

la Voce Economia

Supplemento al numero odierno de la Voce di Mantova - Ottobre 2019



Più voce ad aziende ed associazioni



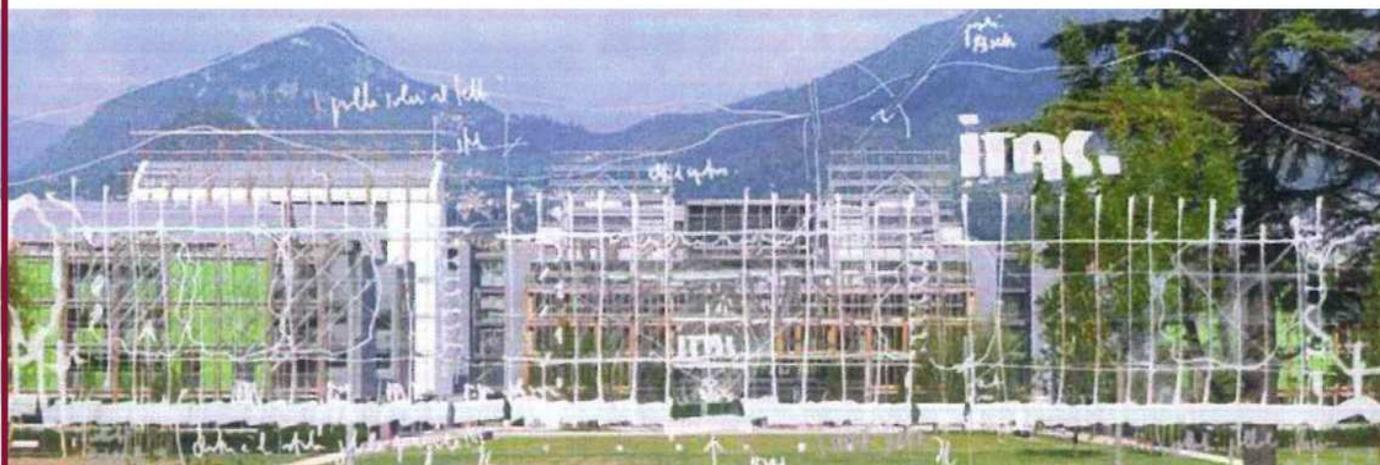
APINDUSTRIA
Confimi Mantova

Via Ilaria Alpi, 4 - 46100 Mantova (MN)

Aderente a:

confimiindustria
Confederazione dell'Industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata

www.api.mn.it



PER LA MIA IMPRESA

(PMI all risk)



AESSE INTERMEDIAZIONI ASSICURATIVE SRL (AGENZIA DI ANTONIO SALVO)
PIAZZA S. FRANCESCO 6 TEL. 0376 323929 - 320096 FAX 0376 320095

Ufficio di Gonzaga (MN) 0376 528820
Ufficio di Gualtieri (RE) 0522 220433
Ufficio di Viadana (MN) 0375 090265

www.gruppoitas.it agenzia.mantova@gruppoitas.it

ISCRIZIONE RUI N. A000607995 - ISCRIZIONE REA N. 262950

E' la fotografia dell'Inps sull'andamento del mercato del lavoro nell'Osservatorio sul precariato

Agosto: rallenta il ritmo occupazionale ma sono in aumento i contratti stabili

Il saldo tra assunzioni e cessazioni è positivo: +338.000 (ma inferiore rispetto ad anno fa, +383.000)

Netta la crescita delle trasformazioni dei contratti da tempo determinato a tempo indeterminato: + 51,3%

ROMA - Rallenta il ritmo dell'occupazione ad agosto: il saldo tra assunzioni e cessazioni risulta positivo, +338.000 gli assunti in più, ma inferiore a quello di fine agosto 2018 che aveva registrato 383.000 nuovi ingressi sul mercato del lavoro. Netta però la crescita dei contratti stabili, guidata dall'aumento, + 51,3%, delle trasformazioni dei contratti da tempo determinato a tempo indeterminato, passate da 317.000 a 480.000, +163.000, e dalle conferme di rapporti di apprendistato giunti alla conclusione del periodo formativo passate da 42.200 a 50.800: +20,5%. E' l'Inps a fotografare così l'andamento del mercato del lavoro nell'Osservatorio sul precariato.

Si conferma dunque, spiega l'Inps, l'inversione di tendenza, già segnalata fin dagli inizi del 2018, fra andamento dei rapporti di lavoro a tempo indeterminato e andamento dei rapporti a tempo determinato: il saldo annualizzato dei rapporti di lavoro a tempo indeterminato infatti è passato da -2.400 dell'agosto 2018 a +366.000 dell'agosto scorso mentre quello dei rapporti a tempo determinato è passato da +218.000 a -178.000.

A scendere per l'Inps solo i rapporti di somministrazione che ad agosto 2019 hanno evidenziato un saldo annualizzato pari a -9.000.

Complessivamente nei primi 8 mesi del 2019 le assunzioni, riferite ai soli datori di lavoro privati al lordo delle cessazioni, sono state pari 4,9 milioni. Le cessazioni sono ammontate

invece a 4.062.000, in diminuzione rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente: la riduzione ha riguardato le cessazioni di contratti in somministrazione, di rapporti a termine. In crescita invece le cessazioni di rapporti con contratto intermittente, stagionale e in apprendistato; pressoché stabili le cessazioni di rapporti a tempo indeterminato. Nei mesi di gennaio-agosto 2019, inoltre, sono stati incentivati 72.125 rapporti di lavoro con i benefici previsti dall'esonero triennale strutturale per le attivazioni di contratti a tempo indeterminato di giovani, in diminuzione rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (-11,0%). In particolare 38.432 sono riferiti ad assunzioni e 33.693 sono relativi a trasformazioni a tempo indeterminato.

I rapporti incentivati costituiscono il 5,2% del totale dei rapporti a tempo indeterminato attivati (assunzioni + trasformazioni)

Per quel che riguarda invece il lavoro occasionale, la consistenza dei lavoratori impiegati con Contratti di Prestazione Occasionale (Cpo), ad agosto 2019 si attesta per l'Inps intorno alle 17.000 unità, in linea rispetto allo stesso mese del 2018; l'importo medio mensile lordo della loro remunerazione effettiva risulta pari a 270 euro.

Stabili invece i lavoratori pagati con i titoli del Libretto Famiglia: ad agosto 2019 sono stati pari a circa 6.000 in linea con i dati dell'agosto 2018; l'importo medio mensile lordo della loro remunerazione effettiva risulta pari a 165 euro.

la Voce di Mantova

DIRETTORE
Alessio Tarpini

EDITORE
VIDIEMME Società cooperativa
Piazza Sordello, 12 - MANTOVA
Tel. 0376/222266 - Fax 0376/320999

REDAZIONE
Maurizio Pellegrini, Sabrina Cavalli

HANNO COLLABORATO
Nicola Antonietti, Paolo Biondo e Mendes Biondo
(provincia@voicedimantova.it)

REGISTRAZIONE
Trib. di Mantova Nr. 25/92 del 30.11.92

AGENZIA PUBBLICITÀ LOCALE
VIDIEMME Società cooperativa
Piazza Sordello, 12 - MANTOVA
Tel. 0376/224951 - Fax 0376/225859

PUBBLICITÀ NAZIONALE
OPQ SRL
Via G.B. Pirelli, 30 - MILANO
Tel. 02/66992511 - Fax 02/66992530

STAMPA
TIPRE SRL - Via Tamagno 13 - VARESE
Stabilimento: Via Canton Santo 5 - Busto Arsizio (Va)
Tel. 0331/343653

La rivista è stata chiusa il 26.05.2019 alle ore 20

IN QUESTO NUMERO

- **Apindustria Mantova** (pag. 1-5-7-9-11-13 14-15-42-60)
- **Itas Assicurazioni** (pag. 2)
- **Martinelli pavimenti** (pag. 4)
- **Udito Finissimo** (pag. 6)
- **Casa dello Scampolo** (pag. 8)
- **Pezzo Gilberto** (pag. 10)
- **Bosco Impianti** (pag. 12)
- **CCIAA Mantova** (pag. 16-17)
- **Coldiretti** (pag. 18-19)
- **Confai** (pag. 20-21)
- **Confagricoltura** (pag. 22-23)
- **Confcommercio** (pag. 24-25)
- **Cia Mantova** (pag. 26-27)
- **Lotti Casalinghi** (pag. 28)
- **Federmanager** (pag. 29)
- **Tullo Pezzo** (pag. 30-31-47)
- **Torneria Pochi** (pag. 32)
- **Laboratori Savi** (pag. 33)
- **Barbi Infissi** (pag. 34)
- **Farmacia Borgoforte** (pag. 35)
- **Cantina di Gonzaga** (pag. 36)
- **Ottica Gemme** (pag. 37)
- **Del Priore Costruzioni** (pag. 38)
- **Vipa Spa** (pag. 39)
- **Brunetti Generatori** (pag. 40)
- **Andreoli & Taccuso** (pag. 41)
- **Ottica Dory** (pag. 43)
- **Studio Barozzi** (pag. 44)
- **Forno Battistini** (pag. 45)
- **Margini Teloni** (pag. 46)
- **Fratelli Zermian** (pag. 48)
- **Pasticceria Benatti** (pag. 49)
- **GL Impianti** (pag. 50)
- **Farmacia Pelizzoni** (pag. 51)
- **Virgom Store** (pag. 52)
- **Autofficina Michelini** (pag. 53)
- **Idrosistemi** (pag. 54)
- **Manni Spa** (pag. 55)
- **On. Fun. Braga** (pag. 56)
- **Systema** (pag. 57)
- **Coferral** (pag. 59)

➤ Questa è un'opportunità da conservare, e La invitiamo a visitare.

MARTINELLI PAVIMENTI VALORIZZA LA VOSTRA CASA!

CENTRO PAVIMENTI E TUTTO PER IL BAGNO - SPECIALE ESTERNI

Il più grande centro vendita al pubblico di pavimenti e bagni arredati, con le marche più prestigiose ed un assortimento tale, da ritenerci il più interessante punto di riferimento del settore. Una realtà unica; per l'offerta più completa, per la qualità dei prodotti e per il comodo servizio anche a domicilio, a vostra disposizione al prezzo che fa per voi.



SCOPRI QUANTO SIA IMPORTANTE DIFFERENZIARSI NELLO STILE!

Le straordinarie soluzioni qui esposte di ceramiche, parquet, sanitari, mobili da bagno e accessori, box doccia e vasche idro, caminetti, etc. (con prodotti di pregio, il meglio della qualità e originalità d'autore) forniranno idee preziose al vostro piacere. Una chiave vincente per allestimenti ambiziosi e sempre attuali nel tempo.

VASTO ANCHE IL COMPARTO DEL SUPER DISCOUNT (Interessa tutti!)

Qui la convenienza è senza confronti! Occasioni a non finire di articoli e piastrelle d'élite, a prezzi introvabili! Scampoli di pavimenti per interni ed esterni, tutto di 1ª scelta, da € 3,50/4,50 mq. stoccaggi da € 5,00/6,50 mq. (+iva). Inoltre: LE GRANDI OCCASIONI! Eccezionale offertissima (anche sul nostro sito con i prezzi).

BASTEREBBE VISITARCI PER RENDERSENE CONTO!

Troverete vantaggi e convenienze notevoli, come all'ingrosso, troppo importante per la casa e le aziende da non perdere! Perché solo da un grande assortimento si scoprono le soluzioni più gradite, soprattutto riscontrando che oltre alla qualità e garanzia delle grandi marche, anche i prezzi sono molto più bassi di quanto si pensi.

REALIZZA I TUOI DESIDERI! ARREDA QUI I TUOI BAGNI DA SOGNO!

Aperto tutti i giorni non festivi, dal lunedì mattina al sabato sera. Ampio parcheggio. Consegne a domicilio. Siamo ben in vista sulla Statale 12 Abetone Brennero tra VR e MO, a Villa Poma (Mn) via Roma Sud 48/50 - Tel. 0386/864223-33 Fax 0386/864158 - www.martinellipavimenti.it - info@martinellipavimenti.it



Trent'anni tra i talenti e i sogni delle imprese

L'assemblea annuale tra passato e futuro

MANTOVA - "Trent'anni tra i talenti e i sogni delle imprese", un titolo che racconta la storia di Apindustria e celebra gli imprenditori che l'hanno fondata e che continuano a far vivere una realtà formata da 560 aziende per circa 15.000 addetti. Per questo l'Associazione Piccole e Medie Industrie di Mantova ha ospitato oltre 700 imprenditori al Teatro Sociale di Mantova: per raccontare il passato ma soprattutto anticipare il futuro. Dopo i saluti iniziali di **Gabriele Pelati**, Direttore Territoriale UBI Banca, si è alzato il sipario e l'attrice **Paola Ducci** ha accompagnato i partecipanti nel racconto di un viaggio iniziato nel 1989 e che prosegue ancora oggi. «Ci sono stati i tempi eroici degli esordi, il momento dell'entusiasmo e quello del coraggio di resistere alla crisi - ha raccontato la voce narrante mentre scorrevano le foto storiche di volti, personaggi ed eventi dei trent'anni - ma la parte più importante è il futuro da costruire insieme». Dopo il passato è stato il momento del presente con gli interventi di **Elisa Govi**, presidente di Apindustria e del presidente nazionale **Paolo Agnelli**. «Abbiamo sentito storie di fatica, sogni e genialità. Storie di imprenditori con la capacità di guardare avanti e di portare a termine progetti e idee importanti - ha esordito la presidente Govi - adesso si tratta di immaginare il futuro. E per



A sinistra l'Orchestra del Conservatorio di Mantova. Sopra il gran finale con i fuochi d'artificio

far questo occorrono imprenditori "illuminati" capaci di scegliere le parole chiave per raccontare il prossimo capitolo della storia. Perché le tradizioni sono le fondamenta del futuro». A seguire il presidente Agnelli ha sottolineato gli elementi chiave per stimolare una ripresa nel Paese: il rapporto con il Territorio, la centralità dei giovani, la sostenibilità economica delle imprese e le nuove sfide del digitale, dei mercati esteri e del welfare. Al termine l'orchestra del Conservatorio di Mantova ha suonato l'Ouverture delle Nozze di Figaro diretta dal mae-

stro **Carla Delfrate** che ha spiegato come l'orchestra assomiglia ad un'impresa ed il segreto sta nel lavoro e nella disciplina. I festeggiamenti si sono chiusi con un finale da fuochi d'artificio. «Abbiamo voluto salutare i partecipanti a questa grande festa con uno spettacolo pirotecnico - ha spiegato **Giovanni Acerbi**, il direttore di Apindustria - un grande colpo di scena per trasmettere l'entusiasmo che accompagna non solo questo importante compleanno ma tutte le iniziative associative passate e future».

API GIOVANI SULLA LUNA

L'evento dell'estate sui 50 anni dell'allunaggio

MANTOVA - Un grande successo per l'evento estivo del Gruppo Giovani Imprenditori di Apindustria che ha visto come protagonista la Luna. Quest'anno infatti ricorreva il 50° anniversario del primo allunaggio. «Abbiamo raccontato la conquista della luna come un'impresa - ha dichiarato in apertura di serata **Stefano Ravagnani**, presidente di Api Giovani - per portare Armstrong e Aldrin a calcare il suolo lunare infatti sono stati necessari investimenti economici importanti ma anche una serie di attività portate avanti da quelle aziende che hanno realizzato tutti gli strumenti necessari alla missione, dalle tute ai caschi, dal razzo al rover lunare. Senza dimenticare il ruolo di Collins rimasto sulla navetta: tutti sono fondamentali, anche in azienda». La serata è stata sostenuta dalla BCC di Rivarolo e dalle aziende associate OMG, Supino e Spark.



La luna protagonista con Api Giovani a Villa La Favorita

L'intervento principale è stato quello dell'astrofisica **Patrizia Caraveo** che ha raccontato una serie di aneddoti e curiosità sulla corsa alla Luna contenuti nel suo bellissimo libro "Conquistati dalla luna". Una serata magica conclusa sulle note di "Fly me to the Moon" per ricordare che occorre avere i piedi piantati per terra ma gli occhi rivolti ad obiettivi ambiziosi.

NOVITÀ PER L' UDITO

UditoFinissimo 
C'è più vita nel sentir bene.

Riscopri il piacere di sentire bene con Protocollo UDF.

Protocollo UDF è l'innovativo metodo utilizzato da Udito Finissimo per la perfetta regolazione dell'apparecchio acustico. Facile e veloce, consente di trarre il massimo beneficio da ogni soluzione acustica per assicurare la migliore capacità di ascolto possibile.



SENTIRSI SEMPRE A PROPRIO AGIO

CAPIRE BENE LE PAROLE ANCHE NEL RUMORE

ASCOLTARE LA TELEVISIONE SENZA ALZARE IL VOLUME

INDOSSARE UNA SOLUZIONE ACUSTICA INVISIBILE

CHIAMA E FISSA SUBITO LA TUA PRIMA VISITA!

Siamo a tua disposizione per offrirti una prova gratuita e senza impegno del **Protocollo UDF**.

SOLO DA UDITO FINISSIMO AVRAI

- CONTROLLO GRATUITO DELL'UDITO CON TEST VOCALE e TECNOLOGIA D'AVANGUARDIA
- PROVA GRATUITA di 45 GIORNI SENZA IMPEGNO DI ACQUISTO
- CONSULENZA GRATUITA ED ILLIMITATA ANCHE A DOMICILIO
- ED IN PIÙ
- 4 ANNI DI GARANZIA
- SOLUZIONI A PARTIRE DA 98 EURO AL MESE
- PRATICHE RINNOVO PATENTI
- ANCHE RICARICABILE!

PER GLI AVENTI DIRITTO UDITO FINISSIMO È ISCRITTA ALL'ALBO FORNITORI ASL PER CONVENZIONI MUTUALISTICHE.

I CENTRI UDITO FINISSIMO



MANTOVA

C.so Garibaldi 145
Da Lunedì a Venerdì 9.00-19.00
Sabato 9.00-13.00 /15.00-19.00

REGGIOLO

P.le Artioli 18/F - (P.le Coop)
Da lunedì a venerdì
9.00-13.00/15.00-19.00

SAN BENEDETTO PO

Via Mazzini 31
Da lunedì a venerdì
9.00-12.30/14.30-19.00

TELEFONO 0376 368909
www.uditofinissimo.it

ARMONIA CENTRO POLISPECIALISTICO

Via F.lli Kennedy 73/c
46047 Porto Mantovano (MN)
TELEFONO 800 892 855
www.armoniamantova.it



GIULIO ROMANO IMPRENDITORE Apindustria sponsor della mostra "Con Nuova e Stravagante Maniera"

MANTOVA - «Riuscire a raccontare la grandezza di un artista come Giulio Romano e della sua bottega equivale a celebrare la qualità e il valore delle PMI: il nome di Mantova e dell'Italia è conosciuto in tutto il mondo grazie a loro. Abbiamo deciso di sponsorizzare quest'importante iniziativa in quanto valorizza il territorio e la sua cultura» ha sottolineato **Elisa Govi**, presidente Apindustria Confimi Mantova in occasione dell'apertura della mostra "Con nuova e stravagante maniera" di Palazzo Ducale, sponsorizzata dall'Associazione e aperta fino al 6 gennaio 2020.

