

Nº1 - MAGGIO 2021

# IPC MAGAZINE





## SOMMARIO

- 4 **Una nuova opportunità  
una nuova sfida**  
Fabio Manna
- 

### *Economia*

- 6 **Oltre la crisi, puntando  
sull'agroalimentare italiano**  
Ettore Prandini
- 8 **Le opportunità possono essere  
contagiose**  
Giuliano Noci
- 10 **Il passaggio generazionale  
porta bene (e conviene)**  
Gianfranco De Vanna

### *Speciale soci*

- 12 **Alcuni soci si raccontano...**

### *Lavoro*

- 24 **Correre grandi rischi e fallire**  
Romana Bettoni
- 26 **Mercato del lavoro prossimo  
venturo: cosa fare tra dubbi e  
prospettive**  
Eufrazio Massi

IPC Magazine  
Indirizzo  
E-mail  
Website

IPC Magazine  
Via Parma, 10 - 25125 Brescia  
info@iperformanceclub.it  
www.iperformanceclub.it

Direttore  
Fabio Manna

Graphic Designer  
Elena Marzocchi

Redazione  
Marcella Manna

Collaboratori  
Michele Sgarro, Claudio Chiari

Ringraziamenti  
Ettore Prandini, Giuliano Noci, Gianfranco De Vanna, Romana Bettoni, Eufrazio Massi, Stefano Salvi, Toni Capuozzo

## Attualità

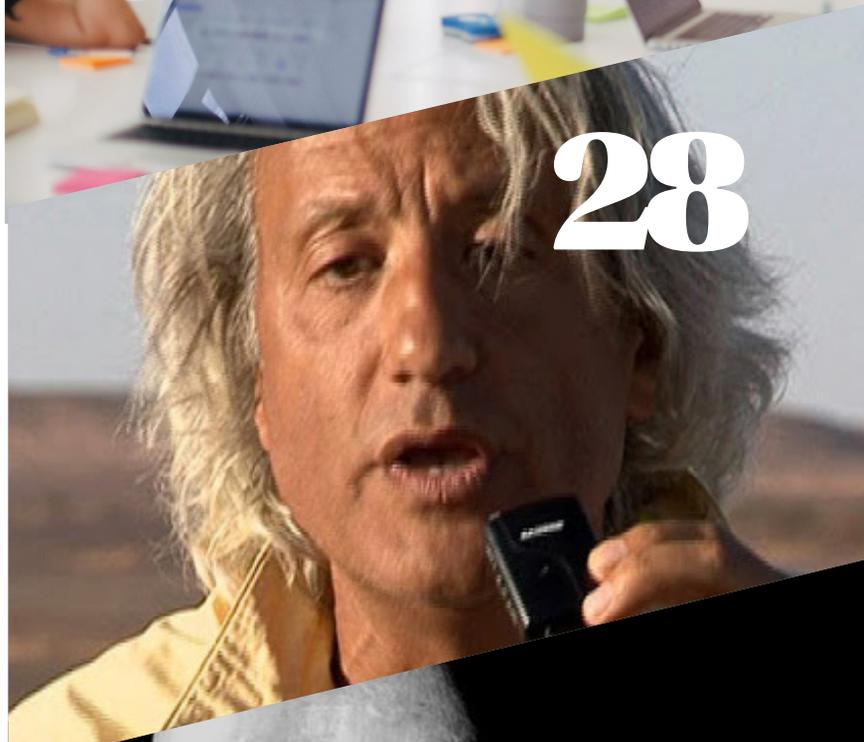
- 28** **Idioti!**  
Stefano Salvi
- 30** **Libro - Lettere da un Paese chiuso**  
di Toni Capuozzo

## Sport

- 32** **Febbre da padel, arriva a Brescia Hyper Padel**
- 34** **Atlantide Volley: venti anni di storia verso la Superlega!**  
Claudio Chiari

## News

- 36** **Prossimi eventi**
- 
- 40** **Prodotto interno lordo**  
Michele Sgarro



## UNA NUOVA OPPORTUNITÀ UNA NUOVA SFIDA



FABIO MANNA  
PRESIDENTE & CO-FONDATORE I PERFORMACE CLUB

**C**onfrontarci, condividere, cooperare, sviluppare sinergie, sono solo alcuni ingredienti per poter superare periodi difficili o entrare in mercati nei quali non si è presenti.

L'imprenditoria italiana è sicuramente visionaria, coraggiosa, risolutiva, ma purtroppo è ancora molto territoriale, solista e quest'ultimo aspetto è certamente molto limitante in un mondo dove le cooperazioni e le sinergie sono i nuovi protagonisti.

Mi presento per chi non mi conoscesse, sono Fabio Manna, imprenditore dal '86, adottato dalla città di Brescia per caso dal '95.

Credo pienamente che da oggi in poi, se non si creino sinergie tra le nostre piccole e medie eccellenze, avremo serie difficoltà nell'affrontare le sfide future.

Nell'attuale situazione in cui viviamo, sta diventando sempre più complicato, per non dire impossibile, fronteggiare le avversità del mercato da soli, viceversa parole come valore, cooperazione, positività prendono ancora più concretezza quando si sviluppano vere e proprie collaborazioni ben strutturate.

Per arrivare a ciò dobbiamo abbattere i nostri pregiudizi, le nostre paure e dubbi.

Ecco perché sin dal lontano 2001, con la spontaneità che mi appartiene, ho sempre cercato confronti con persone, per iniziare rapporti di sana amicizia, ma in questa ricetta mancava qualcosa...non riuscivo a comprendere cosa realmente mancasse, ma certamente era un ingrediente che potesse accelerare e rafforzare un feeling già creato e che concretizzasse la voglia di fare.

Poi ho compreso, che mi mancava un contenitore, che potesse esaltare contenuti ed emozioni.

Così sono arrivato nel 2015 a far partire un modello semplice di associazione chiamato CLUB.

Con un gruppo di amici professionisti ed imprenditori abbiamo incominciato ad incontrarci periodicamente nella mia sede.

Questi incontri non erano dettati o programmati per parlare di business, anzi spontanei, proprio come lo erano i nostri discorsi che spaziavano dal vino, alle vacanze, alle emozioni ecc., il tutto accompagnato dal buon cibo, made in Italy.

Questi incontri, informali e periodici, hanno abbattuto tantissime remore e paure, hanno portato di conseguenza e con semplicità a creare delle connessioni di business concrete e durature.

Nonostante tutto questo, avevo la sensazione che mancasse nuovamente qualcosa, ancora un altro ingrediente che completasse la tanto desiderata ricetta.

Mancava un ritrovo, una nostra location, dove poterci incontrare e fare ciò che volevamo fare:

chiacchierare, mangiare, ballare, ascoltare musica, condividere le nostre passioni, ecc. .

Il tutto si è concretizzato nel 2016, quando abbiamo trovato una struttura di fine 700 in Brescia, un vecchio monastero ristrutturato, e abbiamo finalmente costituito l'associazione culturale, dandoci un nome, un'identità: "I performance Club".

Da qui è storia recente...

abbiamo creato un programma del club con attività culturali e sociali, abbiamo istituito dei modelli che accelerano il rapporto di amicizia, abbiamo costruito qualcosa di genuino e serio.

L'ultimo progetto nato dal gruppo IpC, è proprio questo prodotto che state leggendo.

IpC Magazine.

Questo Magazine avrà il compito di promuovere le proprie attività ma soprattutto dare la possibilità a tutti di scrivere, sarà un vero e proprio contenitore di contenuti.

Cercheremo di creare per questo primo anno un giornale di comunicazione semplice, diretto e concreto. IPCMagazine uscirà altre due volte per quest'anno per poi dal 2022 diventare una vera testata giornalistica.

Ci auguriamo di aver fatto cosa gradita a tutti, anche ai lettori non soci.

Ringrazio tutti quelli che hanno contribuito alla realizzazione di questa prima uscita e ringrazio voi soci per la fiducia e l'affetto che dimostrate ogni anno per il nostro Club.

A presto vederci.

**I performance Club**

**Fabio Manna**



## Oltre la crisi, puntando sull'agroalimentare italiano

**Infrastrutture, digitalizzazione, investimenti green, giovani e tutela del made in Italy: i pilastri della ripartenza agricola con il Recovery Plan**

**L'**Italia è leader in Europa per valore aggiunto, sostenibilità e qualità e con la crisi la filiera del cibo è diventata la prima ricchezza del Paese con un valore che supera i 538 miliardi, garantisce dai campi agli scaffali 3,6 milioni di posti di lavoro grazie all'attività, tra gli altri, di 740mila aziende agricole, 70mila industrie alimentari, oltre 330mila realtà della ristorazione e 230mila punti vendita al dettaglio.

