla città».

Quali sono oggi i materiali più funzionali alla sua idea di architettura, come li seleziona e che posto occupa il legno, da molti considerato il materiale costruttivo del futuro?

«A dire il vero non prediligo nessun materiale o tecnica edilizia, ma per ogni progetto lo scelgo in base allo scopo. Diceva Adolf Loos: "Il granito sarebbe più prezioso dell'intonaco? Non è detto. Una parete decorata a stucco dalla mano di Michelangelo farà ombra alla più levigata parete di granito." Il legno è un materiale usato da sempre e oggi un po' troppo alla moda poiché caricato da un'aura ecologica che non sempre merita. Lo uso spesso, ha ottime proprietà strutturali e con esso si possono costruire interi edifici autoportanti; mostra tuttavia alcuni problemi di trasmissione acustica e ha un forte deterioramento se esposto agli agenti atmosferici».

Lei fa parte del ristretto team di architetti che ha redatto le linee guida per realizzare 195 scuole innovative finanziate dal Pnrr. Quali indirizzi propongono per costruirle sostenibili, a basso consumo e "amiche" dell'apprendimento?

«La famosa frase di Winston Churchill "we shape our buildings, and thereafter our buildings shape us" è spesso stata fraintesa da quanti credevano possibile operare una "ingegneria sociale" attraverso la progettazione dello spazio. Una scuola contemporanea deve trovare l'equilibrio tra gli estremi opposti del convitto e del puro contenitore, deve esercitare una pedagogia "implicita" e prescrittiva incarnando nel proprio carattere i valori ambientali e sociali della nostra epoca. Forse un buon edificio scolastico- come in fondo un buon ambiente urbano- non dovrebbe essere costruito su teorie pedagogiche pur avanzate, sensori interattivi, previsioni sul cambiamento climatico, ma sugli stati più profondi del benessere umano».

Che intende?

«Un portico che ci ripara dalla pioggia o una panchina esposta al sole autunnale non devono prescriverci alcun comportamento, ma devono accoglierci con dolcezza sia il giorno della nostra promozione che quello in cui ci muore un genitore. La vita di tutti i giorni mette continuamente alla prova e adatta gli spazi esistenti a bisogni imprevisi. Un progetto deve innovare ma anche riflettere sulla lunga durata, sulla plasticità degli ambienti, sul riuso, sui cicli di vita dei manufatti: una "nuova ecologia" capace di integrare ambiente urbano e ambiente naturale, dove la tecnica non è un feticcio formale ma uno strumento di azione responsabile in un pianeta sempre più piccolo e delicato».

Cino Zucchi, architetto



Nelle fasi più acute della pandemia le imprese esportatrici italiane hanno dato un contributo decisivo alla tenuta del sistema economico del Paese. Con Barbara Beltrame, vice presidente per l'Internazionalizzazione di Confindustria, analizziamo prospettive e strategie per la proiezione estera delle imprese italiane.

Quali scenari prevede per il 2023 sul fronte dell'export in un momento internazionale particolarmente incerto?

«Molte delle previsioni su come e dove andrà il nostro export dipendono dall'andamento del conflitto alle porte dell'Europa. Credo sia lecito aspettarsi che le principali dinamiche cui abbiamo finora assistito continueranno nell'arco della prima metà del 2023. In termini di valore, nel 2022 le nostre esportazioni hanno raggiunto il livello record di quasi 625 mld di euro, ossia il 20 per cento in più rispetto all'anno precedente. Un dato importante, ma fortemente trainato dall'aumento dei prezzi, mentre la crescita in termini di volume e quantità è stata, seppur positiva, più ridotta. L'equilibrio nel rapporto prezzo-volume sarà una delle sfide per il nostro export in questo 2023 per garantire la competitività del made in Italy. Per alimentare la nostra proiezione estera sarà necessario continuare a mappare e affrontare le possibili criticità come quelle legate all'approvvigionamento delle materie prime, al caro energia e alle spinte inflazionistiche. Tutti fattori che hanno forti ripercussioni sull'aumento generalizzato dei costi di produzione, sul prezzo dei prodotti importati ed esportati e sul potere di acquisto dei consumatori finali».

L'Italia è impegnata con uno sforzo congiunto di imprese, istituzioni e associazioni per incrementare ulteriormente la proiezione estera delle proprie imprese. Quali le priorità da attuare per sostenere l'internazionalizzazione, soprattutto delle Pmi?