L'anno di Giulio Romano vede Mantova e il suo territorio al centro di una serie di iniziative che raccontano la grandezza degli artisti rinascimentali, sottolineando l'importanza dei loro collaboratori e del lavoro di squadra. «La bottega rinascimentale era una sorta di PMI dove l'artista coordinava una serie di attività per produrre i suoi capolavori – sottolinea **Giacomo Cecchin**, responsabile Apindustria del progetto Giulio Romano Imprenditore – ognuno aveva un suo ruolo e gli apprendisti imparavano il mestiere per poi rendersi autonomi creando delle start-up: pensiamo a Leonardo che esce dalla bottega del Verrocchio». Apindustria Confimi Mantova accompagnerà tutta la durata della mostra con una serie di iniziative mirate a promuovere e a valorizzare l'esposizione. Sono previste infatti visite alla mostra specificatamente dedicate alle aziende, ai loro dipendenti e



Il manifesto della mostra su Giulio Romano. In alto Elisa Govi, presidente di Apindustria Confimi Mantova

clienti per offrirgli un punto di vista diverso sulla storia dell'arte. In particolare si parlerà di creatività, innovazione e anche di marketing perché gli artisti rinascimentali dovevano riuscire a vendere i loro prodotti in modo da potersi mantenere e pagare i costi di funzionamento della bottega. Un calendario ricco di appuntamenti quello di Apindustria (vedi sotto l'articolo sulle presentazioni dei libri), rivolto alle imprese che vogliono provare a scoprire l'arte ma anche l'imprenditorialità di Giulio Romano.

«I nostri imprenditori sono come gli artisti del Rinascimento: attenti al mercato, innovativi e capaci di creare una qualità che tutto il mondo ci invidia – sottolinea **Giovanni Acerbi**, direttore di Apindustria – come un tempo per Giulio Romano oggi il nome di Mantova è conosciuto per le sue aziende». Per tutta la durata dell'esposizione Apindustria distribuirà alle persone che frequentano la sede dell'Associazione materiale promozionale sulla mostra in modo da promuovere l'esposizione.

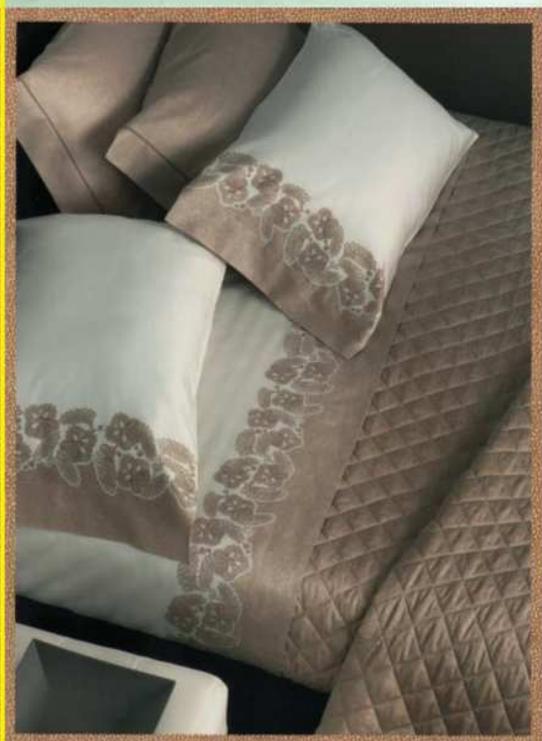
Arte, innovazione e impresa: incontri con gli autori

MANTOVA - In collegamento con il tema sviluppato dal progetto "Giulio Romano Imprenditore" Apindustria ha organizzato un ciclo di incontri che mette a confronto arte e impresa per riscoprire il valore delle botteghe rinascimentali che sono all'origine dell'attuale imprenditoria italiana. Tra i libri già presentati ricordiamo "Fuori dal Gregge" di **Massimiliano Magrini** su innovazione e pensiero divergente, "Pensare come Leonardo" di **Nicola Zanella** e "Competenze nell'era della discontinuità" di **Alessandro Obino**. Il prossimo appuntamento, invece, sarà con "Rinascimento oggi" a cura di **Marzio Bonferroni** che sarà presentato lunedì 18 novembre alle 18.00. All'incontro parteciperanno anche l'economista **Marco Vitale**, **Raffaella Pederneschi** che si occupa dei temi dell'innovazione e **Giacomo Manara** che viene dal settore della gestione delle risorse umane. Il focus del libro è sulla necessità di recuperare il valore della



Massimiliano Magrini parla del suo libro "Fuori dal gregge"

persona e di sviluppare un marketing umanistico recuperando la tradizione rinascimentale. Il ciclo si chiuderà con la presentazione di "Social Classici" di **Fabio Veneri** e **Victor Cavazzoni** che gioca con la tradizione raccontando storie esemplari al tempo degli smartphone.



Stradella di Bigarello (MN)

Tel. 0376 45054

www.casadelloscampolomn.com

NUOVI ARRIVI AUTUNNO/INVERNO

Abbigliamento - Biancheria per la casa

Tende - Tessuti - Intimo

Seguitemi su  





Andrea Parma, Carlo Proserpio e Pierpaolo Freddi durante la prima serie di interventi

MANTOVA - L'economia circolare è sicuramente uno dei temi del momento, con una crescente attenzione da parte di aziende, istituzioni, cittadini che però faticano a trovare un momento di confronto condiviso. Da qui nasce l'evento "Fai circolare l'economia" è stato promosso da Apindustria, dall'azienda associata Seprim e dall'Istituto Enrico Fermi e ha visto la partecipazione di una quarantina di aziende e di circa 200 ragazzi.

«E' un tema attuale e che parla del nostro futuro con molte aziende già attive e molte che stanno ancora ragionando su come far sì che i loro prodotti e servizi siano sostenibili - ha spiegato **Elisa Govi**, presidente di Apindustria Confimi Mantova - molti vedono l'economia circolare e i progetti di sostenibilità come un costo: per noi sono invece un investimento».

All'incontro hanno partecipato - oltre al Politecnico di Milano con **Carlo Proserpio** che ha parlato di eco-progettazione - anche CAMST, Gruppo Poolpack, Salumi-

FAI CIRCOLARE L'ECONOMIA

Apindustria, Seprim e Istituto Fermi insieme per l'ambiente



Il pubblico che ha presenziato all'incontro sull'economia circolare

ficio Pedrazzoli, Schneider Electric e Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore. «E' stato un importante momento di confronto dove abbiamo fatto il punto sulle opportunità per le aziende e su come si sviluppa un progetto di economia circolare - ha puntualizzato il direttore Apindustria **Giovanni Acerbi** - molto interessanti inoltre tutte le Case History presentate che hanno dimostrato che si può "far circolare l'economia"». Un incontro nel segno dell'innovazione ragionata in una direzione ecosostenibile e di riduzione di impatto ambientale, come ha spiegato **Andrea Parma** di Seprim: "La sostenibilità va misurata altrimenti si corre il rischio di mettere in atto processi e innovazioni che sembra-

no avere effetti importanti dal punto di vista dell'impatto ambientale e non è così. La misurazione dei progetti passa dal bilancio di sostenibilità che mette insieme una serie di indici e arriva a calcolare l'impronta fossile di un prodotto». Grande entusiasmo anche da parte degli studenti e della dirigente dell'Istituto Fermi **Marianna Pavesi** che ha sottolineato come i ragazzi devono essere informati e avere i corretti strumenti per conoscere il mondo e soprattutto per costruirne uno sostenibile.

Questo è solo il primo appuntamento di una serie di incontri sull'economia circolare che saranno promossi da Apindustria e da Seprim e che saranno calendarizzati nei prossimi mesi.

Un team building esperienziale fuori dall'aula

Outdoor, formazione dagli schemi

MANTOVA - «La formazione deve essere sempre più esperienziale per poter consentire ai partecipanti di mettersi direttamente alla prova - spiega **Giacomo Cecchin**, responsabile formazione e comunicazione di Apindustria Confimi Mantova - per questo abbiamo attivato una collaborazione con il coach **Gilberto Cristanini** e con la società Tactical Game, proponiamo così dei corsi che consentano ai partecipanti di mettersi in gioco in prima persona sul campo e di portare in azienda le competenze acquisite».

Apindustria offre infatti da alcuni mesi una formazione fuori dagli schemi di team building in outdoor con esperienze ludiche come il softair e altre più impegnative come la ferrata e l'orientering. L'obiettivo è sempre lo stesso: fare in modo che i partecipanti aumentino le loro capacità di problem solving e riescano a creare un gruppo di lavoro coeso che sappia affrontare con flessibilità le situazioni reali che si trovano a dover affrontare. «Cerchiamo sempre di trovare nuove formule formative da proporre per creare



Mauro Vezzoli, Giacomo Cecchin, Massimiliano Pezzotta, Gilberto Cristanini all'incontro di presentazione dell'Outdoor

occasioni di apprendimento in modo trasversale e originale» ha aggiunto il dott. Cecchin. «È anche possibile personalizzare la formazione in outdoor in base alle proprie esigenze, basta che gli interessati ci contattino in Associazione e siamo a loro disposizione per un preventivo personalizzato».

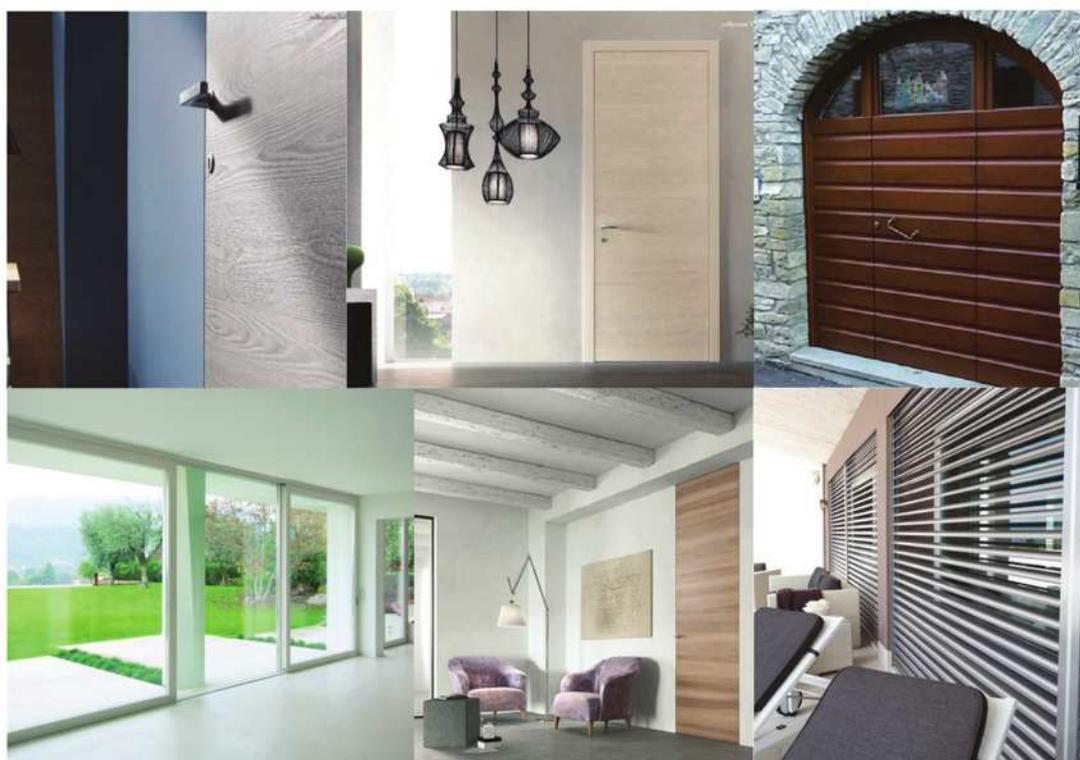


PEZZO GILBERTO

SERRAMENTI MANTOVA

Porte - Portoncini - Serramenti - Oscuranti
Frangisole avvolgibili - Porte blindate - Tende
Portoni - Basculanti - Grate di sicurezza

www.serramentipezzo.it



MARMIROLO (MN)

LABORATORIO: via Grandi, 24 - SHOWROOM: via di Vittorio, 52 - Tel. 0376 466781

CONSORZIO API ENERGIA

Un punto di riferimento per le Aziende

MANTOVA - Il Consorzio Api Energia, dopo venti anni dalla sua nascita, è oggi un punto di riferimento importante per tutte le Aziende Associate nell'approvvigionamento di energia e gas a condizioni particolarmente vantaggiose, ma anche per la gestione e risoluzione di ogni problema amministrativo, gestionale e tecnico che quotidianamente le Aziende si trovano a dover fronteggiare.

La forza del Consorzio Api Energia è di essere una struttura composta da funzionari e imprenditori che si mettono al servizio degli altri imprenditori e fanno della coesione, delle competenze e dell'entusiasmo un elemento formidabile per raggiungere i migliori risultati, sempre pronti con spirito critico a mettersi in discussione ogni giorno al fine di migliorarsi e ottenere risultati sempre più importanti.

«Questo 2019 è un anno particolarmente complicato - dice il Presidente **Gian Battista Mutti** -, le aziende stanno risentendo pesantemente delle incertezze economiche e anche i mercati energetici, caratterizzati da forti speculazioni e grandi difficoltà, purtroppo non aiutano a dare respiro alle nostre PMI e a favorire quella ripresa economica che ogni giorno diventa sempre più fondamentale». «I prezzi nei primi 6 mesi dell'anno - aggiunge il vice presidente **Luigi Marani** - sono stati particolarmente penalizzanti se confrontati a quelli straordinari che il Consorzio era riuscito a raggiungere tramite gli Accordi Quadri del 2017 e 2018. Il costante lavoro del Consiglio e di tutta la Struttura hanno permesso poi di cogliere gli importanti ribassi che il mercato ha presentato: sono conferme che la strada intrapresa è quella giusta, siamo pronti a raccogliere nuove sfide». «L'importante lavoro



La struttura del Consorzio Api Energia: da sinistra Paolo Zangrandi, Daniele Bandioli, Luigi Marani, il presidente Gian Battista Mutti, Simona Rebecchi e Marcella Manni. Non presente nella foto Oscar Beschi

L'importante lavoro svolto in questi vent'anni ha permesso un continuo sviluppo del Consorzio che oggi rappresenta 111 Aziende Consorziato per un totale di 120 milioni di KW annui di consumo. E l'obiettivo è di crescere ulteriormente

svolto in questi vent'anni - conclude Marani - ha permesso un continuo sviluppo del Consorzio che oggi rappresenta 111 Aziende Consorziato per un totale di 120 milioni di KW annui di consumo e l'obiettivo è di crescere ulteriormente: il potere dell'aggregazione unito alla dedizione e alla passione ci sta dando modo di ottenere risultati di grande spessore».

I VERTICI DEL CONSORZIO

Oggi il Consorzio Api Energia è guidato dal Presidente **Gian Battista Mutti**, dal vice presidente **Luigi Marani** (Lodi Srl), e dai consiglieri **Daniele Bandioli** (Calzificio Nuova Virgiliana Srl), **Oscar Beschi** (Beschi Snc), **Marcella Manni** (Manni Spa) e **Simona Rebecchi** (Rebos Oleodinamica Srl).



APIENERGIA

Consorzio per l'energia

BOSCO IMPIANTI SRL



Concessionario ufficiale  **Piscine
Castiglione**

Via dell'Imprenditoria, 2 - Roncoferraro (MN) T. 0376 663646
e-mail: info@boscoimpianti.com



**Installazione e manutenzione
impianti tecnologici
Vendita ed installazione
piscine e minipiscine**

Un Master operativo per la gestione dei rifiuti

MANTOVA - La gestione dei rifiuti aziendali viene vista spesso come una attività non prioritaria da gestire all'ultimo o quando si è in emergenza. Questo però comporta non solo spese maggiorate per lo smaltimento ma il rischio di sanzioni anche penali in caso di violazioni della normativa.

Per questo in Apindustria è partito un Master in materia di rifiuti che sviluppato su quattro incontri per un totale di 16 ore fornirà ai partecipanti le basi per una corretta gestione degli adempimenti. «La normativa sui rifiuti è spesso complessa e di difficile interpretazione – sottolinea **Giovanni Acerbi**, direttore di Apindustria Confimi Mantova – pertanto è fondamentale per gli operatori aziendali conoscere gli adempimenti necessari ad una corretta gestione dello smaltimento e dell'eventuale recupero».

Il Master è una sorta di ABC dello smaltimento dei rifiuti aziendali e vede alternarsi come docenti i formatori **Carmelo Cannata** e **Andrea Minari** che interverranno sulle diverse tipologie di rifiuti e la loro corretta classificazione, sulla compilazione del formulario di trasporto dei rifiuti e del registro di



L'ing. Andrea Minari durante la prima lezione del Master

carico e scarico e sulle sanzioni e i reati ambientali. «Dopo un primo modulo trasversale il percorso continuerà con approfondimenti specifici come quelli sui RAEE, sui rifiuti da manutenzione e sul Conai - ha specificato il direttore Acerbi – le aziende interessate a partecipare possono contattare gli uffici di Apindustria allo 0376221823».

Il Digitale per il Business con il formatore a domicilio



Il formatore a domicilio Carloalberto Baroni di Powerapp

MANTOVA - La formazione in aula è efficace ma quella in azienda ancora di più. Da questa idea nasce il corso sul "Digitale per il Business to Business" promosso da Apindustria in collaborazione con Carloalberto Baroni di Powerapp. «La novità del corso sta nella figura del formatore a domicilio – sottolinea **Giacomo Cecchin**, responsabile formazione di Apindustria – durante il percorso infatti ad una lezione frontale in aula con tutti i partecipanti seguirà un intervento nelle singole aziende: una sorta di coaching digitale su misura. "I social non servono per vendere ma per vendere servono i social" è una frase di **Carloalberto Baroni** che sintetizza il focus del corso che punta a fornire ai partecipanti gli spunti per sfruttare al meglio gli strumenti digitali come il sito internet, le newsletter e i social e renderli coerenti con la strategia di vendita delle aziende».

Per avere maggiori informazioni sul corso, si può contattare l'Associazione Apindustria allo 0376221823 o scrivendo a info@api.mn.it.

Una formazione per le aziende a misura di export

MANTOVA - "Chi fa export non può improvvisare" ed è da questa convinzione che Apindustria ha promosso APIEXPORT, una struttura che supporta le aziende con un'attività di assistenza e formazione mirata all'internazionalizzazione. «Quest'anno siamo partiti con un focus sull'origine e sui documenti necessari per l'import-export – sottolinea **Alessandra Tassini**, responsabile dell'Ufficio Economico e Estero dell'Associazione – sono inoltre già in programma corsi specifici sulle novità relative alle operazioni intracomunitarie». Api Export sta



Uno dei tavoli di lavoro in materia di export attivati in Apindustria

elaborando l'offerta dei Servizi 2020 dedicati ai nuovi sistemi di certificazione REX e AEO, alla digitalizzazione delle dogane e alla gestione delle criticità relative alla Brexit, sia all'attuale fase transitoria che agli sviluppi futuri. Si stanno inoltre implementando le convenzioni a disposizione delle aziende che operano con l'estero: lingue e interpretariato, spedizioni e trasporti doganali, strutturazione del sistema di compliance doganale, comunicazione e marketing internazionale, Temporary Export Manager, ricerca clienti e approccio ai mercati.