L'allarme globale provocato dal Coronavirus con i prezzi dei prodotti alimentari di base, che secondo la Fao hanno raggiunto a livello mondiale il massimo da quasi sette anni, ha fatto emergere una maggior consapevolezza sul valore strategico rappresentato dal cibo e dalle necessarie garanzie di qualità e sicurezza ma anche le fragilità presenti in Italia sulle quali occorre intervenire per difendere la sovranità alimentare, ridurre la dipendenza dall'estero per l'approvvigionamento in un momento di grandi tensioni internazionali e creare un milione di posti di lavoro green entro i prossimi 10 anni con una decisa svolta dell'agricoltura verso la rivoluzione verde.

Digitalizzazione delle campagne, foreste urbane per mitigare l'inquinamento e smog in città, invasi nelle aree interne per risparmiare l'acqua, chimica verde e bioenergie per contrastare i cambiamenti climatici ed interventi specifici nei settori deficitari ed in difficoltà dai cereali all'allevamento fino all'olio di oliva sono alcuni dei progetti strategici cantierabili elaborati dalla Coldiretti per il Recovery Plan dove occorre ripartire investendo sui punti di forza del Paese.

Ma il rilancio del made in Italy agroalimentare deve passare anche da un adeguamento del sistema infrastrutturale e dalla ricerca per consentire ai produttori italiani di competere con i competitori europei a partire dagli agricoltori spagnoli e accrescere così l'export del made in Italy. È importante e necessario, in un momento particolare come questo, investire sulle autostrade del mare.

Nei porti italiani arrivano infatti navi medio piccole che comportano la moltiplicazione dei costi. Occorre creare le condizioni per consentire l'accesso alle cosiddette navi madre. In questo modo si potranno ridurre i costi dei container e accrescere la competitività delle produzioni nazionali. L'Italia ha infatti molte opportunità inesprese. L'export agroalimentare nel 2020 è aumentato dell'1,4%, ma in Spagna è cresciuto quattro volte di più.

Per questo occorre mutuare i modelli degli altri. Da qui la necessità di puntare sui trasporti marittimi, ma anche sul trasporto su rotaia perché l'alta

**“È importante e necessario, in un momento particolare come questo, investire sulle autostrade del mare. Nei porti italiani arrivano infatti navi medio piccole che comportano la moltiplicazione dei costi.”**

velocità deve interessare le merci. In un sistema di connessione aeroportuale. L'aspetto positivo è che, nonostante le inefficienze, l'export agroalimentare ha superato i 46 miliardi. Per Prandini con i progetti del Recovery Plan è possibile anche recuperare gli spazi che oggi sono occupati dai 100 miliardi di italian sounding. L'agroalimentare ha mostrato in questo periodo di pandemia una grande capacità di resistenza, ma – ha ricordato il presidente della Coldiretti – le nostre imprese come tutte le altre attività hanno sofferto, in particolare quelle del settore vitivinicolo. Senza dimenticare le difficoltà di mercato che hanno interessato i vari comparti produttivi, partendo da quelli che in pieno lockdown non hanno potuto continuare l'attività come ad esempio gli agriturismi e i florovivaisti, proseguendo con quelli che hanno prontamente subito il contraccolpo delle forti limitazioni al canale Ho.Re.Ca e finendo con tutti gli altri che hanno subito l'onda lunga delle difficoltà economiche del consumatore medio, l'assenza dell'importante flusso turistico che normalmente investe la nostra penisola e talune limitazioni all'export.



**Altro tema centrale per la ripartenza del settore sono i giovani quali protagonisti di una cultura del cibo sano e sostenibile rappresentata dalla dieta mediterranea.**



Altro tema centrale per la ripartenza del settore sono i giovani quali protagonisti di una cultura del cibo sano e sostenibile rappresentata dalla dieta mediterranea, regime alimentare che per le sue proprietà salutistiche e per la sua varietà si è classificato come il migliore al mondo sulla base del best diet ranking 2021 elaborato dal media statunitense U.S. News & World Report, noto a livello globale per la redazione di classifiche e consigli per i consumatori. "L'agroalimentare può offrire un milione di posti di lavoro green nei prossimi 10 anni con una decisa svolta dell'agricoltura verso la rivoluzione verde, la formazione tecnica, l'innovazione, la transizione ecologica e il digitale da sostenere con strumenti mirati per i giovani agricoltori nel progetto di riforma".



**Ettore Prandini**

Tutte le aziende vanno sostenute dalle piccolissime alle più grandi, occorre anche intervenire per creare un terreno favorevole al sistema, dalla ricerca alla formazione. Non bisogna più ragionare nel breve ma è necessario costruire in termini di traiettorie di futuro ampie facendo rete e sistema".

**Ettore Prandini presidente Coldiretti**



## Le opportunità possono essere contagiose

*A patto che il virus del cambiamento circoli tra gli imprenditori*

**S**tiamo forse uscendo dal periodo più buio degli ultimi 50 anni: una crisi pandemica che ha messo a dura prova la tenuta del sistema sanitario del nostro Paese e nel contempo ha avuto ripercussioni molto profonde sul sistema economico. Interi settori industriali – si pensi al turismo e al commercio – hanno dovuto chiudere i battenti per forzanti esogene: non dunque per scelte imprenditoriali sbagliate quanto piuttosto per un'assenza di domanda conseguente al divieto agli spostamenti e una oggettiva paura delle persone a sviluppare relazioni sociali e di business che da sempre rappresentano il cuore del nostro vivere. In questa prospettiva, si è acceso un vivacissimo dibattito tra "aperturisti" e i sostenitori del *lockdown*; le ultime settimane, in particolare, sono state oggetto di un dibattito ai limiti del surreale sullo spostamento di un'ora del coprifuoco.

Per carità, comprendo che questi siano temi che muovono legittime emozioni, aspirazioni e senso di libertà delle persone ma distolgono l'attenzione dalle vere questioni di fondo, che una società consapevole deve affrontare per gestire un contesto post pandemico che inevitabilmente sarà diverso dal precedente. Ed è proprio a questa prospettiva che voglio dedicare tre spunti di riflessione nella speranza di poter essere utile al lettore.

**Sia nel mondo dei beni di consumo che in quello industriale la pandemia ha infatti determinato una accelerazione in termini di utilizzo dei punti di contatto digitali**



**Giuliano Noci**

La prima inevitabile osservazione a cui porre l'attenzione riguarda il ruolo sempre più rilevante giocato dalle tecnologie digitali nei processi d'acquisto; sia nel mondo dei beni di consumo che in quello industriale la pandemia ha infatti determinato una accelerazione in termini di utilizzo dei punti di contatto digitali. In questo senso, le imprese devono prestare una sempre maggiore attenzione a come impostano le proprie relazioni con il mercato: per chi realizza prodotti alimentari o beni di consumo durevoli il tema dell'*e-Commerce* deve essere attentamente considerato, le imprese *B2B* devono d'altro canto rivedere profondamente le logiche di funzionamento delle reti commerciali.

Un secondo tema afferisce la crescente importanza di sviluppare un rapporto sempre più intimo e personale con il cliente. Un esempio per tutti è quello di Barilla, notissima azienda del largo consumo che

da sempre vende attraverso la grande distribuzione organizzata. Bene, a dicembre 2020 ha lanciato l'iniziativa "Dedicato a te" del Mulino Bianco grazie alla quale ciascuno di noi può ricevere un kit di prodotti con confezione e dedica personalizzata. Un caso che qualifica con tutta evidenza la necessità, anche delle grandi marche, di sviluppare un rapporto diretto e appunto personale con il consumatore finale. Customer intimacy e conoscenza profonda del cliente dovranno rappresentare priorità importanti per tutte le aziende.

Un ulteriore punto di attenzione riguarda la logica del "fare impresa" del futuro. La tradizione industriale italiana è da sempre imperniata su una visione monolitica del business in cui il valore generato (per il mercato e l'imprenditore) è il frutto di una capacità – tutta interna ai confini aziendali – di realizzare prodotti e/o servizi attrattivi. Nel futuro questo paradigma verrà messo in crisi dalla necessità/opportunità di lavorare in un network del valore: a dire che le imprese costruiranno il loro successo sempre più in virtù di una capacità di aggregarsi con altri attori per costruire un bundle/sistema di offerta interessante. Sono da interpretarsi in questo senso, ad esempio, gli sforzi di talune imprese (alimentari) che non vendono più un singolo prodotto ma grazie ad alleanze con altre imprese kit per il pasto: rispondendo in questo senso nativamente ai bisogni dell'individuo che non sono di comprare un prodotto ma di rispondere al bisogno di far fronte al rituale del pranzo o della cena.

**“ Le imprese costruiranno il loro successo sempre più in virtù di una capacità di aggregarsi con altri attori per costruire un bundle/sistema di offerta interessante ”**

Sono questi alcuni primi spunti che ci fanno intuire come la pandemia rappresenti dal punto di vista imprenditoriale un'accelerazione verso un nuovo modo di fare business in cui coloro che sapranno cambiare, interpretando il mutamento di contesto di mercato come opportunità, potranno trarre grandi benefici. In fondo, molte delle grandi imprese multinazionali che noi oggi conosciamo sono nate dalle ceneri della grande crisi finanziaria del 1929. Con l'ottimismo della ragione e con la consapevolezza che nulla sarà più come prima guardiamo quindi al nostro futuro.

