

COSTRUZIONI IDRAULICHE. Il 2019 si prevede in crescita. «Trend superiore all'anno scorso»

Technital, per l'ambiente commesse da due milioni

L'azienda si è aggiudicata la gara per la progettazione della nuova diga del porto di Genova e una per un invaso sull'Orolo nel Vicentino

Francesca Lorandi

Un 2019 in crescita per Technital che, nel solo ambito delle opere di protezione dell'ambiente e delle costruzioni idrauliche, da inizio anno ha collezionato commesse per 2 milioni di euro. «Se continuerà questo trend supereremo il risultato dell'anno scorso quando per questo settore abbiamo raggiunto i 4,5 milioni di euro di acquisizioni e i 30 milioni se consideriamo tutti i comparti, quindi anche le opere marittime e stradali», spiega il direttore tecnico Simone Venturini.



Simone Venturini

Lungo l'elenco di commesse che vede impegnata l'azienda: l'ultima è dei giorni scorsi e riguarda l'aggiudicazione della gara per la progettazione della nuova diga del porto di Genova. Una procedura che ha registrato l'attenzione dei principali operatori internazionali del settore. Nel capoluogo ligure Technital ha avviato anche la progettazione di un nuovo canale scolmatore a difesa della zona di San Fruttuoso: «Si tratta di un'o-

pera complessa», sottolinea Venturini, «che si trova nel centro della città, dove abbiamo già svolto e concluso la progettazione della galleria scolmatrice del torrente Ferrigno che, nella piena del 4 novembre 2011, provocò sei vittime. Di questo nuovo intervento svolgeremo anche la direzione dei lavori, che verranno avviati nella seconda metà dell'anno». In Sardegna, dopo aver realizzato il



Lavori alla diga di Persano sul Sele nel Salernitano

Piano per la tutela della città di Olbia per un importo dei lavori di oltre 110 milioni di euro, la società è stata incaricata di redigere un piano analogo per un altro intervento edilizio a Golfo Aranci, su un'area di oltre 12 ettari, e per l'intero villaggio di Porto Rotondo. «Technital», aggiunge Venturini, «ha vinto la gara per la progettazione delle opere di difesa idraulica nel Comune di Bosa, sulla co-

sta occidentale della Sardegna».

Altre due commesse riguardano il territorio vicentino: «Nei giorni scorsi», prosegue Venturini, «ci siamo aggiudicati dall'Agenzia nazionale Invitalia la progettazione esecutiva dell'invaso di laminazione sul torrente Orolo a Costabissara, uno degli interventi per la difesa idraulica di Vicenza, città a rischio di alluvioni. Inoltre, dopo aver con-

cluso la progettazione del bacino di laminazione di Trissino, sul torrente Agno Guà, avvieremo a breve la direzione dei lavori per realizzare questo intervento». Un'altra aggiudicazione è stata affidata dal Commissario per il dissesto idrogeologico dell'Abruzzo e riguarda la progettazione esecutiva degli invasi di laminazione sul fiume Pescara.

«Technital», prosegue Venturini, «si è inoltre classificata, in Raggruppamento temporaneo di progettisti con altre società di ingegneria italiane, al primo posto in due delle tre gare per l'assegnazione di incarichi in Campania per la progettazione delle opere di difesa e di sistemazione del bacino del fiume Sarno», noto per l'alluvione che vent'anni fa causò una serie di frane a causa delle quali morirono 160 persone.

Nella stessa regione, a fine dicembre, Technital ha ottenuto l'approvazione dalla Direzione Nazionale Dighe del progetto preliminare degli interventi di sistemazione della diga di Persano sul Sele, nel salernitano: «Ora», spiega il direttore tecnico, «stiamo svolgendo la progettazione definitiva cui seguirà anche la progettazione esecutiva. La diga, costruita negli anni Trenta, corre seri rischi di crollo: questa progettazione riguarderà diversi interventi, per un importo complessivo dei lavori di oltre 130 milioni di euro». «Stiamo cercando nuovi collaboratori», conclude Venturini, «l'università italiana forma ancora ottimi ingegneri che in breve tempo entrano nel tessuto produttivo dell'azienda con soddisfazione nostra e loro». ●

TASSE. Studio effettuato con la Cgia di Mestre

Confartigianato: «Il regime forfettario non funziona»

Su 8.680 imprese, solo per il 10% è stato conveniente adottarlo

Il regime forfettario non funziona. La «misura principe» che, secondo il governo, avrebbe dovuto ridurre le tasse si rivela un insuccesso. L'allarme arriva da Confartigianato, che denuncia come il tentativo di alleggerire la pressione fiscale sulle micro imprese, alla prova dei fatti, non si sia dimostrato vincente.

