

*work* in progress

# WWIP



TRIMESTRALE DI INFORMAZIONE  
IMPRENDITORIALE DEL  
CONSORZIO LE BOCCHETTE

CREA ed ARREDOMARE,  
per una integrazione nel  
mondo del lavoro

LUCCA PROMOS, Connecting Business  
per le imprese della Provincia

LUCENSE: il fiore all'occhiello della ricerca  
applicata e dell'innovazione

postatarget  
creative

C1/3470/2008

Posteitaliane

numero 4  
ottobre/novembre/dicembre 2010



**Banca Versilia  
Lunigiana e Garfagnana**

**Investire in energia  
rinnovabile.  
Un bel modo di fare le cose  
alla luce del sole.**



Il Territorio e la Banca Versilia Lunigiana e Garfagnana costituiscono un binomio inscindibile, data la caratteristica istituzionale di Banca che opera sul e per il territorio di competenza. Dal concetto di territorio al concetto di ambiente il passo è breve e il progresso, inteso in senso ampio, spesso espone l'ambiente a grossi rischi di degrado, permanente e non.

Un aspetto fondamentale del problema è quello legato alla produzione di energia, a fronte del quale deve essere promosso un programma di crescente sfruttamento delle fonti cosiddette rinnovabili, la quali dovranno rappresentare una componente sempre più importante sul totale dell'energia prodotta.

E' sempre più consistente l'offerta di apparati idonei al conveniente sfruttamento dell'energia solare, eolica e geotermica, sia per esigenze di tipo industriale, artigianale e domestico.

Le abitazioni, dopo la diffusione degli impianti solari e fotovoltaici, possono essere dotate anche di mini-impianti eolici, che possono contribuire in modo sensibile al fabbisogno energetico quotidiano.

Una forte spinta all'utilizzo degli impianti fotovoltaici è data anche dal decreto sul Conto Energia, che prevede un corrispettivo da parte del gestore a fronte dell'immissione in rete dell'eccedenza di energia prodotta rispetto ai consumi che in talune situazioni – alla nostra latitudine – può arrivare a coprire il costo delle rate dell'eventuale prestito sottoscritto per finanziare l'installazione.

La nostra Banca ha scelto di occuparsi della qualità presente e futura dell'ambiente naturale e per questo si pone in modo attivo nel promuovere la realizzazione di impianti per lo sfruttamento dell'energia solare, eolica, termica, mediante la concessione di finanziamenti a condizioni agevolate che possono coprire anche il totale del costo dell'impianto.

Riepiloghiamo le caratteristiche salienti dei finanziamenti per i privati e per le aziende che intendono investire in un settore mai come oggi in pieno fermento:

**Finalità:** realizzazione di impianti solari, termici, fotovoltaici, eolici, a biomasse, caldaie ad alta efficienza;

**Destinatari:** privati, aziende, enti pubblici;  
**Importi:** fino al 100% del costo dell'impianto;

**Tassi:** agevolati, fissi o variabili;

**Durata:** max 15 anni per aziende e enti pubblici, max 20 anni per i privati;

**Rate:** mensili o trimestrali.

# sommario



pag  
4

## Un inverno ricco di attività

per le imprese della Versilia

## Rubrica bancaria

Accesso o esclusione dal credito? pag 5

## Lucca Promos

Connecting business pag 6



pag  
8

## Rubrica finanziaria

Basilea 3



pag  
10

## Intervista

Dal Torrione

## In vetrina

pag 12



pag  
14

## Punte di diamante

Lucense



pag  
16

## Intervista

Elettroimpianti GF



pag  
18

## Premio L'Alveare

CREA ed Arredomare

work in progress  
**WIP**

WIP WORK IN PROGRESS

Trimestrale di informazione imprenditoriale

del Consorzio Le Bocchette

NUMERO 4

ottobre/novembre/dicembre 2010

Editore: Consorzio Le Bocchette

Direttore Responsabile: Gabriele Ghirlanda

Coordinamento Redazione: Chiara Serrelli

Caporedattore: Cinzia Donati

Progetto grafico: valeria.cumini@gmail.com

Foto: Cinzia Donati, Fotomania

Stampa: Tipografia Pezzini

Autorizzazione Tribunale di Lucca

n° 896 del 01/06/09

Redazione: Capezzano Pianore (Lu)

Via dei Carpentieri - Tel: 0584 945437

www.consorziobocchette.com

info@consorziobocchette.com



**Guido Puccinelli**, è nato a Viareggio il 4 settembre 1967, abita a Lido di Camaiore ed è sposato con una figlia. Dall'età di 20 anni si è inserito presso l'azienda di famiglia, Infall 1961, ed oggi svolge il ruolo di Amministratore.

Dopo aver svolto il ruolo di Consigliere e di Vice Presidente, da due anni e mezzo rappresenta il Consorzio Le Bocchette nel ruolo di Presidente.

## UN INVERNO RICCO DI ATTIVITA' PER LE IMPRESE DELLA VERSILIA

Ripresa o falsa partenza per le nostre imprese? L'estate è ormai terminata e si ritorna ai blocchi di partenza, pronti a lanciarsi in nuove opportunità di business, almeno questa è la speranza più grande per noi imprenditori, ma sarà veramente così?

Certo è, che da quanto emerso dalle ultime ricerche, le stime per il Pil del 2010 e 2011, prevedono un 1% e 1,5%, un dato sicuramente non entusiasmante. Le previsioni, a detta degli esperti, risentono principalmente di due fattori concomitanti: da una parte un generale rallentamento della crescita a livello globale per questa fine del 2010 e per i primi mesi del 2011, e dall'altra una significativa decelerazione dell'economia americana.

Insomma, le previsioni non sono ottimistiche ma, pare che il peggio, sia ormai alle spalle ed i primissimi segnali di ripresa, ancora deboli ed in-

certi, sembrano mettersi in atto.

Il nostro Consorzio, naturalmente, cercherà, di continuare a dare sostegno alle imprese, come del resto ha sempre cercato di fare, mettendo in piedi nell'arco del 2011, una serie di attività idonee a garantire dei piccoli ma significativi aiuti alle pmi.

Alcuni esempi: riprenderà lo sportello con Fidi Toscana per gli aiuti anti crisi, a sostegno delle imprese, da parte della Regione Toscana, con l'attivazione di altri servizi, tutti gratuiti, a sostegno delle aziende, come ad esempio un nuovo sportello dedicato al tema dei rifiuti, della valutazione dei rischi e di particolari tematiche ambientali.

Ripartiranno anche tutta una serie di corsi di formazione, atti ad informare e a fornire consigli utili da utilizzare nei rapporti quotidiani di business. Dai corsi di lingua, in azione a breve, ai corsi motivazionali, all'alta formazione in materia di economia ed organizzazione aziendale, al marketing, alla formazione in innovazione di prodotto e di processo, oltre che alla gestione delle risorse umane.

Continueranno anche i corsi formativi on the job, ne saranno anche sviluppati di nuovi e si inizierà a lavorare anche sul tema della Responsabilità Sociale, dal momento che i comportamenti etici finiscono inevitabilmente per avere conseguenze anche sulle scelte organizzative.

Attività che nel loro complesso, po-

tranno contribuire a promuovere lo spirito imprenditoriale e la relativa crescita delle imprese, per incoraggiarle a divenire più innovative, competitive e pronte ad attivare programmi di ricerca e nuove partnership.

Si continuerà a lavorare anche sulla valorizzazione dell'area industriale, tema caro a tutti gli associati, dal momento che l'area, nonostante il forte sviluppo degli ultimi anni e tutta una serie di opere infrastrutturali, ha ancora necessità di essere migliorata, sia dal punto di vista urbanistico che da quello sostenibile. Interessanti progetti, alcuni da poco presentati, altri in fase di discussione, verranno da qui a breve elaborati, per garantire ad un'area come quella delle Bocchette, nuove opportunità ed una superiore qualità della vita.

In ultima analisi, un accenno a Bocchette Expo, la nostra manifestazione espositiva, che anche per l'edizione 2010 è riuscita a superare l'esame, con un interessante numero di visitatori (15.000 circa nei tre giorni complessivi) in crescita rispetto ai precedenti anni.