**Ingegnere Giuliano Noci**



## Il passaggio generazionale porta bene (e conviene)

*Prima che il legislatore ci ripensi*

**L'**Italia ha notoriamente una tassazione molto elevata, ma forse non tutti sanno che siamo praticamente un paradiso fiscale, almeno ad oggi (fino a quando?) sui passaggi generazionali.

Ad esempio, una donazione immobiliare da padre a figlio beneficia di una franchigia (ossia, sostanzialmente, di una no tax area) fino ad un milione di euro. Se venissero compiute, nello stesso esempio, più donazioni nel tempo dallo stesso genitore allo stesso figlio, queste farebbero cumulo e "scalerebbero" la franchigia, ma l'eccedenza di valore sarebbe tassata solo al 4%. Certo, ci sono altre imposte indirette come quelle catastali, di bollo, ipotecarie, ecc.. All'estero però, anche in molti Stati europei e salvo poche eccezioni, l'imposta sulle successioni e donazioni è ben più elevata (si veda <https://fiscomania.com/10-paesi-senza-imposta-di-successione/>).

**“ Se venissero compiute più donazioni nel tempo dallo stesso genitore allo stesso figlio, queste farebbero cumulo e “scalerebbero” la franchigia, ma l'eccedenza di valore sarebbe tassata solo al 4%**

”

Molti temono che la donazione di un immobile “blocchi” il bene e che questo non possa più essere rivenduto né concesso in garanzia ipotecaria. In realtà, da alcuni anni ci sono delle soluzioni, tra cui la stipula di una polizza assicurativa in favore del terzo acquirente o della banca che eroga il mutuo. Se già la donazione da parte di un “privato” è

conveniente, lo è ancora di più il passaggio generazionale di aziende, quote sociali ed azioni in favore del coniuge o dei discendenti. A certe condizioni (non impossibili) si tratta di trasferimenti del tutto esenti, senza limiti di valore e che neppure erodono la franchigia, che resta ancora intatta e utilizzabile per future donazioni e per la futura successione. Sin qui ho parlato di aride cifre. Il passaggio generazionale è però anzitutto un sogno e una visione.



Il patrimonio immobiliare acquistato con anni di sacrifici e ogni azienda per l'imprenditore che l'ha creata o che l'ha sviluppata e potenziata racchiudono in sé i sogni e i progetti di una vita, passata, presente e futura. Per ogni imprenditore l'impresa di famiglia è una ricchezza dal valore inestimabile da trasmettere di padre in figlio e di generazione in generazione. Quasi per regalarle vita eterna.

Eppure, i dati sono tremendi: solo il 25% delle imprese sopravvive alla seconda generazione e solo il 15% sopravvive alla terza (<https://unioneartigiani.it/blog/passaggio-generazionale/>).



***Il passaggio generazionale, anziché essere un'occasione per beneficiare di esenzioni ed agevolazioni fiscali (prima che il legislatore ci ripensi) e per tutelare il proprio patrimonio, è praticamente uno tsunami che travolge l'impresa.***



In altri termini il passaggio generazionale, anziché essere un'occasione per beneficiare di esenzioni ed agevolazioni fiscali (prima che il legislatore ci ripensi) e per tutelare il proprio patrimonio, è praticamente uno tsunami che travolge l'impresa.

Le ragioni possono essere tante, ma sicuramente la mancanza di una pianificazione efficace ed il fai da te sono letali.

Molti scommettono sul fatto che i propri eredi non litigheranno mai, probabilmente perché non frequentano le aule dei tribunali.

Altri rinviando il tutto a tempo indeterminato, per motivi addirittura scaramantici e/o psicologici, magari per non essere tagliati fuori dalle decisioni aziendali strategiche. In realtà, una pianificazione attenta e consapevole può prevedere una certa gradualità del passaggio, anche riservando all'imprenditore l'usufrutto o dei particolari diritti amministrativi. Le possibili soluzioni sono tante. D'altra parte, anche solo un testamento ben fatto, sempre modificabile o revocabile, lascia l'imprenditore titolare dei suoi beni fino all'ultimo istante di vita, resta segreto ma evita che possano esservi liti infinite per la futura divisione del patrimonio. Naturalmente deve trattarsi di un testamento con tutti i crismi di legalità, che non lasci adito a dubbi e non leda i diritti di nessuno, anche perché nessuno vuole ereditare una causa.

Il passaggio generazionale va affrontato quando si è pienamente lucidi e consapevoli. Se (tra cent'anni!) non lo saremo più, le nostre decisioni potranno essere contestate anche solo per il fatto di non essere più in grado di intendere e di volere. La nota e triste vicenda del testamento del velocista mondiale Pietro Mennea mi sembra emblematica.

In definitiva un passaggio generazionale programmato per tempo, con l'intervento di professionisti competenti, porta bene. E conviene

**Notaio Gianfranco De Vanna**

## Alcuni soci si raccontano...

### **Gigi Turla fondatore e CEO di EDUCASH**

**I**o mi chiamo Gigi Turla e sono il fondatore e CEO di Educash.

Da oltre 35 anni faccio il commercialista, e ho maturato una forte esperienza professionale, in campo amministrativo, fiscale, societario e del lavoro, ma anche in campo imprenditoriale, come temporary management.

Attualmente, sono il consulente personale di più di cento clienti, di varie dimensioni e fatturati.

Sono socio senior dal 2016 dell'associazione COFIP – Associazione Consulenti Finanziari Professionisti che offre corsi di alta formazione e strumenti operativi.

Nel 2016 ho creato il brand EDUCASH.

Oggi Educash ha un Team che mi supporta nello sviluppo e erogazione dei servizi.

Paolo Torregrossa, Chief Vision Officer

Stefano Turla, il primo Tutor Educash

Daniela Corioni, Chief Operating Officer, pedagoga, che contamina il percorso con le sue conoscenze maieutiche

Elena Ghidetti, Chief Technology Officer e Data Literacy

Alessandra Galati, Chief Growth Officer e marketing.

#### IL PERCORSO EDUCASH.

Dopo tanti anni di esperienza a fianco degli imprenditori, ho compreso che tanti imprenditori non sanno leggere o non guardano il proprio bilancio e che quindi guidano la loro impresa senza controllare la direzione del loro business.

Ho deciso quindi di costruire IL PERCORSO EDUCASH, attraverso l'educazione imprenditoriale e non attraverso la consulenza o la formazione, perché per insegnare basta sapere, per educare devi essere. Essere d'esempio per altri imprenditori ed offrire la mia esperienza affinché possa essere di ispirazione anche per loro. Uno "sherpa", ovvero guida, nel percorso di educazione in finanza d'impresa che ho



ideato per trasferire agli imprenditori un metodo, con il quale costruire il proprio Sistema Amministrazione Finanza e Controllo.

Il percorso educativo prevede un funnel composto da 3 prodotti:

"CONOSCO i miei numeri": per fare il punto nave dell'assetto organizzativo contabile dell'imprenditore.

"COMPRENDO i miei numeri": per fornire all'imprenditore, la "cassetta degli attrezzi" minima per comprendere andamento economico, obiettivi di budget e previsioni finanziarie.

"CRESCO con i miei numeri": l'imprenditore diventa padrone dei propri numeri e costruire il Sistema Amministrazione Finanza e Controllo per avere il proprio cruscotto e guidare con sicurezza e tranquillità la propria impresa verso la crescita del Cash Flow.

Dopo 5 anni di esperienza di percorsi in presenza, ora Educash diventa digitale per poter offrire il proprio percorso in modo più efficace e a molti più imprenditori.

Gigi Turla

## **Ernesto De Petra** **fondatore di FARWEL**

**F**arwel è una start up innovativa dedita al settore del welfare aziendale. In particolare è la prima società specializzata nel "personal welfare" nelle zone di Brescia e provincia.

A partire da un servizio di consulenza completa a 360° sull'argomento e di formazione, esegue un'analisi approfondita dell'azienda, coinvolgendo in particolare i dipendenti, per individuare il migliore sistema di welfare applicabile per l'azienda stessa.

Farwel opera attivamente nell'ambito del welfare aziendale mettendo a disposizione delle aziende clienti l'utilizzo di una propria piattaforma informatica, attraverso la quale è possibile da parte degli utenti scegliere e prenotare i servizi di welfare desiderati, tenendo monitorato in tempo reale il proprio conto economico welfare.



**FARWEL**  
welfare personalizzato

Per avere maggiori informazioni e preventivi personalizzati si possono contattare i seguenti numeri: 030 5280092, 327 3513333 o scrivere una mail all'indirizzo: [info@farwel.it](mailto:info@farwel.it).

## **Maurizio Valenti** **ILLYSHOP Brescia**

**I**llyshop di via Crocifissa di Rosa 78 a Brescia rappresenta una innovazione che merita assolutamente di essere conosciuta da vicino e scoperta di persona.

