

LA PRESIDENTE: "UN'ASSOCIAZIONE MODERNA DEVE DARE VOCE A TUTTE LE IMPRESE"

Elisa Govi (Apindustria): "Un nuovo consiglio al servizio degli associati"

MANTOVA «E' davvero un'emozione per me essere qui alla fine dei tre anni del mio mandato - così ha esordito **Elisa Govi**, la presidente uscente di Apindustria Confimi Mantova durante l'assemblea trasmessa in diretta dallo studio televisivo di ApiTv - ci sono stati momenti bellissimi, come quando abbiamo festeggiato i 30 anni di Apindustria Confimi Mantova in un Teatro Sociale gremito dai soci. Ci sono stati momenti durissimi come quello del primo lockdown con una pandemia che sembrava non darci futuro».

E' stata un'assemblea dei soci ancora in formato digitale quella che si è svolta mercoledì 26 maggio alle 18.00 presso uno studio televisivo allestito nei pressi dell'Associazione Piccole e Medie Industrie di Mantova. «Quest'anno era anche quello delle elezioni e quindi abbiamo fatto di tutto per poter organizzare la nostra tradizionale assemblea dei soci in presenza, ma l'emergenza ce l'ha impedito - ha aggiunto la presidente Govi - ma come tutti gli imprenditori abbiamo sempre un piano B e avevamo già organizzato le elezioni on-line tramite una APP in modo da dare a tutti la possibilità di votare anche a distanza».

Sono stati 30 gli imprenditori che hanno deciso di candidarsi per il rinnovo del Consiglio Direttivo (che prevede 15 consiglieri) a dimostrazione della grande vicinanza degli associati ad Apindustria Confimi Mantova. «Ringrazio gli imprenditori che ci hanno messo la faccia perché non è facile in questo periodo ritagliarsi del tempo da dedicare ad attività diverse da quelle aziendali - ha sottolineato Elisa Govi che ha deciso di ricandidarsi al Consiglio - noi abbiamo fatto di tutto per dare la possibilità agli associati di conoscere i candidati. Sul sito sono stati pubblicati dei video dove ogni imprenditore candidato poteva presentarsi e spiegare i motivi della scelta di mettersi in gioco. E' stata un'iniziativa molto apprezzata perché gli associati hanno potuto non solo vedere ma anche ascoltare i candidati».

La relazione della presidente Govi è stata intervallata da collegamenti in diretta con tre aziende associate del territorio mantovano che hanno raccontato le loro storie e i progetti legati alla tradizione, alla famiglia e al futuro. «Abbiamo parlato con Pennelli Cinghiale di Cicognara di memoria che è altro dalla nostalgia:



L'assemblea dei soci (ancora in formato digitale) si è svolta mercoledì 26 maggio presso uno studio televisivo allestito nei pressi di Apindustria. Al termine c'è stata la proclamazione dei 15 imprenditori eletti nel nuovo Consiglio che guiderà Api nel prossimo triennio e che nella prima riunione eleggerà il presidente

L'intervento di Elisa Govi, presidente di Apindustria Confimi Mantova, nello studio televisivo

La APP delle votazioni: un successo di partecipazione

MANTOVA In questo 2021 c'è stata anche la novità delle votazioni on-line per superare i problemi legati alla pandemia. Il debutto della APP è stato un successo con grande partecipazione e soprattutto con molti commenti dagli associati sulla facilità di utilizzo. «L'idea c'era già venuta nel 2019 quando avevamo pensato di sfruttare il digitale per rendere ancora più facile far sentire la propria voce - dice Elisa Govi presidente Apindustria Confimi Mantova - poi è arrivato il covid velocizzando la realizzazione della APP che ci ha consentito il primo voto in diretta della storia delle associazioni di categoria del territorio».

La APP sviluppata da Apindustria Confimi Mantova insieme alle aziende associate Dipiemme e Mitcom è facile e intuitiva e ha consentito il voto sia da smartphone che da PC. «L'interesse di questa nuova modalità di dialogo con gli associati è data dal fatto che non si limiterà alle elezioni - ha aggiunto Elisa Govi - l'APP ci permetterà di sviluppare progetti che consentiranno un confronto ancora più diretto con gli associati: potremo lanciare sondaggi, coinvolgere le imprese e chiedere il loro parere su molti argomenti».

chi è nostalgico guarda indietro mentre chi ricorda ha lo sguardo fisso nel futuro. Abbiamo parlato con OMK di Guidizzolo di famiglia che è altro dall'immobilismo - ha dichiarato la presidente - abbiamo parlato con Belleli di Mantova di futuro che si costruisce ogni giorno non cedendo mai allo sconforto ma investendo sui giovani in azienda che

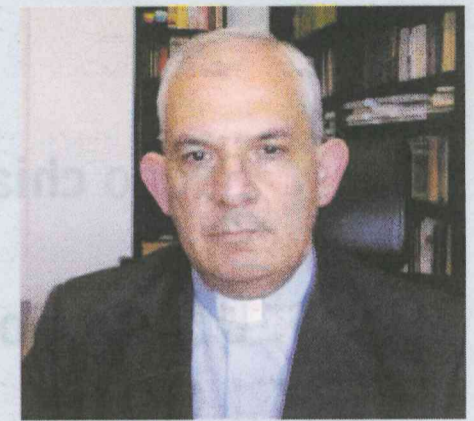
sono il vero carburante dello sviluppo».

L'assemblea si è chiusa con un intervento di **mons. Giulio Dellavite** e con la proclamazione dei 15 imprenditori eletti nel nuovo Consiglio che guiderà Apindustria nel prossimo triennio e che nella prima riunione eleggerà il presidente di Apindustria Confimi Mantova.

«Mi accorgo ora che per la prima volta non ho parlato dei problemi del Paese ma abbiamo raccontato i punti di forza delle imprese - ha concluso Elisa Govi - è importante farsi un'iniezione di entusiasmo e di passione ma soprattutto, dopo un periodo come questo, è fondamentale tornare al Bello dell'impresa che è la vera sfida del futuro».

L'intervento di Don Giulio Dellavite

"Ribellarsi per tornar al bello"



Mons. Giulio Dellavite durante il suo intervento

MANTOVA «Nel mio ultimo libro "Ribellarsi" lanciai la sfida di essere "ri-belli" come "ri-tornare al bello". Chi concepisce questo tempo come "ripresa" da dove siamo rimasti, muore; solo chi vede l'opportunità di "ri-cominciare", vive. Finora un imprenditore poteva dire "il lavoro nobilita l'uomo", ora per un imprenditore "il lavoro Mobilita l'uomo».

Ha esordito in questo modo **Don Giulio Dellavite**, segretario generale della Curia di Bergamo che ha partecipato come ospite all'Assemblea di Apindustria Confimi Mantova. Il prelado bergamasco è anche scrittore e oltre a "Ribellarsi" ha scritto anche "Se ne ride chi abita i cieli", un testo che mette a confronto un abate benedettino e un manager, alla scoperta dei punti in comune e degli stimoli. L'intervento di don Giulio è stato particolarmente apprezzato soprattutto nelle riflessioni sul periodo di emergenza che stiamo vivendo e su come uscirne.

«La pandemia per me non è stata una rivoluzione digitale, ma un'era glaciale: tutto è stato "freezato", bloccato, congelato. Chi ne esce attua una evoluzione della specie. Questo però richiede una nuova definizione di imprenditore-imprenditivo, che provo a definire con una parola: WOW! - ha continuato don Giulio - la fortuna è quando un talento trova un'opportunità dentro un'ideale».

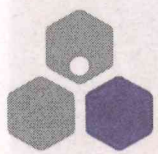
Lo scrittore ha proseguito affrontando il tema di cosa rende belli e unici gli imprenditori e le imprese: «Il bello dell'impresa è l'umanità, l'investimento sulle persone. Ed è un fattore fiscalizzabile. "Smart", intelligente, viene dal latino "intus legere", saper guardare dentro. È il compito e la qualità di un imprenditore. Non ho mai sentito parlare di smart-capo o smart-imprenditore. Invece è quanto ha tenuto in piedi l'Italia quest'anno. Le piccole e medie industrie hanno ricevuto una pressione terribile in questi mesi, ma qualcuno non si è accorto che questa era una leva e se fai pressione su una leva risollevi un macigno, proprio quel macigno che ora è il Paese».

BERTAGNA

Vi aspettiamo nuovamente in cantina!

Vendita e degustazioni

Per info e prenotazioni: info@cantinabertagna.it - 0376.82211



APINDUSTRIA
Confimi Mantova

Ecco il nuovo direttivo con i 15 imprenditori eletti



La sede
di Apindustria
Confimi Mantova
situata a
Palazzo Alpi



Gabriele ARRIGHI

Calzificio Argopi Srl
(Castel Goffredo)

Attività: produzione e commercializzazione di articoli tessili Calze Collant e Seamless
www.calzificioargopi.com



GIULIA BARBERO

MAW Men at Work S.p.a.
(Mantova)

Attività: Fornitura di lavoro temporaneo / Mediazione tra domanda e offerta di lavoro
www.maw.it



Marco BERGAMINI

GT Service Srl
(Poggio Rusco)

Attività: pulizie industriali, logistica, eventi
www.gtsservicesrl.eu



Alberto CALEFFI

Transfilm
(Castel Goffredo)

Attività: corriere espresso, spedizioni internazionali e logistica
www.transfilm.it



Andrea CALONI

OMG Srl
(Gonzaga)

Attività: progettazione e produzione macchine speciali per la movimentazione di carichi
www.omgindustry.com



Erica GAZZURELLI

G.R. Sistemi Automatici di Apertura Srl (Castiglione d/St)

Attività: Impianti elettrici e tecnologici e sistemi di apertura
www.gritalia.it



Elisa GOVI

Ciesse Paper Srl
(Borgo Virgilio)

Attività: realizzazione imballaggi in carta/cartone green
www.ciessepaper.it



Elisa LODI

Lodi Srl
(Roncoferraro)

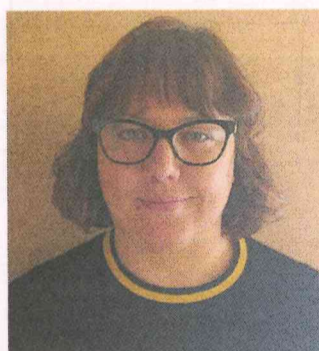
Attività: commercio e lavorazione prodotti ittici
www.lodifish.com



Carlo MONDINI

DPM Studio Srl
(Mantova)

Attività: Web & Seo
www.dpmstudio.com



Simona REBECCHI

Rebos Oleodinamica Srl
(Castiglione delle Stiviere)

Attività: costruzione di cilindri oleodinamici e scatole ad ingranaggi
www.rebosoleodinamica.com



Stefano REDINI

Redini Srl
(Castiglione delle Stiviere)