INBOUND MARKETING: come conquistare i clienti

Un progetto sostenuto dalla Camera di Commercio

MANTOVA - Le e-mail sono morte, il telefono sta poco bene e anche i cataloghi hanno fatto il loro tempo. Come si può intervenire allora per sviluppare il marketing aziendale? Occorre passare dall'outbound marketing all'inbound marketing ovvero invece di "stressare" clienti e prospect con e-mail massive occorre attirarli con l'offerta di contenuti gratuiti.

«Siamo sempre più sollecitati da e-mail che spesso non abbiamo il tempo di leggere o aprire e da telefonate fredde e impersonali – sottolinea **Giovanni Acerbi**, direttore di Apindustria Confimi Mantova presentando il progetto – occorre pertanto cambiare il punto di vista e invece di "invadere" l'area di comfort dei clienti far sì che siano loro a venirci a cercare».

Il progetto sull'Inbound marketing ha ottenuto il sostegno della Camera di Commercio di Mantova che ha valutato positivamente la proposta di Apindustria di spiegare alle aziende come si sviluppa il proprio business creando contenuti interessanti e gestendo il proprio database di contatti in modo analitico e proattivo.

«Abbiamo strutturato un percorso di accompagnamento dell'azienda alla elaborazione di contenuti che raccontino la realtà aziendale ma proponiamo anche spunti su tematiche di interesse generale – aggiunge il direttore Acerbi – i par-



Giovanni Acerbi, direttore Apindustria Confimi Mantova e la sede di Apindustria in via Ilaria Alpi, 4 a Mantova

tecipanti capiranno come gestire un database di clienti, come individuare gli elementi giusti per realizzare un blog aziendale, costruire una company profile e contattare i clienti in modo efficace». Tra le attività previste dal progetto ci sono corsi tradizionali in aula, sportelli gratuiti al servizio delle aziende e una novità assoluta che è il formatore a domicilio. Si tratta di una nuova modalità di "mar-

keting coach" che consente all'operatore aziendale di lavorare fianco a fianco con il professionista che lo supporta e di creare in diretta i contenuti per tutti gli strumenti di comunicazione aziendale. Le aziende interessate a partecipare al progetto sull'Inbound Marketing possono contattare gli uffici di Apindustria allo 0376221823 oppure via e-mail formazione@api.mn.it.

L'IMPORTANZA DELLE RISORSE UMANE IN AZIENDA

Cpl & Taylor parla di talenti

MANTOVA - Nell'ambito della gestione del personale, Apindustria ha aperto il secondo semestre con un incontro gratuito in collaborazione con l'azienda associata CPL & Taylor. Il seminario "La battaglia per le risorse umane" ha visto **Paola Canuti** e **Annalisa Rinaldi** di CPL spiegare quanto sia diventato competitivo il mercato del lavoro. Il nuovo mantra delle aziende dovrebbe essere quello di adottare le migliori strategie e strumenti per riconoscere i collaboratori di valore, misurarne le prestazioni e trovare il modo di motivarli e fidelizzarli. L'obiettivo è quello di costruire un team sempre più solido, compatto e vincente prestando attenzione anche all'engagement aziendale e senza dimenticare il benessere sul posto di lavoro. Questo incontro è il primo di una serie di appuntamenti che l'Ufficio Sindacale dell'Associazione propone alle aziende per approfondire le tematiche del rapporto di lavoro. Tra gli argomenti al centro delle prossime iniziative ricordiamo il corso sui provvedimenti disciplinari, quello sulla gestione delle risorse umane e lo sportello gratuito già attivo sul welfare.



L'incontro su talenti e risorse umane con CPL & Taylor



Elisa Govi, presidente di Apindustria Confimi Mantova

II PROGETTO ITACA riparte La corretta gestione del credito

MANTOVA - Le aziende che si trovano ad operare sul territorio in questo periodo di difficile congiuntura economica devono sicuramente riuscire ad orientarsi e destreggiarsi con immediatezza sia nei rapporti con le banche sia con le ultime novità normative.

«Per questo abbiamo fatto ripartire anche nel 2019 il progetto Itaca - ha spiegato la dott.ssa **Alessandra Tassini**, responsabile dell'ufficio economico dell'Associazione - con 6 diversi appuntamenti con specialisti per accompagnare i partecipanti verso una maggiore consapevolezza della panoramica normativa aziendale e bancaria, panoramica in continuo e incessante mutamento».

L'incontro che ha aperto il progetto Itaca è stato ABC banche con il dott. **Massimo Rossi**, esperto di tematiche bancarie e finanziarie e relatore principale del percorso, che ha spiegato



Un incontro del progetto Itaca con Massimo Rossi

come dialogare con le banche, ovvero dando le indicazioni necessarie per analizzare rating, estratti conto e condizioni bancarie che vengono offerte.

Il percorso proseguirà poi con il check-up salva azienda, gli indizi di pre-allerta, il controllo di gestione e la tesoreria aziendale. Cinque tappe costituite da seminari gratuiti, corsi a

pagamento e confronti con gli istituti di credito con l'obiettivo di avere una panoramica generale sul mondo del credito. «Oltre a questo progetto in parallelo stiamo organizzando degli incontri sulla crisi d'impresa - ha concluso la dottoressa Tassini - in quanto le novità introdotte dalla legge 155/2017 coinvolgerà profondamente le imprese».

MERCOLEDÌ 13 NOVEMBRE (ORE 18.00) A CASALOLDO CON CASSA PADANA

Un incontro sul codice della crisi d'impresa

MANTOVA - Nel calendario degli incontri sulla crisi d'impresa, mercoledì 13 novembre alle 18.00 ci sarà una tavola rotonda organizzata da Cassa Padana e patrocinata da Apindustria dal titolo "L'Impresa nel mondo dell'Allerta Precoce". L'evento si terrà presso il Teatro Soms di Casaloldo ed è a partecipazione gratuita.

«E' un'occasione di confronto con operatori del settore e professionisti per potersi preparare sul nuovo codice della crisi d'impresa» ha spiegato **Elisa Govi**, presidente dell'Associazione. Al convegno infatti si approfondiranno queste novità, importanti per saper rilevare precocemente i segnali del mutamento della solidità aziendale. La prevenzione diventerà una prassi che tutte le imprese devono mettere in pratica, utilizzando indicatori e controlli dedicati. La banca avrà quindi un ruolo sempre più attivo nel presidio e gestione di questo sistema preventivo.

Chi è interessato all'incontro può contattare l'Associazione allo 0376221823 o scrivendo a info@api.mn.it.



Il Teatro Soms a Casaloldo dove si terrà l'iniziativa con Cassa Padana

Una parte dei nostri
servizi ti aiuta ad
avviare un'impresa,
l'altra a non chiuderla.



Camera di Commercio
Mantova

Sede Centrale Via Calvi, 28 | Mantova

Sede Operativa Largo di Porta Pradella, 1 | Mantova

0376 234270 | urp@mn.camcom.it | www.mn.camcom.it

La produzione industriale rallenta: meno ordinativi esteri

Tra le cause, la questione dazi tra Germania e Stati Uniti

Il presidente Carlo Zanetti: "Permane a livello globale un clima di grande incertezza legato principalmente a rischi geo-politici (situazione Iran e questione Brexit) e a rischi tariffari"

MANTOVA - «La produzione industriale, in questo scorcio di anno inizia a dare alcuni segni di rallentamento - dice il presidente della Camera di commercio di Mantova, **Carlo Zanetti** -. Se è vero che prosegue il trend positivo, considerando i dati congiunturali, confrontando i dati con quelli dello scorso anno, si manifesta un segno negativo. Motivo di riflessione viene in particolare dalla componente degli ordinativi esteri che risulta in contrazione sia a livello provinciale sia a livello lombardo».

Questo clima è confermato dalle aspettative degli imprenditori per le quali prevale un sentimento negativo, anche se sono viste al rialzo le prospettive legate alla domanda estera che quindi fanno sperare in un miglioramento per i prossimi mesi dell'anno".

Il contesto europeo è determinante anche per l'andamento del sistema manifatturiero locale.

«A influenzare maggiormente è la situazione che sta investendo la Germania, coinvolta nella guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina; l'economia italiana essendo legata a quella tedesca da più catene produttive ne risente indirettamente - aggiunge Zanetti -. Permane a livello globale un clima di incertezza legato principalmente a rischi geo-politici da un lato, come la situazione dell'Iran e la questione Brexit, e a rischi tariffari



Il presidente Carlo Zanetti

dall'altro lato. L'instabilità delle tariffe, infatti, ricade soprattutto sulle esportazioni e gli investimenti rendendo quindi incerto l'andamento dell'economia. In una situazione come quella attuale rivestono un ruolo di primo piano le misure di politica economica che devono essere intraprese dai singoli Paesi e Banche centrali per cercare di invertire l'attuale ciclo economico internazionale». Secondo l'analisi della congiuntura manifatturiera nel primo semestre 2019 effettuata dal Servizio Informazione e Promozione Economica della Camera di Commercio di Mantova insieme a Con-

findustria Mantova, complessivamente, la produzione industriale vede un calo del -3% rispetto allo stesso periodo del 2018 mentre gli ordini interni e il fatturato mostrano risultati positivi, gli ordini esteri rallentano.

Per quanto concerne le aspettative per il terzo trimestre del 2019, gli imprenditori mantovani mostrano valori positivi solo sul fronte della ripresa della domanda estera, mentre prevale un sentimento negativo per la produzione, l'occupazione e la domanda interna; sostanziale stabilità invece per il fatturato.

Nel primo semestre dell'anno, secondo i dati Istat, per la provincia di Mantova si registra anche una frenata degli scambi commerciali internazionali.



L'export rimane la chiave vincente degli scambi commerciali

MANTOVA - Le esportazioni ammontano a 3.374 MLN di euro, con un calo del -1,3% rispetto allo stesso periodo del 2018. La Lombardia vede una variazione del -0,2%, mentre l'Italia si colloca in territorio positivo con un incremento del +2,7%. Nel confronto con le province lombarde, Mantova non è l'unica a manifestare una performance negativa. Risultati di segno più si evidenziano infatti solo per Sondrio, Milano, Pavia e Cremona. Nel territorio virgiliano le importazioni ammontano a 2.706 MLN di euro con una variazione del +0,7%; il saldo commerciale si conferma positivo, con un valore di oltre 667 MLN di euro.

«Le esportazioni mantovane nella prima metà del 2019 mostrano un rallentamento, posizionandosi in territorio negativo, probabile conseguenza della frenata del commercio internazionale a livello mondiale - commenta il presidente **Carlo Zanetti** -. I primi sei mesi dell'anno sono, infatti, stati caratterizzati dalle svolte protezionistiche, dalla minaccia della guerra dei dazi, dal rallentamento di Paesi

come Cina, Germania e USA, forti partner commerciali del nostro territorio e motore di traino negli scambi. E' vero che le esportazioni mantovane hanno segnato una variazione di segno meno, ma si tratta di un dato frutto del confronto con il 2018, anno in cui si è raggiunto il punto più alto per l'export provinciale negli ultimi dieci anni. Gli oltre 3 miliardi di esportazioni del primo semestre del 2019, quindi, risultano ancora superiori rispetto al dato del 2008, anno pre-crisi».

E comunque, lavorando con impegno e determinazione, si può migliorare.

«Nonostante l'affievolimento della spinta degli scambi commerciali, l'export rimane la chiave vincente per affrontare al meglio il periodo di profonde incertezze e di rallentamento in cui ci troviamo, cercando di mantenere alta l'attenzione verso Paesi nuovi mercati in espansione, guadagnando quote di mercato laddove l'economia cresce più velocemente», conclude Zanetti.

Continua l'impegno di Coldiretti Mantova per la formazione degli associati

CORSI PROGRAMMATI NEL PERIODO OTTOBRE - DICEMBRE 2019

TIPO CORSO	DATE	SEDE
Resp. servizio prevenzione protezione (RSPP): aggiornamento - 10 h	06-13 Novembre	Mantova
Resp. servizio prevenzione protezione (RSPP): aggiornamento - 10 h	18-21-25-28 Novembre	San Benedetto Po
PRIMO SOCCORSO: corso base - 16 h	11-15 Novembre	Mantova
PRIMO SOCCORSO : aggiornamento - 6 h	04-08 Novembre	Mantova
ANTINCENDIO: aggiornamento medio rischio - 5 h	14 Novembre	Goito
IGIENE ALIMENTI LATTE - 3 h	14 Novembre	Goito
Corsi FORMAZIONE PER DIPENDENTI		
Formazione DIPENDENTI addetti ZOOTECNIA - 12h	22-25-27 Novembre	Goito
Formazione DIPENDENTI addetti ZOOTECNIA - 12h	3-5-10 Dicembre	San Benedetto Po
Formazione DIPENDENTI addetti CAMPAGNA - 12h	19-21-26 Novembre	Goito
Formazione DIPENDENTI addetti CAMPAGNA - 12h	9-11-13 Dicembre	San Benedetto Po
Corsi ABILITAZIONE MACCHINE		
TRATTORI - 8h	28-30 Ottobre	Mantova- Carpaneta
PIATTAFORME di lavoro ELEVABILI (PLE)- 6h	29 Ottobre	Mantova (modulo pratico)
Carrelli semoventi industriali (MULETTI) - 10h	2-4-6 Dicembre	Mantova (prova pratica da definire)

IMPORTANTE: per i corsi dipendenti è possibile, previo accordo con segreteria dei corsi, programmare **corsi direttamente nelle aziende** concordando giorni e orari. I corsi programmati potrebbero subire delle variazioni/modifica in base alle iscrizioni pervenute ai nostri uffici di zona. Ad ogni corso la segreteria chiama i richiedenti comunicando il programma dei corsi richiesti. Il calendario sarà aggiornato con i nuovi corsi programmati.

Telefona o prenota un incontro nel tuo ufficio di zona per conoscere le opportunità della formazione di Coldiretti Mantova.
Per info e Segreteria corsi: 0376 375426 claudia.boni@coldiretti.it



**COLDIRETTI
MANTOVA**

Vieni a trovarci
presso la nostra sede
Centro Direzionale Boma
Via Pietro Verri 33-35 a
Mantova
T +39 0376 375311
F +39 0376 375375
www.mantova.coldiretti.it



Ancora troppe incertezze sul prossimo futuro nonostante l'importanza strategica del settore

Il presidente Paolo Carra: "L'agricoltura non ha perso il suo carattere di elemento trainante dell'economia italiana, ma a livello internazionale ci sono ancora troppi elementi di insicurezza"

MANTOVA - Un 2019 di luci e ombre, come sempre accade per un'attività che si svolge sotto il cielo, come quella agricola. Nelle ultime due stagioni, rileva tuttavia Coldiretti Mantova, i cambiamenti climatici hanno reso molto difficile operare nei campi, con effetti disastrosi per i raccolti. Ma gli effetti del climate change, che impongono ove possibile accorgimenti pratici di natura agromica e che invitano le imprese agricole a guardare con sempre maggiore attenzione agli strumenti assicurativi per salvaguardare il reddito, non rappresentano l'unica emergenza.

«Il settore agricolo si sta rivelando sempre più trainante per l'economia italiana, in particolare per rafforzare le filiere agroalimentari che valorizzano la materia prima Made in Italy e la esportano nel mondo – dichiara **Paolo Carra**, presidente di Coldiretti Mantova, il principale sindacato agricolo sul territorio provinciale e in Italia - Mantova, in particolare, può vantare un tessuto imprenditoriale agricolo particolarmente attento all'innovazione, alla crescita competitiva delle aziende, all'aggregazione». Lo dicono i dati. Coldiretti Mantova calcola che nel 2019 la superficie agricola utilizzata delle imprese sul territorio è cresciuta del 4%, arrivando a 21 ettari. Anche il volume d'affari è cresciuto, con un incremento medio del 3% rispetto al primo semestre 2018. Mantova conferma la propria leadership a livello regionale nella propensione all'ammodernamento delle imprese agricole, fin dal Psr 2007-2013, con un trend che è stato confermato anche nella programmazione successiva, con oltre 46 milioni di euro finanziati nei primi due bandi su un totale di oltre 128 milioni. Per il terzo bando il numero delle domande presentate dalle imprese agricole mantovane sono state 196, su un totale regionale di 760.

«Oggi l'agricoltura sta vivendo una fase di forte cambiamento, stimolato dall'andamento dei prezzi dei prodotti agricoli, dalla Politica agricola comune in fase di rinnovo, dalle richieste dei cittadini, dall'evoluzione dei consumi e dalla necessità di ridurre l'impatto ambientale», afferma Carra.

Non è tuttavia sempre facile. A livello politico internazionale si sta attraversando una fase di enorme incertezza, che non lascia punti di riferimento. La questione dei dazi stabiliti unilateralmente dagli Stati Uniti nella misura del 25% all'Unione europea e con un lungo elenco di prodotti nel mirino è solo uno degli aspetti di fragilità nelle dinamiche mondiali espresse da Bruxelles. «Oggi l'in-



Il presidente Paolo Carra



Il direttore Comencini

ternazionalizzazione dei commerci rappresentano l'unica strategia vincente con una società italiana che invecchia e che consuma sempre meno – commenta il presidente di Coldiretti Mantova -. Ma gli agricoltori italiani non possono rimanere vittima di accordi che non tutelano adeguatamente le indicazioni geografiche, esponendo al rischio di contraffazione, agropirateria e imitazione intere filiere agroalimentari Made in Italy». Produttori e consumatori chiedono chiarezza ed è in questa direzione che da anni si sta muovendo Coldiretti, anche a livello nazionale, con una richiesta pressante all'Europa di completare il percorso di etichettatura e indicazione dell'origine delle materie prime che è culminata con la consegna al presidente del Consiglio **Giuseppe Conte** e alla Commissione Ue di 1,1 milioni di firme di cittadini italiani per una maggiore trasparenza. Resta irrisolto il nodo della Brexit, ancora in stallo. «Vogliamo continuare a esportare nel Regno Unito, senza dazi, con la piena riconoscibilità delle nostre Dop e Igp, ma soprattutto senza il rischio che un'etichetta a semaforo, impostata in maniera errata, penalizzi l'agroalimentare italiano, alla base della dieta mediterranea», conclude Carra.

Dall'etichettatura al contrasto della cimice asiatica: i successi del sindacato

MANTOVA - In un quadro comunque caratterizzato da una certa incertezza, sono comunque numerosi i risultati conseguiti dall'associazione di categoria negli ultimi tempi: oltre alla battaglia per l'etichettatura e l'indicazione delle materie prime, che ha portato alla raccolta di 1,1 milioni di firme e ha dato origine a un movimento transnazionale in Europa, Coldiretti è riuscita a far approvare la costituzione di un fondo da 80 milioni di euro per l'aiuto alle imprese agricole danneggiate dalla cimice asiatica, che ha causato perdite molto ingenti, in particolare nell'ambito ortofrutticolo (compreso il Mantovano). Anche la sperimentazione della blockchain, strumento in grado di certificare tutti i passaggi dall'allevamento alla tavola, compresa la tracciabilità dell'uso dei farmaci e il rispetto delle norme sul benessere animale, è una vittoria di Coldiretti. In particolare, Regione Lombardia ha dato avvio alla fase sperimentale della blockchain con il Consorzio lombardo produttori di carne bovina, presieduto dal mantovano Primo Cortelazzi e con una dote di oltre 110mila capi allevati. L'assessore regionale all'Agricoltura, Fabio Rolfi, ha inoltre sposato l'appello di Coldiretti Lombardia, che chiedeva una maggiore rappresentanza degli allevatori all'interno dei consorzi di tutela del Prosciutto di Parma e di San Daniele.