Una proposta del tutto nuova, che sprigiona i profumi e gli aromi della qualità con marchi di grandissimo prestigio.

I prodotti partono ovviamente da tutte le varietà e le specialità di un caffè ottimo come quello Illy e proseguono con firme altrettanto esclusive come Domori per il cioccolato, Agrimontana per le confetture e Damma Freres per il tè e le tisane.

Protagonista assoluto il Blend Illy 100% arabica, combinazione inimitabile delle migliori 9 qualità di arabica proveniente da Sua America, America Centrale, India e Africa.

Illyshop porta il piacere dell'espresso Illy a casa grazie alle macchine di design, alle capsule Iperspresso e alle nuove compatibili Illy per le macchine Nespresso. Lo staff preparato saprà accompagnare il cliente in un'esperienza unica e multisensoriale in un ambiente raffinato ed elegante.



## **Giovanna Prandini PERLA DEL GARDA**

**P**erla del Garda è il marchio dei nostri vini prodotti esclusivamente con uve della nostra filiera a km0.

Non acquistiamo uva né vino da altri colleghi, siamo un'azienda agricola che lavora esclusivamente la propria materia prima.

Perla del Garda è l'unica cantina sul territorio ad aver introdotto la vinificazione a caduta, ispirandosi alla lavorazione delle uve e dei mosti per gravità senza ausilio di pompe fino al termine del processo di fermentazione.

Perla del Garda ha conseguito la certificazione MAKE IT SUSTAINABLE, diventando il primo Lugana Sostenibile e partecipa al programma VIVA SUSTAINABLE WINE del Ministero delle Politiche Agricole.

Il vino si produce in vigna, prima che in cantina: da qui siamo partiti alla fine degli anni '80 per comprendere la differenza fra agricoltura biologica e convenzionale, l'importanza dell'inerbimento e le caratteristiche delle nostre dolci colline moreniche dal suolo sassoso che arrivano a 250 metri sul livello del mare.

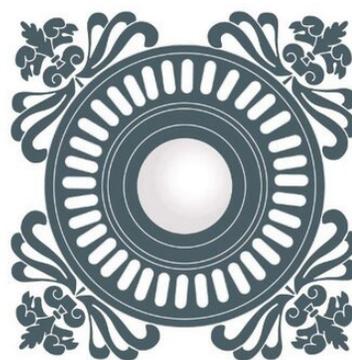
La nostra storia ha radici profonde nell'agricoltura di territorio, la famiglia Prandini originaria di Ferrara di Monte Baldo nel veronese è migrata per un ramo nella provincia di Brescia dedicandosi alla zootecnia sia nella bassa sia in prossimità del Garda.

La crisi del latte e un prezzo troppo basso negli anni '90 hanno dato inizio a un percorso di diversificazione di prodotto, iniziato con l'impianto dei primi 23 ettari di vigna, oggi divenuti 34, ed è culminato nel 2003 con il progetto di vinificazione e la posa della prima pietra della cantina inaugurata con la vendemmia 2006.

La cantina è moderna e innovativa, ideata e costruita per rispettare l'ambiente.

Tre sono i piani di lavoro e coincidono con le principali fasi di lavorazione: l'arrivo uve con la selezione dei grappoli, la vinificazione a temperatura controllata, l'affinamento in botti e l'invecchiamento in bottiglia.

Il Lugana è il vino del Territorio, la nostra cantina lavora principalmente le uve di Turbiana ed è l'unica interprete del Disciplinare del Lugana Dop in tutte le sue tipologie: un percorso per conoscere la profondità



## **PERLA DEL GARDA**

del vino, dalla versione giovane al Lugana Riserva, poi al Lugana Superiore, passando per lo Spumante Metodo Charmat e Metodo Classico Millesimato in magnum ....dulcis in fundo la Vendemmia Tardiva.

Il Lugana è tra i pochi vini bianchi fermi ad avere un'ottima capacità di invecchiamento, per questo abbiamo una cantina storica per favorire le degustazioni delle diverse annate.

Promuoviamo le visite didattiche per le scuole ed esperienziali per i consumatori e operatori del settore horeca con un nuovo e innovativo sistema di booking dal sito [www.perladelgarda.it](http://www.perladelgarda.it) : le degustazioni sono accompagnate da confetture, formaggi e salumi del territorio forniti esclusivamente dai soci della Strada dei Vini e dei Sapori del Garda e prodotti da forno di Artigiani a Km0.



**Giovanna ed Ettore Prandini**



## **Fabio Manna** **Amministratore ILS srl**

**L**a ILS srl, società di servizi, nasce nel 2002 da una mia esigenza di potermi presentare alle aziende come un vero consulente tecnico super parte.

Da molti anni, analizzo i processi produttivi di aziende e con la mia visione cerco di dare una mano alla proprietà per semplificare e/o modernizzare parte o tutto del processo produttivo.

La mia expertise inizia nel settore logistico piazzali e magazzini circa 30 anni fa per poi approdare per esigenze di mercato, nel mondo produttivo e nello specifico nel settore food.

La mia peculiare funzione è di analizzare fisicamente sul posto l'attività in questione e cercare in breve tempo di fornire una relazione all'imprenditore che vive questa criticità quotidianamente.

Tutta l'analisi, con un progetto di sintesi, è consegnata al cliente senza alcun costo in prima battuta. In un secondo step, sarà l'imprenditore a dare mandato alla ILS srl per mettere in atto il percorso descritto nello studio.

Oggi la ILS si avvale di tantissime figure professionali specializzate in più campi, ovviamente selezionati nel corso del tempo.

Sono tutti professionisti pronti ad investire risorse e tempo per poter rispondere alle esigenze dell'imprenditore nel più breve tempo possibile.

Il cliente tipo della ILS è certamente la media e piccola impresa, dove regna la governance del fondatore o della seconda generazione e molto spesso sono quest'ultimi che vivono quotidianamente i processi produttivi.

La ILS srl fa parte dell'associazione culturale I performance Club, come socio storico.

In questo club si valorizza e si sviluppano tantissime idee e contatti che creano per tutti il vero valore della conoscenza.

Credo personalmente nel sviluppare fronte comune per migliorare le proprie capacità ma soprattutto per superare periodi difficili come quelli che stiamo vivendo.

Mail [info@ilsgroup.it](mailto:info@ilsgroup.it)



## OVDAMATIC spa

**L**a nostra Azienda opera da oltre 45 anni nel campo della ristorazione automatica presso aziende private, enti pubblici, istituti scolastici ed università, aziende ospedaliere.

Con l'eccellente servizio offerto e grazie ad un'organizzazione costituita da oltre 120 addetti, Ovdamatic ha saputo conquistare la fiducia dei consumatori e diventare leader nel proprio settore con più di 8.000 clienti servendo ogni giorno più di 140.000 consumazioni nelle province di Brescia, Bergamo, Cremona e Mantova.

La nostra organizzazione è in grado di soddisfare le esigenze di piccole realtà (distributori a cialda Lavazza, Mitaca ed Illy), come di grandi realtà aventi necessità di vere e proprie aree di ristoro attrezzate e personalizzate, dotate di Distributori Automatici a basso consumo energetico.



**TECNOLOGIA:** Ovdamatic ha integrato, tra i sistemi di pagamento già in utilizzo, anche quello che abilita l'acquisto attraverso la connessione di una APP mobile (dispositivi iOS o Android)

**ALIMENTAZIONE CONSAPEVOLE:** Ovdamatic, da sempre, si impegna per favorire il consumo di cibi salutari nella distribuzione automatica (prodotti equo solidali, chilometro zero, senza glutine, vegani, prodotti freschi e biologici)

**AMBIENTE:** Ovdamatic è in grado di sviluppare progetti per la raccolta differenziata

---

## Diego e Fabio Abeni, Ivan Rossini per AR Elettrotecnica

**I**temi dell'efficienza energetica e delle fonti rinnovabili sono non solo attuali ma anche in continua evoluzione sia tecnologia che normativa. L'imperativo è

Diventa quindi essenziale, per chi vuole operare in questo ambito, essere costantemente aggiornati e formati per poter fornire prima una consulenza e poi una realizzazione impiantistica adeguata ai clienti che vogliono soddisfare le loro esigenze energetiche rispettando gli standard attuali in termini di efficienza, sicurezza e di impatto ambientale.

A.R. Elettrotecnica, azienda con sede a Rodengo Saiano, ha cercato di cogliere questa opportunità, misurandosi con le richieste di una clientela sia civile che industriale, con esigenze variegata. Ha maturato una esperienza pluriennale ed approfondita soprattutto su impianti fotovoltaici sia di taglia domestica che aziendale, coprendo l'ambito sia dal punto di vista installativo ma anche progettuale e burocratico. Attualmente affianca ai servizi classici

di installazione, anche quelli di manutenzione (sia ordinaria che straordinaria) e diagnostica, offrendo al cliente un supporto completo.

Al passo con lo sviluppo del mercato, è in grado di offrire soluzioni di "building automation" avanzate strutturate e realmente "taylor made".