Confartigianato Veneto e l'ufficio Studi della Cgia di Mestre hanno analizzato un campione di 8.680 imprese individuali venete in contabilità semplificata nel 2018. Il 51% avrebbe potuto beneficiare del forfait, avendo ricavi sotto la soglia dei 65mila euro. Di fatto però hanno avuto convenienza a passare al regime agevolato appena 908, poco più del 10%. Per tutte le altre, applicare il forfait sarebbe costato molto più che utilizzare le consuete aliquote Irpef a scaglioni. Dall'elaborazione su dati delle Camere di commercio e del Mef (ministero Economia e finanza), si stima che le imprese individuali venete con regime forfettario nel 2019, grazie all'elevazione delle soglie di ricavo, siano circa 9.600, il 10,5% del totale (sono 91.542 le imprese individuali in Veneto). Conside-

rando i numeri di quanti erano già in forfettario, si prevede che un'impresa individuale su 3 adottò il regime agevolato. Ancora la minoranza. «Lo scorsò appeal della misura», afferma Andrea Bissoli, presidente di Confartigianato Verona, «deriva dagli elevati coefficienti di forfettizzazione che non sono stati ritoccati con la legge di bilancio.

Per le categorie artigiane, pagare il 15% di imposta forfettaria sul 67% o anche l'86% dei propri ricavi, rinunciando anche ad ogni forma di detrazione, non è conveniente. Molti dei costi sostenuti da queste imprese, ad esempio per l'acquisto di materiali o il pagamento dei dipendenti, andrebbero persi e non detolti dall'utile imponibile». Intanto il governo ragiona sulla tassazione flat. «Occorre», dice Agostino Bonomo, presidente di Confartigianato Veneto, «un ulteriore atto di coraggio dall'Esecutivo. Rinnoviamo il suggerimento di rivedere i coefficienti appena nominati, riducendoli al 40% anche per le categorie artigiane, oppure di applicare l'aliquota unica alla differenza tra ricavi e costi analitici per allargare la platea delle microattività interessate al regime». ● **Va.Za.**

FORMAZIONE. Partito da Verona il roadshow Customer Experience

Per innovare non basta usare solo tecnologia

Olivari: «È necessario coinvolgere tutte le anime di un'azienda»

In che modo il digitale ha modificato le relazioni delle aziende con i clienti? «Non si tratta solo di adottare nuove tecnologie: è necessario che alle spalle sia fatto un ragionamento che coinvolge tutte le anime di un'impresa. L'obiettivo finale resta quello di migliorare il servizio destinato al consumatore». Lo spiega Letizia Olivari, direttrice di Customer Management Insight, società che si occupa di formazione destinata a migliorare l'attività dei servizi di assistenza, contact center, help desk delle aziende. Nei giorni scorsi, da Verona, nella sede della Camera di commercio, è partito il Customer Experience Roadshow che toccherà nelle prossime settimane Firenze, Torino, Napoli e Bari.

«Erano presenti una cinquantina di professionisti: figure che si occupano di customer service ma anche responsabili marketing e It di aziende che hanno contatto diretto con il consumatore finale o che vogliono migliorare i rapporti b2b», racconta Olivari, sottolineando come «il miglioramento dei servizi da parte di società come Amazon ha alzato l'asticella

dell'attenzione verso il cliente, che richiede più rapidità e impegno». L'innovazione, tuttavia, non si risolve solo nell'adozione di nuove tecnologie. «Serve andare più in profondità, è necessario un ragionamento più complesso che coinvolge tutte le anime di un'azienda. Serve avviare un processo che porti verso una nuova organizzazione», afferma Olivari, sottolineando che «tradizionalmente i diversi ambiti di un'impresa faticano a comunicare. Invece, le nuove tecnologie implicano maggiore flessibilità e più dialogo, oltre che una strategia, un pensiero che non governi l'utilizzo».

Un esempio è quello raccontato da Andrea Troisi della vicentina Axians, specializzata in It: qui l'integrazione della tecnologia in tutte le aree aziendali ha determinato cambiamenti fondamentali nel modo in cui l'azienda opera e nel valore che offre ai propri clienti. «In quest'ottica», ha affermato Troisi, «gli strumenti di marketing digitale delle imprese devono dialogare con i sistemi It. Un ambiente It agile e flessibile risulta necessario per potenziare le strategie digitali e



Letizia Olivari

il business». Dolore Vincenzo ha presentato il caso dell'azienda altoatesina Dr. Schär, dove l'innovazione digitale ha migliorato il rapporto con i clienti. Nadia Nicolis e Beatrice D'Adamo di Dialogo Italia hanno guidato i partecipanti tra le abitudini dei consumatori e le nuove opportunità di interazione, tra tecnologia e fattore umano. Infine, Gian Carlo Mocchi, presidente Aicex, Associazione italiana customer experience, ha sottolineato come «quando si parla di customer experience si pensa spesso alle grandi aziende. Ma anche le Pmi, vera ricchezza dell'economia italiana, possono offrire ai clienti esperienze da ricordare, raccontare, ripetere». A beneficio del business. ● **F.L.**