Attività: raccolta, recupero e riutilizzo di scarti edili e di rifiuti inerti non pericolosi
www.redinisrl.it



Riccardo SCARDOVELLI

SRS
(Pegognaga)

Attività: servizi alle imprese
www.studiosrs.it



Silvia TORRESANI

Amica Chips Spa
(Castiglione delle Stiviere)

Attività: produzione snacks
www.amicachips.it



Alessandro ZENI

S.A. Consulting Srl
(Mantova)

Attività: servizi alle imprese
www.saconsultingsrl.it



Francesco ZORDAN

Extrema Srl
(Bagnolo San Vito)

Attività: produzione di impianti per abbattimento barriere architettoniche - servoscale e piattaforme elevatrici verticali
www.extrema.it

MN
Latteria Sociale
ROVERBELLA
424

60
Anni
1955 - 2015

Latteria Sociale Roverbella, produzione e vendita formaggio Grana Padano DOP Mn424, formaggi molli, burro e salumi

Spaccio aziendale aperto dal Lunedì al Sabato
dalle 8.30 - 12.30 e 15.00 - 19.00

Mercati Contadini: Mantova, Bancole, Asola e San Benedetto di Lugana

1°

1° Premio
Concorso sensoriale formaggio Grana Padano Dop
alla Fiera Millenaria di Gonzaga

SONDAGGIO DI APINDUSTRIA CONFIMI MANTOVA SU CIRCA 200 AZIENDE ASSOCIATE

Il problema non è solo il Covid Ora è allarme... materie prime

Un'indagine sulle dimensioni del fenomeno evidenzia chiaramente che è emergenza per tutti i settori e per gran parte delle materie



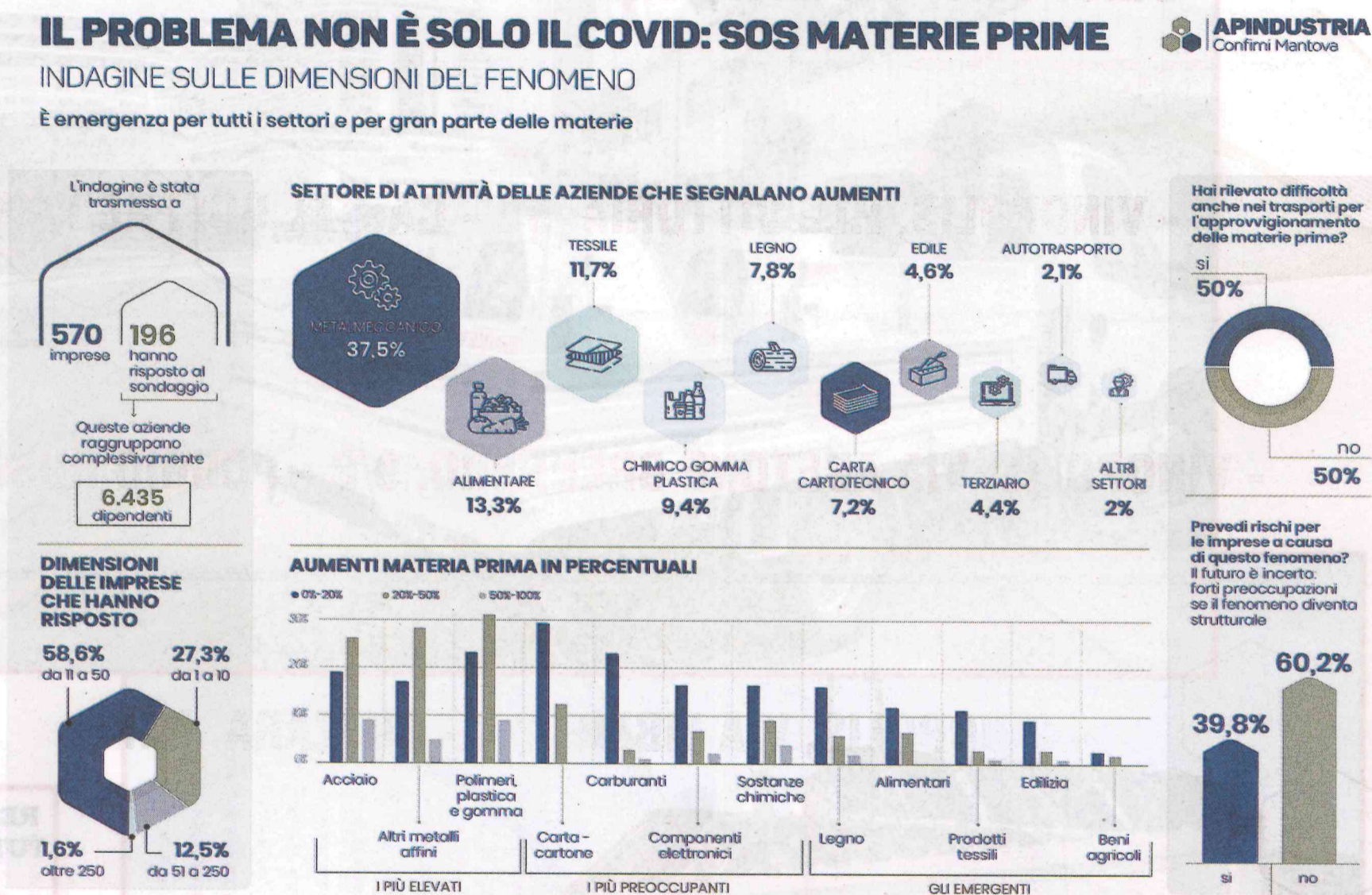
Elisa Govi presidente di Apindustria Confimi Mantova

MANTOVA «Quando vuoi avere risposte concrete devi chiedere agli imprenditori» dice Elisa Govi presidente Apindustria Confimi Mantova presentando i risultati dell'indagine sull'aumento dei prezzi delle materie prime. E le imprese hanno risposto in quasi 200 (sulle 570 interpellate) dimostrando che il problema è molto sentito e offrendo un quadro allarmante di cui si parla ancora troppo poco. «L'indagine ci offre una panoramica delle opinioni delle aziende che conferma che l'emergenza c'è per tutti i settori e per gran parte delle materie prime - sottolinea la presidente Govi mostrando l'infografica predisposta per l'occasione - tra l'altro il campione che ha risposto è perfettamente rappresentativo della generalità delle imprese associate e delle caratteristiche dell'industria manifatturiera della provincia».

Il maggior numero di risposte sono arrivate dal settore metalmeccanico (37,5%) e da quelli alimentare, tessile e chimico gomma plastica che insieme rappresentano oltre il 60% del campione. Anche la dimensione delle aziende che hanno dato indicazioni è significativa con una forte preponderanza delle piccole imprese come meno di 50 dipendenti (85% del campione).

«Dall'indagine abbiamo avuto conferma che la situazione è grave e che le aziende stanno registrando aumenti di almeno il 20% su quasi tutte le materie prime - aggiunge Elisa Govi - i più elevati sono gli aumenti che hanno registrato gli acciai, gli altri metalli e i polimeri e la plastica ma tutti i prezzi delle materie utilizzate dalle aziende stanno crescendo e la preoccupazione è che questo fenomeno possa diventare strutturale».

Nell'indagine infatti sono state inserite anche due domande relative ai trasporti e alla preoccupazione per le possibili conseguenze sulle aziende. Le risposte hanno confermato che le



Elisa Govi: «Le aziende stanno registrando aumenti di almeno il 20% su quasi tutte le materie prime. La vera preoccupazione è che alla fine questo fenomeno possa diventare strutturale»

Dati confortanti, invece, sul rischio di riduzioni occupazionali nei prossimi mesi. A Mantova soltanto il 7% delle aziende evidenzia la possibilità di tagli al personale di una o due unità

imprese sono molto preoccupate per le difficoltà nell'approvvigionamento legate ai trasporti e per il fatto che il fenomeno possa diventare strutturale creando una crisi difficile da superare. «Il covid ha determinato un vero e proprio inaspettato tsunami per

il Paese e per le aziende ma sappiamo che se ne uscirà - sottolinea la presidente Elisa Govi - questo fenomeno degli aumenti delle materie prime invece è davvero preoccupante e sta mettendo sempre più in difficoltà le aziende creando anche degli ef-

fetti inaspettati. Le aziende vanno in crisi non solo per mancanza di lavoro ma anche per eccesso di domanda a cui non possono o riescono a dare risposta anche per questa difficoltà di reperimento delle materie prime e per il loro costo».

Dati confortanti invece arrivano da un'indagine a livello nazionale di Confimi Industria sul rischio di riduzioni occupazionali nei prossimi mesi. Oltre 1000 PMI hanno risposto con un'indicazione non negativa: oltre l'89% delle imprese non han-

no intenzione di licenziare. A Mantova il dato è ancora più confortante con soltanto il 7% delle aziende (il campione mantovano è di 160 aziende) che evidenzia il possibile rischio di riduzioni di personale di una o due unità.



Richiedi una consulenza gratuita:
Tel: 0376 54195
GONZAGA (MN)

- IMPIANTI ELETTRICI
- IMPIANTI FOTOVOLTAICI
- IMPIANTI TERMICI
- ILLUMINAZIONE LED



Claudio Urbani: "Una compilation di corsi di formazione da utilizzare quando servono" Api Servizi lavora sul progetto del juke box formativo

Claudio Urbani,
presidente
di Api Servizi,
con la moglie

MANTOVA «L'idea è nata dal successo dell'ApiTv, nata come risposta al lockdown ma che rimarrà anche quando, speriamo presto, questa emergenza sarà dimenticata» risponde così **Claudio Urbani** presidente uscente di Api Servizi, il braccio operativo di Apindustria Confimi Mantova.

Il progetto prevede di costruire una sorta di Juke box formativo che funzioni come quelli che si trovavano dentro ai bar nei bei tempi andati. Uno entrava, inseriva la moneta e sceglieva la canzone che voleva ascoltare, quella giusta per quel momento.

«Per prima cosa costruiremo un'offerta di corsi di formazione sempre disponibili sulla piattaforma di Api TV – ci spiega il presidente Urbani – stiamo pensando a unità formative di un'ora, agili e veloci, che possano essere frequentate in autonomia dalle aziende. Ci saranno dei percorsi formativi suggeriti ma la libertà sarà assoluta sia in termini di scelta che di frequenza, potendo riascoltare la lezione quante volte si vuole».

L'idea è quella di proporre un abbonamento alle aziende che possono quindi garantire ai propri dipendenti la parte-

cipazione a corsi che gli garantiscano nuove competenze e gli consentano di crescere per sviluppare il business aziendale e il loro talento. «Quando torneremo a organizzare corsi in presenza manterremo attivo il juke box formativo ma aggiungeremo nuovi servizi come quelli dei corsi on demand – spiega Claudio Urbani – se infatti all'azienda piace il docente sarà attivato uno sportello che consentirà di organizzare un corso di formazione specificamente dedicato alle esigenze aziendali: sarà una specie di provare per credere, come diceva un vecchio slogan».