## Paolo Naoni ATENA Restaurant

**A**tena Restaurant, location esclusiva a due passi dal centro di Brescia che unisce cucina gourmet ed eventi spettacolari curati in ogni dettaglio, si prepara a un'estate 2021 con tante conferme e altrettante novità.

Gli ampi spazi verdi esterni che circondano la cascina, la corte, le sale interne e le stanze private arredate con ricercati elementi di design saranno ancora la sede perfetta per ogni momento della giornata; una colazione di qualità, un cocktail after-dinner, il pranzo in compagnia e la cena elegante passando per l'happy hour, la pura espressione della pausa moderna, senza dimenticare compleanni, cene aziendali, matrimoni ed eventi in grande stile.

L'estate 2020 è stata l'estate dei Dinner Show, eventi serali che coniugavano divertimento e cucina gourmet; cantanti, ballerine, DJ di livello internazionale si sono avvicendati nella nostra Country House per vivere dei momenti di magia – e qui arriva la prima novità. Prossimamente avremo il piacere di presentarvi una struttura ancora più grande e ricca della precedente, dove potrete ritrovare i vecchi confort in una veste rinnovata per accogliere i vostri eventi.



Altro grande progetto in divenire è quello di allargare la nostra proposta culinaria fino a sbarcare in Estremo Oriente, grazie allo studio di un menù ricco di piatti tipici della tradizione giapponese.

Si aggiunge anche l'appuntamento fisso del brunch domenicale, per una giornata all'insegna del relax che inizia dalla mattina con piatti gourmet a coccolarvi, sempre immersi nella natura.

Vi aspettiamo, pronti a regalarvi un'estate di emozioni indimenticabili.



**ATENA**  
RESTAURANT

## Donatella Colangelo fondatrice SETICREI

**L**a curiosità di addentrarmi negli ingredienti (INCI) che costituiscono i cosmetici in commercio, l'approfondimento della conoscenza per la composizione di un prodotto cosmetico, nasce dalla problematica di un'acne virale importante che mi ha accompagnata nell'età adolescenziale e mi ha costretta ad affrontare innumerevoli trattamenti e routine di bellezza spesso inefficaci tanto da sensibilizzare sempre più la mia cute.

La mia attenzione e consapevolezza mi ha portato a preferire per la mia routine di bellezza prodotti che escludono tutti quegli ingredienti inefficaci e dannosi per la cute quali parabeni, petrolati, tensioattivi, coloranti, **O.G.M.** e profumazioni con base alcolica, privilegiando principi attivi puri che portano reali benefici alla nostra pelle e ci consentono di migliorare e gestire anche pelli problematiche, eliminando tutto ciò che può portare problemi di sensibilizzazione e allergie.

Dall'idea di condividere la mia esperienza nasce **SETICREI**, la **LINEA di COSMETICI NATURALI** con **PRINCIPI ATTIVI PURI AL 100%**, selezionati tra le migliori materie prime Made in Italy; confezionati dai migliori esperti della cosmesi italiana allo scopo di preservare il benessere delle persone, amplificando l'efficacia dei risultati data dall'utilizzo di principi attivi dermocompatibili, nel rispetto della natura e degli animali.

La nostra Passione e Filosofia ci hanno convinti che la **BELLEZZA** ed il **BENESSERE** debbano essere alla portata di tutti.



*Seticrei*  
DA DONNA A DONNA



## Cinzia Crestani del GRUPPO PIRAMIS

**S**ono Cinzia Crestani, prima consulente commerciale del GRUPPO PIRAMIS, nato nel 2002 a Montichiari (BS).

Fin da subito ho compreso e sposato la vision e la mission di questa realtà che, in collaborazione con VODAFONE, il più grande operatore di telecomunicazioni al mondo, in 19 anni ha raggiunto importanti traguardi, grazie ad una copertura radicata con 38 sedi sul territorio italiano e alla presenza costante su tutti i propri clienti, oltre 52.000, con una crescita attuale di oltre 9.000 nuovi clienti business all'anno.

Passione, capacità di ascoltare le esigenze del mercato e molta cura dei propri Clienti, sono alcune delle caratteristiche nel DNA di PiramisGroup.

Valori che mi hanno permesso di portare ai miei Clienti le soluzioni più indicate, per comunicare sempre al meglio, con un rapporto duraturo nel tempo, in modo da creare quel legame di continuità e di collaborazione necessari, affinché l'ambito delle Telecomunicazioni non sia per l'Azienda un problema, bensì un'opportunità per farla crescere, sfruttando le potenzialità dei servizi digitali, della telefonia fissa, mobile, connettività e molto altro!

Dopo 10 anni di tale consulenza, sentivo la necessità di un'integrazione generazionale, così mia figlia Sharon Olivares, dopo essersi laureata, si è unita a me, scegliendo, nel 2012, di seguire insieme i nostri Clienti, in modo da poter dare loro un maggior ausilio e gestendo pure l'importante progetto Vodafone Global Enterprise: la divisione Vodafone dedicata alle realtà multinazionali. Un unico fornitore globale, con cui condividere una strategia chiara e centralizzata, per la gestione delle proprie TLC.

PiramisGroup, grazie ai risultati ottenuti sul campo, è orgogliosa di essere la prima agenzia in Italia per Vodafone business, (più servizi attinenti), con 10 società, di cui 9 imprenditoriali ed una Onlus.

Nel 2010 è stata insignita del prestigioso riconoscimento di Vodafone Excellent Partner Platinum.

Nel 2014 riceve il mandato, unico in Italia, di Vodafone Global Enterprise.

Nel 2016 riceve il mandato da Vodafone per la gestione delle Pubbliche Amministrazioni, che ha



portato a siglare importanti contratti con aziende socio-sanitarie e grandi Comuni.

Nel 2017 nascono Maverick e KaskoMobile: noleggio e garanzia per qualsiasi tipo di dispositivi Hi-tech, Smartphone, Tablet, PC, Notebook, Laptop, Monitor, Stampanti, Domotica, Televisori, Proiettori, IOT e molto altro.

Nel 2019 e 2020 riceve il riconoscimento da Le Fonti Awards, in qualità di Eccellenza dell'anno, in Innovazione e Leadership Consulenza Telecomunicazioni.

Tutto questo rappresenta sicuramente un'importante garanzia per qualsiasi Azienda e, Sharon ed io, siamo orgogliose di trasferire questa certezza, associata al nostro bagaglio di esperienza, per portare i maggior benefici, con trasparenza e continuità, a qualunque Impresa lavorativa.

[cinzia.crestani@piramisgroup.com](mailto:cinzia.crestani@piramisgroup.com)

## Melania e Carmine Esposito per IL Soc. Coop. SPA

**V**orrei inizialmente sottolineare che ci sono tante realtà come le nostre o meglio che hanno uno statuto simile però sono lontane anni luce dalla nostra Mission.

La IL Soc. Coop. è realmente una società di produzione lavoro, prendiamo appalti in piena autonomia con rischio di impresa.

Cosa vuol dire?

Vuol dire, semplificando, che il committente o cliente non dovrà più pensare alla gestione del personale, non dovrà più pensare alla performance e non dovrà più pensare ad avere sorprese di costi fissi e variabili. Bensi avrà un costo certo in base alla produzione e potrà badggettare, avrà un vero partner che in caso di incrementi produttivi ed investimenti sarà pronto ad essere al suo fianco.

Mi presento, mi chiamo Melania Esposito e sono il presidente della società cooperativa, nata nel 2012 con la voglia di creare valore per le aziende e sviluppare posti di lavoro seri e continuativi.

Oggi siamo una realtà media piccola con circa 100 dipendenti tutti a CCNL che opera su tre provincie, ma rientriamo in una vera rete di sviluppo commerciale su più canali e territori.

Siamo predisposti a sfide interessanti, ma soprattutto pronti a poter mallezare di responsabilità, risorse e tempo gli imprenditori che certamente desiderano avere costi certi, imprenditori che vogliono poter destinare il proprio tempo al vero "core business" ovvero: ricerca - sviluppo e commerciale.

Facciamo parte anche noi del club IpC come soci storici, crediamo nella condivisione, crediamo nella cooperazione. È essenziale fare rete soprattutto di questi tempi.

Per informazioni mail: [acquisti@coopil.it](mailto:acquisti@coopil.it)



*Melania Esposito presidente IL Soc. Coop.*



*Carmine Esposito Vice presidente  
IL Soc. Coop.*



## Peroni Gunnar per FRANCEHOPITAL

**F**rancehopital è la storia di tre generazioni di uomini che hanno creato, sviluppato e trasformato negli ultimi decenni la struttura originaria di una piccola società commerciale fondata nel 1948 in una azienda internazionale nel settore della sanità, producendo articoli complessi per clienti esigenti e servendo oltre 80 paesi nel mondo.

I prodotti di FH sono ricchi e variegati, a seconda della loro funzione: dai carrelli di reparto (distribuzione dei farmaci, cambio biancheria al letto e igiene del paziente, carrelli di emergenza, ecc.) alle attrezzature in acciaio inossidabile per le sale operatorie, dalle colonne di trasporto a diversi sistemi di scaffalature e armadi.