«Assicurare che le imprese possano varcare i confini nazionali e approdare con successo nei mercati esteri è oggi cruciale. Le sfide dell'attuale congiuntura devono essere tramutate in stimoli per favorire nuove e più efficaci strategie d'internazionalizzazione d'impresa. Bisognerà continuare a rafforzare la

Attrattività ed espansione internazionale

Da una parte il sostegno sistemico alle imprese esportatrici, dall'altra il ruolo dei territori nell'attrarre nuovi investimenti esteri. L'analisi di Barbara Beltrame, vice presidente per l'Internazionalizzazione di Confindustria



625 mld

EXPORT

Valore raggiunto nel 2022 dalle esportazioni italiane, il 20 per cento in più rispetto all'anno precedente

collaborazione tra istituzioni ed enti preposti all'internazionalizzazione, come Ice-Agenzia, Sace e Simest, potenziando la promozione e la messa a disposizione degli strumenti finanziari a sostegno delle imprese. Le stesse risorse del Pnrr rappresentano un'opportunità storica, da utilizzare in modo mirato ed efficace a supporto delle Pmi. Dobbiamo in particolare incentivare la digitalizzazione delle imprese per aiutarle ad adeguarsi a una competizione globale sempre più tecnologica. Importante, infine, è continuare a lavorare per ottenere una valutazione più completa del rischio per guidare e assistere le imprese, favorendo la loro crescita anche in termini di "capacità di lettura" dei mercati esteri».

Quali sono le prospettive dell'export italiano sui principali mercati esteri, partendo da quelli più prossimi come quelli dei Paesi dei Balcani?

«Le prospettive del nostro export nei Paesi dei Balcani sono estremamente interessanti sotto diversi punti di vista, a partire dalla crescita economica, che è e sarà tra le più alte in Europa, fino alle prospettive di integrazione nel mercato europeo. L'area inoltre è al centro della strategia nazionale del Governo per "un rinnovato impegno verso la Regione", come evidenziato nel corso della Conferenza di Trieste. Nei Balcani abbiamo una presenza già ben strutturata tramite le Rappresentanze internazionali del sistema Confindustria, che sostengono le imprese localmente. La proiezione commerciale dell'Italia registra numeri importanti: il valore delle nostre esportazioni ha una crescita media annua del 15 per

cento e in futuro vogliamo rendere la nostra presenza imprenditoriale ancora più forte, con l'obiettivo di potenziare i settori ad alto contenuto tecnologico, guardando in particolare a digitale, rinnovabili e agri-tech».

Per quanto riguarda gli altri mercati?

«Prevediamo buone performance del nostro export negli Emirati Arabi Uniti, in Arabia Saudita e in generale in tutto il Medio Oriente; in Messico e Colombia, grazie all'integrazione nelle catene di approvvigionamento dei player nazionali; in Asia, dove la Cina si conferma tra i mercati prioritari per potenzialità, ma

Barbara Beltrame, vice presidente per l'Internazionalizzazione di Confindustria

anche in Vietnam e India per lo sviluppo infrastrutturale e delle industrie manifatturiere; senza dimenticare gli Stati Uniti, un mercato chiave che anche come Confindustria intendiamo presidiare con maggiore attenzione».

All'evento Selecting Italy, promosso dalla Conferenza delle Regioni in collaborazione con la Regione Friuli-Venezia Giulia, ha sottolineato l'importanza della retention delle multinazionali in Italia. Confindustria ha avviato un progetto di collaborazione con i territori attraverso la firma di Protocolli d'intesa per fidelizzare queste realtà. Come funzionano e in che modo agevolano investimenti stranieri in Italia?

«L'iniziativa è stata molto rilevante perché ha messo al centro dell'attenzione il ruolo che possono e devono giocare i territori nell'attrarre nuovi investimenti esteri. Da tempo abbiamo avviato un progetto di collaborazione con i territori attraverso la firma di Protocolli d'intesa tra vertici di Confindustria, le rappresentanze regionali di Confindustria e i presidenti delle Regioni. L'obiettivo è trattenere le grandi imprese estere già presenti in Italia e agevolarne nuovi investimenti. Attraverso i protocolli ci attendiamo la creazione di un dialogo costruttivo tra Confindustria, Regioni e le multinazionali presenti sui singoli territori. Da un punto di vista operativo, vuol dire aprire un tavolo di lavoro a livello regionale e poi territoriale, fissare degli obiettivi prioritari e definire le azioni necessarie al loro raggiungimento con un orizzonte di tempo ben delineato». •FD





**Contribuiamo a costruire un futuro sostenibile
grazie a una nuova energia.**

Produciamo energia pulita da fonti rinnovabili in nove paesi in Europa. Abbiamo convertito con successo il nostro portafoglio di asset: player del mercato oil fino al 2008, in pochi anni abbiamo modificato radicalmente il nostro business, per trasformarci in operatore 100% rinnovabile. Siamo #SDGsContributors perché abbiamo allineato la nostra strategia industriale con gli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite. Ci impegniamo quotidianamente nella realizzazione di una transizione energetica equa ed inclusiva.



ECOMED

PROGETTOCOMFORT

GREEN EXPO DEL MEDITERRANEO

19 | 21 APRILE

2023

SICILIAFIERA

9:30 - 18:30



ACQUA E CLIMA | RIFIUTI E RISORSE | ENERGIA E MOBILITÀ
ECOARCHITETTURA E RIGENERAZIONE

MAIN SPONSOR



GOLD PLUS SPONSOR



EVENT SPONSOR



CON IL PATROCINIO DI



Progetto
CATANIA 2030
AMBIENTE E AMBIENTI

ORGANIZZATO DA



eco-med.it

Amazing
events