CONFAI MANTOVA

*Confederazione Agromeccanici
e Agricoltori Italiani*

**Rappresentanza e servizi
a valore aggiunto
per le imprese agromeccaniche e agricole**

Assistenza - Informazione - Formazione

"Il futuro della Terra passa da noi"



**Agromeccanici
motore dell'Agricoltura**

Dal 1936 il nostro
IMPEGNO QUOTIDIANO
per rispondere concretamente
alle esigenze degli associati

*via Altobelli, 3 - 46100 MANTOVA - Tel. 0376 321664 - Fax 0376 325452
info@confaimantova.it - www.confaimantova.it*

Le imprese agromeccaniche si rafforzano Le istituzioni, a più livelli, continuano a latitare

Il presidente Speziali: "Il New Green Deal auspicato dalla presidente della Commissione Ue da noi è già realtà. Ma le imprese vedono ancora per loro tanti doveri e pochi riconoscimenti"

MANTOVA - Le imprese agromeccaniche si stanno rafforzando con una flotta di macchine, mezzi agricoli e trattrici sempre più connesse e in grado di raccogliere "big data", utilizzabili per una maggiore sostenibilità delle attività agricole e una maggiore competitività delle filiere.

Accanto agli investimenti delle imprese, si stanno estendendo le funzioni e le attività operative. E questo avviene sia in termini di superficie che di servizi in campo. Fra le luci di un 2019 a corrente alternata, Confai Mantova menziona indubbiamente il percorso di consolidamento delle imprese agromeccaniche nell'ottica della sostenibilità ambientale ed economica, che introduce prepotentemente una nuova coscienza etica delle aziende e che favorisce la riduzione dei costi, i processi di contrasto all'impoverimento del suolo, il monitoraggio delle rese e dei fabbisogni dei mezzi tecnici.

«Per molti di noi – interviene il presidente di Confai Mantova, **Marco Speziali** – il New Green Deal auspicato dalla presidente della Commissione Ue, **Ursula von der Leyen**, è già realtà. E questo nonostante le difficoltà che vive un settore esposto finanziariamente sia per gli investimenti in macchine e mezzi agricoli che, soprattutto, per quel fenomeno diventato ormai consueto per le aziende agricole, di pagare a fine anno o dopo aver incassato i fondi della Pac». Confai Mantova ribadisce il rischio di testacoda per i propri associati, responsabili del 98% delle operazioni di raccolta dei cereali e ormai di oltre il 70% di tutte le operazioni in campo. «Quella delle imprese agromeccaniche è una situazione purtroppo ancora a metà del guado, con molti doveri e pochi riconoscimenti - commenta Speziali - Questa distonia, di fatto, penalizza l'attività imprenditoriale e, di rimbalzo, frena la propensione ad investire e innovare verso l'agricoltura di precisione le imprese agricole e agromeccaniche». Prendiamo l'esempio dei cambiamenti climatici, sempre più una realtà presente per l'agricoltura: «i mancati raccolti, l'azzeramento delle rese o gli scarsi risultati che impatti hanno sul comparto dei servizi? Perché, ad esempio, non si prevede un'assicurazione che indennizzi del mancato reddito anche i



Il presidente Marco Speziali

contoterzisti, vittime indirette del meteo impazzito?», si chiede Confai Mantova. Prosegue il braccio di ferro con Regione Lombardia sul versante dell'erogazione del carburante agevolato, con talvolta profondi disagi per gli operatori e col rischio che i costi per i servizi in cam-

pagna schizzino verso l'alto in maniera insostenibile per la filiera. Il sindacato esprime la propria preoccupazione anche per un'altra questione che coinvolge direttamente Palazzo Lombardia: i permessi di circolazione concessi per le macchine agricole soggette a tale prescrizione. «Confai Lombardia – specifica il direttore **Sandro Cappellini** – è da sempre favorevole alla semplificazione, purché sia reale e vantaggiosa per gli utenti. Ad oggi, però, dopo aver denunciato per primi i possibili impatti negativi per le filiere agricole e aver sollecitato con quesiti particolareggiati l'intervento degli assessorati competenti, non abbiamo ancora avuto risposta». Un silenzio che lascia il mondo agricolo nell'incertezza. «Abbiamo chiesto un incontro con l'assessore regionale all'Agricoltura **Fabio Rolfi** – mette in chiaro il direttore – perché ogni semplificazione dovrebbe tradursi in azione, non in complicazione o aumento dei costi».

UN NODO ANCORA IRRISOLTO

Carburante agricolo, telenovela senza fine Cappellini: "La manovra penalizza il settore"

MANTOVA - Per il futuro a preoccupare è la prima bozza della Legge di Bilancio circolata nei giorni scorsi. «Il governo ha le idee confuse e, molto probabilmente, è spinto a tentare di recuperare risorse per evitare il default economico» mastica amaro il direttore di Confai Mantova, **Sandro Cappellini**. Nel pur lodevole intento di combattere l'evasione delle accise sui carburanti, fenomeno che interessa in concreto altri settori, la manovra estende l'obbligo della tenuta dei registri di carico e scarico ad oltre 150mila agricoltori e contoterzisti, per l'esercizio dei depositi aziendali di gasolio. Altra burocrazia. La norma - sottolinea Confai Mantova - è in netto contrasto con le promesse di semplificazione amministrativa per le piccole imprese, oltre che assolutamente inutile: infatti il gasolio agricolo viene assegnato dalle Regioni in quantità determinate (definite per legge), può essere consegnato solo da un distributore autorizzato ed il suo impiego è soggetto a periodico rendiconto. Questo avviene, con specifica documentazione presentata alla Regione di competenza e soggetto a verifica periodica, sia per gli impieghi del carburante, sia per gli acquisti, svolgendo pertanto le medesime funzioni di quel registro di carico e scarico che la manovra vorrebbe aggiungere: «È inaccettabile - accusa Cappellini - che le promesse di semplificazione si traducano, di fatto, nella duplicazione di obblighi formali che non porteranno neppure un euro all'erario, ma che costeranno tempo, denaro e sacrifici ad un sistema produttivo già duramente provato».



Il direttore Sandro Cappellini



FOOD&SCIENCE FESTIVAL



FIERA MILLENARIA



IMPEGNO SINDACALE



NUOVE TECNOLOGIE



I GIOVANI ANGA



ASSEMBLEA PROVINCIALE

2019: UN ANNO AL FIANCO DELLE NOSTRE IMPRESE

320

PRATICHE PSR

100

PRATICHE SETTORE
VITIVINICOLO

3.831
SOCI

1.820

DOMANDE PAC

640

PRATICHE
DIRETTIVA NITRATI

470

AZIENDE ADERENTI
AL SERVIZIO
UFFICIO PAGHE

8.000

PRATICHE
PATRONATO

6.067

MODELLI 730
PRESENTATI DAL CAF

1.500

CERTIFICAZIONI
ISEE

Confagricoltura: "Dazi Usa meno pesanti del previsto Attenzione all'imprevedibilità della questione Brexit"

MANTOVA - Dazi, Brexit, cimice asiatica oltre all'ormai, possiamo definirlo così, atavico problema della remunerazione, purtroppo mai abbastanza adeguata, per le aziende: il 2019 sta per andare in archivio con quei classici chiaroscuri che non contribuiscono a dare un pizzico di serenità in più a un settore produttivo. Se poi aggiungiamo il fatto che si parla di agricoltura, ovvero di uno dei comparti se non "il comparto" trainante dell'economia lombarda e mantovana, è facile comprendere le preoccupazioni, ben esternate dal numero uno di Confagricoltura Mantova **Alberto Cortesi**: «Questo 2019 si chiude con alcuni aspetti che destano preoccupazione, penso alla recente questione dazi, alla Brexit, al flagello cimice asiatica o alla mancanza di adeguata remunerazione che colpisce alcune produzioni, ma anche con la consapevolezza che il settore agricolo mantovano, come quello nazionale, è portatore di valori unici e di una qualità che in nessuna altra parte del mondo è presente». Una qualità dunque da preservare e valorizzare, anche perché il colpo dei dazi imposti dal presidente Usa **Donald Trump** all'Ue è comunque molto forte, e stiamo usando un eufemismo: «Ne avremmo fatto volentieri a meno - spiega Cortesi - anche perché il settore agroalimentare paga colpe non sue. La maggiorazione del 25% però, è corretto dirlo, è un colpo che dovrà essere assorbito, ma che è meno pesante rispetto al temuto aumento del 100% inizialmente previsto. Nella nostra provincia sono colpiti Grana Padano e Parmigiano Reggiano, ma chi ne ha sempre privilegiato la qualità sono certo che continuerà a farlo». Dai dazi alla questione Brexit: Cortesi prende atto di una situazione talmente "liquida" e imprevedibile che rende difficile immaginare cosa accadrà anche solo nell'anno che sta per arrivare; in ogni caso - precisa - «in caso di "no deal Brexit", vale a dire un'uscita senza accordo del Regno Unito dalla Ue, andremmo incontro a scenari inaspettati, tra cui forse un nuovo referendum o un cambio di valore della sterlina. Quest'ultimo aspetto creerebbe grossi problemi ai nostri commercianti». In un quadro già abbastanza complicato dall'attuale situazione internazionale, si va ad aggiungere la questione dei cambiamenti climatici che stanno incidendo in maniera sempre più profonda diventando la sfida principale



Il presidente di Confagricoltura Mantova Alberto Cortesi

da affrontare nel futuro: «Possiamo toccare con mano il cambiamento tramite gli eventi meteo estremi che sempre più spesso si abbattono sul nostro territorio - aggiunge il numero uno di Confagricoltura Mantova - Occorre un deciso cambio di rotta, ma ci tengo a sottolineare come il nostro settore da questo punto di vista sia all'avanguardia, avendo iniziato prima di tutti a ridurre le emissioni e a lavorare nell'ambito della sostenibilità. I nostri agricoltori sono i primi gestori

dell'ambiente che ci circonda». Dal punto di vista produttivo l'annata 2019 sta per andare in archivio con «sofferenza per il mais, che deve lottare contro rese in calo e prezzi che non decollano - spiega Cortesi - Tutto ciò scaglierà ancora di più i produttori nelle prossime campagne. Soddisfazione invece per l'orzo, la soia e, tutto sommato, anche per il grano tenero. Problemi di rese e di micotossine invece per il frumento duro. Una parentesi sull'ortofrutta: quest'anno il settore è stato flagellato dalla cimice asiatica, con perdite anche del 100%. Occorre intervenire con urgenza per fermare questo insetto. Per quanto riguarda la zootecnia, moderata soddisfazione per il settore latte. Bene i suini, che stanno risentendo positivamente dell'emergenza peste suina in Cina. Una ultima considerazione viene riservata da Cortesi sulle aperture alle tecniche di miglioramento genetico che stanno arrivando dal Ministero e dall'assessore regionale all'agricoltura **Fabio Rolfi**: «Finalmente si sta capendo che il presente e il futuro dell'agricoltura deve passare da queste tecniche, in favore delle quali Confagricoltura si sta spendendo da diversi anni - conclude Cortesi - Da sempre infatti in innovazione e ricerca scientifica sono, a nostro parere, gli unici strumenti validi per garantire un avvenire florido al comparto primario».

Nicola Antonietti

APPUNTAMENTO IN CALENDARIO DAL 22 AL 24 MAGGIO

Food & Science Festival, quarta edizione ancora più ricca di eventi

MANTOVA - Dal 22 al 24 maggio 2020 Confagricoltura propone l'ormai tradizionale appuntamento con il Food & Science Festival, ormai giunto alla quarta edizione: «Rilanciamo la nostra visione dell'agricoltura e della produzione di cibo, fatta di scienza, dati oggettivi e un confronto libero, sgombrato da ogni pregiudizio», commenta il presidente di Confagricoltura Mantova **Alberto Cortesi**. «Sarà un Festival ancora più ricco di appuntamenti e di eventi, per entrare sempre di più a contatto con il nostro affezionato pubblico».



Il taglio del nastro dell'edizione 2019



Unione
CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

MANTOVA



Sali a bordo di Confcommercio e fai **decollare** la tua impresa



CONTABILITA'
E FISCO



AMMINISTRAZIONE
DEL PERSONALE



FORMAZIONE



CREDITO

Servizi personalizzati, flessibili e vantaggiosi.

Richiedi un preventivo!

Contattaci per fissare un appuntamento direttamente nella tua azienda!

T. 0376 231234 - 0376 231239

M. I.guglia@sviluppomantova.it



Scongiurato l'aumento dell'Iva ma non basta per rilanciare l'economia

Il presidente Montanari: "Sì ai pos No alle sanzioni per gli operatori"

Il direttore Dal Dosso: "La burocrazia costa 12mila euro per ogni impresa"

MANTOVA - L'aumento dell'Iva è stato scongiurato, almeno nell'ultima finanziaria, ma questo è stato reso possibile grazie all'impegno e alla costante pressione di Confcommercio: ne è convinto il presidente di Confcommercio Mantova **Ercole Montanari** che, inoltre, avanza critiche precise sull'introduzione di sanzioni per gli esercenti che rifiutano pagamenti con carte di credito o bancomat: «Confcommercio non è contraria ai pagamenti elettronici - spiega Montanari - anche perché si tratta di un percorso non più procrastinabile per essere in linea con gli altri paesi maggiormente industrializzati e, inoltre, per ragioni di sicurezza, tracciabilità e riduzione dei costi nella gestione del contante. Detto questo, noi siamo critici sulle modalità - aggiunge il numero uno di Confcommercio Mantova - La diffusione del pagamento elettronico si ottiene con benefici fiscali a vantaggio di consumatori e imprese e non con sanzioni e provvedimenti vessatori». Montanari propone quindi una riduzione dei costi per il noleggio dei pos e l'azzeramento delle commissioni in capo agli esercenti sui micropagamenti, vale a dire sulle transazioni di importo inferiore ai 25-30 euro, anche perché - precisa - «va sanata quell'anomalia tutta italiana secondo cui i nostri imprenditori debbono pagare 15 centesimi di commissione per ogni euro incassato con il bancomat». Sul mancato aumento delle aliquote Iva cui si accennava all'inizio dell'articolo, Montanari aggiunge che «opporsi all'aumento dell'Iva significa opporsi a un provvedi-

mento capestro: 834 euro di stangata per ogni famiglia secondo una nostra previsione. Basterebbe questo numero per capire le conseguenze di un aumento dell'Iva sui consumi e il conseguente rischio di recessione per il paese».

Nicola Antonietti

MANTOVA - Un settore imprenditoriale fortemente "terziarizzato": è ciò che emerge dall'analisi del direttore di Confcommercio Mantova **Nicola Dal Dosso** sulla situazione della nostra provincia. Ci sono ovviamente segni negativi legati alla crisi dei consumi e alla

concorrenza del web ma anche dati positivi provenienti da nuovi settori come il turismo, i servizi e l'ICT: «Nella nostra provincia le imprese che operano nel settore del commercio, dei servizi e del turismo sono oltre 20mila e costituiscono il 49,8% del totale - spiega Dal Dosso - Un'impresa su due appartiene al terziario, che assorbe il 55 % degli occupati. Un settore che oggi offre le maggiori prospettive di occupazione e di auto-imprenditorialità». Dati inequivocabili che, sommati a quelli provenienti dalla Camera di Commercio mantovana, definiscono un quadro abbastanza nitido: nel secondo trimestre 2019 si è registrata una contrazione nel commercio del -0,3% mentre mostrano segno positivo i servizi di alloggio e ristorazione, le attività professionali, scientifiche e tecniche, i servizi di supporto alle imprese, le attività immobiliari, finanziarie e assicurative e quelle dei servizi.

Il paese comunque necessita di un nuovo slancio, che non può passare, secondo Dal Dosso, solo attraverso un taglio delle tasse sul lavoro: «Ci sono zavorre strutturali sulla nostra economia - spiega - La burocrazia fine a sè stessa costa, mediamente, 12mila euro all'anno per ogni azienda. A ciò aggiungiamo anche la spesa pubblica improduttiva che costa altri 70 miliardi di euro all'anno. Per rilanciare l'economia del nostro paese oggi, oltre al taglio delle tasse sul lavoro, è necessario recuperare risorse dal contrasto all'evasione e all'elusione fiscale». (na)



Il presidente Ercole Montanari e il direttore Nicola Dal Dosso





Confederazione italiana agricoltori
Provincia CIA Est Lombardia
via Imre Nagy, 46 - Mantova
Tel. 0376/368865 - email: cia.mantova@cia.it

AL SERVIZIO DELL'AGRICOLTURA MANTOVANA

Un'organizzazione professionale moderna per fare attività sindacale e dare servizi alle imprese e alle persone



Associazione Giovani
Imprenditori Agricoli



Associazione Nazionale
Pensionati



Formazione innovazione
consulenza



Centro di assistenza fiscale per lavoratori
dipendenti e pensionati



Un 2019 (ancora) in chiaroscuro per le imprese agricole mantovane

Preoccupano fisco, dazi e il problema cimice asiatica

MANTOVA - Una campagna agraria 2019 che si chiude tra luci e ombre, con nuovi fattori di difficoltà che incidono sul mercato. Questo il bilancio di Cia-Agricoltori Italiani per l'anno che va a terminare. Molti i temi sul piatto: dai cambiamenti climatici e alla sempre maggior frequenza di eventi meteorologici estremi, all'instabilità politica e al delicato aspetto della gestione dell'acqua. «Dopo un avvio positivo le quotazioni del comparto lattiero caseario hanno chiuso in calo – sottolinea **Luigi Panarelli**, presidente di Cia Est Lombardia – Bene il settore suinicolo, mentre la carne bovina, dopo un 2018 positivo, ha vissuto un anno di crisi. Resta, poi, la difficoltà del florovivaismo». Per questo ambito, Cia Est Lombardia sottolinea l'importanza della detrazione fiscale per le spese di sistemazione delle aree verdi private. Gli effetti del Bonus verde sono stati positivi per la salvaguardia del paesaggio, con la sottrazione all'incuria di terreni abbandonati. La richiesta al ministro **Teresa Bellanova** è di affrontare la questione della proroga e del rifinanziamento del Bonus verde nella Legge di bilancio e nel Dl Clima. A livello internazionale il 2019 ha visto i temi della chiusura delle frontiere russe, dei dazi statunitensi e della Brexit. «Con l'intesa raggiunta tra Ue e Gran Bretagna si è scongiurata una Brexit senza accordo che avrebbe significato il ritorno di dazi e barriere doganali – sottolinea Cia-Agricoltori Italiani - Una buona notizia per l'agroalimentare italiano, visto che il Regno Unito rappresenta il quarto mercato per le esportazioni tricolori e il terzo all'interno dei confini comunitari». Per quanto riguarda la nostra provincia, secondo i dati forniti dalla Camera di Commercio, il Regno Unito nel 2018 è stato il quinto mercato d'esportazione per il settore agroalimentare, con un valore totale di circa 35 milioni di euro. I prodotti maggiormente esportati sono quelli lattiero-caseari (Grana Padano e Parmigiano Reggiano), le carni lavorate, i prodotti da forno e i vini. La provincia di Mantova, da sola, rappresenta quasi il 2% del totale dell'export agroalimentare nazionale verso il Regno Unito. «Se si pensa anche alla vicenda dei dazi Usa – ag-



Luigi Panarelli, presidente di Cia Est Lombardia

giunge Panarelli – è facile capire come sarebbe necessario sottoscrivere accordi commerciali per difendere i nostri prodotti dagli attacchi di politiche legate al sovranismo. In più servirebbe un paracadute europeo per sostenere economicamente le aziende danneggiate da questa situazione». Delicato per la nostra provincia è il tema della cimice asiatica. Soddisfazione per l'annuncio del ministro Bellanova di convocare un tavolo di confronto con l'Associazione Bancaria Italiana per verificare le possibilità di una moratoria sui mutui in

essere per le imprese colpite da questo flagello. Tra le iniziative annunciate, una riforma del Fondo di Solidarietà Nazionale accompagnata dall'introduzione di nuovi strumenti assicurativi e dallo sviluppo dei fondi di mutualità, un tavolo di confronto con le rappresentanze per individuare strumenti per la gestione dei rischi in agricoltura e il mancato aumento dell'Irpef in agricoltura nella Legge di bilancio 2020. Oltre a questo, una prima dotazione finanziaria di 80 milioni di euro in favore delle imprese che hanno subito danni da cimice asiatica per il periodo 2020-22. Capitolo gestione delle acque. «I consorzi di bonifica gestiscono i canali per le irrigazioni e lo scolo delle acque evitando allagamenti – spiega Panarelli – ma le sorgenti dei fiumi sono gestite da altri enti e nei periodi di siccità vince chi sta a monte. L'agricoltura produce prodotti di prima necessità e non può farlo senz'acqua. Per questo chiediamo che la gestione delle acque sia affidata all'agricoltura». Infine, il tema pensioni. La richiesta al governo è di riparametrare le pensioni basse, rispettando le indicazioni della Carta sociale europea, che stabilisce in 650 euro mensili l'importo da corrispondere per garantire una vecchiaia decorosa a tutti i cittadini italiani.