Un'ampia offerta che continua a crescere ancora oggi, con molte innovazioni.

FH offre soluzioni complete per ottimizzare i flussi e la movimentazione di:

- Biancheria
- Farmaci
- Dispositivi medico-chirurgici
- Materiale economale
- Rifiuti

In modo completo, garantendo efficienza ed organizzazione.





## Correre grandi rischi e fallire

***Gli imprenditori in erba (Jeff Bezos Ceo di Amazon)***

*"Cari lettori, il fondatore di IPC Magazine, l'amico Fabio, mi ha coinvolto in questa avventura e per aver pensato a me, desidero sinceramente ringraziarlo.*

*La mia attività professionale di Consulente del Lavoro, ultradecennale, imporrebbe la scrittura di un articolo tecnico e vi parlerei dei problemi che tutti stiamo soffrendo nel mondo del lavoro a causa del momento emergenziale pandemico.*

*Vi dovrei intrattenere parlandovi di crisi d'impresa, casse integrazioni, blocco dei licenziamenti e altro, sul genere indicato.*

*Una delle caratteristiche che credo di possedere è la positività nella ricerca della soluzione ai problemi e quindi mi sento di parlare di opportunità."*

**“L** 'Italia non è un Paese per giovani": lo sentiamo dire da tanto tempo e il 2020, con gli effetti del Covid-19 sul contesto economico-giuridico nazionale, risulta scoraggiante per l'imprenditorialità giovanile, considerando anche che il nostro Paese è il terzo al mondo con il più alto disallineamento tra le discipline di studio scelte dai giovani e le esigenze del mercato del lavoro.

La scuola italiana fatica a formare le competenze che servirebbero al Paese per fare quel salto necessario a diventare più competitivo e ad aumentare la qualità del contributo delle nuove generazioni alla crescita, sembra sempre più propensa ad aumentare conoscenze e abilità, a irrobustire il pensiero, a migliorare la socializzazione, le relazioni e il senso di cittadinanza, ma sempre meno a saper affrontare la vita e a trovare un lavoro migliore.



***Romana Bettoni***

Oggi i giovani sono sempre più demotivati e in molti casi hanno smesso di cercare lavoro o hanno deciso di lasciare questo Paese alla ricerca di fortuna altrove a causa di scarsi investimenti in politiche di sviluppo in grado di espandere settori dinamici e innovativi. Questo in parte è dovuto anche ad un sistema che considera i giovani manodopera da pagare poco anziché leva su cui investire per aumentare competitività e crescita delle aziende.

“**...Non sono tanto i giovani che hanno bisogno di lavoro, ma il lavoro che ha bisogno dei giovani per diventare vero motore di sviluppo e competitività**”



La prospettiva di lettura della relazione tra nuove generazioni e crescita del Paese a mio giudizio deve essere invertita, non sono tanto i giovani che hanno bisogno di lavoro, ma il lavoro che ha bisogno dei giovani per diventare vero motore di sviluppo e competitività.

Si stima che i giovani in tutto il mondo abbiano una probabilità 1,6 volte maggiore rispetto agli adulti di diventare imprenditori, possiedono tassi di alfabetizzazione più elevati e sono più connessi, in reti fisiche e virtuali, del resto della popolazione mondiale. In questo contesto, le conoscenze in ambito scientifico, tecnologico e dell'innovazione saranno cruciali.

Pur rappresentando la chiave del progresso sociale, i giovani si trovano tuttavia spesso relegati a un ruolo di mera comparsa nella società che li circonda: in moltissime aree del mondo non esistono concrete possibilità di una loro crescita professionale e

personale ma anche nelle aree più sviluppate si registra tra i giovani il maggior tasso di disoccupazione e di precarietà lavorativa che rendono le giovani generazioni una delle categorie più vulnerabili tra le nostre fasce sociali.

È importante responsabilizzare i giovani ma investendo nelle loro conoscenze, incrementando le loro capacità di affrontare le sfide che la società pone e, allo stesso tempo, è indispensabile che i vari livelli di istruzione diventino sempre più orientati all'obiettivo di formare risorse che diano risposte ai moderni sistemi di sviluppo e di lavoro.

È determinante favorire una maggiore inclusività nei processi decisionali e coinvolgere i giovani, è imprescindibile prevedere modalità di accesso agevolato a capitale e servizi finanziari per promuovere le loro abilità imprenditoriali attraverso l'istituzione di start-up.

Solo in questo modo avremo un mondo migliore, i primi a crederci dobbiamo essere tutti noi.

**Dott.ssa Romana Bettoni Consulente del Lavoro Brescia**



## Mercato del lavoro prossimo venturo: cosa fare tra dubbi e prospettive

*Gli strumenti per una buona occupazione*

**L**a crisi pandemica nella quale si trova, ancora, invischiato il nostro Paese ha consentito, per fini del tutto diversi, il ricorso a forme lavorative e di sostegno del reddito che all'inizio del 2020 erano "strumenti di nicchia": ci si riferisce al lavoro agile, disciplinato in larga parte da alcuni articoli della legge n. 81/2017 e da accordi collettivi che, nella maggior parte dei casi, riguardavano imprese di grandi dimensioni ed alla Cassa integrazione in deroga, a carico della fiscalità generale la quale, destinata a cessare ha, tuttavia consentito, di "coprire", parzialmente, i mancati guadagni salariali dei dipendenti delle aziende con un organico fino a cinque dipendenti. Il c.d. "smart-working" o lavoro agile non ha assunto, nella maggioranza dei casi, gli aspetti tipici di tale modalità lavorativa concretizzandosi, piuttosto, in un telelavoro non frutto dell'accordo tra le parti, ma della necessità di "sopravvivere" agli effetti dirompenti del COVID-19.

Altri strumenti, come è noto, sono stati messi in campo: dalla integrazione salariale per tutti, attraverso le varie forme indicate dall'ordinamento come la Cassa ordinaria, l'assegno ordinario del FIS, dei Fondi bilaterali di categoria e di quelli delle Province Autonome di Trento e Bolzano, la Cassa integrazione per gli operai agricoli), il blocco dei licenziamenti per motivi economici che si protrae dal 17 marzo 2020, la rivisitazione, molto parziale, dei contratti a tempo determinato e della somministrazione, finalizzata a favorire la ripresa, le agevolazioni alle assunzioni, inserite nella legge di Bilancio 2021 che, accanto ad incentivi abbastanza interessanti, hanno posto "paletti" frutto di norme nazionali e comunitarie,

nonché di discutibili interpretazioni amministrative, che, di fatto, pongono gli operatori di fronte a difficoltà di varia natura che occorre superare per accedere ai benefici.

La progressiva uscita, si spera, dagli effetti tragici del coronavirus, richiede, a chi opera nel mondo del lavoro, scelte che, per loro natura, saranno diversificate.



***La progressiva uscita, si spera, dagli effetti tragici del coronavirus, richiede, a chi opera nel mondo del lavoro, scelte che, per loro natura, saranno diversificate***



Ci si riferisce, innanzitutto, ai licenziamenti per giustificato motivo oggettivo che potranno essere effettuati a partire dal 1° giugno dalle imprese che utilizzano lo strumento integrativo della CIGO, mentre per le altre, il giorno del "via libera" sarà il 1° novembre. Questa distinzione, differenziata nel tempo, permette alle aziende più strutturate (le prime) di sondare strategie alternative ai meri recessi (integrazione ordinaria, straordinaria, o contratti di solidarietà disciplinati dal D.L.vo n. 148/2015, ricollocazione dei lavoratori in CIGS, risoluzioni consensuali, contratti di espansione, almeno per quelle con un organico superiore alle 250 unità), mentre per le altre che, sotto l'aspetto "protettivo per i lavoratori" appaiono "più gracili", la data posticipata appare

uno strumento che, accompagnata da una ripresa progressiva delle attività a fronte di un "auspicabile" rallentamento dell'epidemia e dalla riforma degli ammortizzatori sociali, a carattere universale, prevista in autunno, dovrebbe attenuare l'impatto negativo sull'occupazione.

Il Governo ha previsto anche, come detto in precedenza, due strumenti per favorire la ripresa occupazionale che possono così sintetizzarsi:

**a)** I contratti a tempo determinato (il discorso vale anche per la somministrazione a termine) che, fino al prossimo 31 dicembre possono essere prorogati o rinnovati una sola volta, senza causale, per un massimo di dodici mesi, nel rispetto dei ventiquattro complessivi, così da attenuare le rigidità del c.d. "Decreto Dignità" il quale, non consentendo alcuna deroga alla contrattazione collettiva, ha introdotto condizioni legali che, nella maggior parte dei casi, sono di difficile apposizione;

**b)** Le assunzioni agevolate per i giovani "under 36" e per le donne che si trovano in particolari condizioni (a proposito, gli incentivi non sono ancora operativi in quanto si attende l'autorizzazione della Commissione Europea chiamata a dare la conformità con la normativa sugli Aiuti di Stato) che vanno ad aggiungersi ad altri sgravi contributivi ed incentivi economici previsti nel nostro ordinamento.