Anna Supino, è la nuova presidente di Api Giovani

«Obiettivo passaggio generazionale e tornare nelle aziende»



Anna Supino,
nuova presidente
di Api Giovani

MANTOVA Anna Supino è fresca di nomina come presidente di Api Giovani e quindi cogliamo l'occasione per intervistarla e scoprire quali saranno le linee guida del suo mandato.

Come si diventa presidente?

«Ci si candida e si vede se ti votano! A parte le battute devo dire che la mia scelta di candidarmi nasce all'interno del Consiglio e perché mi sentivo pronta a metterci la faccia. Ho fatto molta esperienza come consigliere e adesso era il momento giusto per impegnarsi in prima persona. Sono davvero orgogliosa di essere alla guida di Api Giovani: c'è molto entusiasmo anche tra i consiglieri e abbiamo tantissime idee da realizzare. Colgo anche l'occasione per ringraziare il presidente che mi ha preceduto, Stefano Ravagnani, perché ha messo l'anima e anche di più nel nostro gruppo e sono davvero contenta di essere stata una dei suoi consiglieri».

Quale sarà la vostra prima iniziativa?

«Stiamo lavorando all'evento d'estate che da sempre è per noi il momento più importante dell'anno. È un modo di incontrarsi, conoscersi e fare rete in una serata che mescola aspetti ludici ad elementi formativi. Speriamo che l'emergenza ci consenta di organizzarla in pie-

na sicurezza anche perché siamo tutti stufi di virtuale vorremo tornare ad incontrarci di persona. L'anno scorso in un momento in cui la pandemia ci aveva dato tregua siamo riusciti a creare una serata informale e divertente: è stata un vero successo e ce n'era bisogno».

E la seconda cosa che avete in programma?

«Stiamo calendarizzando i nostri consigli mensili e speriamo di poter tornare ad alternare quelli presso la sede di Apindustria e quelli nelle aziende, sia dei consiglieri che

degli imprenditori associati che decidano di ospitarci. Siamo convinti infatti che oggi è ancora più importante tornare nelle aziende, dopo un periodo che ci ha praticamente impedito ogni spostamento. Le visite aziendali sono una delle cose più interessanti e stimolanti perché si porta sempre a casa qualcosa in termini di stimoli e di nuove idee».

Come sono i rapporti con i senior di Apindustria? E in azienda?

«I rapporti tra i giovani imprenditori e i colleghi senior

che siedono nel consiglio di Apindustria sono ottimi. Tra l'altro Elisa Govi, la presidente, proviene dall'esperienza del Gruppo Giovani Imprenditori e nelle recenti elezioni sono entrati tre giovani imprenditori che facevano parte del consiglio Api Giovani. Questa è la dimostrazione che più che di

passaggio generazionale occorre ragionare in termini di "convivenza" tra le generazioni. Giovani e Senior in Apindustria è solo una questione anagrafica perché la vera ricchezza deriva dalle idee e quelle migliori nascono dal confronto tra esperienza e novità. Lo stesso ragionamento va fatto

in azienda. Io sono subentrata a mio padre Luigi, che purtroppo non c'è più, e oggi dirigo l'azienda insieme a mia mamma Adelia. Mio padre mi ha dato la possibilità di sbagliare e di formarmi e io sono convinta che questa sia davvero l'unica strada per dare continuità alle aziende».

L'evento d'Estate di Api Giovani a Forte Ardiotti

3,2,1 Napoleone ... che manager!

MANTOVA «C'è voglia di tornare ad incontrarsi di persona e per questo abbiamo già fissato la data del nostro tradizionale evento d'estate – dichiara con entusiasmo **Anna Supino**, neo presidente eletta del Gruppo Giovani Imprenditori di Apindustria Confimi Mantova – sarà il 14 luglio, festa nazionale della Francia, con una serata a tema napoleonico in una location che sarà una vera e propria sorpresa».

Quest'anno ricorrono i 200 anni dalla morte di Napoleone e Api Giovani ha deciso di organizzare una serata per provare ad individuare le similitudini tra l'imperatore e i manager di oggi raccontando tre delle sue più grandi battaglie: Marengo, Austerlitz e Waterloo.

«Due anni fa avevamo ricordato lo sbarco sulla Luna e quest'anno rilanciamo con Napoleone – aggiunge Anna Supino – l'obiettivo è in ogni caso quello di imparare divertendosi ma soprattutto di creare sempre più occasioni di conoscenza tra gli imprenditori!».

Resterà in carica per i prossimi tre anni

Il nuovo Consiglio di Api Giovani

MANTOVA Poche settimane fa è stato rinnovato il Consiglio direttivo di Api Giovani. Tra conferme e nuovi ingressi la squadra è il giusto mix tra esperienza e novità. Durante le votazioni per il nuovo consiglio si è poi proceduto alla nomina del nuovo presidente: **Anna Supino** è stata eletta per acclamazione. Ecco i nomi dei componenti del nuovo Consiglio che guiderà Api Giovani per i prossimi 3 anni: **Giulia Barbero** (Maw Men at work), **Silvia Benazzi** (Traduzioni Benazzi), **Gianmarco Daolio** (Dipiemme Studio), **Leonardo Mondini** (Advance), **Antonino Ragona** (Vignali Costruzioni), **Giuditta Rebecchi** (Rebos Oleodinamica), **Giulia Speciali** (Immobiliare Rita), **Anna Supino** (Supino), **Melania Vecchi** (Vecchi). Il Gruppo Giovani Imprenditori di Apindustria Confimi Mantova nasce nel 2005 e da allora ha visto alternarsi quattro presidenti con una perfetta suddivisione tra quote azzurre e quote rosa. Il primo presidente è stato **Graziano Martini**, seguito da **Erica Gazzarelli** e da ultimo da **Stefano Ravagnani** che ora lascia il posto a Anna Supino.



Tel. 0376 324.479
Piazza Virgiliana, 31
Mantova
info@riseriazacche.it

APINDUSTRIA PROPONE UN PERCORSO OPERATIVO SUI RAPPORTI BANCA-IMPRESA

I lunedì del credito: strumenti e strategie per le aziende

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. Il percorso Itaca, verso la meta del credito, si è sviluppato in numerose tappe con seminari gratuiti, corsi a pagamento e confronti con gli istituti di credito e ha consentito i partecipanti di avere anche una panoramica dedicata alle novità normative.

Relatore principale del percorso è stato il dott. **Massimo Rossi**, esperto di tematiche bancarie e finanziarie, che si è calato nella parte dell' "allenatore" che è stato al fianco delle aziende per aiutarle ad analizzare il rating, gli estratti conto o le condizioni bancarie.

«Per dialogare con le banche occorre parlare lo stesso linguaggio fatto di numeri, rating e centrale rischi - spiega **Elisa Govi**, presidente di Apindustria Confimi Mantova -



Il convegno sull'aumento dei prezzi delle materie prime

va alla presentazione di Itaca, il progetto sulla cultura del credito che è giunto ormai al suo decimo anno - se conosci la tua azienda e la sai raccontare nel modo giusto è più agevole ottenere credito per dare supporto ai tuoi progetti».

Il percorso è iniziato a gennaio con un incontro dal titolo SPECIALE CREDITO

2021: COSA FARE? dedicato ai vari appuntamenti finanziari del 2021 e a come affrontarli dopo un anno di crisi. «Spesso le aziende ci chiedono supporto nell'interpretare correttamente documenti bancari e finanziari» ha dichiarato **Alessandra Tassini**, responsabile dell'ufficio economico dell'Associazione Apindustria. «Abbiamo

quindi pensato di proporre un percorso formativo utile a fornire alle imprese gli elementi necessari a comprendere la situazione creditizia aziendale».

Il percorso è proseguito con un corso focalizzato sugli incassi in azienda seguito da seminari dedicati alle linee di credito, al costo del denaro, ai tassi di soglia, all'estratto



Massimo Rossi ed Elisa Govi

Conto corrente bancario

Tipo più diffuso di rapporto bancario

Il conto corrente bancario semplifica la gestione del denaro: il cliente deposita in banca il denaro, la banca lo custodisce e offre una serie di servizi, quali accredito dello stipendio o della pensione, pagamenti, incassi, bonifici, domiciliazione delle bollette, carta di debito, carta di credito, assegni. Il cliente può versare e prelevare denaro dal conto corrente in qualsiasi momento.

alma
tira

Massimo Rossi durante un webinar

conto e all'aumento dei prezzi delle materie prime con evoluzione dei tassi di interesse. Per il secondo semestre sono previsti ulteriori appuntamenti e in particolare dei laboratori dedicati ad approfondire gli elementi fondamentali del rapporto banca-impresa.

«Fare cultura sul credito è imprescindibile perché oc-

corre disporre di una sorta di "cassetta degli attrezzi" che consenta di avere a disposizione sempre lo strumento giusto - conclude la presidente Elisa Govi - è importante infatti avere una panoramica di tutti gli elementi fondamentali del credito per poter prendere le decisioni giuste in occasione del confronto con le banche».

Una formazione a misura di amministrativo

Tuttofisco e bilancio

MANTOVA «Gli amministrativi devono confrontarsi con una normativa sempre in movimento e con dei consulenti che parlano in un linguaggio da iniziati - sottolinea **Giovanni Acerbi**, direttore di Apindustria Confimi Mantova - per questo abbiamo pensato ad un percorso dedicato a queste figure aziendali per fornirgli gli strumenti utili a comprendere la normativa in evoluzione e a rapportarsi in modo chiaro con i professionisti».

Apindustria ha organizzato un percorso formativo con l'obiettivo di fornire alle aziende le conoscenze adeguate in ambito amministrativo con particolare attenzione al bilancio, al fisco e alla contabilità. Il primo corso tenuto nel 2021 ha trattato della fattura elettronica, del relativo bollo e della dichiarazione d'intento con l'obiettivo di focalizzarsi sulle ultime novità fiscali rivolte alla fatturazione elettronica. In seguito, i corsi si sono concentrati sulle novità e particolarità che quest'anno le aziende hanno affrontato dal punto di

vista di adempimenti contabili e fiscali. E' stato una sorta di master in contabilità generale, sia di base che avanzata.

Un ulteriore tema preso in esame è stato quello sull'utilizzo dell'auto in azienda: uno tra gli argomenti che spesso causa problemi di gestione operativa, amministrativa, contabile e fiscale poiché oggetto di cambiamenti normativi, di controllo e contestazione durante i controlli fiscali in azienda.

Inoltre la pubblicazione del modello IVA 2021 e i relativi aggiornamenti da parte dell'Agenzia delle Entrate hanno portato a seminari di aggiornamento anche in relazione alle novità contenute nella dichiarazione fiscale 2021.