IMPRESE. Settore delle forniture industriali



La sede di Ebi Group a Sommacampagna

Ebi Group acquisisce nel Trevigiano la srl Moro Service

Sede a Sommacampagna e filiali a Vicenza, Trento e Pordenone

Nuove acquisizioni in casa Ebi Group spa, azienda di Sommacampagna guidata dal presidente Alessandro Concato e dai soci fondatori Federico Concato ed Ettore Cordioli, che di recente hanno siglato un'altra operazione per la partecipazione di controllo della società Moro Service Forniture Industriali srl di Treviso, operativa nel commercio di articoli tecnici industriali (e per l'occasione assistita dalla Sit Strategy Legal Tax, con senior partner Paolo Ferrari e Paolo Antonini e professionisti Donatella Adami ed Elli Greghi), rafforzando ulteriormente la pre-

senza territoriale nelle province di Verona, Vicenza, Trento, e Pordenone.

Attiva nel settore della distribuzione di forniture industriali, elementi di fissaggio e antinfurtistica, Ebi, che in questa acquisizione è stata assistita dall'avvocato Vittorio Totito dello Studio Bma, conta un fatturato di oltre 23 milioni di euro e appartiene al gruppo francese Descours & Cabaud, attivo nel settore delle forniture industriali, antinfurtistica e ferramenta, con oltre 3 miliardi di euro di fatturato e 13mila dipendenti. ● **F.Sgl.**

AGRICOLTURA. Stanziamento di 300mila euro

Aiuti dalla Regione a difesa dei frutteti dalla cimice asiatica

Priorità alle coltivazioni biologiche e a quelle con produzione Dop-Igp

Via alla raccolta delle domande per il finanziamento delle azioni di difesa dei frutteti dall'invasione della cimice asiatica. In seguito alla pubblicazione sul Bur, il 22 marzo, della delibera regionale relativa a questa iniziativa, è possibile presentare, entro 45 giorni, ovvero fino a lunedì 6 maggio le richieste di contributo. Al link bit.ly/2GGYxv7 è possibile consultare la delibera e scaricare gli allegati con le indicazioni per la presentazione delle domande. La più efficace forma di contenimento dei danni nei frutteti provocati dalle cimici sembrano essere le reti anti-insetto. Per Giuseppe Ruffini, direttore di Coldiretti Verona, «si tratta di un modello di difesa che in Emilia Romagna molti agricoltori hanno già sperimentato con discreto successo».

Esso servirà per l'acquisto e messa in opera dei dispositivi di protezione delle colture frutticole. La spesa massima ammissibile a contributo è 3.000 euro per ettaro, comprensiva di eventuale manodopera. Le superfici minima e massima sono rispettivamente 1 e 4 ettari per azienda.

PRIORITÀ. Ad avere priorità nella concessione dei contributi saranno le coltivazioni biologiche, le colture a denominazione d'origine Dop-Igp, e le superfici assoggettate ai sistemi di qualità Sqppl-Qv, Sistema di qualità nazionale di produzione integrata - Qualità verificata. Inoltre, sarà data priorità alle aziende condotte da agricoltori under 41. Tra i criteri di ammissibilità è necessario, per i richiedenti, avere la qualifica di Iap, Imprenditore agricolo professionale ed essere iscritto alla previdenza agricola dell'Inps in qualità di coltivatore diretto. A occuparsi dell'assegnazione dei contributi sarà Avepa, Agenzia veneta per i pagamenti in agricoltura. ● **Lu.Fi.**

Per tutte le altre, applicare il forfait sarebbe costato molto più che utilizzare le consuete aliquote Irpef a scaglioni. Dall'elaborazione su dati delle Camere di commercio e del Mef (ministero Economia e finanza), si stima che le imprese individuali venete con regime forfettario nel 2019, grazie all'elevazione delle soglie di ricavo, siano circa 9.600, il 10,5% del totale (sono 91.542 le imprese individuali in Veneto). Conside-

ando i numeri di quanti erano già in forfettario, si prevede che un'impresa individuale su 3 adottò il regime agevolato. Ancora la minoranza. «Lo scorsò appeal della misura», afferma Andrea Bissoli, presidente di Confartigianato Verona, «deriva dagli elevati coefficienti di forfettizzazione che non sono stati ritoccati con la legge di bilancio. Per le categorie artigiane, pagare il 15% di imposta forfettaria sul 67% o anche l'86% dei propri ricavi, rinunciando anche ad ogni forma di detrazione, non è conveniente. Molti dei costi sostenuti da queste imprese, ad esempio per l'acquisto di materiali o il pagamento dei dipendenti, andrebbero persi e non detolti dall'utile imponibile». Intanto il governo ragiona sulla tassazione flat. «Occorre», dice Agostino Bonomo, presidente di Confartigianato Veneto, «un ulteriore atto di coraggio dall'Esecutivo. Rinnoviamo il suggerimento di rivedere i coefficienti appena nominati, riducendoli al 40% anche per le categorie artigiane, oppure di applicare l'aliquota unica alla differenza tra ricavi e costi analitici per allargare la platea delle microattività interessate al regime». ● **Va.Za.**