Sui due argomenti appena evidenziati e, soprattutto,



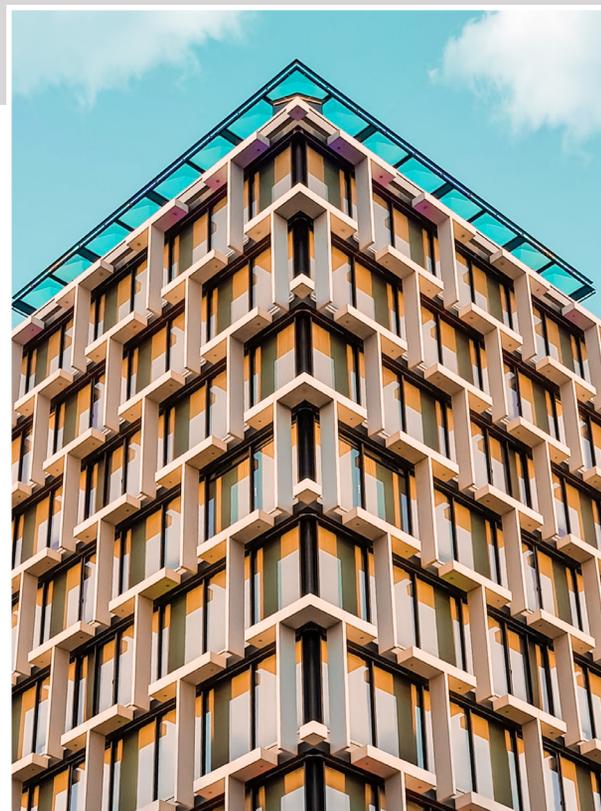
***Atena SpA, propone un percorso di tre incontri in webinar per approfondire questi temi***



su quello dei licenziamenti per motivi economici (che significa anche, in determinate condizioni, riapertura sia delle procedure collettive di riduzione di personale che del tentativo obbligatorio di conciliazione ai sensi dell'art. 7 della legge n. 604/1966), necessitano approfondimenti sia per un esame dei costi e degli strumenti da utilizzare che per le vie alternative che, molte volte, seppur poco visibili, sarebbe necessario percorrere.



*Eufrazio Massi*



Atena SpA, società che ha fatto della Formazione il suo fiore all'occhiello, propone un percorso di tre incontri in webinar per approfondire questi temi; interverrà per l'occasione Eufrazio Massi, uno dei massimi esperti italiani di diritto del lavoro.

Queste date e orari dei tre eventi online:

- 1. RISOLUZIONE RAPPORTO DI LAVORO PER MOTIVI ECONOMICI** - 25 giugno 2021, dalle 14.30 alle 17.00
- 2. INCENTIVI PER LE ASSUNZIONI** - 16 luglio 2021, dalle 14.30 alle 17.00
- 3. CONTRATTI A TERMINE** - 22 settembre 2021, dalle 14.30 alle 17.30

Per info e iscrizioni: [lab@atenateam.it](mailto:lab@atenateam.it) | 030 224070

***Eufrazio Massi Esporto in dottrina del lavoro***

## Idioti!

*I festeggiamenti dello scudetto dell'Inter*

**I**l titolo non tragga in inganno, no non c'è nessun riferimento a Dostoevskij anche perché in quel caso "l'idiota" è uno solo, qui invece, sono 30.000. Sì, è proprio così 30.000 idioti non hanno trovato di meglio per festeggiare la vittoria di uno scudetto, che ritrovarsi tutti insieme in piazza Duomo e in altre piazze di Milano dopo un anno e mezzo di morti, contagiati, reparti di rianimazione che non hanno più la forza di rianimare, sub Intensive da mesi già al tracollo, decine di medici e infermieri deceduti per cercare di assicurarci un'adeguata assistenza, migliaia di ore di trasmissioni televisive dedicate alla pericolosità, alla trasmissibilità, alla inefficacia delle cure, su come l'unica strada percorribile fosse e resti quella del distanziamento sociale e l'assoluto divieto (ancora vigente) dell'assembramento. Tutto il mondo scientifico ha continuato a dirci e continua a farlo fino allo sfinimento, che l'unica alternativa per superare questa pandemia resta e resterà quella della vaccinazione, unita al continuo uso della mascherina e del distanziamento sociale.



**Evidentemente per 30.000 idioti in Italia non è successo niente, tutto quello che ci siamo raccontati, visto, ascoltato, è solo frutto della nostra immaginazione.**



Sono tutte cose che, anche non volendole sentire o leggere, conosciamo perché purtroppo con le migliaia di vittime che abbiamo e stiamo piangendo non c'è in Italia una famiglia che non sia stata colpita dalla perdita di un familiare, di un amico, di un conoscente. Evidentemente per 30.000 idioti in Italia non è successo niente, tutto quello che ci siamo raccontati, visto, ascoltato, è solo frutto della nostra immaginazione.



**Stefano Salvi**

Se però questa è la percezione di 30.000 idioti, non lo deve essere per il sindaco Sala di Milano, per il Prefetto, per il Questore, per il Ministro dell'Interno. Da almeno una settimana si sapeva che, l'Inter avrebbe potuto festeggiare la vittoria dello scudetto già domenica 2 maggio... E allora dove erano le forze dell'ordine? Perché non c'erano i presidi in quelli che sono i posti conosciuti per i festeggiamenti? Attraverso i social erano almeno 8 giorni che gli idioti si davano appuntamento, non curandosi minimamente di nascondere le loro intenzioni. Tutto questo era risaputo pubblicamente: perché il Sindaco non ha avvisato il Prefetto? Perché quest'ultimo non ha avvisato il Questore? Perché nessuno ha avvisato il Ministro dell'Interno? Perché? perché? perché?

Speriamo solo che a causa di questi 30.000 idioti non ci sia una violenta recrudescenza dei contagi, perché allora i responsabili non sarebbero solo i 30.000 e gli idioti non sarebbero solo loro.

**Giornalista Stefano Salvi**



## Lettere da un Paese chiuso

*Storie dall'Italia del Coronavirus*

*di Toni Capuozzo*

**I**n un'Italia chiusa, ferita, impaurita... nelle lunghe settimane della quarantena da coronavirus, Toni Capuozzo scrive appunti, idee, pensieri, ricordi che presto diventano vere e proprie lettere. Nasce così, giorno dopo giorno, settimana dopo settimana, un insolito "diario di bordo" fatto di pagine sulla cronaca, sulla politica, sull'isolamento forzato, su uomini e donne alle prese con la vita e con la morte... ma è una stesura di getto e così, nelle lettere, Capuozzo torna anche sulla sua vita – volti conosciuti, amici che non ci sono più, esperienze ordinarie e straordinarie – in un parallelismo continuo, onirico, tra il dramma del presente e i ricordi del passato. La capacità unica di osservazione, di ascolto, e la grande sensibilità di Toni Capuozzo, restituiscono così un'istantanea dell'Italia alle prese con il coronavirus tanto originale quanto autentica e profonda. Una narrazione malinconica e divertente al tempo stesso, dolce e amara, giovane e antica...

Le Lettere da un Paese chiuso sono, innanzitutto, il racconto di un'umanità di cui facciamo tutti parte, in cui ognuno di noi si ritrova, ritratto dopo ritratto, carattere dopo carattere. Nessuno escluso.



**300 Pagine sulla cronaca, Sulla politica, sull'isolamento, sulle donne E sugli uomini alle prese con la vita e con la Morte... Un racconto scritto di getto, tra Malinconia e ironia**



### **DICONO DEL LIBRO**

"Toni Capuozzo aggiorna di ora in ora il suo straordinario diario da una Milano in preda al coronavirus. Il giornalista, sul suo profilo Facebook, mette in luce tutti gli aspetti ormai mutati della quotidianità".