Ulteriori approfondimenti hanno affrontato il trattamento fiscale dei servizi svolti su edifici focalizzando sul settore edile per risolvere i dubbi operativi sulle regole del reverse charge IVA e sull'applicazione dell'IVA agevolata.

Quando conoscere dogana, clausole e incoterms fa vendere di più

Percorso export per commerciali

MANTOVA I commerciali vendono e fatturano e gli amministrativi risolvono i problemi doganali e di iva: un tempo era proprio così.

Oggi invece che il mercato è diventato sempre più competitivo, i venditori che fanno export devono avere sempre più competenze per poter gestire in fase di trattativa eventuali problemi amministrativi del compratore.

«Abbiamo pensato a un corso specificamente dedicato ai commerciali che hanno bisogno di conoscere pochi elementi base che gli consentano di trasformare il trasporto in una leva commerciale - sottolinea **Alessandra Tassini**, responsabile Ufficio Export di Apindustria Confimi Mantova - conoscendo anche le soluzioni migliori per gestire dogana e

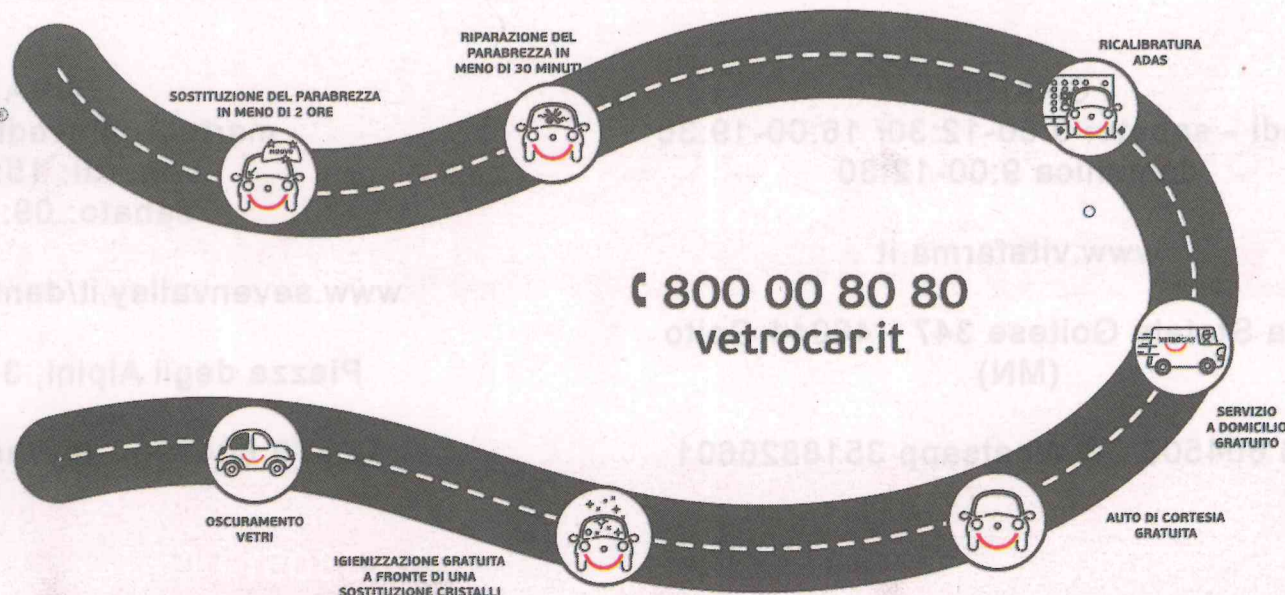
incoterms i venditori risolvono i problemi dei clienti già in fase di trattativa e rendono più facile il lavoro agli amministrativi».

La dimostrazione che questa è la strada giusta sta nel successo dei tre appuntamenti organizzati insieme a Mantova Export con la docenza di **Alessandro Dotti**, che ha affrontato tre temi fondamentali: come trasformare in vantaggi commerciali i dazi e la fiscalità internazionale, cosa serve sapere sui contratti al venditore per aiutare il cliente ed evitare problemi, gli incoterms e il trasporto come strumenti di vendita efficaci. Le aziende interessate ad avere maggiori informazioni sul percorso possono contattare direttamente Apindustria al numero 0376/221823.

VETROCAR®

Riparti col sorriso :)

Mantova - via Brennero 54/56

e-mail: mantova@vetrocar.it
Tel. 0376 397320

800 00 80 80
vetrocar.it

MANTOVA

OSTIGLIA

PEGOGNAGA

VIADANA

PIADENA

GOITO

LUIGI MARANI CONFERMATO ALLA PRESIDENZA

Il Consorzio Api Energia è pronto per nuovi obiettivi

Appena rinnovato il contratto di fornitura per tutto il 2022



Latto della firma del nuovo Accordo Quadro con Enel Energia valido per i prossimi 18 mesi, con scadenza 31 dicembre 2022

MANTOVA Il Consorzio Api Energia, struttura nata più di 20 anni fa e che fa capo ad Apindustria Confimi Mantova, è un punto di riferimento per le aziende consorziate: difatti, attualmente sono 120 le Aziende - per un totale di consumi annui pari a 150 milioni di KW - che si affidano al Consorzio e beneficiano delle condizioni economiche e contrattuali che si riescono ad ottenere grazie al potere dell'aggregazione e alle competenze della struttura. Da poco è stato firmato il nuovo Accordo Quadro valido per i prossimi 18 mesi, con scadenza 31 dicembre 2022.

Una trattativa che ha portato al prolungamento della collaborazione con il fornitore Enel Energia, partnership che in questi ultimi anni ha sostenuto il raggiungimento di importanti obiettivi. «Il potere dell'aggregazione, unito alla dedizione, alla passione, all'entusiasmo e alla competenza con cui quotidianamente il Consiglio e i funzionari si mettono al servizio degli altri imprenditori - sottolinea **Luigi Marani**, con-

fermato come Presidente del Consorzio Api Energia - ci ha permesso di crescere costantemente e raggiungere risultati davvero considerevoli in termini di condizioni economiche decisamente vantaggiose per i Consorziati».

In questo anno, a seguito di un 2021 davvero fuori da qualsiasi previsione, le aziende stanno risentendo pesantemente delle incertezze economiche; situazione che si ripercuote anche sui mercati energetici, caratterizzati da forti speculazioni e grandi difficoltà di analisi, che non permettono di dare respiro al mondo delle PMI e a favorire quella ripresa economica che ogni giorno diventa sempre più fondamentale e auspicabile.

«La forza del Consorzio - aggiunge il Presidente Marani - a maggior ragione in questo momento di generale difficoltà con aumenti di tutte le materie prime e di conseguenza anche del mercato elettrico e del gas, deve essere proprio quella di supportare e guidare le Aziende con l'obiettivo di cogliere le migliori opportunità che si potrebbero presentare».

Il Consorzio è quindi pronto a supportare gli imprenditori per raggiungere tutti insieme i migliori risultati, mettendosi in discussione ogni giorno con spirito critico nell'ottica di migliorarsi e fornire ai Consorziati nuovi servizi, nuove opportunità. Il tutto sempre con lo stesso entusiasmo e la passione con cui gli imprenditori quotidianamente affrontano i problemi, motivati a non arrendersi alla prima difficoltà.

La sfida dei prossimi mesi sarà crescere ulteriormente con l'obiettivo di arrivare ai 200 milioni di KW annui di consumo, oltre che valorizzare e dare risalto a tutte quelle tematiche legate al mondo dell'efficienza, alle fonti rinnovabili, alla sostenibilità e alla mobilità elettrica.

Il Consiglio è formato dal Presidente **Luigi Marani** (Lodi Srl), dalla vice Presidente **Simona Rebecchi** (Rebos Oleodinamica Srl) e dai consiglieri **Daniele Bandioli** (Calzificio Nuova Virgiliana Srl), **Oscar Beschi** (Beschi Snc) e **Marcella Manni** (Manni Spa).

APIENERGIA
Consorzio per l'energia

IL CONSIGLIO DIRETTIVO



Il presidente di Api Energia Luigi Marani (Lodi Srl)



La vice presidente Simona Rebecchi (Rebos Oleodinamica Srl)



Il consigliere Daniele Bandioli (Calzificio Nuova Virgiliana Srl)



Il consigliere Oscar Beschi (Beschi Snc)



Il consigliere Marcella Manni (Manni Spa)

a m a c s. a. s.

di Stanghellini M. & C.

Macchine per la lavorazione del legno

GUIDIZZOLO (MN)

NEG./SEDE: VIA GOITO, 25/A
TEL. 0376 818451/2 FAX 0376 818453
DEPOSITI/UFF.: VIA TIZIANO, 3 - Z.A.

(COMMERCIALE) TEL. 0376 840151 - FAX 0376 840041
COM@AMACSTANGHELLINI.IT

(AMMINISTRAZIONE) TEL. 0376 847374 - FAX 0376 848640
AMAC@AMACSTANGHELLINI.IT

FINANZIARE LO SVILUPPO DI NUOVE COMPETENZE IN MODO DA CREARE NUOVE OPPORTUNITÀ DI LAVORO E COMPETITIVITÀ

Apindustria, CGIL, CISL e UIL firmano l'accordo a favore di aziende e lavoratori per lo sviluppo di nuove competenze

Elisa Govi: "Un accordo importante perché offre supporto alle aziende che investono nella formazione dei dipendenti"

Le associazioni sindacali: "Necessaria una formazione permanente per salvaguardare e valorizzare i lavoratori"

MANTOVA Apindustria, Cgil, Cisl e Uil hanno firmato l'accordo a favore di aziende e lavoratori per lo sviluppo di nuove competenze.

«Si tratta di un accordo importante perché offre supporto alle aziende che investono nella formazione dei dipendenti - spiega **Elisa Govi**, la Presidente di Apindustria Confimi Mantova - per dare competitività alle aziende in un contesto come quello lavorativo, soggetto a cambiamenti ed innovazioni organizzative e tecnologiche che è fondamentale garantire l'acquisizione di nuove competenze».

Il Fondo Nuove Competenze è un fondo pubblico cofinanziato dal Fondo sociale europeo, nato per contrastare le ricadute economiche negative prodotte dall'emergenza epidemiologica da Covid-19. Il Fondo permette alle imprese di adeguare e ampliare le competenze dei lavoratori, destinando parte dell'orario alla formazione. Le ore di stipendio del personale in formazione sono a carico del fondo, grazie ai contributi dello Stato e del Fse - Pon Spao, gestito da Anpal.