 STOCK

Lotti

 2000

CASALINGHI

GRANDE CENTRO RISPARMIO

**FORNITURE BAR
e RISTORANTI**

**ARTICOLI ELETTRICI
e NATALIZI**

**ARTICOLI DA REGALO
e LISTE NOZZE**

**POGGIO RUSCO (MN) via A. Brennero, 155
(S.S.12) Tel. 0386 51229**



Il presidente dott. Luciano Marchiori

IL PRESIDENTE LUCIANO MARCHIORI ILLUSTRRA I PROGETTI DEL TRIENNIO

FEDERMANAGER MANTOVA

Nuovi vertici , managerialità e sviluppo competitività delle PMI

MANTOVA - Federmanager Mantova ha rinnovato i propri vertici: in qualità di presidente è stato nominato il dott. **Luciano Marchiori**, che subentra a **Rodolfo Bellintani**, attuale vicepresidente. Il ruolo di tesoriere è stato affidato a **Mario Mora**, mentre gli altri consiglieri sono: **Vincenzo Siodoti**, **Nicola Fiorotto**, **Paolo Dalla Ca'** e **Francesco Berardi**. Il nuovo direttivo, che resterà in carica tre anni, è già al lavoro per perseguire gli obiettivi fissati nel proprio mandato e che, sostanzialmente, sono finalizzati all'ampliamento del livello di rappresentanza e alla partecipazione degli iscritti.

• **Crescere come presenza sul territorio.**

«Sviluppo di una comunicazione coordinata, sito internet, social, stampa e TV locali; valorizzare il Brand; organizzare il Territorio in 4 zone da presidiare con un referente, per aumentare la rappresentatività».

• **Espandere la nostra sfera di influenza.**

«Ampliare la gamma dei servizi con un nostro patronato e un CAF dedicato; favorire occupazione e crescita professionale con azioni promosse a livello Nazionale ed iniziative locali; implementare la collaborazione con le sedi territoriali Federmanager contigue».

• **Contribuire al cambiamento nel nostro territorio.**

«Divenire collettore di idee e best practices; promuovere la collaborazione con Imprenditori locali; favorire ed incentivare la partecipazione ad attività ed eventi Federmanager».

• **Partner nel territorio.** «Costruire un dialogo con le Istituzioni pubbliche ed essere considerati tra gli stakeholder; collaborare con il mondo della Cultura mantovana; promuovere lo sviluppo della alternanza



Il nuovo Consiglio Direttivo di Federmanager Mantova

scuola lavoro; proporre un nuovo modello di scuola secondaria che offra al mercato del lavoro figure professionali necessarie, con avvio di un progetto pilota per l'anno scolastico 2020/ 2021; instaurare un rapporto con la dirigenza pubblica di Mantova e Provincia».

• **Consolidare il ruolo Sindacale** «con un maggiore impegno per tutelare gli interessi dei propri iscritti; puntare alla formazione per promuovere e valorizzare le nuove figure manageriali che la società richiede con crescente velocità. I managers avranno il determinante ruolo di armonizzare tecnologie e persone attraverso una stretta alleanza con il mondo delle imprese. Ci si deve necessariamente interrogare sul tema: il lavoro del futuro, il futuro del lavoro». **In un contesto di mercati globalizzati quali sono le iniziative di Federmanager?**

«Federmanager supporta la competitività

delle PMI, con formazione continua e mirata di Fondirigenti e Federmanager Academy su: internazionalizzazione, digitale, automazione, robotica. Federmanager ha istituito la Certificazione delle competenze manageriali, via "Be Manager" con un disciplinare condiviso con Rina Services. Sono certificati alcuni profili professionali: Temporary, Export, Rete, Innovation e Sustainability manager. Col progetto "Seneca" Confindustria e Federmanager favoriscono l'incrocio tra dirigenti certificati e PMI. Il MISE ha stanziato 75 milioni Euro nel triennio per assunzione di Innovation Mgr per lo sviluppo delle PMI. Inoltre il MISE ha stanziato risorse sino al 60% del costo per l'impiego di Temporary Export Mgr nello sviluppo di mercati extra UE». Per informazioni e dettagli contattare adaimn@federmanager.it - telefono/fax 0376/365393.



SERVIZI ASSISTENZA CONSULENZA

- Contrattuale, sindacale, legale
 - FASI - ASSIDAI: *Inoltro gratuito pratiche e veloce liquidazione*
- Formazione e sviluppo professionale: *Corsi via FONDIRIGENTI e Federmanager Academy*
- Previdenza e pensioni: *Pratiche PREVINDAI e INPS*
- Ricollocazione via CDi Manager
- Pratiche assicurative PRAESIDIUM
- Fiscale: *Via convenzioni locali*
- Progetti Alternanza Scuola Lavoro

FEDERMANAGER - MANTOVA

Via Portazzolo, 9 - Mantova - Tel. e fax 0376 365393 - adaimn@federmanager.it - www.mantova.federmanager.it



Piacere di guidare



E' IL MOMENTO GIUSTO PER SCEGLIERE LE NOSTRE BMW XDRIVE AZIENDALI /KM ZERO.

BMW xDrive, il massimo in termini di prestazioni, sicurezza, stabilità ed innovazione.

Da Tullio Pezzo scegli ora la tua BMW con sistema di trazione integrale intelligente xDrive Aziendale/Km Zero e, a fine contratto, sei libero di scegliere se tenerla o cambiarla.

- **Prezzo privilegiato** sulle vetture Aziendali/KmZero con Vantaggio Cliente sino a **26.000€**
- Ritiro vetture usate a **quotazioni di Quattroruote** con possibilità di **pagamento diretto**
- Finanziamenti/Leasing con **Anticipo Zero** e **Tan a partire da 3,49%***
- **Polizza Furto Incendio e Assistenza ***
- **Pacchetto Manutenzione Tagliandi** fino a 100mila km*



BMW 118d xDrive Advantage € 29.890

KM Ø, Cerchi 16, Luci Led, Radio DAB, Servotronic), Volante sportivo multif. in pelle, Antifurto con telecomando, Pack specchi,, Cruise control con funzione freno, Pacchetto luci interne, ConnectedDrive Services

Listino € 40.500 - Vantaggio Cliente € 10.610

Nostro Prezzo € 24.500+iva

Anticipo ZERO + 48 rate da € 378,23+iva

Riscatto € 9.000+iva



BMW M140i xDrive 3p aut. € 46.604

Aziendale, Cambio autom. sport, Navigatore BMW Pro., Cerchi 19, M140i Edition Shadow, , Fari full LED adattivi, Radio DAB, Vetri posteriori e lunotto oscurati, Sensori di parcheggio, apple Car Play, Comfort Access System, Pack specchi, Cruise control con funzione freno, Pacchetto luci interne, ConnectedDrive Services

Listino € 62.000 - Vantaggio Cliente € 15.396

Nostro Prezzo € 38.200+iva

Anticipo ZERO + 48 rate da € 661,81+iva

Riscatto € 12.000+iva



BMW 220d xDrive Coupé Msport € 42.480

KM Ø, Cambio autom, Navigatore BMW Pro., Cerchi 19, Servotronic, Pacchetto sportivo M, Fari fendinebbia a LED, Radio DAB, Sedili anteriori sportivi con fianchetti regolabili, Sensori di parcheggio, Comandi multifunzione al volante, Pack specchi, Cruise control con funzione freno, Pacchetto luci interne, ConnectedDrive Services

Listino € 53.100 - Vantaggio Cliente € 10.620

Nostro Prezzo € 34.820+iva

Anticipo ZERO + 48 rate da € 524,61+iva

Riscatto € 14.054+iva

*Offerte valide solamente su vetture identificate in Concessionaria con adesione Pacchetto Tullio Pezzo Senza Pensieri e acquistate entro il 30.11.2019 e non cumulabili. Prospetti informativi in Concessionari.

Tan max 5,99% Taeg max 7,48%. Consumo carburante misto da 4,8 l/100km (BMW X2 xDrive 20d Msport aut.) a 7,9 l/100km (BMW M140i xDrive 3p aut.)



BMW 225xe iPerformance Active Tourer aut. € 39.900

KM Ø, Cambio Autom., Sistema multimediale Business, Luci led, RadioDAB, Clima autom. bizona, Traffic Information Plus, Sensori di parcheggio, Comandi al volante, Telecam post, Antifurto con telecomando, pack specchi, Cruise control con funzione freno, Pacchetto luci interne, ConnectedDrive Services, Volante sportivo multif. **Listino € 49.600 - Vantaggio Cliente € 9.700**
Nostro Prezzo € 32.525+iva
Anticipo ZERO + 48 rate da € 546,83+iva
Riscatto € 10.204+iva



BMW 320d xDrive Gran Turismo Msport aut. € 49.900

KM Ø, Cambio autom. sport, Navigatore BMW Pro., Cerchi 19", M140i Edition Shadow, Fari full LED adattivi, RadioDAB, Vetri posteriori e lunotto oscurati, Sensori di parcheggio, apple Car Play, Comfort Access System, Pack specchi, Cruise control con funzione freno, Pacchetto luci interne, Connected Drive Services **Listino € 62.550 - Vantaggio Cliente € 12.650**
Nostro Prezzo € 40.902+iva
Anticipo ZERO + 48 rate da € 782,16+iva
Riscatto € 13.380+iva



BMW 420d xDrive Coupé Msport aut. € 51.972

KM Ø, Cambio autom. sport, Navigatore BMW Pro., Cerchi 19", Telecamera post, Pack sportivo M, Pack specchi, Fari fendinebbia a LED, Sensori di parcheggio, Clima auto bizona, Cruise control con funzione freno, Pack luci interne, Sistema di altoparlanti multi-amplificati HiFi **Listino € 69.600 - Vantaggio Cliente € 17.628**
Nostro Prezzo € 42.600+iva
Anticipo ZERO + 48 rate da € 696,64+iva
Riscatto € 14.000+iva



BMW 520d xDrive Berlina Business Plus aut. € 49.532

KM Ø, Cambio automatico, Navigatore BMW Pro, Cerchi 17", Parking Assistant, Fari fendinebbia a LED, Radio digitale DAB, Pacchetto luci interne, Vetri posteriori e lunotto oscurati, Predisposizione Apple Car Play, Volante sportivo, Antifurto con telecomando, Traffic Information Plus **Listino € 65.900 - Vantaggio Cliente € 16.368**
Nostro Prezzo € 40.600+iva
Anticipo ZERO + 48 rate da € 633,44+iva
Riscatto € 14.000+iva



BMW X1 xDrive 20d Msport aut. € 41.236

Aziendale, Cambio autom, Cerchi 19", Pack sportivo M, Luci bi-LED, Vetri post. e lunotto oscurati, Radio DAB, Sensori di parcheggio, Comandi multifunzione al volante, Barre portatutto, Pack specchi, Comfort Access System, Tetto scorrevole/inclinabil, Cruise control con funzione freno, Pack luci interne, ConnectedDrive Services **Listino € 59.000 - Vantaggio Cliente € 17.764**
Nostro Prezzo € 33.800+iva
Anticipo ZERO + 48 rate da € 527,42+iva
Riscatto € 12.500+iva



BMW X2 xDrive 20d Msport aut. € 48.800

Aziendale, Cambio autom, Cerchi 20", Sist. multimediale Prof., MSport Pack, Luci bi-LED, Active Cruise Control, Clima autom., Fari fendinebbia a LED, Sens di parcheggio, Telecamera post., Pack specchi, Pacchetto luci interne, Radio digitale DAB, Assetto sportivo M, Volante sportivo multif. M in pelle a tre razze, Spoiler posteriore M **Listino € 65.400 - Vantaggio Cliente € 16.600**
Nostro Prezzo € 40.000+iva
Anticipo ZERO + 48 rate da € 527,42+iva
Riscatto € 12.500+iva



BMW X3 xDrive 20d xLine € 45.500

KM Ø, Cambio autom, Navigatore BMW Pro., Cerchi 19", Driving Assistant, Fari Bi-Xenon, Clima autom., Fari fendinebbia a LED, Sensori di parcheggio, Servotronic, Volante sportivo multif. in pelle a tre razze, Comfort Access System, Pack specchi, Park assistant, Cruise control con funzione freno, Pacchetto luci interne, DAB **Listino € 65.000 - Vantaggio Cliente € 19.500**
Nostro Prezzo € 37.295+iva
Anticipo ZERO + 48 rate da € 527,42+iva
Riscatto € 12.500+iva



BMW X5 xDrive 40e Business aut. € 68.320

KM Ø, Cambio autom, Navigatore BMW Pro., Cerchi 18", Volante sportivo multif., Sistema di altoparlanti multi-amplificati HiFi, Fari fendinebbia a LED, Radio DAB, Clima autom., Driving Assistant, Comfort Access System, Pack specchi, Pack luci interne, Connected Drive Services **Listino € 94.500 - Vantaggio Cliente € 26.180**
Nostro Prezzo € 56.000+iva
Anticipo ZERO + 48 rate da € 979+iva
Riscatto € 15.000+iva



BMW X6 xDrive30d 183 kw Msport € 73.000

KM Ø, Navigatore BMW Pro, Cerchi lega 20", Telecamera post., Antifurto con telecomando, Comfort Access System, Pacchetto sportivo M, Pack specchi, Fari fendinebbia a LED, Active Cruise Control con radar e funzione Stop&Go, Surround View, Sensori di parcheggio, daptive LED-headlights, Pacchetto luci interne **Listino € 97.300 - Vantaggio Cliente € 24.300**
Nostro Prezzo € 59.836+iva
Anticipo ZERO + 48 rate da € 932,55+iva
Riscatto € 23.586+iva

Concessionaria BMW Tullo Pezzo

San Giorgio Bigarello (Mn) - Vendite e Service - Via Einstein 19 - Tel. 0376.374000
Castiglione delle Stiviere (Mn) - Vendite BPS - Via Longhi 38 - Tel. 0376.636884

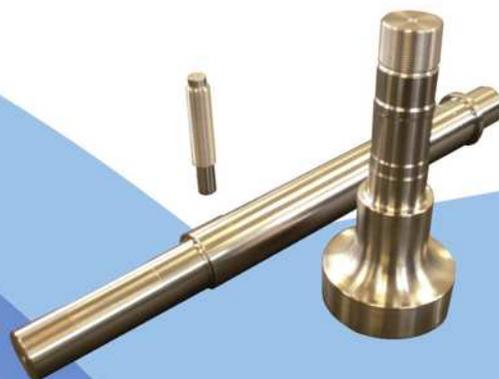


tullopezzo.bmw.it - tullopezzo.it -    



... dal 1981

Torneria Meccanica Pochi Franco



La Torneria Meccanica Pochi è un "centro di servizio" specializzato nella lavorazione di qualsiasi tipo di metallo, nelle forme più complicate, nelle tolleranze più strette e con accurate rifiniture.

Materiali lavorati:

- Acciaio
- Alluminio
- Bronzo
- Ottone
- Inox
- Plastici

Settori serviti

- Militare
- Agricolo
- Siderurgico
- Imbottigliamento
- Elettronico
- Oleodinamico



...da oltre 30 anni
al servizio delle tue idee !

Torneria Meccanica Pochi Franco

Via di Bellanda, 6
46040 Gazoldo degli Ippoliti (MN)
Tel.: 0376 657293 Fax: 0376 657940

www.torneriapochi.it

info@torneriapochi.it

Laboratori SAVI: ambiente e sicurezza alimentare Un'eccezione dal 1985



MANTOVA - L'acqua è uno degli elementi fondamentali per la vita di tutti per questo l'imperativo di chi opera a contatto con essa è far sì che sia sempre e comunque rispondente ai requisiti di legge. L'acqua è al centro dell'attenzione del paziente lavoro che viene compiuto quotidianamente dallo staff tecnico del Laboratorio Savi.

Il tutto è ovviamente rivolto a garantire la salvaguardia della salute delle persone e dell'ambiente.

Questa azienda si prodiga, sin dal 1985 quando ha iniziato la propria attività, affinché all'utenza venga garantito un servizio di alta qualità e rispondente alle esigenze richieste.

Grazie ai continui investimenti in termini di risorse umane e tecnologiche le attività di analisi si sono specializzate e diversificate nel tempo.

Di conseguenza il laboratorio Savi è divenuto un punto di eccellenza del settore ambientale e alimentare rivestendo il ruolo di riferimento primario per le analisi chimiche e microbiologiche.

Le attività sviluppate da Savi Laboratori & Service si rivolgono ad una clientela molto esigente in quanto intendono porre la massima attenzione alle problematiche ambientali, di sicurezza alimentare ed anche R&D.

Nello specifico chi si rivolge a questa realtà sono aziende chimiche, petrolifere, enti di controllo, industrie in genere ad impatto ambientale ed anche aziende alimentari.

Tecnici ed analisti di prim'ordine compongono lo staff della Savi Laboratori & Service.

Il lavoro si rivolge soprattutto all'esecuzione di prove in campo chimico, in quello microbiologico e per il campionamento delle matrici analizzate.

Testimonianza concreta della qualità dei servizi erogati sono i numerosi riconoscimenti e certificazioni ottenuti negli anni dagli organi nazionali preposti al tema della salubrità e potabilità dell'acqua.

Tra i più importanti vi sono:

1) Accredito Accredia n. 0183 in

conformità alla norma Uni Cei En Iso/lec 17025: 2005;

2) Iscrizione Elenco dei laboratori autorizzati dal Ministero della Sanità e dalla Regione Lombardia per analisi di autocontrollo secondo il sistema Haccp;

3) Certificazione Iso 9001: Laboratorio di Analisi Chimiche e Microbiologiche su Acqua, Suoli e Terreni, Fanghi e Amendanti, Rifiuti, Alimenti, Emissioni in Atmosfera e in Ambienti di Lavoro. Realizzazione, Conduzione e Manutenzione di Impianti per il Trattamento delle Acque;

4) Autorizzazione all'analisi dei fertilizzanti e inserimento, con Dm 27/04/ 2011, nell'elenco nazionale dei laboratori competenti a verificare la conformità dei fertilizzanti tenuto dal Ministero delle Politiche Agricole e Forestali;

5) Sistema di gestione ambientale certificato Iso 14001:2004;

6) Inclusione nell'elenco dei laboratori qualificati dal Ministero della Salute per l'analisi di amianto e materiali che ne contengono.