Un grande lavoro, per noi tutti, sicuramente non facile da mettere in piedi, vista la crisi internazionale, ma che, nel suo piccolo ha dato vita ad un interessante percorso espositivo, con una varietà di prodotti, di sinergie e di eventi che è davvero difficile trovare in un unico connubio.

Ad maiora.

## ACCESSO O ESCLUSIONE DAL CREDITO PER LE AZIENDE DELLA VERSILIA?

**Per svelare l'arcano binomio e capire la veridicità ed i relativi sintomi, abbiamo deciso di aprire una rubrica, che vedrà vita anche nei prossimi numeri invernali, ponendo una serie di domande ai diretti interessati: gli istituti di credito. Nel nostro caso ci interfacciamo con una banca del territorio, nota per la sua particolare attenzione ai bisogni delle piccole e medie imprese. Ne parliamo con il responsabile commerciale della Banca di Credito Cooperativo Versilia Lunigiana e Garfagnana, Giuseppe Marsili**

**PREMESSA:** Nel sistema economico italiano operano oggi oltre 3,5 milioni di imprese, di cui circa il 99% è rappresentato dalle piccole e medie imprese che occupano circa il 66% della forza lavoro totale. Da ciò si evince l'elevata importanza nel sistema produttivo italiano delle PMI che contribuiscono in larga misura alla formazione del Prodotto Interno Lordo e che hanno concorso allo sviluppo economico del Paese. Tale peculiarità, peraltro, si ritrova tendenzialmente nell'intero contesto economico europeo, dove le PMI producono circa il 55% del fatturato comunitario.

Partiamo subito con una domanda secca: **potete ancora definirvi "la banca di riferimento per il nostro territorio"? Quindi un istituto che, nonostante il particolare momento socio economico, garantisce assistenza, informazione e consulenza in termini di opportunità finanziarie ed agevolazioni?**

Le Banche di Credito di Cooperativo sono legate al territorio per definizione. Il loro statuto infatti impone che esse debbano operare prevalentemente nei comuni dove hanno la sede o le dipendenze e nei comuni ad essi limitrofi; ciò significa che prestiti e mutui devono essere erogati in detta zona per almeno il 95% del totale; non solo, i Soci devono essere residenti o domiciliati nella zona di competenza e per legge almeno il 50% dell'attività creditizia deve essere effettuata con

essi. Questa caratteristica ha fatto sì che nel tempo la Banca di Credito Cooperativo si sia profondamente radicata nel tessuto sociale e produttivo, intrattenendo rapporti con famiglie, imprese, istituzioni ed enti e soprattutto acquisendo esperienze e conoscenze che hanno permesso di sostenere l'economia locale anche nei momenti di difficoltà. Si tratta quindi di una vera e propria "vocazione" territoriale che distingue la nostra banca dal resto del sistema creditizio e che ha permesso di svolgere la nostra funzione di sostegno economico a famiglie e imprese anche in un periodo di così grave crisi. Questo fenomeno trova riscontro nei numeri: al 30 Giugno 2010 le 31 BCC della Toscana hanno registrato complessivamente l'aumento di oltre il 7% della raccolta diretta e di oltre il 9% degli impieghi rispetto alla stessa data del 2009, con quote di mercato di poco inferiori al 10%.

**Una recente indagine di customer satisfaction rivolta alle imprese italiane ha evidenziato come il 72% delle imprese abbia manifestato la propensione a ridurre i rapporti bancari, concentrandoli su pochi interlocutori creditizi. Sa dare una spiegazione a quanto enunciato e soprattutto vi sentite anche voi parte in causa di questa scelta?**

Per un'impresa, un'efficace gestione dei costi prevede l'esistenza di rapporti bancari in numero non superiore

al necessario. Quando poi le aziende devono affrontare i periodi di crisi che aggiungono difficoltà al già non facile mondo dell'imprenditoria, ecco che questo atteggiamento è più marcato. Oltretutto, nel costo complessivo di un rapporto bancario la componente derivante da spese e commissioni è oggi più rilevante, essendo i tassi ridotti ai minimi storici. Ovviamente la scelta di sacrificare questo o quell'istituto non deve essere basata soltanto sul mero confronto dei costi, ma anche e soprattutto sulla qualità del rapporto interlocutorio, sulla reattività dell'istituto alle necessità improvvise, sulla facilità di comunicazione, sulla facilità di farsi ascoltare e farsi comprendere.

**Qual è il vostro valore aggiunto?** Parlare di valore aggiunto significa ancora una volta evidenziare il nostro modo di fare banca, il nostro modo di interfacciarci con le persone e con le aziende in modo vicendevolmente costruttivo. Negli anni la nostra Banca ha saputo costruirsi un prezioso e insostituibile patrimonio di rapporti, di contatti, di relazioni che di fatto la rendono la vera banca del territorio. Grazie alla profonda conoscenza delle componenti personali e imprenditoriali locali, riesce a innescare una sinergia virtuosa dove le singole realtà economiche hanno la sicurezza di un partner finanziario a loro vicino che per sua natura reinveste nuovamente sul territorio, anche mediante interventi di natura sociale e culturale.



**Giuseppe Marsili**, in Banca dal 1986, dopo alcuni incarichi in uffici centrali presso la Sede di Pietrasanta, dal 1998 ha sempre ricoperto ruoli di natura prettamente commerciale, iniziando come responsabile della filiale di Forte dei Marmi prima e di Sarzana poi, dopodiché è stato Capo Area Territoriale della Lunigiana fino all'attuale incarico di Capo Area Mercato della Banca Versilia Lunigiana e Garfagnana.





A cura di Chiara Serreli

# LUCCA PROMOS,

## CONNECTING BUSINESS PER LE IMPRESE DELLA PROVINCIA

**Intervista a Carol Lucchesi, manager di Lucca Promos, società della Camera di Commercio che si occupa di sviluppo e promozione dell'economia lucchese nel mercato internazionale. Un' interessante storia con una passione che ha origini lontane...**

In questo primo numero autunnale, vi presentiamo una bella storia, tutta al femminile: l'esperienza di una donna che è riuscita ad unire, nel migliore dei modi, l'essere manager con l'essere mamma, con non pochi sacrifici. Esperienza che ha dato e sta dando ottimi risultati, a favore delle molteplici attività artigianali industriali che desiderano interfacciarsi con il mercato estero.

### Chi è Carol Lucchesi?

Partiamo facendoci raccontare un po' di "vita personale" da Carol, preziosa coordinatrice per i rapporti strategici a sostegno dell'internazionalizzazione per le aziende del nostro territorio. Una storia che ha origini lontane, come dicevamo, infatti Carol nasce in Canada, da genitori italiani, emigrati dall'Italia, come molti altri connazionali, in cerca di miglior vita. Dopo diversi anni e la maggior parte dell'infanzia vissuta all'estero, Carol rientra in Italia, dove si inserisce professionalmente all'interno di un'azienda del settore lapideo, per poi passare all'ufficio commerciale di Perini spa, l'azienda di Fabio Perini, leader nella progettazione e produzione di macchinari per l'industria della carta e per la trasformazione ed il confezionamento della carta tissue. Una grande esperienza, durata ben quindici anni, che ancora oggi Carol ci racconta con grande emozione e

soddisfazione, un impegno importante che ha le ha fornito un significativo bagaglio di esperienza.

Nonostante la brillante carriera, Carol decide di interrompere la sua esperienza lavorativa, per una semplicissima esigenza: educare i suoi due figli, Francesco e Gabriele; una scelta significativa e sicuramente non facile, che le garantisce, per alcuni anni, di godersi appieno la maternità.

Ma la dinamicità e la voglia di fare di Carol, la riproiettano nel mondo del lavoro, dapprima come consulente marketing e comunicazione per il settore del turismo ed organizzazione eventi ed in seguito, esattamente dal 1 luglio del 2007, come Director per le attività internazionali di Lucca Promos.