Cgil, Cisl e Uil hanno creduto in questo accordo, sottolineando come «sia necessaria la formazione permanente per la salvaguardia, la valorizzazione e la riqualificazione dei lavoratori in un contesto economico-produttivo che, più che mai a seguito della pandemia, sta subendo un processo di grande cambiamento». Altro aspetto importante rimarcato dai segretari generali delle organizzazioni sindacali, **Daniele Soffiati**, **Dino Perboni** e **Paolo Soncini**, è che «gli accordi



I firmatari dell'accordo. Da sinistra: Elisa Govi, Giovanni Acerbi, Stefania Trentini, Paolo Soncini, Dino Perboni, Daniele Soffiati

sulla formazione saranno presentati in assemblea, anche nelle aziende prive di rappresentanza sindacale, in modo da accrescere la partecipazione e il ruolo delle lavoratrici e dei lavoratori nei processi produttivi».

«Il Fondo Nuove Competenze» hanno aggiunto **Giovanni Acerbi**, direttore Apindustria Confimi Mantova e **Stefania Trentini**, responsabili delle relazioni sindacali «offre ad aziende e lavoratori un'opportunità in più per adeguare le competenze ai nuovi fabbisogni che derivano dalle innovazioni introdotte, tutto questo in orario di lavoro e senza decurtazione del salario».

Uno dei valori aggiunti della formazione sostenuta dal Fondo è che si tratta di uno sviluppo delle competenze che rispetta lo specifico fabbisogno formativo delle aziende garantendo una assoluta competitività alle imprese. Attraverso questi percorsi le aziende di piccole e medie dimensione possono rappresentare un esempio di come si concilia innovazione, formazione e radicamento sul territorio.

«L'Accordo consente a tutte le imprese del territorio, anche quelle prive di rappresentanza sindacale interna, di poter richiedere all'ANPAL i contributi previsti dal Fondo Nuove competenze - aggiunge la presidente Govi - è uno strumento estremamente importante sia per le imprese che per i lavoratori perché da una parte consente alle aziende di beneficiare di un contributo economico che copre il costo orario dei lavoratori impegnati nella formazione e dall'altra di assicurare ai lavoratori l'acquisizione di nuove competenze».

Sfruttate i contributi dote lavoro per le nuove assunzioni: attivato lo sportello di Apindustria

MANTOVA Apindustria propone uno sportello per assistere le aziende nell'ottenimento dei contributi per le nuove assunzioni previsti da Regione Lombardia. Si tratta di Incentivi occupazionali regionali aggiuntivi a quelli statali.

È stato pubblicato il decreto attuativo con le modalità per la richiesta degli incentivi occupazionali aggiuntivi e complementari a quelli

statali, per l'assunzione di lavoratori in possesso di particolari requisiti. Nel provvedimento si fa riferimento ai lavoratori destinatari di Dote Unica Lavoro e Azioni di Rete per il Lavoro, disoccupati, residenti in Lombardia o domiciliati in Lombardia, occupati sospesi (in CIG) presso un'unità produttiva/sede operativa ubicata sul territorio di Regione Lombardia, in aziende con

previsione di esubero.

L'importo del contributo è così strutturato: lavoratori fino a 54 anni: 5.000 euro; lavoratrici fino a 54 anni: 7.000 euro; lavoratori over 55: 7.000 euro; lavoratrici over 55: 9.000 euro.

È previsto, per le micro e piccole imprese con meno di 50 dipendenti un contributo aggiuntivo di 1.000 euro.



Laboratorio di idee

Noi possiamo seguirvi in tutte le fasi di crescita della vostra casa:

Spazio cucina • Zona giorno • Soluzioni notte
Le luci con le loro atmosfere

Roverbella (Mn) - T. 0376 694067



COSTA & ZANINELLI

Leader per carrelli elevatori e veicoli elettrici Un'azienda tra qualità e innovazione

CASTELLUCCHIO La Costa & Zaninelli (<https://costaezaninelli.it/>) nasce nel 1983 e da oltre 38 anni si occupa della vendita di carrelli elevatori e della produzione e commercializzazione di veicoli elettrici, proponendo soluzioni all'avanguardia in linea con le richieste di Industria 4.0.

«C'è un'energia che potremmo definire "elettrica" che unisce le due anime dell'azienda: la vendita e manutenzione dei carrelli elevatori e, dal 2009, la realizzazione di veicoli elettrici. Se dovessimo riassumere in alcune parole chiave l'esperienza della Costa & Zaninelli potremmo dire: competenza professionale, completezza dei servizi e innovazione sostenibile, un servizio di assistenza rapido, efficiente e di qualità, grazie alle officine mobili e ai tecnici specializzati.

La sede della Costa & Zaninelli si insedia su un'area di oltre 12.500 mq di cui 3.500 coperti, in via di espansione. Vi sono spazi dedicati all'esposizione e alla riparazione dei carrelli elevatori e uno spazio dedicato alla R&S. La qualità del servizio è certificata ISO 9001. «Noi non vendiamo solo un prodotto, ma anche un servizio di consulenza serio ed affidabile - sottolinea l'azienda - perché siamo convinti che a fare la differenza sia la nostra capacità di capire le esigenze del cliente e di riuscire a rispondere in modo efficace e su misura».

«Uno dei nostri punti di forza è la velocità con cui riusciamo a intervenire nelle riparazioni grazie alle nostre officine mobili e a un magazzino ricambi interni molto fornito - dichiarano i titolari dell'azienda - investiamo molto sulla formazione dei nostri tecnici perché siamo convinti che occorra tenere il passo con l'innovazione tecnologica».

Ai servizi già in essere si aggiunge la partnership con CZ Logistic Service: in questo modo la Costa & Zaninelli è in grado di offrire un servizio completo per la vendita e assistenza di batterie trazione e veicoli elettrici ad uso industriale e stradale di propria produzione. In più, è in grado di offrire un servizio qualificato di riparazione e vendita di batterie, così da svolgere al suo interno tutte le operazioni necessarie alla manutenzione dei carrelli. Alla tradizionale attività nel settore dei carrelli elevatori si aggiunge nel 2009 il progetto dei veicoli elettrici. «Siamo partiti su richiesta di nostri clienti che necessitavano di rispondere alle esigenze di una movimentazione interna e industriale con dei camion elettrici per poter entrare e uscire dagli stabilimenti senza inquinare e fare rumore» spiegano i due titolari. In altre parole, veicoli stradali usati all'interno delle aree industriali.

E con l'arrivo di nuove richieste da parte del mercato, Costa & Zaninelli ha deciso di diversificare la sua produzione di veicoli elettrici. «Il nostro obiettivo era diversificarci dai grandi costruttori e, per farlo, abbiamo creato ciò che non era presente sul mercato: mezzi in grado di risolvere pro-



«Il nostro principale obiettivo è quello di raggiungere una mobilità sempre più sostenibile con un approccio tecnologicamente avanzato e totalmente personalizzato»

blematiche di movimentazione specifiche che non trovano risposte nei veicoli standard». Pertanto, la personalizzazione non riguarda soltanto il settore di applicazione o le dimensioni dei mezzi, ma si riflette anche sul sistema di traino con specifiche tecnologie in grado di operare in spazi con

dossi, ferrovie interne, eccetera.

In aggiunta, tra i mezzi che l'Azienda progetta e produce ci sono veicoli ad uso stradale, ad uso industriale e veicoli speciali: tra questi, camion elettrici adibiti al trasporto merci, furgoni elettrici per spostamenti in ambito urbano, trattori elettrici.

Inoltre, recentemente l'azienda di Castellucchio ha esplorato un nuovo settore: quello adibito al trasporto scolastico, realizzando così uno scuolabus che viaggerà nei comuni al confine tra Mantova e Brescia, il primo elettrico in Italia. «Tutti i veicoli elettrici vengono sottoposti a verifiche specifiche per garantire un altissimo livello di sicurezza - spiega il sig. Costa - in particolare, i mezzi adibiti alla circolazione stradale vengono sottoposti a dei processi di omologazione molto pesanti, con prove tecniche molto complesse nel rispetto delle normative internazionali in materia».

L'importante progetto della mobilità elettrica: sostenibilità economica e rispetto per l'azienda

CASTELLUCCHIO «E' il momento di capovolgere i pregiudizi di molte aziende che non vedono nella mobilità elettrica una soluzione efficace e conveniente - sottolineano i titolari della Costa & Zaninelli - noi pensiamo che già oggi l'elettrico sia una prospettiva molto interessante per le aziende e che nel futuro prossimo diventerà imprescindibile anche nell'ottica della sostenibilità». «Il nostro obiettivo è raggiungere una mobilità sempre più sostenibile con un approccio tecnologicamente avanzato e totalmente personalizzato» spiega l'azienda Costa & Zaninelli che da circa dieci anni progetta, sviluppa e produce i suoi mezzi elettrici: furgoni, trattori, camion e, da qualche tempo, anche scuolabus. Tutti completamente personalizzati per accontentare le esigenze industriali più complesse e omologati alla circolazione su strada per ridurre l'inquinamento. Il nuovo scuolabus ne è un esempio evidente: l'allestimento e l'omologazione hanno richiesto 18 mesi di lavoro e di studi, indispensabili per avviare una possibile filiera che consenta di mandare un messaggio chiaro: la sostenibilità verde può entrare nella nostra quotidianità. La riduzione dell'inquinamento e l'intervento sui veicoli già in circolazione è sicuramente uno degli obiettivi principali prefissati dall'azienda.

Motivo che ha spinto la Costa e Zaninelli a intraprendere anche l'attività di Retrofit e, cioè, della trasformazione dei mezzi già circolanti termici in elettrici. «Si può risparmiare economicamente e allo stesso tempo contribuire a una mobilità più sostenibile con inferiori costi di esercizio» aggiunge Alberto Costa.

Costa & Zaninelli
- CARRELLI ELEVATORI -

Yale
People. Products. Productivity.

veicoli elettrici
progettazione - sviluppo - tecnologia

www.costaezaninelli.it



L'azienda di Suzzara, nata nel 1987, fornisce Soluzioni Gestionali ERP e MES per il controllo della produzione in ottica Industria 4.0, annoverando più di 180 clienti attivi

Soluzioni digitali all'avanguardia

SUZZARA SYSTEMA è partner Wolters Kluwer, leader nella realizzazione di Gestionali Evoluti in ambiente Microsoft. Oggi, con più di 30 anni di attività e più di 180 clienti attivi, si propone con la stessa mission aziendale, ma con la capacità di affrontare anche progetti personalizzati. Con Systema è possibile ottenere soluzioni personalizzate basate sulla metodologia sperimentata negli anni e garantita dalla certificazione del Sistema di qualità ISO 9001:2015. Ogni applicazione è frutto di un sistema rigoroso che permette di raggiungere le aspettative e gli obiettivi attesi. Difatti, avendo maturato notevoli esperienze nell'ambito della gestione aziendale e della produzione avanzata, l'azienda offre, attraverso il proprio organico specializzato, analisi, consulenza, sviluppo e assistenza per le soluzioni gestionali.

Inoltre, grazie al supporto dei migliori partner del settore, Systema garantisce al cliente un supporto e un'assistenza totale: semplicità e affidabilità sono elementi essenziali per far crescere il loro lavoro.