L'attività del laboratorio Savi si estende anche alla fornitura di soluzioni integrate per il trattamento delle acque. Una qualificata équipe di ingegneri e uno staff tecnico con esperienza pluriennale possono soddisfare qualsiasi richiesta della clientela nei riguardi di sviluppo e gestione delle commesse, disponendo di mezzi, attrezzature e competenze specifiche.

*SAVI LABORATORI & SERVICE è titolare di contratto consolidato e formalizzato per la ricerca e l'innovazione analitica stipulato con i laboratori di ricerche analitiche e tecnologiche su alimenti e ambiente del D.I.S.A.A. Università degli studi di Milano (direttore scientifico prof. **Fernando Tateo**, ordinario di scienze e tecnologie alimentari dell'università).*

Esperienza e tecnologia all'avanguardia al servizio dell'ambiente



SAVI LABORATORI & SERVICE SRL - via Roma, 80 - Roncoferraro (MANTOVA) tel. 0376 663 917
Zona ind.le Portovesme - Strada Provinciale, 2 - Portoscuso (CARBONIA IGLESIAS) tel. 0781 512023
via Nannetti - Zola Predosa (BOLOGNA) - via Iris Versari 118 - ROMA

www.savilab.it

BARBI INFISSI



Infissi in legno e PVC

Persiane in alluminio

Verniciatura

Restauro

**Via Zenesini, 5 - Quistello (MN)
Tel. 0376 619 665 Cell. 348 5254416
falegnameriabm@libero.it**

FARMACIA BORGOFORTE: da oltre 100 anni al servizio del cliente

Il dottor Ettore Mondini gestisce la farmacia dal settembre 2010. All'interno una vasta gamma di prodotti: 5 linee di alta cosmesi complete (più la linea personalizzata Farmacia Borgoforte), fitoterapia e parco integrazione classica. Inoltre servizi per prenotazioni sanitarie e numero whatsapp per un contatto diretto con i clienti



BORGOFORTE – La salute è il centro nevralgico della vita di ogni giorno, durante qualsiasi periodo della propria esistenza. Per farlo al meglio, infatti, si è soliti rivolgersi a professionisti del settore che, a loro volta, fanno affidamento ad altre figure professionali che offrono alle persone un'ampia gamma di medicinali e soluzioni per buona parte dei problemi che possono venire a crearsi. Anche la comunità di Borgoforte, in quel di Borgo Virgilio, può dormire sonni sereni sapendo di avere dalla propria parte la Farmacia Borgoforte che unisce l'esperienza del dott. **Ettore Mondini** con la capacità di andare incontro alle esigenze del cliente. «Gestisco la farmacia di Borgoforte, dopo averla acquistata, dal settembre del 2010 – ha raccontato il dott. Mondini –. Si tratta di una farmacia storica con più di 100 anni di vita. È stata da sempre un punto di riferimento per i paesi vicini e nel corso degli anni ha saputo rinnovarsi e mantenersi al passo coi tempi. Al giorno d'oggi rimaniamo sempre una realtà piccola ma ben organizzata e sempre disponibile a fornire il miglior servizio di assistenza sanitaria per i nostri clienti, pur dando la priorità e la fondamentale importanza al farmaco come strumento di tutela e cura del cittadino, abbiamo un'ampia scelta per una vasta gamma di prodotti che spazia dalla cosmesi, con 5 linee di alta cosmesi complete più la nostra linea personalizzata Farmacia Borgoforte, alla fitoterapia, al parco integrazione classica». Ma la Farmacia Borgoforte non si limita solo a questo. «In più forniamo servizi quali prenotazioni CUP, autoanalisi del sangue e delle urine, analisi dell'acqua e degli alimenti e analisi gratuite della pelle e del capello su prenotazione – ha aggiunto il dott. Mondini –. In più da

“In viaggio”, prima raccolta poetica di Ettore Mondini



BORGOFORTE – E' in uscita nelle migliori librerie di Mantova e provincia la prima raccolta poetica di Ettore Mondini dal titolo "In viaggio" per Leone Editore. La pubblicazione raccoglie una cinquantina di poesie fatte di istanti e di parole fulminee. Di versi potentissimi.

due anni abbiamo attivo il servizio whatsapp, al numero 345 161 1789, con il quale i clienti si posso interfacciare direttamente con la farmacia, lasciando il proprio nome e cognome, per domande ed eventuali prenotazioni di prodotti parafarmaceutici». Un'attenzione particolare al mondo della comunicazione tra cliente e farmacista, quindi, che permette alla Farmacia Borgoforte di mantenersi al passo con i tempi e di andare incontro anche alle esigenze di coloro che altrimenti non avrebbero modo di raggiungere il benessere attraverso l'ottenimento di un particolare prodotto.



Farmacia Borgoforte

DI MONDINI ETTORE
Piazza Matteotti 46030 - Borgoforte (MN)
Tel.: 0376 648043 / Fax: 0376 648043
farmaciaborgoforte@virgilio.it

Cosmesi, Prenotazioni, Omeopatia,

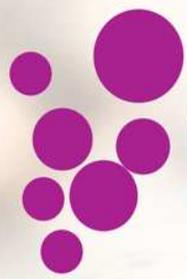
Analisi del capello e della pelle,

Veterinaria, alimenti per celiaci e diabetici,

autoanalisi del sangue,

analisi acqua, olio, vino,

Test intolleranze alimentari



CANTINA
Gonzaga

Viale Stazione, 39 Gonzaga (Mn)

Tel. 0376.58051 - info@cantinagonzaga

Lambrusco Mantovano



www.cantinagonzaga.it

Una tradizione
dall'animo
frizzante

ZappalòPrint - Peggugge (Mn)



WineSHOP: 8.30-12.30/14.30-18.30
Chiuso sabato pomeriggio - Domenica

OTTICA GIEMME festeggia 40 anni di qualità, cortesia e convenienza

Nel negozio di Gonzaga vengono offerti controlli della vista gratuiti e servizi di assistenza post vendita e riparazioni



Le sorelle Gorreri, titolari di Ottica Gjemme

GONZAGA – La salute della vista e dell'occhio, per sempre più persone da diverso tempo a questa parte, passa attraverso l'utilizzo di occhiali e lenti a contatto. Essi sono, per eccellenza, due strumenti per ridurre i disagi derivanti da problemi di vista, così come possono essere complementi estetici che attribuiscono al volto personalità e fascino.

Qualità e professionalità, quindi, devono essere le parole d'ordine dei negozi che vendono occhiali e lenti a contatto e l'Ottica Gjemme, da diversi anni a questa parte attiva in quel di Gonzaga, può vantare sia qualità che professionalità. Già a partire dal 1979, infatti, Ottica Gjemme si è sempre dimostrata attenta e all'avanguardia nelle novità e alle nuove tecnologie del settore.

L'Ottica Gjemme è anche sinonimo di cortesia e convenienza. Il negozio di Gonzaga propone un vasto assortimento di occhiali da vista e da sole delle migliori marche in grado di soddisfare anche le richieste più esigenti. L'Ottica Gjemme, infatti, è rivenditore ufficiale di Gucci, Ray Ban, Vogue, Dolce & Gabbana, Silhouette, Burberry, Oakley, Liu Jo, Italia Independent, Chloè e molti altri marchi prestigiosi. Tutto ciò senza contare che l'ottica offre anche controlli della vista gratuiti, ap-

Era il giugno 1979...

GONZAGA - Era il giugno 1979 quando una giovane coppia suz-zarese piena di vita, Franco Gorreri ed Erminia Marchi, decideva di investire le proprie energie in un'attività nella piccola ma accogliente Gonzaga.

Da quel giorno sono trascorsi 40 anni. La passione è stata trasmessa alle figlie Paola e Glenda che oggi gestiscono l'attività nel rispetto della tradizione ma con lo sguardo proiettato al futuro e alle continue novità!

plicazioni lenti a contatto, servizi di assistenza post vendita e riparazioni e s'impegna a provvedere alla sostituzione delle lenti oftalmiche e delle montature che non rispettano gli standard richiesti.

«L'occhiale – hanno spiegato **Glenda e Paola Gorreri** di Ottica Gjemme – non è più soltanto una risposta ad esigenza visiva; è divenuto uno status simbol. Tanto l'occhiale da vista quanto quello da sole deve rispondere, infatti, anche ad esigenze estetiche. In questi ultimi anni i social media hanno decisamente

influenzato sulle scelte sino ad una certa generazione. Poi, ovviamente, i gusti cambiano e la persona punta maggiormente al confort e alla maggior durata dello strumento».

Come è cambiato l'utente dall'inizio della vostra attività?

«È cambiato molto. Da parte nostra non nascondiamo l'orgoglio di festeggiare a breve i quarant'anni di attività. A dare il via a questa esperienza nel settore dell'ottica è stata mamma Erminia Marchi che ha trasmesso a noi la passione per questa professione. La persona che si rivolge a noi sa di poter disporre di un servizio completo che da dalla misurazione della vista alla realizzazione dell'occhiale in quanto disponiamo di un nostro laboratorio interno. Per le montature, invece, scegliamo quelle che riteniamo rispondano al meglio alle esigenze della nostra clientela, che sono innovative e che possano anche risultare di tendenza».

Sul versante delle lenti a contatto qual è lo scenario?

«Le lenti a contatto, per un buon 70% son richieste dal mondo giovanile. A nostro avviso hanno dato sicuramente più libertà di movimento e di conseguenza col tempo si è passati a quelle usa e getta giornaliere o al massimo settimanali che risultano più igieniche e presentano un comfort migliore».

Dal 1979

ottica
gjemme
di Gorreri Paola e Glenda





40

40th anniversary

PIAZZA MATTEOTTI, 30 GONZAGA (MN)



DEL PRIORE ***Costruzioni s.r.l.***

TECNOLOGIE E MATERIALI ALL'AVANGUARDIA

AZIENDA CERTIFICATA



Lavori Edili Stradali
Movimento Terra
Opere Fognarie
Restauri
Trasporti

SEDE LEGALE:

piazza 4 Novembre, 19
Bondeno di Gonzaga (MN)

UFFICI:

via Padania, 43/B
Bondeno di Gonzaga (MN)

Tel. 0376 55 76 97

Fax 0376 59 92 94

Cell. 335 77 45 759

Cell. 339 85 03 313

delpriore.raffaele@inwind.it

delpriorecostruzionisrl@legalmail.it

www.delpriorecostruzionisrl.com



VIPA Spa, dal 1970 azienda leader nel settore della bulloneria e viteria

ROLO (Re) - VIPA nasce nel 1970 quando **Adelio Poppi**, fondatore dell'Azienda, inizia la distribuzione e commercializzazione nel settore della bulloneria e viteria; da principio ricoprendo un ristretto raggio d'azione, ma ponendo subito l'attenzione su servizio e ottimizzazione del rapporto qualità/prezzo con il cliente. Questa caratteristica, sin da quel momento, ha contraddistinto VIPA, garantendone il successo e la crescita, trasformandola da Azienda a conduzione familiare a Società per Azioni, non modificandone però la funzionalità e flessibilità alla crescente dinamicità dei mercati. Attualmente la sede operativa si estende su una superficie di 130.000 mq, dei quali 30.000 coperti. La sede degli uffici amministrativi e direttivi occupa un moderno edificio dall'aspetto elegante e accogliente.

LE TAPPE DELLA CRESCITA

- 2001 - Trasferimento della sede operativa da Limidi di Soliera a Rolo in uno stabilimento di circa 20.000 mq
- 2005 - Realizzazione della prima parte del magazzino automatizzato (2.500 mq per un'altezza di 30 metri) dotato di 5 trasloelevatori
- 2007 - Realizzazione della seconda parte del magazzino automatizzato (3.500 mq per un'altezza di 30 metri) dotato di 7 trasloelevatori. L'importante investimento nel magazzino automatizzato ha consentito di raggiungere una capacità di stoccaggio di 120.000 posti pallets con conseguente ampliamento della gamma fino a 65.000 referenze e delle quantità a stock. Da ciò deriva un'ampia disponibilità di materiale per ogni tipologia di richiesta della clientela. Inoltre l'impiego dello stesso, accompagnato da un po-

I SERVIZI OFFERTI

KANBAN. VIPA offre un servizio Kanban sviluppato in stretta partnership con il cliente, al fine di modellarlo alle sue specifiche esigenze. Il sistema Kanban, impiegato per la gestione degli approvvigionamenti dei nostri clienti, permette di livellare le scorte tra le varie fasi del processo produttivo. Il sistema Kanban consente: la semplificazione della programmazione e del controllo della produzione, la riduzione del volume delle scorte, con conseguente ottimizzazione dell'uscita finanziaria, l'eliminazione dei tempi morti e la semplificazione di tutte le procedure coinvolte nel processo produttivo.

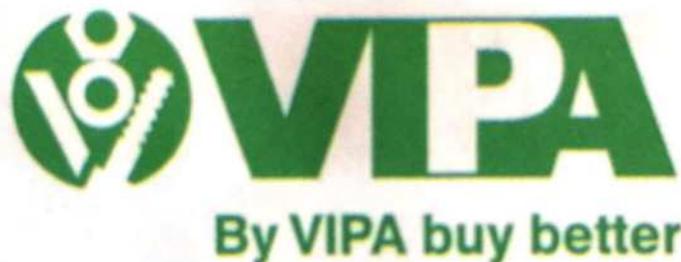
CONFEZIONAMENTO KIT. VIPA offre un servizio confezionamento kit, al fine di soddisfare specifiche richieste di outsourcing di questa fase del processo produttivo del cliente. Il servizio confezionamento kit permette la possibilità di personalizzare il packaging (buste e scatole) in relazione alle esigenze del nostro cliente: loghi aziendali, colori, dimensioni, tipologie delle scatole vengono definiti sulla base delle richieste del nostro cliente, nonché testi e codici a barre contenuti nelle etichette. L'outsourcing di tale attività di confezionamento kit presso VIPA, consente al cliente di avere costi flessibili, certi ed inferiori grazie alle nostre economie di scala, nonché di usufruire di un livello di servizio predefinito e monitorato con continuità.

PERSONALIZZAZIONE. Il sistema gestionale Microsoft NAV permette la gestione del cross reference, ossia il codice articolo del cliente, per cui ad ogni nostro codice articolo può essere associato un codice articolo cliente. In questo modo è possibile stampare etichette, documenti di trasporto, packing list con il codice articolo del cliente. Il sistema Vipa-SHOP permette l'inserimento degli articoli da ordinare mediante digitazione del codice articolo del cliente. Quindi la forte apertura alla personalizzazione è un posto di forza dell'azienda.

tente strumento gestionale del magazzino TAU Siemens, ha consentito la riduzione drastica dei giorni di preparazione ed evasione degli ordini. Tutto questo ha determinato un ulteriore miglioramento del servizio al cliente in termini di precisione e tempestività di evasione degli ordini. 15 baie di picking, poste ai piedi del magazzino automatizzato, ciascuna dotata di stampante con codice a barre, bilancia e pc connesso al sistema di gestione del magazzino, consentono fino a 4.500 missioni di prelievo al giorno.

- 2009 - Costituzione di Fastimex CZ a Kurim in Repubblica Ceca, ufficio commerciale per la gestione e lo sviluppo delle vendite nei paesi dell'Europa Orientale.

- 2010 - Realizzazione di una seconda palazzina dedicata al laboratorio qualità, all'area tecnica ed alle conferenze.
- 2010 - Costituzione di Vipa Hispania a Lliça de Vall (Barcelona), magazzino logistico per la gestione e lo sviluppo delle vendite in Spagna.
- 2011 - Costituzione di Vipa Fasteners France a Lione, magazzino logistico per la gestione e lo sviluppo delle vendite in Francia.
- 2011 - Realizzazione di Vip@-SHOP, sistema B2B che consente al cliente l'inserimento degli ordini via web. Il sistema è completamente integrato con il nostro sistema gestionale Microsoft NAV in termini di disponibilità articoli, prezzi di listino e sconti.



BULLONERIE VITERIE

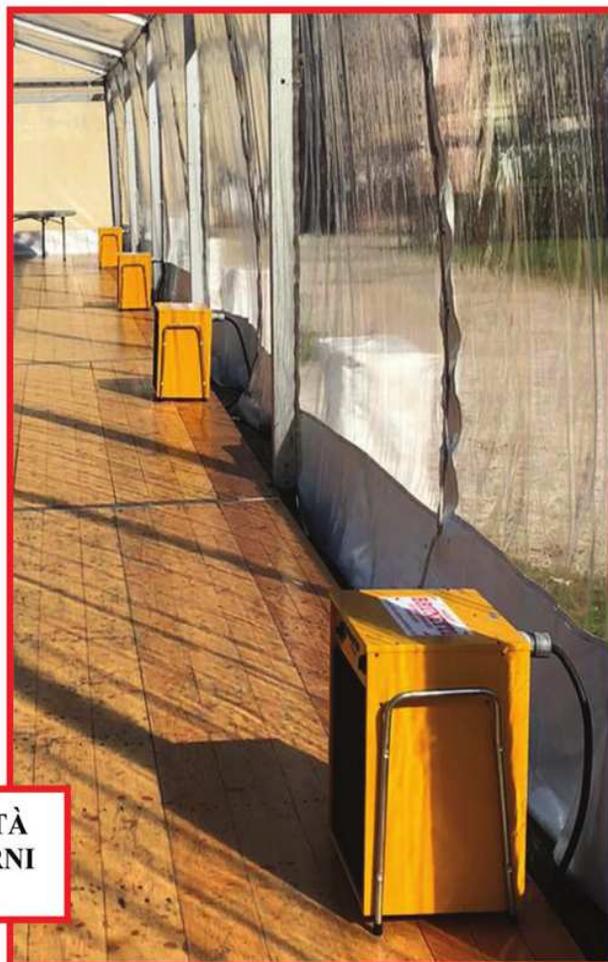
ROLO (RE) - via Cantonazzo, 13 - Tel. 0522 658900

NOLEGGIO

BRUNETTI

GRUPPI ELETTROGENI - TORRI FARO

- Gruppi elettrogeni insonorizzati fino ad oltre 2.500 kva
- Gruppi elettrogeni e bigruppi supersilenziati
- Noleggio di trasformatori ed autotrasformatori
- Diverse tipologie di torri faro
- Generatori di aria calda
- Trasporto e posizionamento



**REPERIBILITÀ
TUTTI I GIORNI
H 24/24**

Siamo in Strada Lotelli n.3
46042 Castel Goffredo – MN
Tel. 0376-779310 - Fax 0376-788109
info@brunettigeneratori.it
www.brunettigeneratori.com



STUDIO ANDREOLI E TACCUSO Una consulenza patrimoniale di valore priva di conflitti d'interesse

Chi è Fabrizio Taccuso?