### Ma che cos'è Lucca Promos?

Lucca Promos è un'azienda consortile nata dalla condivisione di intenti della Camera di Commercio e

dell'Amministrazione provinciale; essa rappresenta, senza ombra di dubbio, una importantissima risorsa per le aziende lucchesi che desiderano affacciarsi ed interfacciarsi con il mercato internazionale nei diversi settori strategici: nautica, lapideo, calzature, carta, imballaggi, artigianato, agroalimentare e ortoflorovivaismo.

La nostra società, ci racconta Carol, organizza iniziative promozionali, rivolte a stimolare la nascita e lo sviluppo di rapporti commerciali tra le aziende del territorio e gli operatori di paesi esteri ed offre pertanto a tutte le pmi del territorio, la possibilità di partecipare a fiere di settore, workshop, incoming di delegazioni estere per incontri business to business oltre che missioni di outgoing. Alcune di queste iniziative nascono direttamente dal lavoro della società lucchese, mentre altre sono realizzate in collaborazione con Toscana

Promos, l'agenzia regionale per l'internazionalizzazione, e/o con accordi di programma con ICE e Unioncamere.

### Quali sono le possibilità offerte da Lucca Promos alle imprese?

Le imprese possono partecipare alle molteplici manifestazioni promosse da Lucca Promos, a sostegno della creazione e pianificazione di un programma promozionale, in grado rafforzare la presenza delle aziende sul mercato estero. Ma non solo, Lucca Promos è anche in grado di fornire informazioni sui finanziamenti nazionali ed europei, con uno sportello interamente dedicato alla progettazione comunitaria, gestito dalla collega, Dr.ssa Valeria Giusti.

### La cosa che ti piace di più di questo lavoro?

Senza ombra di dubbio il fare sistema, ovvero la possibilità di poter mettere in sinergia le imprese, l'opportunità di dare il la all'eventuale nascita di business oltre che al vero e proprio contatto umano. Con questo lavoro si ha la fortuna di conoscere tante interessanti realtà, di costruire diversi rapporti interpersonali a beneficio delle imprese. Il tutto generato da un obiettivo comune: l'individuazione di nuove strategie e di nuovi percorsi di sviluppo per le imprese.

### La tua più grande soddisfazione?

Essere riuscita a rientrare nel mondo del lavoro, in un team tra l'altro molto valido e tutto al femminile, con la fortuna e la possibilità di intraprendere un lavoro entusiasmante, che tanto ha a che fare con la mia precedente esperienza lavorativa, insomma è come se stessi vivendo una sorta di ritorno al passato.

### Una missione da ricordare?

Probabilmente tutte, visto che ognuna ha un proprio profilo, una sua storia e molteplici e differenti relazioni. Comunque posso sicuramente ben ricordare una delle ultime missioni effettuate, a Brisbane, in Australia, con sei rilevati aziende del settore nautico. Un'esperienza entusiasmante svoltasi al "Sanctuary Cove International Boat Show 2010" in



Queensland, una regione leader nella costruzione di imbarcazioni di lusso, che attrae ogni anno compratori e operatori dell'industria marina di tutto il mondo. Le sei aziende italiane, attive nella produzione e fornitura di prodotti e accessori per la nautica da diporto e la cantieristica navale, hanno avuto modo di interfacciarsi con le realtà locali, grazie ad una serie di appuntamenti d'affari ed incontri 'business to business', oltre a visite presso cantieri e stabilimenti produttivi locali.

### Il tuo sogno più grande?

Un romantico sogno: poter realizzare una missione in Canada, per tornare a casa, nei luoghi in cui sono nata e in cui ho passato la mia infanzia.

Lucca Promos,  
Via Corte Campana n°10  
55100 Lucca  
lucca.promos@lu.camcom.it;  
www.luccapromos.it  
Tel 0583 9765

### Appuntamenti Futuri: Desco 25-28 novembre incoming

Mostra mercato dei sapori tradizionali, giunta alla sesta edizione, nasce con l'intento di valorizzare e promuovere i prodotti tipici più caratteristici del territorio abbinando le degustazioni di prodotti a piccoli eventi all'interno delle preziose sale del Real

Collegio a Lucca. Programma: - 25-26 Novembre: Workshop – Incontri d'affari bilaterali attraverso un'agenda personalizzata di appuntamenti, organizzati presso le sale del Real Collegio, Piazza del Collegio, 1 Lucca. Possibilità di partecipare al "punto degustazione" in uno dei week-end dedicati alle varie province (dal 27 Novembre al 12 Dicembre 2010).

### Conclusioni

Dopo la chiacchierata con Carol Lucchesi e dopo aver dato uno sguardo alle oltre 25 missioni realizzate nell'anno da Lucca Promos, ci è parsa chiara la filosofia ispiratrice di questa realtà: l'essere al servizio delle imprese, al fine di accentuarne le competenze ed il business, in base a specifici bisogni. Un obiettivo importante che sentiamo di apprezzare e di condividere. Una storia, tutta al femminile, dove capacità, creatività e forti emozioni si mescolano, una storia interessante che ci ha fatto sognare e pensare che, a volte, i sogni si possono davvero realizzare.





**Roberto Grasso** (Viareggio, 18 Maggio 1969) è un Dottore Commercialista e Revisore contabile. Esperto certificato in consulenza aziendale e direzionale. Tiene regolarmente corsi sulla gestione dell'impresa presso aziende, consorzi e varie istituzioni. E' membro del Consiglio di Amministrazione del Consorzio "Le Bocchette" e sindaco revisore in diversi collegi sindacali.

# BASILEA 3

## UNA STRADA PER L'EVOLUZIONE DEL RAPPORTO BANCA-IMPRESA

La crisi che ha colpito due anni fa il sistema finanziario internazionale e che tuttora produce effetti negativi per l'economia mondiale ha fatto ritenere indispensabile un complessivo ripensamento della regolamentazione prudenziale del sistema bancario e finanziario. Sebbene la crisi sia stata la conseguenza di molti fattori concomitanti, certamente l'apparato regolamentare e di supervisione del settore finanziario non è stato in grado di prevenire l'eccessiva dilatazione dei rischi o di imbrigliare la trasmissione della turbolenza finanziaria.

Quello che è successo ha dimostrato in modo evidente la fragilità dell'attuale sistema e la necessità di un rafforzamento delle difese da parte degli istituti di credito, al fine di evitare il ripetersi di situazioni drammatiche come quelle vissute negli ultimi due anni e che hanno portato alla peggiore recessione dell'economia mondiale dal dopoguerra ad oggi.

Tuttavia, se da un lato sono attese e auspicabili modifiche legislative per evitare il ripetersi di fenomeni degenerativi, dall'altro risulta fondamentale comprendere bene chi possono essere i destinatari di tali riforme e quali potrebbero essere gli effetti sull'economia reale. Infatti, è importante valutare bene l'impatto di queste nuove direttive sul sistema

bancario, poiché inevitabilmente si ripercuoteranno, e forse anche in misura amplificata, sul rapporto banca-impresa.

La Commissione Europea e il Comitato di Basilea hanno elaborato proposte per emanare una nuova direttiva sui requisiti patrimoniali, che entrerà in vigore probabilmente dal 2013.

Principalmente le proposte presentate hanno come obiettivo comune quello di accrescere la consistenza del patrimonio delle banche e di migliorarne la qualità, orientandosi verso una più accurata e restrittiva definizione del capitale proprio e verso un rafforzamento delle regole per il controllo del rischio di liquidità.

Da valutazioni effettuate fin dall'inizio della crisi, è stato chiaro che molti elementi inclusi nella definizione di capitale regolamentare non avevano una qualità sufficiente per assorbire le perdite, innescando una reazione a catena che ha messo in ginocchio il sistema.

Tra le nuove regole proposte in merito alla valutazione del capitale regolamentare, spiccano sicuramente quelle che rivedono la valutazione di alcune voci dell'attivo. In particolare evidenziamo una voce molto presente nei bilanci delle banche: la voce relativa alle «imposte anticipate» (formalmente un credito presun-

to nei confronti dello Stato). Questa voce non potrà più entrare nella valutazione delle disponibilità, ma dovrà essere dedotta integralmente dal common equity ai fini del patrimonio di vigilanza con conseguenze pesantissime in molti casi.