SYSTEMA propone i software gestionali Arca di Wolters Kluwer, un qualificato ERP, disponibile in diverse configurazioni, modellata in funzione delle esigenze dell'azienda. Estrema semplicità d'uso, completezza e flessibilità, per operare subito.

Inoltre Systema è partner Qualitas Informatica per i sistemi MES conformi Industria 4.0. Tra i principali servizi offerti si trovano: analisi e consulenza applicativa su software gestionale per ogni tipologia di azienda, installazione sistemi informativi e gestionali, analisi e sviluppo di personalizzazioni e verticalizzazioni dei gestionali, corsi di formazione on-site e on-line, assistenza applicativa e Help Desk telefonico con due linee dedicate.

Da sempre SYSTEMA investe nella formazione e specializzazione del proprio team. Organizzazione, aggiornamento costante ed efficienza del personale sono i fondamenti che muovono la società nella dimensione informatica odierna, permettendo ai loro clienti di avere sempre a disposizione tecnici esperti e preparati.

Digitalizzazione e riduzione dei costi Questi i temi forti di SYSTEMA

SUZZARA L'azienda Systema nasce nel 1987 con la mission aziendale di fornire Soluzioni Informatiche Gestionali e una organizzazione atta a garantire servizi di formazione, assistenza e personalizzazioni. È questo il leit motiv di Systema che da più di trent'anni affianca le aziende, proponendo soluzioni gestionali personalizzate con servizi di consulenza formazione ed assistenza.

«Anticipiamo le esigenze delle aziende - spiega l'azienda - offrendo soluzioni informatiche in grado di risolvere i loro problemi, come abbiamo fatto nell'ultimo periodo con il piano Industria 4.0 e la fatturazione elettronica. Proviamo a cambiare il punto di vista trasformando gli ostacoli in opportunità».

L'efficacia dell'azienda nasce da una squadra di collaboratori costantemente formata e aggiornata. Tanto che nel 1997 Systema ha ottenuto il certificato ISO 9002, attualmente aggiornato alla ISO 9001:2015.

L'obiettivo dell'azienda di Suzzara è, dunque, 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».

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, l'azienda è un vero e proprio partner per i clienti e non un semplice fornitore.

Grazie al supporto dei migliori partner del settore, Systema garantisce al cliente un supporto e un'assistenza totale. Semplicità e

affidabilità per far crescere il vostro lavoro. Infatti, in quanto azienda all'avanguardia, 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, con la possibilità di gestire in modo centralizzato e condiviso tutte le attività di carattere commerciale, amministrativo e di assistenza, che ruotano intorno al cliente.

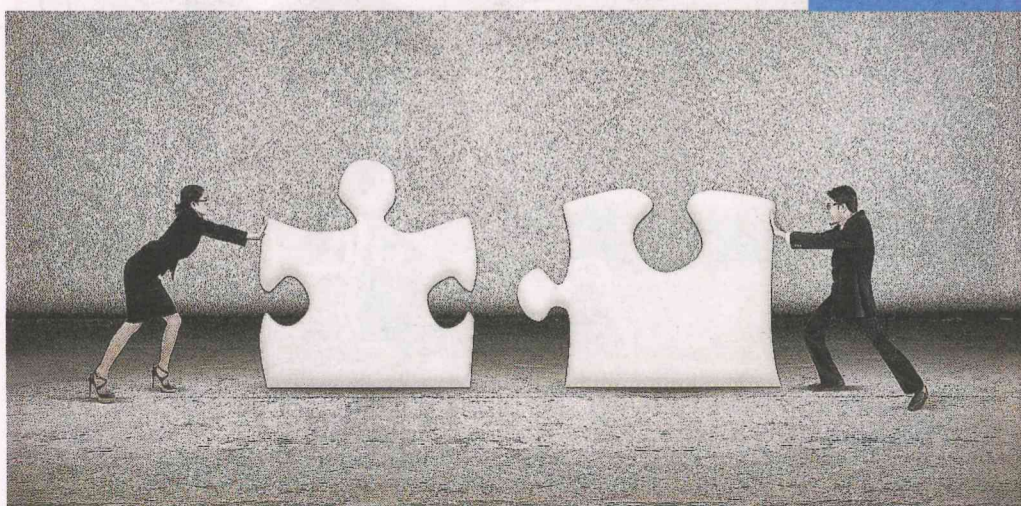
Analogamente, per le soluzioni MES in ottica Industria 4.0, Systema è partner Qualitas Informatica, che è riconosciuta come punto di riferimento per le aziende manifatturiere che vogliono ottimizzare la loro produzione e raggiungere elevati standard produttivi.

Systema per soddisfare le esigenze delle aziende analizza e propone soluzioni gestionali all'avanguardia e una organizzazione atta a garantire servizi di formazione,



SYSTEMA
soluzioni gestionali

Systema da oltre 30 anni
il tuo Business Partner



Wolters Kluwer ERP WEB

MES Solutions Industry 4.0

2015 Business Partner Lenovo Business Partner IBM hp invent

**SYSTEMA - via Marconi 14/a - Suzzara (Mn) - tel. 0376-521911
e-mail: info@systemaweb.it - sito internet: www.systemaweb.it**

assistenza e personalizzazioni. Il miglioramento continuo e la soddisfazione del cliente sono raggiunti anche grazie alla certificazione ISO 9001 ottenuta con l'ente CSQ-IMQ nel 1997 e costantemente aggiornata.

Le normative ISO sono in continua evoluzione poichè si adeguano ai cambiamenti ed alle esigenze di mercato. Il percorso fatto che ha consentito il conseguimento della certificazione ha comportato la riorganizzazione dell'azienda in conformità alla norma ed i continui aggiornamenti permettono di essere più preparati ad affrontare i cambiamenti e le nuove esigenze.

Sono naturalmente proposti i servizi di installazione e di manutenzione tecnico/sistemistica.

Digitalizzare i processi aziendali ottimizzando le attività di gestione quotidiana con l'obiettivo di facilitare la reperibilità delle informazioni e ridurre i costi.

L'efficacia dell'azienda, quindi, nasce da una squadra di collaboratori costantemente formata e aggiornata che supporta i clienti nella gestione degli adempimenti contabili e fiscali con particolare attenzione per la finanza ed il controllo.



DA CAVRIANA UNA STORIA DI PASSIONE ED ENTUSIASMO

Fratelli Tondini, da più di 60 anni la qualità nel food & beverage

CAVRIANA La Fratelli TONDINI (www.tondinisrl.it) è una realtà storica specializzata nella fornitura di food & beverage, alimentare e non solo, che continua ad investire per sviluppare la propria attività.

«In un periodo come questo dove la nostra azienda è stata bloccata a lungo non ci siamo persi d'animo e abbiamo rilanciato investendo su due nuove linee di intervento - ci racconta uno dei titolari **Benhur Tondini** - insieme a tre ditte del nostro settore che fanno capo a Cateringross abbiamo acquisito un'azienda trentina specializzata nella commercializzazione e distribuzione del pesce fresco dando origine alla ROAT FOOD ITTICO FRESCO, una realtà da 4.000 clienti, 90 agenti di commercio operativi il 16 provincie ed un fatturato complessivo, tra le quattro ditte consorelle, di circa 100 milioni di euro l'anno».

Ma la voglia di rilanciare non si è fermata qui e Benhur insieme al fratello **Oscar** hanno dato avvio ad un ulteriore progetto, il "Fatto Bene Gourmet" che si affianca ad un ulteriore innovazione, l'ortofrutta, un elemento essenziale volto a rendere l'importante impresa mantovana di Cavriana una delle realtà territoriali in grado di soddisfare le esigenze più svariate del territorio e dei clienti.

«La nostra azienda a causa della pandemia, ha subito danni economici difficilmente immaginabili, con magazzini e frigoriferi pieni di derrate e bloccati da un giorno all'altro - aggiunge Benhur Tondini - nonostante la salute delle persone venga prima di ogni altra cosa, il danno è stato rilevante. Tuttavia, non ci siamo mai fermati: insieme a mio fratello Oscar ed altri colleghi e amici ci siamo confrontati per far emergere il meglio di ognuno di noi e metterlo a fattor comune. Qui è nata l'idea delle linee del Pesce Fresco e del Fatto Bene Gourmet. Abbiamo scelto di essere il più completi possibile perché ritengo che in molti settori sia diventato un valore aggiunto ma assolutamente determinante».



L'azienda offre un'ampia gamma di proposte gastronomiche di menù settimanali: l'ampliamento delle offerte include inoltre anche il coffee break, le colazioni di lavoro, gli aperitivi, i meeting e le riunioni informali estemporanee, sempre nel pieno rispetto dei diversi protocolli di sicurezza

La Roat fisch - attività operativa a Mezzolombardo in provincia di Trento - si occupa di prodotti ittici sin dal 1954 e dispone di una capacità distributiva analitica con persone e mezzi capaci di effettuare consegne in tempi velocissimi. Più precisamente, è possibile effettuare ordinativi fino alle ore 18 per qualsiasi tipo di pesce fresco proveniente dai mari di tutto il mondo, intero o lavorato, e riceverlo il mattino successivo direttamente presso l'indirizzo richiesto.

«Queste due innovazioni nel nostro servizio di fornitura hanno di fatto cambiato anche il nostro punto di vista: ci siamo rivolti infatti non solo agli operatori economici della ristorazione ma altresì alle singole famiglie - aggiunge Benhur Tondini - i privati possono con-

tattare l'azienda mediante i canali multimediali e l'apposita applicazione per smartphone, ordinare quanto desiderato - anche piccole porzioni - e ricevere l'ordine direttamente il mattino successivo. Durante il lockdown questo tipo di disponibilità è stata davvero molto apprezzata e siamo convinti che in futuro diventerà sempre più utilizzata».

In questo modo, la derrata alimentare diventa cibo pronto per il consumo. Che siano menue aziendali, feste popolari o sportive, grest, scuole, la Tondini Fratelli, insieme alle proprie consorelle, soddisfa tutte le esigenze con la distribuzione di pasti variegati.

«Da anni distribuiamo prodotti di primaria ed alta qualità - dichiara con orgoglio il signor Tondini - abbiamo coinvolto

chef specializzati che preparano i pasti, nelle porzioni richieste e confezionati in contenitori monouso affinché mantengano la temperatura adatta al piatto e la perfetta igienicità. Addirittura il prodotto arriva già etichettato con il nome del destinatario per un servizio davvero su misura».

L'azienda offre al cliente un'ampia gamma di proposte gastronomiche di menù settimanali: l'ampliamento delle offerte include inoltre anche il coffee break, le colazioni di lavoro, gli aperitivi, i meeting e le riunioni informali estemporanee - sempre nel pieno rispetto dei diversi protocolli di sicurezza.