«Sono un ex private banker che dopo 17 anni di banca ha scelto di diventare consulente finanziario indipendente, un libero professionista pagato solo a parcella dai clienti, che non vende e non colloca prodotti. Sono iscritto all'Albo Unico dei consulenti finanziari, ho conseguito la Certificazione Internazionale Efpia e partecipato a diversi Master per migliorare ed approfondire le mie conoscenze in ambito finanziario e patrimoniale. Per me la consulenza, o meglio la finanza in generale, è più una passione che un lavoro. Quando l'ho capito ho cercato la formula per fare di una passione un lavoro».

Come è maturata la scelta di diventare consulente indipendente?

«Lo studio Andreoli & Taccuso nasce a Mantova alla fine del 2007; all'epoca io ed il mio socio Giuseppe Andreoli eravamo gli unici due Consulenti Indipendenti a Mantova e provincia. Entrambi nelle nostre precedenti esperienze bancarie seguivamo gli investimenti della clientela più facoltosa. Dopo gli scandali Parmalat, Argentina, Cirio abbiamo capito, purtroppo, che la consulenza nel mondo bancario era più di facciata e diventava sempre più una mera vendita di prodotti. I conflitti d'interesse e le logiche del budget venivano sistematicamente anteposte agli interessi dei clienti. Per questo motivo abbiamo deciso di "unire le forze", creando una struttura che potesse consigliare veramente ciò che è più adatto agli obiettivi finanziari di investitori e risparmiatori».



Fabrizio Taccuso

Considerando l'ampiezza del mercato della consulenza, cosa caratterizza specificatamente il vostro modello?

«Essendo stati in passato entrambi Private Banker, il nostro Studio si è focalizzato inizialmente sul servizio di consulenza che va dall'analisi e assistenza del Portafoglio e dei singoli prodotti che lo compongono all'Asset Allocation. Col passare del tempo abbiamo ampliato i nostri servizi comprendendo tutti gli aspetti patrimoniali dei nostri clienti:

quindi non solo la parte legata strettamente agli investimenti, ma anche la pianificazione previdenziale, il passaggio generazionale, la pianificazione successoria, la tutela assicurativa da rischi e danni. Quindi oggi più che un consulente finanziario mi considero un "patrimonialista". Tutto ciò è possibile attraverso collaborazioni di valore con altri professionisti come il commercialista, l'avvocato, il notaio».

Qual è il vostro cliente ideale e perché dovrebbe scegliere lei rispetto alla banca o ad altri professionisti?

«Il nostro cliente ideale è un imprenditore, un libero professionista o un privato con buone disponibilità, che sceglie di avvalersi di un professionista indipendente. Infatti solo chi non ha conflitti d'interesse, perché pagato esclusivamente dai suoi clienti, può consigliare le migliori soluzioni presenti sul mercato. E questo spesso fa la differenza nel raggiungere gli obiettivi finanziari. Il consulente indipendente lavora sulla base di un contratto annuale di consulenza, quindi ha tutto l'interesse ad erogare un servizio di qualità; il rapporto è basato sul concetto win-win. Inoltre, particolare non di poco conto, il consulente indipendente non viene mai a contatto con il patrimonio dei suoi clienti che rimane depositato nella banca da essi prescelta».

Cosa direbbe agli investitori in generale, potendo?

«Di imparare a farsi delle domande sui prodotti che vengono loro proposti e, nel caso specifico, di chiedersi sempre chi paga il consulente che li segue».

STUDIO ANDREOLI & TACCUSO

CONSULENZA FINANZIARIA INDIPENDENTE E GESTIONE PATRIMONI



GESTIONE PATRIMONI PERSONALI - PIANIFICAZIONE FINANZIARIA - ASSICURATIVA - PREVIDENZIALE

Via Calipari 30/T - Porto Mantovano (Mn) Tel. 0376 390392 - Cell. 346 3849424

E-mail: info@consulenzavincente.it

www.consulenzavincente.it



Vivi con noi l'esperienza di Giulio Romano imprenditore

E se Giulio Romano fosse vissuto ai nostri giorni? Sarebbe stato un imprenditore impegnato a raccogliere ordini per la sua bottega e a gestire i vari cantieri per soddisfare le richieste dei clienti che ai suoi tempi erano ad esempio il marchese Federico II.

Apindustria sponsorizza la mostra su Giulio Romano e propone un'esperienza di visita che crea un collegamento tra le imprese di oggi e la bottega di ieri tra arte, creatività, marketing e cultura.

Per richiedere informazioni relative alle iniziative dedicate alle aziende:

Chiama > **T. 0376.221823**

Scrivi a > **social@api-mn.it**

I TEMI DELLE VISITE

- 1 COME FUNZIONAVA LA **BOTTEGA**
- 2 LE STRATEGIE DI **STORYTELLING**
- 3 LA **GESTIONE DEL CLIENTE**

 **APIINDUSTRIA**
Confimi Mantova

È amico della mostra



**GIULIO
ROMANO
MANTOVA
2019**

OTTICA DORY ha la soluzione ai tuoi difetti visivi

Per veder bene bisogna scegliere le lenti giuste

PORTO MANTOVANO - Ottica Dory, con sede in piazza Sant'Antonio 2 a Porto Mantovano, da oltre 40 anni è a completa disposizione per consigliare alla clientela l'ausilio visivo più adatto ad ogni singolo problema.

«Per poter vedere bene - spiegano **Dory** e **Ivan** - bisogna scegliere le lenti giuste su misura per ciascuna esigenza. Grazie all'utilizzo di strumenti sempre più all'avanguardia, vengono studiate e calcolate lenti oftalmiche e a contatto di qualità sartoriale per compensare ciascun difetto visivo».



Lenti semirigide per il trattamento ortocheratologico Si possono correggere i difetti visivi mentre si dorme

PORTO MANTOVANO - L'ausilio di strumenti correttivi come occhiali da vista o lenti a contatto può risultare un impedimento, sia al lavoro che durante lo studio o durante il nostro tempo libero. Le lenti per orto-cheratologia possono correggere il difetto visivo mentre si dorme, permettendo alla persona di vedere bene ad occhio nudo, senza ausilio di occhiali da vista o lenti a contatto. A differenza delle normali lenti a contatto, le lenti per orto-cheratologia non si portano durante il giorno, ma si indossano prima di andare a dormire e vengono rimosse la mattina.

Questo permette di veder bene ad occhio nudo, senza lenti a contatto e senza occhiali per tutto il resto della giornata. Mettendo le lenti ogni notte, si vedrà bene per tutto il giorno. L'obiettivo di questo trattamento è il controllo della progressione dei difetti visivi.

ottica dory

OPTOMETRISTA

ORTOCHERATOLOGIA

- **Analisi Visiva**
- **Lenti a Contatto**

- **G.P. / Morbide**
- **Ortocheratologia**
- **Test Dislacrimie**





STUDIO BAROZZI

Commercialisti

Tel. 0386.46062 - Fax 0386.846095

info@studiobarozzi.it

www.studiobarozzi.it

Bruno Barozzi

Ragioniere Commercialista
Consulente tecnico del Giudice
Revisore contabile

Renata Barozzi

Ragioniere Commercialista
Revisore Contabile

Giovanni Barozzi

Ragioniere commercialista
Revisore contabile

Revere (MN) - Piazza Grazioli, 16

Sermide (MN) - Via Indipendenza, 42

Quistello (MN) - Via C. Battisti, 49

Porto Mantovano (MN) - Via Londra, 7

San Benedetto Po (MN) - Vicolo Belfiore, 2/A

FORNO BATTISTINI: prodotti salutari e genuini che non dimenticano il piacere dei sapori



PEGOGNAGA – Che si tratti di qualità o di semplicità, il forno Battistini ha sempre la risposta giusta ad entrambe le necessità. Si tratta di due elementi che hanno fatto da sempre la cifra stilistica nella produzione di alimenti da forno per la Battistini. Grazie al ritorno dei consumatori al consumo di cibo di qualità, il Forno Battistini ora può ampliare il proprio pubblico mantenendosi saldo sulle proprie linee direttive. Biscotti e prodotti da forno salutari, genuini, che non dimenticano il piacere dei sapori ricchi e coinvolgenti ma che, allo stesso tempo, si sviluppano grazie alla sapiente dose di pochi, scelti, materiali. Tutto prese ufficialmente vita a partire dal 1963 quando, **Rolando Battistini**, assieme alla moglie **Anna**, iniziarono la loro attività come fornai a Galvagnina, una piccola frazione alle porte di Pegognaga. Il profumo della tradizione, in quel frangente, si respirava ogni giorno visto che si trattava del classico forno di paese che produceva pane, torte e affini per le tante famiglie di Pegognaga e dei comuni limitrofi. Gli anni passano e già nel 1969 all'attività del panificio si affianca la produzione di biscotti. Vuole la tradizione della Battistini che una signora abbia chiesto di potere avere dei biscotti per una festa di compleanno e grazie all'abilità e alla determinazione



di Anna nascono i primi biscotti Battistini. Il nome, evocativo per natura, era quello di "Belli di notte" ed erano contraddistinti dalla forma rotondeggiante e dalla composizione derivante da pasta di vaniglia e cioccolato insieme, arrotolati e tagliati a mano con il coltello come fettucce, a formare un biscotto bigusto. Nulla è cambiato in questi anni, visto che il piacere per la produzione di biscotti, torte e pane non è mai svanita bensì è stata tramandata di padre in figlio. «Stiamo sviluppando nuovi prodotti - hanno raccontato alla Battistini - mentre in questo periodo stati fatti investimenti importanti sul reparto confezionamento. Stiamo lavorando ed investendo continuamente proprio per poter puntare giorno dopo giorno al miglioramento del prodotto, il tutto mantenendo la qualità dei nostri prodotti con pochi ingredienti selezionati accuratamente. La tradizione mantovana nell'ambito culinario continua ad essere richiesta e stimata dai consumatori anche se sono cambiate tante cose. Per esempio oggi si compra meno pane, quindi abbiamo ridotto i sacchetti così da andare incontro alle esigenze delle persone. Il consumatore vuole un prodotto scelto e di qualità e noi ci stiamo adeguando alle richieste del mercato».



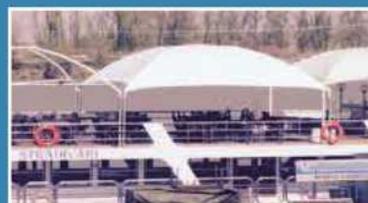
Forneria ALBA s.r.l.
Via M. L. King n° 20 Pegognaga (MN)
tel 0376 558957 - fax 0376 558958
info@fornobattistini.it - www.fornobattistini.it



MARGINI teloni



COPERTURE PER:
INDUSTRIA - AGRICOLTURA
TRASPORTO - LUNA PARK



MARGINI TELONI - di Margini Giorgio - via Togliatti 17 (Zona Ind.) - Guastalla (Re)
Tel. 0522 831265 - Fax 0522 831407 - marginiteloni@gmail.com - www.marginiteloni.com
www.facebook.com/pages/Margini-Teloni-di-Margini-Giorgio



PROSSIMA APERTURA

TULLO PEZZO, nuova sede service Bmw e Mini a Castiglione delle Stiviere

Una storia mantovana lunga 55 anni continua il suo percorso con BMW Group

CASTIGLIONE DELLE STIVIERE - Il 2020 promette di essere particolarmente intenso per la prestigiosa concessionaria mantovana che, a due passi dal Lago di Garda, si appresta ad inaugurare la nuova Sede Service di Castiglione delle Stiviere. Un'azienda fondata dal 1948 dal signor **Tullo Pezzo**, e quindi da oltre settant'anni nel Mondo dell'Automotive. E' dal 1998 che Tullo Pezzo, la più storica e longeva concessionaria BMW d'Italia (dal 1964) con sede a Mantova, è presente nell'Alto Mantovano, proprio a Castiglione delle Stiviere. Con una Sede Service dedicata interamente a BMW e MINI e uno showroom destinato alla vendita. Inizialmente erano nate entrambe nella sede di via Longhi, mentre nel 2007 il Service BMW e MINI si trasferì in via del Commercio. Diventando così il punto di riferimento di Assistenza BMW Group per l'Alto Mantovano, per il Lago di Garda e per le province limitrofe. A distanza di 13 anni la Sede Service castiglioneese avrà una nuova rappresen-



tativa collocazione. Entro i primi mesi del 2020, infatti, le due sedi si sposteranno in via Mazzini all'interno di uno spazio di oltre 6mila metri quadrati, con una nuovissima struttura Service BMW e Service MINI oltre ad una show room dedicata alla vendita di vetture. Una struttura all'avanguardia studiata secondo gli elevatissimi standard di BMW e MINI Service. Il Service cioè il Reparto Assistenza che rappresenta il fiore all'occhiello dell'azienda mantovana, sarà composto da una miriade di offerte al cliente. Tutti gli aspetti relativi all'assistenza, alla manutenzione e alla vendita di ricambi e accessori del BMW Group. Pacchetti di Manutenzioni, estensioni di Garanzia, servizio interno di lavaggio, car cleaning e vendite e assistenza pneumatici. Sino a

lavorazioni leggere di carrozzeria. Varie vetture di cortesia saranno disponibili da destinare ai clienti tra BMW e MINI comprese le elettriche ed ibride. Persino la eBike BMW, cioè la bicicletta assistita della casa bavarese sarà disponibile come veicolo di cortesia.

Il servizio di Pick Up and Delivery che prende e consegna l'auto direttamente a casa del cliente per la manutenzione programmata.

Lo standard qualitativo delle auto, così come, in generale, la gestione del rapporto professionale con il cliente, alla Tullo Pezzo è elevatissimo. I clienti potranno trovare anche uno showroom dedicato in particolare alla vendita di Auto d'Occasione BMW e MINI e di altri brand "Firmate Tullo Pezzo", e con una zona dedicata agli esclusivi Test Drive.

L'apertura della nuova Sede sta generando grande interesse: vi anticipiamo alcuni render, certi che nei prossimi mesi la realtà saprà stupirvi ancor più di queste immagini.





**TAPPEZZERIA
TENDE INTERNE
TENDE DA SOLE
VENDITA DIVANI**

Viale San Lorenzo, 46
46020 Pegognaga (MN)
Tel.0376.558167 - Fax 0376.558866
e-mail: zermiansnc@virgilio.it

PASTICCERIA BENATTI: garanzia di freschezza e ricerca di materie prime di alta qualità

QUISTELLO – Che mondo sarebbe senza dolci? Un mondo triste, probabilmente, molto meno gustoso, di sicuro. Il lavoro costante e volto alla ricerca di elementi di qualità è quello che la Pasticceria Benatti porta avanti da diversi anni a questa parte con l'approvazione di un pubblico sempre più vasto e soddisfatto.

«La nostra ditta ha iniziato la produzione già nel 1963 - hanno raccontato quelli della Pasticceria Benatti - si tratta di un'attività a conduzione familiare che oggi può far leva sulla presenza tanto nel comune di Quistello, con negozio e laboratorio, che nel comune di San Benedetto Po con un punto vendita».

La richiesta da parte del pubblico varia spesso anche se i grandi classici della tradizione dolciaria mantovana non tramontano mai.

«Siamo specializzati nella produzione di torte classiche mantovane che vanno dalla sbrisolona alla torta delle rose - hanno spiegato i proprietari della Benatti - ma non mancano di certo altre ricette come la torta tagliatella e molto altro. I nostri clienti possono fidarsi dei nostri prodotti in quanto sono garanzia di freschezza e ricerca di materie prime di alta qualità».

La posizione mediana tra la Lombardia e l'Emilia Romagna permette alla Pasticceria Benatti di avere clienti affezionati provenienti da diverse province e regioni, oltre a coloro che cercano la tradizione della mantovanità nell'ultimo piatto di portata.



Inoltre, assieme alla produzione di torte tradizionali, la Benatti prepara semifreddi e pezzi di pasticceria oltre a torte personalizzate. Le specialità della pasticceria sono sicuramente i mignon e i pasticcini per i rinfreschi e per i buffet.

Tra gli ingredienti che maggiormente vengono utilizzati nel laboratorio di Quistello, si trovano farina, uova, latte, zucchero, panna fresca e lievito. Proprio dall'esatta combinazione di questi ingredienti vengono creati prodotti da forno eccellenti, torte e monoporzioni, mignon e biscotti, oltre ad un gelato cremoso e dal sapore in-

tenso. «Naturalmente tutte le materie prime per le basi e le farciture sono scelte fra le migliori presenti nel mercato, nella filosofia anche del km 0 - hanno sottolineato i proprietari della Pasticceria Benatti - vuoi delle informazioni specifiche sugli ingredienti utilizzati? Contattateci pure senza timore al numero del negozio, il nostro staff risponderà a tutte le vostre domande».

Per avere maggiori informazioni sui prodotti realizzati o per prenotare è possibile rivolgersi al numero 0376 619270 oppure visitare il sito internet www.pasticceriabnatti.it.

Benatti

PASTICCERIA DAL 1963
produzione propria

Quistello (Mn) Via Battisti, 47 - Tel. 0376 619270

S. Benedetto (Mn) Piazza Matteotti, 5 - Tel. 0376 620041

Dove
la Genuinità
è Tradizione

GL IMPIANTI

SISTEMI DI CHIUSURA AUTOMATICI

GL IMPIANTI di Giubelli Luigi

Via Nazario Sauro, 26 46040 Guidizzolo (MN)
Cell. 335 6567846 e-mail: glimpanti.mn@gmail.com

- **IMPIANTI ELETTRICI CIVILI E INDUSTRIALI**
- **IMPIANTI DI CLIMATIZZAZIONE**
- **IMPIANTI DI ANTI INTRUSIONE E VIDEOSORVEGLIANZA**
- **AUTOMAZIONE PORTE E CANCELLI**

INSTALLAZIONE - MANUTENZIONE - ASSISTENZA



**OFFERTE PROMOZIONALI IRRESISTIBILI
PORTE E PORTONI DEL N. 1 IN EUROPA
AD UN PREZZO VANTAGGIOSO**



**AUTORIZZATO
MANTOVA
CREMONA
BRESCIA**

PORTE RESIDENZIALI E INDUSTRIALI

Farmacia e Veterinaria PELIZZONI dr. ROMANO

Storia e rivincita della farmacia di una "volta"

VILLAROTTA DI LUZZARA (Re) - Siamo in una piccola frazione di provincia. Nasciamo nel 1968 e questo ci ha permesso di renderci conto, nel tempo, di come oggi sia cambiata la sanità e di riflesso anche la figura del farmacista. Ci siamo resi conto negli anni che la nostra sanità, che consideriamo ancora la migliore al mondo, abbia perso però il suo cuore. Oggi la Sanità appare fredda, distante e le persone si sentono non ascoltate. Noi siamo nostalgici di quella Farmacia e quindi vogliamo raccontarti questa storia. Probabilmente ti sarà capitato di fare delle domande a sanitari da cui non hai mai avuto risposta, hai avuto la sensazione di parlare a vuoto e magari ti sei arrabbiato perché chi doveva ascoltarti era preso da altro e non aveva tempo di ascoltarti, o magari hai percepito noia da parte di chi ti ascolta. E quante volte non hai chiesto perché pensavi non ti avrebbero risposto quante volte ti sei sentito intimidito? Ecco noi abbiamo fatto questa pagina per risponderti. Per noi non esistono domande stupide.