Infatti, nel concreto contabile delle banche italiane, è frequente trovarsi di fronte a operazioni di bilancio di fine anno che permettono di rilevare imposte anticipate, generando ingenti crediti fiscali che si accumulano negli anni per il differente trattamento delle perdite su impieghi dal punto di vista civilistico e fiscale.

Le nuove regole di Basilea 3, giustificate da una logica di maggior diffidenza verso le cifre meno "tangibili" del bilancio, punteranno ad evitare l'accumulazione di rischi sistemici attraverso politiche di bilancio attua-



te per ottenere bilanci finalizzati ad esigenze specifiche, ma non del tutto prudenziali e tutelanti nel caso di situazioni di crisi.

All'appuntamento con «Basilea 3», le banche italiane rischiano dunque di presentarsi zavorrate da "bolle fiscali" in bilancio, che inciderebbero non poco sui ricalcoli previsti per i patrimoni di vigilanza, con tutte le implicazioni del caso.

Ulteriore elemento indicato nel quadro delle proposte è l'obbligo di accantonare riserve di liquidità sulla base di parametri specifici: in primo luogo le banche dovranno disporre di una riserva di liquidità sufficiente a fronteggiare uno scenario di crisi estremamente acuto (nel contempo sistemico e aziendale) della durata di un mese (riserve liquidabili in 30 giorni per coprire i deflussi monetari netti calcolati in ipotesi di uscite di carattere straordinario), in aggiunta viene richiesta una "riserva di funding" per 360 gg che assicura la copertura su un orizzonte di un anno nel caso di difficoltà aziendali (non sistemiche). Alle autorità tecniche è stato inoltre chiesto di disegnare regole prudenziali e standard contabili che evitino di accentuare la tendenza del settore finanziario a favorire la crescita (talvolta euforica) del credito nei periodi di maggiore espansione e a ridurla drasticamente all'inversione del ciclo. Tali modifiche rispetto all'attuale sistema si dovrebbero concretizzare nel cosiddetto "accantonamento dinamico", ovvero un sistema di accantonamento riserve, collegato agli andamenti del mercato, che permetta di ridurre gli effetti dei cicli economici, evitando un accesso al credito troppo disinvolto nelle fasi economiche espansive e, al contrario, troppo restrittivo nelle fasi recessive.

Da evidenziare che il rafforzamento degli standard di controllo e dei parametri da rispettare creerà un'inevitabile irrigidimento dei rapporti con il sistema bancario e, dato che esistono differenti realtà bancarie presenti in Europa, la stabilizzazione del sistema creditizio rischia di penalizzare i



rapporti con quelle banche che più si sono adoperate per sostenere anche nei momenti più difficili le famiglie e le PMI, offrendo un contributo sostanziale al finanziamento dell'economia a livello locale. Infatti queste realtà, nella maggior parte dei casi, hanno continuato a mantenere immutato il proprio ruolo e il proprio modo di essere e fare banca indipendentemente dalle fasi del ciclo economico, ma con Basilea 3 potrebbero essere maggiormente colpite dall'introduzione di ulteriori provvedimenti restrittivi per la definizione dei requisiti patrimoniali.

Pur confermando sostanzialmente la filosofia di fondo di Basilea 2, si prende atto di alcuni limiti della disciplina e si introducono i correttivi necessari a migliorarne il funzionamento e a garantire che essa consegua gli obiettivi per cui era stata ideata. È impegno delle autorità evitare impatti significativi sull'economia reale. Le nuove regole (che entreranno in vigore alla fine del 2012 a condizione che si sia manifestato il consolidamento della ripresa economica) saranno introdotte con la necessaria gradualità, anche attraverso la previsione di di-

sposizioni transitorie, incluso un periodo di "rodaggio" sufficientemente lungo, al fine di dare agli intermediari il tempo di adeguarsi e di non ostacolare il superamento della crisi.

In definitiva, le evoluzioni previste da Basilea 3, che puntano quasi tutte ad aumentare il requisito patrimoniale, potrebbero avere un impatto molto rilevante sulla politica del credito rischiando di arrivare al paradosso di ritenere affidabili e sicure esclusivamente le aziende molto capitalizzate con la conseguenza che "i soldi si danno solo a chi li ha già". Anche Basilea 2, nata con obiettivo di mantenere invariato il requisito patrimoniale complessivo del sistema bancario, è stata percepita in modo generale come un ostacolo al credito alle imprese. Pertanto è opportuno che chi ha rapporti con il sistema bancario arrivi preparato ad affrontare il cambiamento prevedendo in anticipo le politiche da attuare per evitare conseguenze negative e incagli finanziari difficilmente gestibili nel breve termine.

Speriamo che l'esperienza passata faccia da maestra nell'immediato futuro.



# DAL TORRIONE: SE ABBIAMO FATTO TANTA STRADA INSIEME C'E' UN PERCHE'

A cura di Cinzia Donati

Lo scopo di Dal Torrione Service è far sì che non solo il veicolo Mercedes-Benz oppure Smart sia nelle mani migliori, ma anche che lo stesso cliente sia privilegiato. La loro assistenza è altrettanto affidabile e tecnicamente avanzata quanto lo sono i veicoli Mercedes-Benz e Smart. Durante tutto il corso della loro vita.

## In una frase, di cosa si occupa Dal Torrione Service?

Facciamo servizio di assistenza meccanica e di carrozzeria per i marchi Mercedes e Smart.

## Più in particolare, quali sono i servizi che offrite ai clienti?

Si va dai preventivi gratuiti computerizzati, alle auto sostitutive, dal soccorso stradale, al ritiro e consegna a domicilio, dalla gestione di sinistri, con trattative dirette presso le compagnie di assicurazione, all'assistenza legale e assicurativa.

## Quale zona è coperta dal vostro servizio?

Tutta la Versilia e le province di Massa e di Lucca.

## Quante persone lavorano nell'azienda?

Abbiamo quindici dipendenti.

## Il vostro cliente-tipo, trattandosi di Mercedes, è di fascia alta?

Diciamo che fino a circa quindici-venti anni fa i nostri clienti-modello erano di fascia medio-alta. Oggi la clientela è molto più variegata.

## Il vostro è un settore in crisi o procede bene?

Il settore sta attraversando una fase di flessione iniziata nel 2009. Sono previste ancora flessioni fino al 2011. Purtroppo c'è una flessione nelle vendite che, inevitabilmente, si riflette sul servizio di assistenza.

## La vendita delle Mercedes è in calo?

La Mercedes lo scorso anno ha avuto una diminuzione delle vendite del 50%.

## Quanto prevedete che diminuiscano ancora?

Noi ci aspettiamo ancora un calo di circa il 15%.

## Supponiamo che io sia un vostro cliente e mi trovo ad aver bisogno di voi. Cosa devo fare?

Il nostro cliente in genere telefona perché ha bisogno di lavori di manutenzione programmata. Quindi fissa per telefono un appuntamento e poi viene qua. Oppure, se ha un problema urgente, viene direttamente da noi.

## In quanto tempo si risolve in genere un problema?

Noi cerchiamo di risolverlo nel più breve tempo possibile.

## Immagino che il cliente Mercedes sia esigente...

Il cliente Mercedes è molto esigente! I tempi sono molto importanti! Noi riusciamo a riparare danni anche grossi in massimo due o tre giorni.

## Per il marchio Mercedes fate un servizio di assistenza particolare, vero?

Sì. Esclusivamente per Mercedes, facciamo assistenza per il cliente che rimane in panne oppure ha un'avarìa. E' un servizio che funziona con un numero verde da chiamare, che è attivo 24 ore su 24. Vuol dire che in qualsiasi momento, c'è sempre un tecnico che risponde al telefono.

## Questo servizio in quale zona funziona?

Noi ci occupiamo delle province di Lucca, Massa, Pisa e Livorno. Il cliente che ha bisogno e chiama il numero verde da una di queste province, viene indirizzato qui da noi.