Lo slogan della Fratelli Tondini potrebbe essere: voi ci metete la tavola e noi tutto quello che ci va sopra!

I fratelli Oscar e Benhur Tondini, titolari dell'azienda di Cavriana specializzata nella fornitura di food & beverage, alimentare e non solo



Una storia di famiglia

CAVRIANA «Tutto ha avuto inizio con nostro padre, **Giorgio Tondini**, negli anni '60 quando insieme a nostra madre **Giusy** prese in gestione una piccola bottega alimentare - racconta con orgoglio **Benhur Tondini** - aveva una rappresentanza della Ferrero, ma anche un'autentica passione nel fare i salami mantovani, per questo consegnandoli poco alla volta agli osti e ai negozianti con cui era in contatto e grazie alla sua grande intraprendenza, aprì il salumificio "Giorgione", dove noi figli, andavamo nel tempo libero ad imparare l'arte della norcineria».

I ricordi di quegli anni sono molti e belli: per esempio Giorgio costruì per i figli delle piccole pedane per farli arrivare all'altezza del banco di lavorazione del salame. Era il suo modo di non imporre nulla ma di trasmettere l'amore per il mestiere. «Il negozio divenne a poco a poco, con l'inserimento di altri prodotti che servivano la piccola rete di alimentaristi e ristoratori, un piccolo supermercato - continua il signor Tondini - poi con la prematura scomparsa di nostro padre ne prendemmo noi la gestione: nel 1992 l'assunzione del primo dipendente, un magazziniere, subito dopo il primo agente».

«Nel 2001 si decide di ampliare la struttura costruendo l'attuale magazzino indirizzando l'azienda verso la ristorazione, settore fino a quel momento marginale nel nostro sistema di distribuzione - conclude Benhur Tondini - tutta la struttura venne pensata con ambizione e con lo sguardo puntato al futuro: celle per il gelo di dimensioni più grandi del necessario per quei tempi, l'introduzione di nuovi assortimenti, l'ampliamento del personale e della rete di vendita a coprire le province di Brescia, Verona, Mantova, Cremona».

La Fratelli Tondini ha portato avanti una tradizione familiare sulle tracce del fondatore Giorgio ma ha continuato a guardare al futuro interpretando le dinamiche della moderna distribuzione anticipando le esigenze dei clienti. In questo modo l'azienda ha raggiunto un'altissima qualità e un'ampia selezione di eccellenti prodotti presenti nel mercato assicurando sempre il miglior servizio possibile: il loro punto di forza è il team, costituito da persone qualificate e appassionati collaboratori.

Paso Moto

OFFICINA

RESTAURO e RIPARAZIONE VESPA, MOTO D'EPOCA e SCOOTER

Orario di apertura: dalle 8.00 alle 12.00 dalle 14.30 alle 18.30



Consulenza per iscrizioni
al registro storico F.M.I.



VIA DEGLI SQUADRI, 10/1 (Cà RABBI)
GUIDIZZOLO (MN) Tel. 0376 818225
Cell. 338 7637493
pasotti.daniele@gmail.com

IL PRIMO PICCOLO LABORATORIO ARTIGIANALE DELLA FAMIGLIA RISALE AL 1980

Forneria Carra: quando il pane è fatto con arte e passione



SAN BIAGIO E' la storia di un sogno realizzato quella di Forneria Carra (www.forneriacarra.it) che nasce dalla passione di una famiglia per il pane. E' del 1980 il primo piccolo laboratorio artigianale creato su iniziativa di **Carlo Carra**. Dopo la sua prematura scomparsa, è il figlio **Massimo**, insieme alla moglie **Donatella**, a portare avanti il sogno del padre. Abbiamo provato a intervistare i Carra (a Massimo si sono aggiunte le figlie) sulla loro azienda.

Qual è un tratto distintivo che contraddistingue la vostra Forneria?

«Sicuramente l'artigianalità e la qualità dei prodotti - spiega **Alessandra Carra**, responsabile del settore Estero e responsabile Commerciale e di produzione - la svolta nella nostra attività è avvenuta con lo spostamento della rivendita di pane a San Biagio dalla piazza interna alla strada statale. Questo ci ha portato grandi soddisfazioni: i nostri prodotti hanno avuto successo e, di lì a poco, abbiamo aperto due ulteriori punti vendita in centro a Mantova (via Orefici e viale Montello) e a Carpi sotto i portici del centro».

Sono stati fatti dei passi da gigante dalla prima piccola forneria e oggi in azienda operano quotidianamente 13 operai suddivisi nei vari livelli di specializzazione, a cui si aggiungono poi i 23 addetti alle vendite tra negozi e mercati e un commerciale responsabile del settore Ho.Re.Ca e grande distribuzione Italia.

Che tipologie di prodotti e di servizi è in grado di offrire oggi la vostra azienda?

«Siamo passati da un piccolo laboratorio artigianale ad uno di 1.000 mq in cui si è investito anche in nuove tecnologie senza perdere però la cura e l'attenzione per la qualità. All'interno dei laboratori si producono più di 40 tipologie di pane, con farine di ogni tipo: comuni, integrali, tipo 1 e tipo 2. Abbiamo introdotto anche una svariata gamma di prodotti salati che hanno reso il nostro marchio



Quadrotti di schiacciata



Pizza vegetariana



Trancio Torta di Rose



Crostatine di frutta

L'azienda è gestita da Massimo Carra, insieme alla moglie Donatella e alle figlie Alessandra, Arianna, Aurora e Flaminia. La rivendita di pane di San Biagio, prima situata nella piazza interna, si è spostata sulla strada statale. Da lì lo sviluppo di altri 5 punti vendita, mercati settimanali e la linea per settore Ho.Re.Ca.

molto riconosciuto sul mercato».

Tra i tantissimi prodotti della Forneria Carra possiamo citare le focacce, soffici e fragranti, declinate in moltissimi gusti con Olio Extra Vergine d'oliva, con Grana Padano, con cubetti di Mortadella e, per non perdere di vista il territorio, con i ciccioli (le grepole). Al salato si aggiunge il dolce con prodotti della tradizione e non solo, tra cui citiamo i cavalli di battaglia: la torta delle Rose, la torta Elvezia e la torta Sbrisolona, che è stata esportata fino in America.

Cosa distingue la produzio-

ne della Forneria Carra?

«La nostra è una produzione artigianale e sana, senza utilizzo di conservanti o additivi. La continua voglia di migliorarci, ci spinge ogni giorno a selezionare i migliori fornitori e le migliori materie prime, per prodotti di prima qualità con la giusta combinazione di innovazione e tradizione» aggiunge **Alessandra Carra**.

Oltre alla vendita al dettaglio, la Forneria Carra possiede una linea refrigerata dedicata al settore Ho.Re.Ca fatta di prodotti locali, studiati ad hoc per essere versatili e di facile applicazione in diversi contesti (ristorazione, cola-

zione, aperitivi, buffet, ecc.). Si tratta di una proposta assolutamente in linea con la loro qualità artigianale, rimanendo pur sempre competitiva a livello di prezzo. C'è una novità in azienda, ce la racconta?

«Da un paio d'anni abbiamo sviluppato un nuovo servizio rivolto ai privati e alle aziende offrendo Banqueting dolci e salati: un accostamento di focacce, salumi, formaggi e mostarde selezionati da noi, arricchito con i più svariati finger food di pasta sfoglia, insalate di riso, mignon panini gourmet, fino ad arrivare ai dolci, piccole golosità mo-

noporzione facili da somministrare».

Negli ultimi anni la famiglia Carra ha investito anche nei mercati settimanali con due automezzi a Cittadella, con una formula che potremmo definire bistrò alla francese sempre legata alla filosofia dei profumi del pane.

Come è strutturata la Forneria Carra?

«All'interno dell'azienda vi è una forte componente familiare: i miei genitori Massimo e Donatella sono riusciti a far appassionare al loro lavoro noi figlie. Siamo tutte donne: io, sono responsabile del settore Estero e respon-

sabile Commerciale e di produzione insieme a mio padre, mia sorella **Arianna** è la responsabile dei punti vendita, **Aurora** è invece responsabile del Marketing e della parte amministrativa, mentre **Flaminia** è una psicologa. Tutte siamo già parte attiva e innovativa dell'azienda. Nuove energie e nuovi punti di vista fanno infatti da traino per rinnovarci e crescere sempre più. Siamo una famiglia unita - conclude **Alessandra Carra** - e ci piace il confronto in tutto ciò che facciamo... E, una volta presa la direzione, andiamo avanti tutti come un treno!».

**“La bontà è soltanto genuinità”
Una filosofia che ogni giorno sforna prodotti unici e inimitabili**

SAN BIAGIO Dal 1980 Forneria Carra produce prodotti artigianali, secondo tradizione, utilizzando le migliori materie prime. Bontà genuine senza conservanti e additivi, preparate con lievito madre, nel rispetto di antiche ricette. I prodotti sono fatti a mano e preparati con cura artigianale, nel rispetto delle ricette originarie della tradizione mantovana. Un'etica produttiva che ha permesso di ampliare, con la medesima qualità, i comparti produttivi dedicati ai nostri punti caldi, alla grande distribuzione e alla linea di prodotti da forno surgelati.

Nei punti vendita si trovano, difatti, solo prodotti artigianali preparati nel loro laboratorio.

Forneria Carra è da anni un punto di riferimento per clienti che amano la calorosa accoglienza, il profumo di cose buone e la qualità artigianale. La qualità nasce dall'esperienza e dal tempo che viene dedicato ad ogni preparazione, mettendo nelle proposte, non solo rispetto verso la tradizione ma anche originalità, per dare vita a nuovi sapori, bontà e stupore del gusto.

Forneria Carra, dunque, porta in tavola fragranza e bontà dei sapori originari utilizzando solo materie prime di qualità acquistate dai loro fornitori selezionati.

L'offerta è variegata: il numero di proposte è davvero sorprendente e sempre aggiornato con nuove preparazioni. Si contano 40 tipi di pane, una focacceria molto assortita e appetitosa, nonché una pasticceria che offre dolci della tradizione accostati a proposte creative e inedite. Le ricette della tradizione sono cultura, storia e memoria poiché attraversano il tempo inalterate e testimoniano la storia di un luogo e raccontano un'identità unica, quella della famiglia Carra.

LB MOTO

I'M ELECTRIC. AND YOU?

ECOBONUS PER TUTTI
Sì, anche per te che non hai un usato da rottamare
FINANZIAMENTO FINO A 3.000 € IN 24 MESI A TASSO ZERO

-40%* **-30%**

CON USATO DA ROTTAMARE EURO 0, 1, 2, 3

SENZA USATO DA ROTTAMARE



ES2



ES2



EVOLUTION



NESI



NESI



NESI

Askoll
I am electric

* Per ricevere il contributo devi rottamare il tuo vecchio motore (ciclomotore o motociclo) Euro 0, Euro 1, Euro 2, Euro 3. Questi incentivi servono per convertire parte del parco mezzi italiano in elettrico, una soluzione concreta per migliorare la vita in città, muovendosi in libertà a costi bassissimi, riducendo le emissioni di CO2 e rendere così l'aria più respirabile.