La nostra parola d'ordine è: "Tu ci fai la domanda e noi ti rispondiamo con il consiglio e la soluzione giusta per te". Nella nostra farmacia siamo partiti proprio da questo, dalla relazione. Abbiamo cercato di mantenere l'atmosfera della "farmacia di una volta", in cui il farmacista è colui che ascolta e da consigli. Abbiamo aumentato i canali di comunicazione utilizzando internet ed i "social". L'attenzione alla salute del paziente è il nostro impegno e la nostra missione, principi radicati profondamente nella nostra storia e nelle competenze professionali. Innovazione, esperienza, professionalità, consiglio e cortesia. Per noi "la salute dei nostri pazienti è al centro"! Siamo sempre stati una realtà dinamica e all'avanguardia, che dal 1968 garantisce ascolto e consiglio a chi si rivolge al banco. Mettendo al servizio dei cittadini uno staff preparato, cordiale e competente, la nostra Farmacia è diventata un vero punto di riferimento nella frazione di Villarotta e dei paesi limitrofi. Infatti nella "Farmacia di una volta" entravi, parlavi del tuo problema con il farmacista che ti preparava un rimedio per te e ti diceva: "Ci sentiamo tra 15 giorni per vedere come è andata".

Oggi ci siamo lanciati in una nuova sfida, dove con il nostro staff di dottoresse, non possiamo che esserne orgogliosi, orgogliosi di aver ridato luce alle tradizioni di una volta in maniera innovativa! Cosa abbiamo deciso di fare? Di ri-

La Divisione Animali da reddito

La Divisione Animali da reddito si occupa della distribuzione di farmaci ad uso veterinario per la cura e la prevenzione negli allevamenti bovini, suini e cunicoli. Punti di forza della Farmacia e Veterinaria Pelizzoni sono la disponibilità a magazzino di un gran numero di specialità veterinarie e la celerità nella consegna in modo da supportare l'allevatore nel contrasto di eventuali patologie nel minor tempo possibile.

Negli anni la gamma di servizi è stata integrata, permettendo alla Farmacia Veterinaria Pelizzoni di soddisfare le esigenze dell'allevatore riguardanti:

- **integrazione alimentare**
- **disinfezione**
- **disinfestazione**
- **sanitizzazione**

oltre ad offrire la disponibilità di attrezzature e strumenti ad uso zootecnico.

portare il saper fare Prodotti (integratori o cosmeceutici) da "esperti, come eravamo e siamo" nella modernità facendoci produrre per nostro conto nei laboratori più tecnologici disponibili.

- **NO a prodotti senza protocolli di fabbricazione rigorosi.**
- **NO a prodotti formulati solo per esigenze di marketing.**
- **NO a prodotti non scientificamente riconosciuti.**
- **NO a prodotti imposti "dall'alto" delle industrie.**

Abbiamo anche sempre fornito salute sia agli animali da reddito per gli allevamenti zootecnici, che da compagnia, nel pieno rispetto della natura e del benessere sostenibile. Infatti presso di noi si possono reperire in giornata tutti i farmaci e prodotti veterinari disponibili sul territorio italiano, "nostra specializzazione da sempre!". Fra la vasta gamma di servizi ora disponibili, quelli di più recente introduzione sono una linea di alimentazione ecologica e ecosostenibile, per cani e gatti, a marchio della farmacia.

Cogliamo l'occasione per invitarvi a trovarci!

"Farmacia degli esperti"



FARMACIA

Pelizzoni Dr. Romano

I NOSTRI SERVIZI

- PLETISMOGRAFO
- MOC
- MISURAZIONE ETÀ CARDIOVASCOLARE
- PULSOSSIMETRIA
- INDICE DI MASSA CORPOREA
- SPIROMETRIA
- ALTOANALISI: COLESTEROLO, TRIGLICERIDI, QUADRO LIPIDICO, GLICEMIA, EMOGLOBINA GLICATA
- ANALISI QUALITÀ ALIMENTI E ACQUA
- INTOLLERANZE ALIMENTARE
- FITOTERAPIA
- DERMOCOSMESI E GIORNATE CONSULENZA
- NUTRIZIONE II° E III° ETÀ
- NUTRIZIONE PER LO SPORTIVO
- ALIMENTI PET
- FARMACI VETERINARI
- ANALISI DEL CAPELLO



Via Lanzoni 24
Villarotta di Luzzara RE
Tel.0522 820121

AFFIDATI A NOI, AVRAI LA POSSIBILITÀ DI RICEVERE I GIUSTI CONSIGLI SU STILE DI VITA, STRATEGIE ALIMENTARI ED EVENTUALI INTEGRATORI ALIMENTARI MIRATI CHE TI AIUTERANNO A MIGLIORARE IL TUO BENESSERE.

Il percorso **RIMETTIAMOCI in FORMA** è un progetto a 360° che si avvale della consulenza di una nutrizionista dedicata per aiutarvi a ritrovare il vostro stato di benessere.

VIRGOM

STORE

JEANS & CLOTHES



via Monte Grappa 6, Pegognaga 0376/558292

via Toti 9, Suzzara 0376/522230

AUTOFFICINA MICHELINI 40 anni di professionalità

Le auto storiche e d'epoca sono il punto di forza

OSTIGLIA - Quarant'anni d'esperienza, quarant'anni di professionalità, quarant'anni di puntualità nella consegna del mezzo riparato tanto in ambito motoristico quanto per quello relativo alla carrozzeria.

Sono questi alcuni dei presupposti con i quali l'Officina e Carrozzeria Michelini di Ostiglia accompagnare l'utente dal momento in cui si affida alle sapienti mani dei propri tecnici sino a quando il veicolo esce dalla propria sede.

Rispondere a pieno alle esigenze della clientela sin dal momento in cui ha aperto i battenti e oggi ancor più di ieri ha fatto sì che questa realtà a conduzione familiare si sia ritagliata un ruolo di primo piano non solo in terra mantovana, ma anche nelle province limitrofe. L'azienda ostigliese, infatti, è conosciuta e stimata per la lunga serie di servizi che è in grado di garantire sia nella sezione manutenzione meccanica sia in quella della riparazioni di varie parti della scocca della vettura.

In particolare da sottolineare che grazie alla passione e la conoscenza delle caratteristiche di ogni esemplare di veicolo che anima tanto il fondatore del marchio, **Gino Michelini**, quanto il figlio **Fabio** l'officina e la carrozzeria sono divenuti importanti punti di riferimento per gli appassionati delle auto storiche e d'epoca.

Non a caso, spesso e volentieri, vengono chiamati anche da appassionati del settore a riportare ai fasti conosciuti modelli di vetture che ancora oggi mantengono inalterato il loro fascino. Gino e



Fabio Michelini, ben coadiuvati dal loro collaboratore, però non si limitano ad esaltare gli "aspetti del passato" delle auto; loro, infatti sono anche proiettati al futuro in quanto dispongono di strumentazione di ultima generazione per garantire un servizio di mecatronica all'avanguardia.

Grazie a questa nuova tecnologia sono nelle condizioni di risolvere i problemi che le auto di nuova generazione presentano nel corso della loro "vita". Altro elemento che contraddistingue la professionalità e l'esperienza dell'Officina e

Carrozzeria Michelini di Ostiglia è il servizio di sicurezza stradale. Un servizio che offre all'automobilista l'opportunità di poter contare su un intervento appropriato in un momento particolarmente delicato. Il quadro si completa poi con alcuni interventi personalizzati relativo ovviamente alla sezione carrozzeria. Gino e Fabio, infatti, sono nelle condizioni di fornire all'utente un intervento personalizzato sull'auto a partire dalla tipologia del colore da utilizzare per la verniciatura del veicolo.

Paolo Biondo



MICHELINI

AUTOFFICINA CARROZZERIA

Tel. 0386 31409 cell. 334 2721092

SOCCORSO STRADALE 24h.
Zona Industriale Ostiglia (MN)

I nostri servizi



CARROZZERIA



RESTAURO AUTO D'EPOCA



OFF. MECCANICA



PREREVISIONI



SOCCORSO STRADALE 24h.



RIPRISTINO STRADALE POST INCIDENTE



idr sistemi

riscaldamento / condizionamento
civile e industriale

PROMOZIONE CAMBIA CALDAIA

1700,00
+ IVA

**CALDAIA A CONDENSAZIONE
CON LAVAGGIO IMPIANTO E
FILTRI MAGNETICI**

PER INFORMAZIONI

Manuel Bonomi

manuelbonomi@libero.it

339.1328726

**POSSIBILITA' DI
DETRAZIONE FISCALE E
FINANZIAMENTO A TASSO ZERO**

IDROSISTEMI SRL VIA SEGNATE, 16 SAN GIACOMO DELLE SEGNATE (MN)



La sede aziendale a Campione di Bagnolo San Vito



La festa per i 100 anni della Manni Presse



MANNI PRESSE: da cento anni sul mercato tra tradizione e innovazione

CAMPIONE (Bagnolo San Vito) - Qual è il segreto per arrivare a compiere cent'anni? E' la domanda che si sono fatti gli ospiti della splendida serata organizzata dall'azienda Manni Presse di Campione di Bagnolo San Vito (www.mannipresse.it) per festeggiare il suo primo secolo di vita. La risposta sta nell'impegno, nei sacrifici e nella passione della famiglia Manni e dei loro collaboratori.

E' una storia che ha tutti gli ingredienti giusti: la famiglia, il territorio, la spinta imprenditoriale, l'innovazione che nasce dall'ascolto dei clienti e un export che è arrivato in tutti il mondo. Tutto nasce quando il fabbro **Giuseppe** detto "Pin" apre una Partita Iva e si iscrive alla locale Camera di Commercio: era il 1 gennaio del 1919 e iniziava il percorso che avrebbe portato la famiglia Manni dalla forgia alle presse con i robot antropomorfi. Quando si arriva in azienda si respira una semplicità che nasce dal mondo contadino e che non ha mai abbandonato la famiglia, anche oggi che siamo arrivati alla quarta generazione di Manni. La mappa appesa in sala riunioni dice più di mille parole: l'azzurro della Manni Presse è dappertutto dall'Europa alla Cina, dagli Stati Uniti all'America Latina, senza dimenticare l'Africa.

La festa ha visto partecipare tutti quelli che hanno contribuito al successo di questa storia: la famiglia Manni al completo con la quinta generazione che sgambettava davanti al palco, i dipendenti tutti, i principali partner come la multinazionale Cannon e i clienti. Al termine un bello spettacolo pirotecnico per festeggiare tutti insieme e come augurio per i traguardi del prossimo secolo.

Per questo nuovo traguardo si parte da un fatturato di 13 milioni di euro, 80 dipendenti e 3.622 macchine vendute nel mondo e dall'ultima nata: la Manni Ecologic che produce presse per compattare i materiali da riciclo.



Da sinistra: Giuseppe Manni, Marco Volpato (Cannon Group) e Luciano Manni

Manni Presse: il segreto nella famiglia e nella passione

CAMPIONE (Bagnolo San Vito) - Ne è stata fatta di strada da **Giuseppe Manni** detto "Pin" che è il nonno degli attuali titolari, i cugini **Giuseppe** e **Luciano Manni**.

Oggi in azienda è attiva anche la quarta generazione con **Sandra** e **Marcella**, figlie di Giuseppe, e **Andrea** e **Francesco**, figli di Luciano e di **Licia Vareschi** che è anch'essa impegnata in azienda.

La prima pressa per il legno la realizzò Aldo, papà di Giuseppe, che si ispirò a una macchina tedesca. Poi fu la volta della richiesta della Tasselli di Suzzara di realizzare una macchina per pressare il poliuretano che aprì alla Manni la possibilità di collaborazione con la Cannon di Caronno Pertusella, provincia di Varese. E da qui partì la conquista del mercato estero. Oggi la Manni Presse è presente praticamente in tutti i continenti: manca solo l'Australia ma c'è tutta l'intenzione di colmare la lacuna.

Agenzia Onoranze Funebri



BRAGA SERGIO

SERVIZI COMPLETI

24 ORE SU 24

> Tel. e Fax 0376.618508

> Cell. 329.5955129

DISBRIGO

CONVENZIONATO SOCREM

pratiche amministrative

SERVIZIO fiori

V.lo Angeli, 19 - Pegognaga (MN) - Via Galilei, 2 Quistello (MN)

Lavorazione marmi e graniti

BRAGA SERGIO



Arte Funeraria

Edile

Arredamento

Articoli regalo



Via Galilei, 4 - Quistello (MN)

P.zza Matteotti, 25 - Pegognaga (MN) - Tel. e fax 0376 618508



SYSTEMA, da 30 anni al fianco delle imprese Servizi innovativi per la gestione aziendale

SUZZARA - «Anticipiamo le esigenze delle aziende offrendo soluzioni informatiche in grado di risolvere i loro problemi, come abbiamo fatto nell'ultimo periodo con la rivoluzione 4.0 e la fatturazione elettronica. Proviamo a cambiare il punto di vista trasformando gli ostacoli in opportunità». È questa la filosofia di Systema (www.systemaweb.it) che da più di trent'anni fornisce Soluzioni Informatiche Gestionali alle aziende, proponendo progetti specifici con servizi di formazione, assistenza e personalizzazioni.

L'efficacia dell'azienda nasce da una squadra di collaboratori costantemente formata e aggiornata. Nel

1997 Systema ha ottenuto il certificato ISO 9002, attualmente aggiornato alla ISO 9001:2015 e dal 2001 è partner Wolters Kluwer, leader internazionale nella realizzazione di software evoluti per la gestione aziendale in ambiente Microsoft. L'obiettivo dell'azienda di Suzzara è quello di affiancare le aziende clienti nel percorso verso l'industria 4.0, implementando digitalmente i loro processi, e nella gestione di adempimenti come quello della fatturazione elettronica.

«Oggi le aziende sono messe a dura prova dai continui cambiamenti del mercato, che impongono dinamismo e flessibilità - sottolinea **Luca Negri**,

titolare di Systema - di conseguenza il loro sistema informativo, che ricopre un ruolo sempre più strategico, deve essere altrettanto flessibile e dinamico».

Systema è in grado di fornire progetti e realizzare reti di personal computer basati su sistemi operativi Microsoft, oltre a sistemi per la gestione elettronica dei documenti, annoverando più di 180 clienti attivi. Il sogno degli esordi di essere al fianco delle aziende per risolvere i loro problemi è stato realizzato e oggi, grazie al talento dei titolari e dei loro collaboratori, Systema è un vero e proprio partner per i clienti e non un semplice fornitore.

Non solo Fatturazione Elettronica

Systema, in partnership con Wolters Kluwer e Qualitas, propone da sempre soluzioni gestionali all'avanguardia



SUZZARA - La partnership con Wolters Kluwer, ha consentito l'evoluzione del Software Gestionale al più ampio concetto di software ERP (Enterprise Resource Planning), ovvero un software di gestione che integra tutti i processi di business rilevanti di un'azienda: non solo vendite, acquisti, gestione magazzino, contabilità, ma anche tutti i

processi extracontabili come le attività commerciali sui potenziali clienti, le campagne di marketing, il telemarketing, le trattative di vendita, il controllo qualità, la gestione reclami, il recupero crediti, la gestione di eventi, quindi la possibilità di gestire in modo centralizzato e condiviso tutte le attività di carattere commerciale, amministrativo e

di assistenza, che ruotano intorno al cliente.

Inoltre per le soluzioni MES in ottica Industria 4.0, Systema è partner Qualitas Informatica, che è riconosciuta come punto di riferimento per le aziende manifatturiere che vogliono ottimizzare la loro produzione e raggiungere elevati standard produttivi.

Giulio Romano? Un imprenditore del 1500

Gli artisti del Rinascimento? Esperti di marketing

E gli imprenditori di oggi sono gli artisti del XXI secolo

MANTOVA - A Mantova è scattata la febbre Giulio Romano e la città celebra questo grande artista universale con due mostre: "Con nuova e stravagante maniera" a Palazzo Ducale e "Arte e Desiderio" a Palazzo Te.

Ma Giulio Romano non è solo l'artefice di Palazzo Te e il pittore di corte del marchese Federico II ma anche un vero e proprio imprenditore rinascimentale. D'altra parte Giulio ha imparato sul campo dal migliore, ovvero Raffaello Sanzio, che a Roma monopolizza tutti i principali cantieri papali e dei cardinali e organizza una bottega che funziona con una perfetta suddivisione dei ruoli. Quando arriva a Mantova Giulio Romano fa la stessa cosa e costruisce e affresca Palazzo Te in soli 10 anni gestendo il cantiere come farebbe oggi qualsiasi general contractor.

E' una lettura della storia che non troverebbe il plauso di molti storici dell'arte però ci consente di modificare il nostro punto di vista e di avvicinarci a questi imprenditori rinascimentali. Allora potremmo dire che Raffaello è un maestro del copia e migliora, segreto del successo di tante PMI, Leonardo è un mago del personal branding e fa tanta ricerca e sviluppo (un altro nome da dare agli errori nelle sue sperimentazioni), Tintoretto ci insegna le basi dello "Show, don't tell" e Tiziano segmenta il mercato e lavora sui clienti di nicchia e del lusso, senza dimenticare Veronese che è un esperto di customer care.

E' divertente pensare che si impara di più sul marketing e sulle sue strategie entrando nei musei che andando ai master. Gli artisti del Rinascimento erano imprenditori che portavano il nome dell'Italia in giro per il mondo e vincevano sui mercati nonostante una concorrenza spietata per accaparrarsi i clienti migliori. Senza dimenticare che anche per loro era una fatica farsi pagare e che con la Riforma Luterana i pittori di storie sacre persero improvvisamente un'enorme fetta di mercato.

Ecco Giulio Romano e gli artisti del Rinascimento sono all'origine delle PMI di oggi che, invece di lamentarsi della crisi, continuano a innovare e a rimanere sul mercato a prezzo di enormi sacrifici e di una passione inesauribile. Gli imprenditori di oggi sono gli artisti del XXI secolo.

Giacomo Cecchin



Ritratto di Giulio Romano (dipinto di Tiziano Vecellio)

Giulio Romano e il funnel marketing a Palazzo Te

MANTOVA - Il capolavoro di arte e marketing di Giulio Romano è Palazzo Te. Qui il pittore realizza una narrazione che mette al servizio del marchese Federico II Gonzaga per conquistare il favore dell'imperatore Carlo V.

Ancora oggi i visitatori assistono ad un racconto in crescendo che mette al centro virtù e vizi, amori e passioni, gloria e fedeltà e che arriva al suo culmine nel Camarone dei Giganti. In una stanza che è un vero e

proprio effetto speciale Giove sconfigge i giganti come Carlo V fa con i suoi nemici e l'aquila, simbolo del re degli dei e dell'impero, osserva tutto dal suo trono al centro della volta. Giulio Romano realizza non solo un capolavoro ma anche una perfetta strategia di marketing che gli americani chiamano Funnel: l'imbuto entro cui far entrare i clienti per convincerli ad acquistare. E così Federico convinse Carlo V a dargli il titolo di duca. (G.C.)



- SERRAMENTI IN PVC,
ALLUMINIO E FERRO
- PORTONI da GARAGE
- CHIUSURE BLINDATE

Concessionario

Porte, finestre e persiane

 **FINSTRAL**

SCHÜCO



CO.FER.ALL s.r.l.
Tel. **0376525642**

Via F.lli Cervi, 4 PALIDANO di GONZAGA (MN)
www.coferall.it e-mail: info@coferall.it



Al passo con i tempi.

Con le imprese,
sempre pronti ad affrontare
i cambiamenti.



#efficaci



#appassionati



#tenaci



APINDUSTRIA
Confimi Mantova

Via Ilaria Alpi, 4 - 46100 Mantova (MN)
Tel. 0376.221823 - www.api.mn.it