## Siete soddisfatti dei vostri risultati?

Siamo monitorati da Mercedes Italia attraverso un indice di soddisfazione, che si chiama C.S.I.. Lo scorso anno abbiamo chiuso con un indice pari a 92.8. Il massimo è 100, quindi sì, siamo soddisfatti!

## Da quanto tempo fate parte del Consorzio Le Bocchette?

Fin dalla sua nascita. Mio padre è tra i soci fondatori del Consorzio.

## Un lato positivo del Consorzio?

In questo periodo ha una vita molto attiva!

## Invece un lato negativo?

Sotto il profilo politico, secondo me, il



Consorzio non ha quel peso che possa permettere di risolvere i vari problemi che ci sono...

## Come ad esempio il problema della viabilità?

Noi in particolare usufruiamo della nuova viabilità che, per fortuna, abbiamo in questa zona... Siamo fortunati! Nel resto dell'area delle Bocchette, manca l'illuminazione... Esteticamente è una zona trascurata.

## UN PO' DI STORIA:

Nata nel 1982 in via Fosso Legname a Piano di Mommio, dove è ancora attualmente l'assistenza Mercedes Benz, la carrozzeria Dal Torrione Ser-

vice nel 2004 si trasferisce nei nuovi locali in via Pastore a Capezzano Pianore. Certificata secondo la normativa ISO 9001/2000, la carrozzeria è autorizzata Mercedes Benz e Smart e dotata delle più moderne attrezzature esistenti sul mercato. I dipendenti frequentano continuamente corsi di aggiornamento organizzati dalla Mercedes Benz.

## CHI ABBIAMO INTERVISTATO:

Stefano Dal Torrione

Nato a: Viareggio

Il: 16 giugno 1971

Di cosa si occupa: general manager. Come ha iniziato: dopo la scuola superiore, ha fatto l'Università (Giurisprudenza), poi il servizio militare e nel 2000 ha iniziato a lavorare in azienda.

## Dal Torrione Service

OFFICINA:

Piano di Mommio, Via Fosso Legname, 235

Tel. 0584 941595 Fax 0584 941439

www.daltrorioneservice.com

service@daltrorioneservice.com

CARROZZERIA:

Capezzano Pianore, via Pastore, 37

Tel. 0584 338081



## Polyplants s.r.l.

SETTORE MERCEOLOGICO:  
Agricoltura

**COSA FA:** Da oltre 30 anni è presente in tutta Italia nel settore dei film plastici e delle tecnologie per ortoflorovivaismo. Propone quanto di meglio offre il mercato europeo in questo settore: film plastici a lunghissima durata, termici, trasparenti o a luce diffusa ed effetto climatizzante; film per impermeabilizzazione laghetti, per copertura capannoni, fienili, allevamenti; lastre in policarbonato ondulato Suntuf Plus e in policarbonato alveolare; tessuti per pacciamatura, schermi ombreggianti e altri accessori per la coltura in serra o in pieno campo. Polyplants mette a disposizione la propria decennale esperienza per consigliare e soddisfare al meglio e con rapidità le esigenze di chi coltiva in serra. Polyane, Celloflex, Polyanex e più recentemente il Celloclim, il film della terza generazione, sono marchi che Polyplants distribuisce in esclusiva per l'Italia.



DOVE SI TROVA: Capezzano Pianore – Via dei Calzolari n.231

CONTATTI: tel. 0584 969650  
www.polyplants.it  
info@polyplants.it

## Restauro Valeri s.r.l.

SETTORE MERCEOLOGICO:  
Restauro architettonico di beni artistici

**COSA FA:** Azienda specializzata in diagnosi e progettazione metodologica, organizzazione, direzione ed esecuzione di interventi di restauro architettonico-monumentale attraverso la propria struttura di professionisti e specialisti. Opera da 25 anni nell'ambito dei Beni Culturali. Tra i lavori più importanti figurano Palazzo Gambacorti a Pisa, Palazzo Ducale a Lucca, il complesso di Villa Garzoni a Collodi e Villa Tittoni-Traversi a Desio (MI). Collabora in stretta sinergia con la direzione scientifica della rivista Arkos Scienza e Restauro. Si propone ai professionisti, agli enti pubblici e privati che operano nei campi: restauro architettonico (lapideo, affresco, ligneo); risanamento civile di ville e palazzi di pregio; deumidificazioni e trattamenti contro l'umidità; consulenze e assistenze tecniche per redigere capitolati d'appalto.



DOVE SI TROVA: Capezzano Pianore – Via del Commercio n.10

CONTATTI: tel. 0584 969550  
www.restaurovaleri.it  
restaurovaleri@virgilio.it  
info@restaurovaleri.it

## Teseo s.r.l.

SETTORE MERCEOLOGICO:  
Servizi (Formazione)

**COSA FA:** Nata nel 1999 dall'iniziativa di esperti in processi formativi e grazie alla partnership con importanti contesti universitari (Università di Siena, di Parma, di Padova), si propone come ente di ricerca e sviluppo di didattica applicata e quale centro di cultura finanziaria indipendente. Da 10 anni collabora attivamente con i principali intermediari finanziari nazionali, fornendo loro corsi altamente specializzati. Nel 2002 ha ottenuto l'accreditamento dalla Regione Toscana come Agenzia Formativa, per realizzare attività formative/orientative – anche finanziate con risorse pubbliche (Fondo Sociale Europeo) – su tematiche relative alla Sicurezza sul lavoro, alle conoscenze linguistiche, all'uso di mezzi informatici, alla gestione delle fonti rinnovabili, alla gestione aziendale, alla comunicazione, al marketing e al rapporto con partner stranieri (export).



DOVE SI TROVA: Capezzano Pianore – Via delle Bocchette ang. Via dei Fabbri

CONTATTI: tel. 0584 338275  
www.teseoform.com  
segreteria@teseoform.it

## Toscana Antinfortunistica s.r.l.

SETTORE MERCEOLOGICO:  
Prodotti per la sicurezza sul lavoro

**COSA FA:** Nasce nel 2002. E' gestita dal fondatore, Claudio Massaglia, che ci lavora insieme ad altre due persone. Commercializza tutte le varie tipologie di prodotti antinfortunistici: abbigliamento, scarpe, caschi, guanti, cuffie, estintori e tutto ciò che serve ai fini della sicurezza sul lavoro. E' rivenditore abilitato e certificato Petzl: possiede cioè una struttura dove si possono simulare i lavori in quota e provare i dispositivi anticaduta (imbracature etc.). Inoltre si occupa di organizzare corsi di formazione professionale che servono alle aziende per mettersi in regola ai fini della sicurezza. Sono corsi obbligatori per le aziende e formano, ad esempio, responsabili del servizio prevenzione e protezione, rappresentanti dei lavoratori alla sicurezza, operatori di carrelli elevatori, oppure istruttori sull'antincendio e sul primo soccorso.



DOVE SI TROVA: Capezzano Pianore – Via dei Fabbri

CONTATTI: tel. 0584 969394

## Versilia Servizi s.r.l.

SETTORE MERCEOLOGICO:  
Impianti tecnologici e global service

**COSA FA:** Società pubblica, il suo capitale sociale è interamente detenuto dal Comune di Viareggio tramite la Viareggio Patrimonio. Si occupa di impiantistica tecnologica e di manutenzioni in global service. Svolge attualmente le seguenti attività: manutenzione degli impianti di pubblica illuminazione del Comune di Viareggio e costruzione dei nuovi impianti; manutenzione della rete comunale di fognatura bianca; controlli sul rendimento degli impianti termici nel Comune di Viareggio; manutenzioni elettromeccaniche ed elettroniche; manutenzione in global service della Cittadella del Carnevale; realizzazione impianti elettrici Carnevale di Viareggio; costruzione impianti di videosorveglianza di sicurezza; automazioni e telecontrolli; impianti elettrici ed idraulici civili ed industriali; fotovoltaico e solare termico.