DA 30 ANNI È UN RIFERIMENTO PER MANTOVA (E NON SOLO) NEL CAMPO DELLA MOBILITÀ

Mantova Diesel, il cliente al centro tra vendita e noleggio

MANTOVA Da oltre 35 anni Mantova Diesel (<https://www.mantovadiesel.it/>) offre alla propria clientela variegati servizi nel settore della mobilità con le proprie offerte di vendita e noleggio: l'obiettivo è da sempre quello di porre la clientela al centro della propria offerta.

Mantova Diesel è oggi capace di proporre le migliori soluzioni per il trasporto su gomma, fornendo su tutto il territorio nazionale, veicoli leggeri e mezzi pesanti per qualsiasi esigenza di lavoro. È, quindi, diventata un importante punto di riferimento per tutti coloro che sono alla ricerca di un partner fidato al quale rivolgersi per ampliare e migliorare il proprio lavoro.

«Siamo un'azienda aperta e dinamica – sottolineano i titolari – capace di gestire le proprie competenze per generare vantaggi e benefici a favore del cliente, attraverso un sistema poliedrico e sapientemente organizzato».

Questa poliedricità si concretizza nell'attenzione al cliente: dalle necessità legate all'officina sino all'assistenza commerciale per l'evasione di qualsiasi pratica relativa all'acquisto del mezzo. L'ascolto attivo del cliente è un elemento fondamentale per favorire il



successo del processo di assistenza ai clienti nonché la soddisfazione dello stesso. «Puntiamo ad offrire soluzioni per l'industria del trasporto insieme ai nostri partner in tutto il mondo – aggiunge la famiglia Dal Cero – garantiamo quindi valore e qualità per il

successo dei nostri clienti. Per questo abbiamo deciso di aggiungere anche un servizio di noleggio a lungo termine».

Nel 2014 nasce infatti Mantova Diesel Rent che fornisce un'aggiuntiva opportunità al cliente, volta a soddisfare le proprie esigenze lavorative in alternativa all'acquisto con una flotta di oltre 350 veicoli a noleggio. Si tratta di mezzi di trasporto conformi alle normative anti-inquinamento Eu-

ro 6 e adatti al trasporto merci delle varie categorie merceologiche con una particolare attenzione per i veicoli a temperatura controllata per il trasporto di prodotti freschi e refrigerati.

«Ci siamo fatti trovare pronti per affrontare le mutevoli e sempre più complesse evoluzioni del mercato – aggiungono i titolari – così abbiamo anche trovato soluzioni efficaci a problematiche relative



Un'azienda aperta e dinamica in grado di proporre le migliori soluzioni per trasporti su gomma fornendo su tutto il territorio nazionale veicoli leggeri e mezzi pesanti per qualsiasi esigenza di lavoro

alla gestione dei ricambi per veicoli, con una gamma di prodotti che si amplia continuamente in parallelo con le uscite dei nuovi modelli, ed un personale qualificato pronto ad assistere la propria Clientela prima e dopo la vendita».

Tra i punti di forza di Mantova Diesel c'è sicuramente l'incessante ricerca della qualità: riduzione degli interventi sui veicoli, rafforzamento della sicurezza e economia di scala per consentire ai clienti di rimanere competitivi. In aggiunta l'azienda offre un supporto tecnico e commerciale che garantisce risposte veloci e competenti e la massima tempestività di evasione degli ordini, al fine di minimizzare i tempi di fermo veicolo e ottenere il massimo risparmio.

«Abbiamo investito anche sull'usato con veicoli in costante rinnovo – evidenziano con orgoglio i titolari – Il loro

usato viene scelto attentamente e accuratamente selezionato solo se supera tutti i criteri di affidabilità e di conseguenza vengono preparati dai loro tecnici qualificati. Senza dimenticare il noleggio che include trattori stradali, semirimorchi, veicoli 35 q.li e motrici da 75 q.li a 260 q.li dei maggiori brand presenti sul mercato».

L'ultima novità di Mantova Diesel arriva per offrire al cliente un servizio completo ed in linea con i nuovi orientamenti di mercato nel settore della mobilità. L'azienda ha completato la propria offerta con il noleggio a lungo termine di autovetture in partnership con LEASYS, focalizzando l'obiettivo di diminuire i costi ed agevolare l'attività produttiva riducendo gli oneri gestionali ed amministrativi attraverso un noleggio che include i principali servizi assicurativi e di infomobilità.

Innovazione e qualità dal 1982

MANTOVA Mantova Diesel è un'azienda attiva a livello internazionale nella compravendita di veicoli industriali e commerciali usati. L'impresa mantovana offre fin dal 1982 professionalità, serietà e passione ai propri clienti.

«Per noi "Innovare" significa conoscere e agire di conseguenza – evidenziano i titolari – lavoriamo molto sulla valorizzazione dell'usato perché in questo settore a fare la differenza è l'affidabilità e la credibilità del venditore». Sulla vendita del nuovo infatti la qualità del prodotto è certificata dalla marca,

mentre nel caso del veicolo usato è fondamentale la competenza e l'esperienza di chi ne fa la valutazione prima di riproporlo sul mercato. «La nostra mission aziendale è di trovare soluzioni alle molteplici esigenze dei clienti – aggiungono i titolari – tutte le nostre risorse umane, tecnologiche e di materiali sono organizzate per una ricerca ininterrotta di qualità».

Mantova Diesel si afferma come azienda di riferimento a livello europeo nella compravendita di veicoli industriali e commerciali, forte di una trentennale esperienza. Nel set-

tore dell'usato conta un parco ricco di oltre un centinaio di mezzi messi a disposizione dei clienti con tutti i modelli completi di fotografie e descrizioni tecniche sempre aggiornati sulla base degli ultimi arrivi e delle offerte speciali.

L'azienda con sede a Mantova, in una posizione strategica, occupa un'area di 35.000 mq e come ulteriore garanzia di sicurezza e affidabilità dal 2002 ha adottato un sistema di gestione per la qualità certificata TÜV Italia, in conformità alla normativa UNI EN ISO 9001:2008, Cert. N° 50 100 22 81.



ENOTECA
ARTONI
acque e vini
servizio a domicilio

Laura, Daniela,
Elisabetta Artoni
vi aspettano in enoteca
in Via Chiesanuova, 29
interno secondo ufficio

SERVIZIO
A DOMICILIO





Apindustria e Gruppo Transfilm-Eurotir insieme per dare migliori servizi al territorio

Una convenzione in grado di offrire un servizio di trasporto personalizzato alle aziende della nostra provincia (e non solo)

MANTOVA/CASTEL GOFFREDO
«Apindustria e Eurotir insieme per offrire alle aziende del territorio un servizio a misura d'azienda». Questo l'obiettivo della convenzione nelle parole di **Giovanni Acerbi**, direttore dell'Associazione Piccole e Medie Industrie di Mantova, e **Alberto Caleffi**, direttore generale del Gruppo Transfilm di cui fa parte Eurotir.

Il valore aggiunto di questa collaborazione è che un corriere del territorio come Eurotir mette la sua esperienza e la sua struttura al servizio delle aziende mantovane. «Abbiamo scelto Eurotir perché è un'azienda associata e perché ha una struttura davvero unica in termini di mezzi perfettamente funzionanti, personale esperto e altamente professionalizzato – sottolinea Giovanni Acerbi, direttore Apindustria Confimi Mantova – inoltre è



Alberto Caleffi (Gruppo Transfilm-Eurotir) e Giovanni Acerbi (Apindustria)

un operatore che ha sede a Castel Goffredo e offre un servizio di assistenza affidato a persone vere e non a call center automatizzati».

Eurotir si occupa da più di 40 anni di autotrasporti internazionali e ha le competenze e il know how per occuparsi, con la stessa qualità, passione e

impegno, anche di operazioni doganali di importazioni. «La nostra convenzione copre tutti i tipi di trasporto, da quello misto strada-ferrovia, fino alle spedizioni navali e aree di merci di ogni misura, peso e volume – aggiunge Alberto Caleffi, direttore generale di Transfilm – un ulteriore punto di forza è che Eurotir fa parte del gruppo Transfilm che da oltre 50 anni svolge un servizio di corriere espresso senza intermediari. Questo si traduce in velocità, sicurezza e alta qualità del lavoro. Possiamo definirci veri e propri consulenti del trasporto».

Le aziende interessate a ricevere maggiori informazioni sulla convenzione possono telefonare direttamente al numero 0376221823 oppure possono visitare il sito internet <https://www.api.mn.it/apiexport-eurotir>.

Il "Gruppo" di Castel Goffredo

CASTEL GOFFREDO L'azienda Transfilm nasce nel 1967 e si dedica inizialmente al trasporto di pellicole cinematografiche. Il loro punto di forza è la consegna diretta senza intermediari che si traduce in velocità, sicurezza e alta qualità del lavoro. Eurotir garantisce spedizioni puntuali e sicure su tutto il territorio nazionale ed internazionale da oltre quarant'anni. Tutte e due le aziende hanno sede a Castel Goffredo, in provincia di Mantova, e sposano da sempre la stessa filosofia di servizio di qualità e sartoriale per le aziende.

Da qui nasce l'idea di Transfilm di acquisire Eurotir. Siamo nel 2018 e due storiche società di trasporto scelgono di unirsi per fare di più, coprendo tutta la gamma dei trasporti nazionali ed esteri con un parco macchine di oltre 170 mezzi e circa 200 dipendenti per la Transfilm, e una decina di veicoli ed una ventina di autisti per la Eurotir.

«Abbiamo unito due aziende che non si facevano, di fatto concorrenza – spiega **Alberto Caleffi**, direttore generale della Transfilm – ma che si integrano perfettamente. Da oggi faremo la strada assieme sviluppando la diversa propensione al mercato delle due aziende, più orientato all'Italia per la prima, decisamente vocato all'estero per la seconda».

Le sedi delle due aziende sono, inoltre, collocate a poche centinaia di metri di distanza. La Transfilm opera su una superficie di circa 100mila metri quadri, dei quali 40mila coperti, leggermente più piccola la Eurotir che ha una sede di 30.000 metri quadri.

eurotir

UFFICI
Via Berlino, 62
46042 Castel Goffredo
Mantova - Italia

CONTATTI
T. +39 0376 780551
preventivi@eurotir.org
www.eurotir.org



TRANSfilm
Corriere Espresso e Logistica

UFFICI
Via Londra, 48
46042 Castel Goffredo
Mantova - Italia

CONTATTI
T. +39 0376 7862
preventivi@transfilm.it
www.transfilm.it