DOVE SI TROVA: Capezzano Pianore – Via del Carpenteri n.31

CONTATTI: tel. 0584 425835  
www.versiliaservizi.com  
info@versiliaservizi.com

## Videospot Pubblicità s.a.s.

SETTORE MERCEOLOGICO:  
Pubblicità

**COSA FA:** Nasce nel 1988. E' stata la prima agenzia in Toscana e fra le prime in Italia a credere in un nuovo tipo di pubblicità: la pubblicità dinamica. Questo tipo di pubblicità viene realizzata attraverso dei pannelli elettronici computerizzati. E' basando la sua politica su questo concetto che la Videospot ha installato nel 1988 il primo pannello elettronico denominato "Videomoviecolor" in Passeggiata a Viareggio. Fra le tantissime manifestazioni a cui ha partecipato, ricordiamo quella del giugno 2006, quando la Videospot ha mandato in diretta le partite del mondiale di calcio con il proprio maxischermo. Alla fine del campionato, l'allenatore Marcello Lippi ha partecipato al Lippi Day organizzato dalla Videospot. Vi hanno partecipato circa 25mila persone, un evento ripreso da tutte le televisioni europee. Era il primo giorno che il CT partecipava a una manifestazione pubblica dopo i mondiali.



DOVE SI TROVA: Viareggio – Piazza d'Azeglio n.53

CONTATTI: tel. 0584 30686  
www.videospot.it  
videospot@email.it



**Claudio Romiti** Presidente della Lucense SCpA. Nasce a Pietrasanta il 21 dicembre 1956, in una famiglia in cui i valori del rispetto per il lavoro e la filosofia del fare sono stati sempre dominanti. Già perito chimico, prosegue gli studi di chimica industriale presso l'Università di Pisa, formandosi giovanissimo direttamente in azienda, e celebrando fin da subito un lungo e felice matrimonio con il settore cartario. Dopo un biennio trascorso presso l'Italcarta del Gruppo Giomi, nel 1993 approda a Sca (prima a Verona poi a Porcari), di cui diventa Amministratore delegato Italia per il reparto Packaging nel 1998, incarico che ricopre tutt'oggi. Tra le sue nomine annovera quelle da presidente di Assocarta, presidente di Comieco, e membro della Giunta della Camera di Commercio di Lucca. Vice-presidente in carica di Assindustria, nel giugno 2010 è stato nominato presidente di LUCENSE in sostituzione di Marcello Pardini, al comando della Società dal 1991.

A cura di Chiara Serreli

# LUCENSE:

## IL FIORE ALL'OCCHIELLO DELLA RICERCA APPLICATA E DELL'INNOVAZIONE

*Un grande valore per il nostro territorio, protagonista alla Biennale di Venezia*

In queste poche righe vogliamo raccontarvi e presentarvi uno dei più importanti Poli di Innovazione Tecnologica della Regione Toscana: Lucense, società che da anni si occupa di promuovere lo sviluppo del sistema economico lucchese, attraverso progetti di ricerca applicata e di innovazione. Importante realtà che abbiamo più volte visitato, ogni volta, con grande stima ed ammirazione.

Lucense, che nasce nel 1984, è situata a pochi passi dal mare e dal centro della città di Lucca, sulle ceneri di un vecchio oleificio, nell'area Ex Bertolli, a due passi dall'ingresso autostradale di Lucca Est, e come dicevamo, si dedica alla promozione e allo sviluppo del sistema economico, attraverso progetti di ricerca applicata, di innovazione e di azioni di trasferimento tecnologico oltre che servizi innovativi.

Da circa un anno è insediata nella nuovissima struttura, all'interno del Polo Tecnologico realizzato dalla Camera di Commercio di Lucca, completamente "green" pensata per il rispetto dei più rigorosi parametri ambientali, in grado di garantire un consumo di energia di circa il 60% inferiore rispetto agli standard previsti dalle nuove norme

sulle costruzioni.

Un edificio che vanta la caratteristica del rispetto assoluto dell'ambiente con la riduzione al minimo di spreco di energia e di inquinamento atmosferico, con un recupero dell'acqua piovana per tutti gli usi non potabili. Ma non solo, il polo hi-tech è dotato di illuminazione a basso consumo, con fotosensori capaci di rilevare l'apporto di luce naturale dalle finestre, con pareti divisorie interne, realizzate con pannelli di cartongesso, dotati di uno strato interno in PET riciclato, usato come barriera antirumore. L'energia è prodotta da pannelli fotovoltaici e da una micro turbina a gas metano, capaci di produrre più del fabbisogno dell'edificio.

L'edificio, di colore verde, a rafforzare le importanti caratteristiche di eco compatibilità ambientale, con le quali è costruito, sarà presentato alla biennale di Venezia, una delle più importanti manifestazioni al mondo dedicate all'arte, all'architettura, al cinema, al teatro ecc, nella sezione dedicata alle città del futuro, come modello di design, assolutamente innovativo, capace di rispettare l'ambiente e di garantire uno standard qualitativo elevato. Un grande risultato per la nostra

Provincia, che può vantarsi di avere "in casa propria" una delle più importanti realtà, con valori rivolti alla qualità dell'ambiente, al risparmio energetico e alla salute dei propri cittadini.

Ma di cosa si occupa Lucense?

La sua operatività è così costituita: ha al suo interno un importantissimo Centro Qualità Carta, ovvero un laboratorio di prova indipendente, che opera nel settore dei prodotti cartari e cartotecnici, rilevante punto di riferimento per il controllo qualità, sia per i produttori che per gli utilizzatori, in tutto il territorio nazionale. Un vero gioiello che utilizza le più sofisticate tecnologie, che lavora per tutta la filiera della carta, dai produttori agli utilizzatori..

Altro importante settore in cui opera, è il cosiddetto ICT, Information & Communication Technology, ovvero, l'insieme delle tecnologie che consentono di elaborare-comunicare l'informazione attraverso mezzi digitali.

In questo ambito, rientrano il supporto alla Provincia di Lucca per la progettazione, lo sviluppo della Rete Lucchese a Larga Banda, che è in fase di attuazione e garantirà finalmente una moderna infrastruttura in fibra ottica



al servizio dei distretti produttivi – a partire da quello lapideo e cartario-. Oltre a queste attività LUCENSE ha anche un'area formativa: organizza infatti corsi e seminari su tematiche legate all'innovazione, al trasferimento tecnologico, all'ICT, ai sistemi di gestione aziendale, oltre che a temi ambientali, legati all'edilizia sostenibile ecc. La società inoltre partecipa a numerosi progetti di innovazione e di ricerca applicata, potenziando sempre più la rete di collaborazioni tra imprese, istituzioni e ricerca, in un'ottica di sistema con le realtà del territorio locale, nazionale ed internazionale.

Città Sottili

Oltre alle importanti attività descritte, Lucense è anche l'ideatrice di "Città Sottili" l'importante evento biennale che si svolge a Lucca dal 2001. Il tema

è quello della innovazione nell'uso dei materiali, attraverso mostre, convegni e allestimenti che pongono in relazione il mondo cartario con la cultura architettonica italiana con le diverse esperienze internazionali. Il tutto, prodotto con la materia prima tipica del territorio: il CARTONE.

Il grande polo ecosostenibile ha acquisito infatti rilevanti conoscenze in materia, e nella sua attività di ricerca, come Centro Qualità Carta, è stato in grado di sviluppare e produrre particolari arredi ed allestimenti adibiti ad importanti mostre, negozi e showroom, sia in Italia che all'estero.

News: il Parco del Terziario Ecosostenibile

Grazie ad un importantissimo lavoro di rete tra Provincia, Comune e Camera di Commercio, Lucense farà

parte del cosiddetto Parco del Terziario Ecosostenibile, un ambizioso progetto che vedrà l'intera area, in cui oggi risiede ed in cui un tempo era collocato l'ex opificio Bertolli, a nuova vita. Un'area in cui innovazione, tecnologia e qualità della vita, godranno di grandi sinergie, offrendo importanti opportunità di crescita, di conoscenza e di interazione a tutti i cittadini e al mondo delle imprese.

Riflessioni

Siamo orgogliosi di aver potuto presentare questa realtà, sicuramente difficile da incontrare nel nostro territorio, di sicuro uno dei pochi esempi in cui, il dualismo pubblico e privato, ha effettivamente svolto il proprio dovere: quello di garantire alla cittadinanza un grande valore sociale.

SEA RISORSE S.p.A., è una società mista pubblico-privata che opera nel settore ambientale, è la prima società Toscana, ed una delle prime in Italia, nata per gestire nella sua globalità un sistema di raccolta differenziata ed in particolare nei comuni di Viareggio e Camaiore. A partire da Gennaio 2007 ha implementato il servizio di TRASPORTO E SMALTIMENTO RIFIUTI SPECIALI (quelli derivanti da Attività agricole e agro-industriali, Lavorazioni artigianali, Attività commerciali, Attività di servizio ecc.). Sea Risorse ha attivato un'organizzazione che si avvale di strutture ed attrezzature all'avanguardia tra le quali si annoverano impianti trattamento rifiuti speciali, valorizzazione della raccolta differenziata e numerosi mezzi. La conoscenza capillare del territorio e delle realtà aziendali ci consentono di comprendere al meglio le Vostre problematiche ambientali e di far fronte ad ogni esigenza di smaltimento grazie ad uno staff qualificato ed adeguatamente formato, in particolare il settore dei rifiuti speciali è curato da un apposito ufficio tecnico/commerciale costituito da due ingegneri, uno chimico ed uno ambientale pertanto è anche possibile usufruire di un servizio di tenuta registri e compilazione MUD. I nostri tecnici si dedicano inoltre ad informare sui metodi per l'incremento ed il miglioramento della raccolta differenziata, evidenziando le categorie di rifiuti per i quali il servizio di raccolta è gratuito e le procedure attraverso le quali è possibile l'ottenimento di sgravi sulla TIA e sulla TARSU. Sea Risorse è una società che ha fatto della tutela e salvaguardia dell'ambiente la propria missione ed opera al servizio della collettività con l'obiettivo di rendere efficienti i servizi di igiene ambientali ed incrementare la raccolta differenziata.

SEA RISORSE S.p.A.

SEDE LEGALE - 55049 VIAREGGIO (LU) Italia - Vietta Comparini, 186

Tel. +39 0584 38601 - Fax. +39 0584 3860224 - E-mail: info@searisorse.it www.searisorse.it





# ELETTROIMPIANTI GF: L'AZIENDA CON IL SORRISO!

A cura di Cinzia Donati

Elettroimpianti GF opera nel settore elettrico e idraulico applicando soluzioni tecnologiche ed erogando servizi di assistenza che rispondono alle esigenze dei clienti e del mercato. L'azienda, come si percepisce fin dal primo momento in cui si entra negli uffici, vive del lavoro di gruppo svolto con sentimento, perseveranza, competenza e sicurezza. Il raggiungimento degli obiettivi è la conseguenza di crescita personale, entusiasmo, coesione, comunicazione e rispetto di ogni singolo individuo.

E' un piacere parlare con il titolare, una persona cordiale e simpatica, Francesco Gianneschi.

**Signor Gianneschi, entrando qui si respira un'aria singolare...**

Siamo come una famiglia! Coltiviamo con amore i nostri valori per la totale soddisfazione dei clienti e dei colleghi. Ogni volta che offriamo i nostri valori ne siamo gratificati.

**Bello! Con questa filosofia i risultati credo che si vedano, vero?**

I risultati ci stimolano ad essere un esempio di credibilità e certezza. Con umiltà, senso del dovere e pluralità di

vedute ricerchiamo il continuo costante miglioramento.

**Quante persone lavorano nella sua azienda?**

In tutto 30 dipendenti, compresi gli apprendisti, più 6 amministratori.

**Tutti uomini?**

Sì. C'è la parte amministrativa composta da ragionieri, mentre gli altri sono periti elettrotecnici ed ingegneri.

**Lavorate tutti in sede?**

No. Qui in sede abbiamo la parte am-

ministrativa e la parte relativa al coordinamento e al controllo della qualità. Gli altri lavorano fuori.

**Siete affiatati?**

Sì, c'è un buon affiatamento e un buon spirito di gruppo all'interno e questo, secondo me, è il successo dell'azienda.

**Chi è il vostro cliente-tipo?**

E' l'azienda o il privato che ha bisogno di elettroimpianti. Il campo è molto esteso.



**C'è crisi nel vostro settore?**

In realtà non l'abbiamo sentita molto. Abbiamo sempre avuto tantissimo lavoro. La vera crisi è la mancanza di liquidità da parte dei clienti. Spesso ci troviamo a fare da banca per loro.

**Vi pubblicizzate?**

Per ora abbiamo fidelizzato i clienti. Poi funziona molto il passaparola.

**Lavorate in zona?**

Sì, in Versilia. Principalmente per il settore privato.

**Ci racconti cosa succede quando un cliente-tipo ha bisogno di voi...**

Il cliente telefona qui in azienda. Gli risponde uno dei due addetti la cui funzione è di fare un primo filtro. Ascoltano il cliente e si fanno esporre il tipo di problema. Viene registrata la chiamata sul software e viene compilata una scheda. A seconda del tipo di problema viene assegnata una priorità che va da 1 a 5. Su ogni scheda viene descritto il lavoro da fare. Dopodiché si passa ad evadere le schede. C'è una figura specifica che smista le richieste e gli interventi dei tecnici.

**Tutto questo in un clima particolare...**

Si cerca di dare al cliente la massima trasparenza. Inoltre il clima interno è di allegria.

**Da quanto tempo fate parte del Consorzio Le Bocchette?**

Dalla nascita del Consorzio. Io sono stato consigliere e Sergio Cerri, il mio socio, è stato vicepresidente.

**Un suggerimento per il Consorzio?**

Bisognerebbe attivare un progetto per creare un pool di aziende per riuscire a sviluppare lavori di un certo li-

vello, cioè un filo comune che possa legare le aziende tra loro.

**Una critica al Consorzio come area?**

La zona è esteticamente brutta. Ci sono strade sconnesse...

**Invece una nota positiva?**

Bisogna riconoscere che il Consorzio sta lavorando bene. Poi comprende tantissime aziende, tutte diverse l'una dall'altra.

**Parliamo di lei... (Mi guardo intorno: appoggiati su un mobile e in varie bacheche ci sono tantissimi accendini) Ma quelli cosa sono?**

Sono accendini. Li colleziono. Sono più di mille. Li tengo qui in ufficio perché a casa occuperebbero troppo spazio!

**Vedo scritte in giro alcune "frasi positive"...**

Il motto dell'azienda è A.P.I.:

Atteggiamento Positivo Interiore.

Lo abbiamo imparato ad un

corso dove si studiava il modo

giusto per affrontare la vita

aziendale con positività. In questo

momento non positivo del mercato,

il messaggio che deve passare è

che bisogna lavorare con passione e

con il cuore, con impegno e con

umiltà. Nessuno nasce imparato!

**Lei comunque è un personaggio**

**particolare!**

Qui dentro sono il più grande di età.

Credo molto nei giovani, che veramente

hanno un passo superiore! Poi bisogna

dire che senza l'aiuto di tutti, non

si va da nessuna parte!

vello, con il Consorzio che potesse fare da referente. Purtroppo invece nella pratica ogni azienda lavora da sé. Non c'è coordinamen-

UN PO' DI STORIA:

La società Elettroimpianti GF opera nel settore elettrico e idraulico dal 1986. Prima i soci operavano come "Gianneschi e Ramacciotti" (attuale Gianneschi Pumps and Blowers), azienda leader nella costruzione di pompe, motori e ventilatori per la nautica. Partendo da questa esperienza la Elettroimpianti GF è cresciuta e oggi ha acquisito competenze specifiche e professionali in ogni settore ove siano presenti componenti elettriche e tecnologiche. La crescita e il miglioramento, come l'erogazione di nuovi servizi, hanno permesso all'azienda di consolidare la credibilità nei confronti dei clienti, tanto da divenire leader tra le aziende del settore.

CHI ABBIAMO INTERVISTATO:

Francesco Gianneschi

Nato a: Capezzano Pianore

Il: 17 settembre 1954

Di cosa si occupa: rappresentante legale dell'azienda. Ne cura la parte commerciale e quella amministrativa. Come ha iniziato: ha iniziato a lavorare nel 1970 nell'azienda del fratello che ora si chiama Gianneschi Pumps and Blowers (al tempo si chiamava Gianneschi e Ramacciotti). Dopo la licenza media, ha seguito diversi corsi per specializzarsi.



Elettroimpianti GF srl  
Capezzano Pianore, Via Pastore, 27  
Tel. 0584 969429  
Fax 0584 969360  
Su internet [www.elettroimpianti-gf.it](http://www.elettroimpianti-gf.it)  
E-mail [info@elettroimpianti-gf.it](mailto:info@elettroimpianti-gf.it)

A cura di Chiara Serreli

# CREA ED ARREDOMARE, PER UNA INTEGRAZIONE NEL MONDO DEL LAVORO

Il 4 settembre scorso si è chiusa, con la proclamazione dei vincitori, la sesta edizione del Premio della Creatività, con l'assegnazione del riconoscimento, ad una storica realtà Viareggina, almeno tra le Cooperative sociali: il premio è stato infatti assegnato a CREA.

In queste poche righe vogliamo raccontarvi la breve storia del vincitore ma anche del riconoscimento speciale, attribuito, a gran voce, dal Collegio Giudicante (composto da Andrea Antonioli CGIL; Bruno Nelli Camera di Commercio; Mauro Palmerini Confindustria; Ugo Da Parto CNA; Stefano Varia, Associazione Industriali).

C.RE.A., acronimo di Cooperativa Realizzazioni Artigianali, è una storica cooperativa sociale che nasce nella Darsena di Viareggio, nell'ambito dell'attività del "Capannone" promossa al tempo da Don Sirio Politi, e condivisa da altri tre preti operai e, in seguito, da alcuni artigiani, per dare spazio ed attenzione ad un "artigianato creativo" come modalità di alternativa concreta ai processi di omologazione e declino delle responsabilità sociali diffuse della fine degli Anni '70. Dal 1991 CREA apre un nuovo settore di intervento, relativo alla comunità al-

loggio per minori e si avvia un lavoro organico rispetto all'intervento nel settore dell'handicap, con l'allargamento, nel 1995, ad altri due centri diurni per disabili. Tra le aziende partecipanti, sicuramente tutte meritevoli, commenta il Dott. Francesco Sodini, Presidente del Premio l'Alveare, CREA si è contraddistinta per gli alti valori sociali, per le idee, le convinzioni e gli orientamenti ad oggi sostenuti. Siamo orgogliosi di poter annoverare nell'album d'oro del Premio una realtà come quella di CREA con una mission imprenditoriale ed il comprovato impegno nei confronti delle risorse umane e della comunità tutta.

Le 20 aziende che hanno partecipato quest'anno, si sono contraddistinte da una varietà settoriale mai avuta, se-



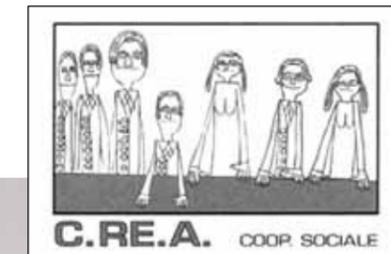
gno evidente che il lavoro straniero, con il relativo problema dell'integrazione multiculturale, è ormai avanzato in tutti i settori produttivi: dalla nautica, all'edilizia alle cooperative sociali, alla pesca, alle demolizioni ecc. Nel riquadro di seguito un breve accenno alle aziende dell'edizione 2010

AGRIVERSILIA società agricola semplice; settore appartenenza Agricoltura  
ARREDO MARE DI CHIARINI ALDO & C; settore appartenenza Nautica  
BRUGNANO CALOGERO; settore di appartenenza Demolizione- Rottamazione  
CANTIERE NAUTICO 83; settore di appartenenza Nautica  
COPAV società cooperativa; Settore appartenenza Pesca  
C.RE.A. ; settore appartenenza Cooperativa di produzione e Lavoro  
COPES cooperativa sociale Pesca a Strascico Viareggio; settore appartenenza Pesca  
COOPERATIVA SOCIALE POSEIDON; settore appartenenza Cooperativa Sociale  
EDIL MASA DI SALVATORE ROMANO & C; settore di appartenenza Edilizia  
GALLEN I MASSIMO SCULTORE; settore appartenenza Lavorazione Artistica Marmo  
HABITAT COSTRUZIONI SRL PPPM DI PUCCINELLI CLAUDIO & C. snc settore appartenenza Edilizia  
HOTEL PINO BLU; settore appartenenza Ristorazione  
HOXHA NEHAT settore appartenenza Edilizia  
LUPICANTE SNC DI D'ARTESE MICHELE; settore appartenenza Pesca  
MAGNANI TINA settore appartenenza Florovivaismo

PROGETTO LAVORO SOC. COOP; settore di appartenenza Cooperativa Agricola -Multiservizi  
ROMANI GIOVANNI & C SAS; setto-



re appartenenza Pesca  
ROSSI AUTODEMOLIZIONI; settore appartenenza Autodemolizioni  
ROSSI MARIO MOVIMENTO TERRA  
FLASH COATS SRL; settore appartenenza Nautica



Ma il Collegio giudicante, come annunciato, ha ritenuto doveroso consegnare anche un Riconoscimento Speciale ad un'altra azienda partecipante al Premio: l'Arredomare di Chiarini Aldo, azienda del settore nautico che da oltre trenta anni lavora nel settore nautico, visto anche il difficile momento economico, di sicuro, non favorevole e le innumerevoli difficoltà legate al settore di appartenenza. Un'azienda che vanta una profonda esperienza artigianale ed una grande capacità oltre che apertura nei confronti dei lavoratori stranieri.

Un arrivederci all'edizione 2011, con la sua conferenza stampa di presentazione che si svolgerà nei mesi primaverili del nuovo anno.





**Banca Versilia  
Lunigiana e Garfagnana**

Sede e Direzione Generale in Pietrasanta  
[www.bccversilia.it](http://www.bccversilia.it) - [info@bccversilia.it](mailto:info@bccversilia.it)

*è parte di voi*

- Pietrasanta**, agenzia sede, Via Mazzini 80 - Tel. 0584 7371
- Pietrasanta**, agenzia di città, Loc. Iare - Tel. 0584 793334
- Marina di Pietrasanta**, Via Donizetti 20 - Tel. 0584 745777
- Querceta**, Via Versilia 1 ang. Via Don Minzoni - Tel. 0584 760887
- Ripa di Seravezza**, Via A. De Gasperi 123 - Tel. 0584 767153
- Pontestazzemese**, Piazza Europa 1 - Tel. 0584 775031
- Forte dei Marmi**, Via IV Novembre 4 - Tel. 0584 82752
- Capezzano Pianore**, Via Sarzanese 121 - Tel. 0584 915025
- Camaione**, Piazza XXIX Maggio 26 - Tel. 0584 984857
- Lido di Camaione**, Viale Kennedy c/o Esselunga - Tel. 0584 610275
- Stiava**, Via Matteotti 52 - Tel. 0584 970094
- Viareggio**, Via Zanardelli ang. Via Battisti - Tel. 0584 30870
- Sarzana**, Via Brigate Partigiane Muccini 61/a - Tel. 0187 60291
- Borghetto Vara**, Via IV Novembre 1 - Tel. 0187 897181
- Gramolazzo** - Minucciano, Via Primo Tonini 84 - Tel. 0583 69411
- Piazza al Serchio**, Via Roma 22 - Tel. 0583 605670
- Filicaia** - Camporgiano, Via Vecchiacchi 41/43 - Tel. 0583 612060
- Castelnuovo di Garfagnana**, Via Valmaira 26/28 - Tel. 0583 643218
- Galliciano**, Via della Rena 1 - Tel. 0583 730519