**Libero**

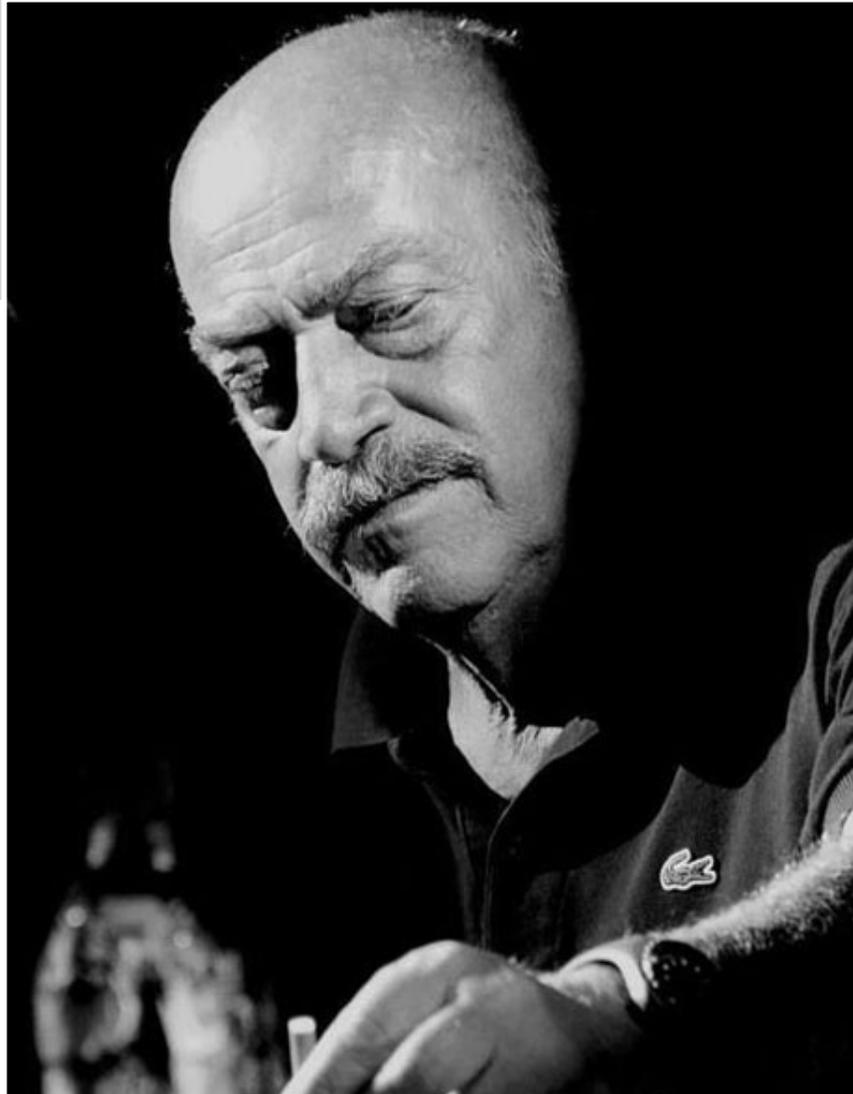


"Il giornalista del Tg5 Toni Capuozzo ha commentato in un lungo post su Facebook l'espansione del coronavirus in Europa, con molti nuovi casi registrati in persone che provenivano o avevano comunque un collegamento diretto con i due focolai italiani. Inizia così il suo diario da un Paese chiuso".

**Il Fatto Quotidiano**

"Toni Capuozzo, che punta il dito contro le istituzioni, accusandole di essersi preoccupate più del razzismo che di una malattia che sta mietendo vittime. È un vero e proprio affondo dell'ex inviato di guerra. In un post diffuso sui propri canali social, il giornalista, blogger e scrittore ha così proseguito nella tirata d'orecchie all'esecutivo e alla politica lato sensu".

**Il Giornale**



### **TONI CAPUOZZO**

Nasce a Palmanova, in provincia di Udine, nel 1948. Laureato in sociologia presso l'Università di Trento, diventa giornalista professionista nel 1983.

Scriva per "Reporter" e per i periodici "Epoca" e "Panorama mese".

Vicedirettore del TG5 e conduttore della trasmissione giornalistica settimanale "Terra!". Inviato di guerra per diverse testate giornalistiche televisive, ha seguito i conflitti nei balcani, in Somalia, in Medio Oriente, in Afghanistan, in Iraq... Autore di numerosi libri, per Signs Publishing ha pubblicato il primo fumetto italiano di giornalismo di guerra, dedicato alla nascita dell'ISIS ("La culla del terrore – L'odio in nome di Allah diventa Stato", con i disegni di Armando Miron Polacco, 2018).

# SPORT

## Febbre da padel, arriva a Brescia Hyper padel

*Verso l'apertura il nuovo centro a Concesio*

**I**l countdown verso l'apertura di Hyper Padel è ufficialmente partito, sono state settimane molto intense di lavoro al centro sportivo Tibidabo di Concesio ma ora si intravede il tanto atteso traguardo. La tensostruttura bianca di ultima generazione Ecover e i tre bellissimi campi panoramici dal fondo blu, firmati Italian Padel, offriranno un colpo d'occhio davvero favoloso; la zona dedicata all'accoglienza sarà curata nei minimi dettagli e servita dall'eccellente bar pizzeria Zero Pizza Restaurant.

L'aspirazione è quella di creare un'oasi di sport e divertimento dove i tesserati e gli appassionati possano sentirsi coccolati da un ambiente suggestivo.

Prima dell'inaugurazione ufficiale prevista per giugno i soci hanno deciso di aprire le porte con un open day pensato per coinvolgere e far conoscere Hyper Padel. Una giornata nella quale tutti potranno provare questo sport meraviglioso, con i maestri del centro che saranno attenti e disponibili per tutte le curiosità dei partecipanti.

Con l'open day prenderà il via anche la campagna di tesseramento, per chi volesse infatti sarà già possibile legarsi ad Hyper Padel con diverse formule pensate per soddisfare le esigenze dei tantissimi appassionati che si stanno avvicinando al padel.

Le sorprese e le iniziative per i tesserati saranno diversificate e spinte dal desiderio di creare identità e spirito di appartenenza al club.

Per tutte le novità sulle date ufficiali sono aperti i canali social che vi terranno aggiornati.

FB: Hyper Padel

IG: @hyperpadel

Mail: info@hyperpadel.it

Via Aldo Moro, 18 - 25062 Concesio



### **DENTRO IL PADEL ALLA SCOPERTA DELLA BANDEJA**

#### ***Cos'è la bandeja?***

Un nome particolare, curioso di origine spiccatamente spagnola, rappresenta uno dei cinque colpi principali del padel ma è considerato da tutti il colpo principe ed esclusivo di questo sport.

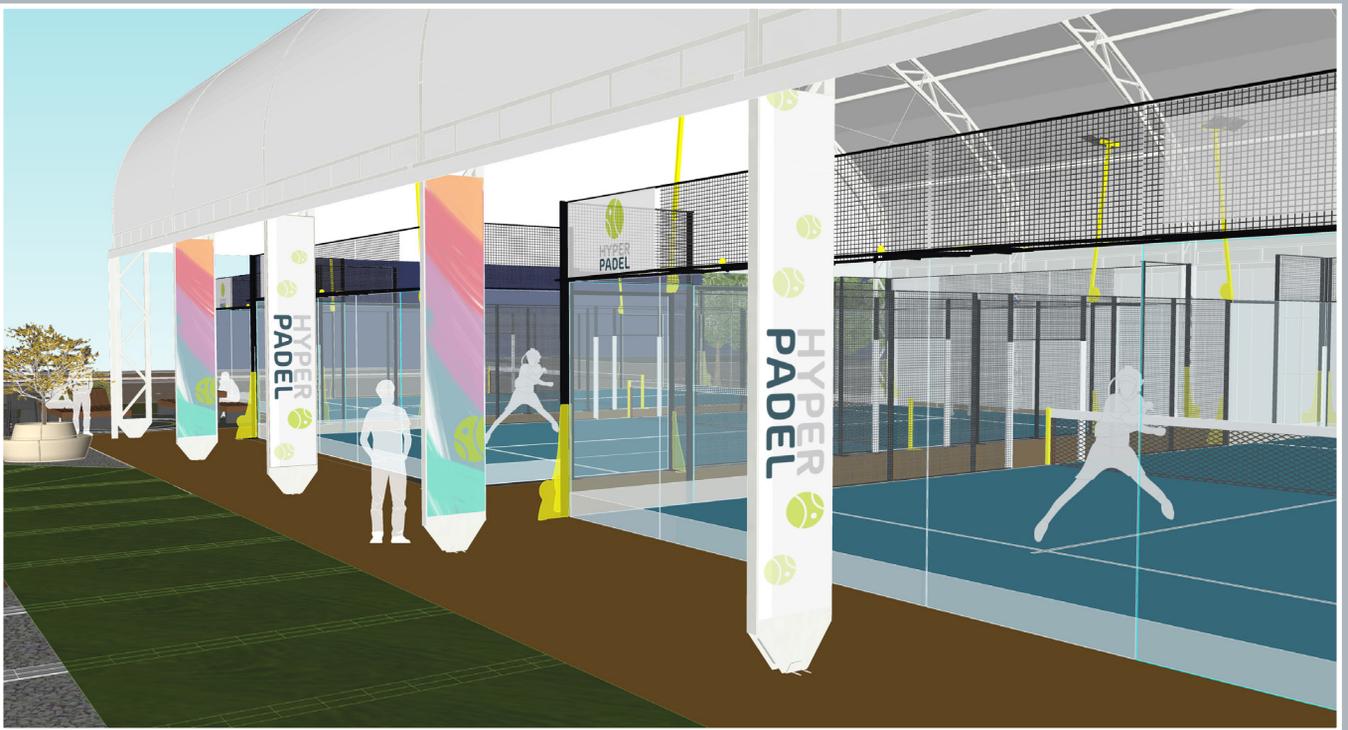
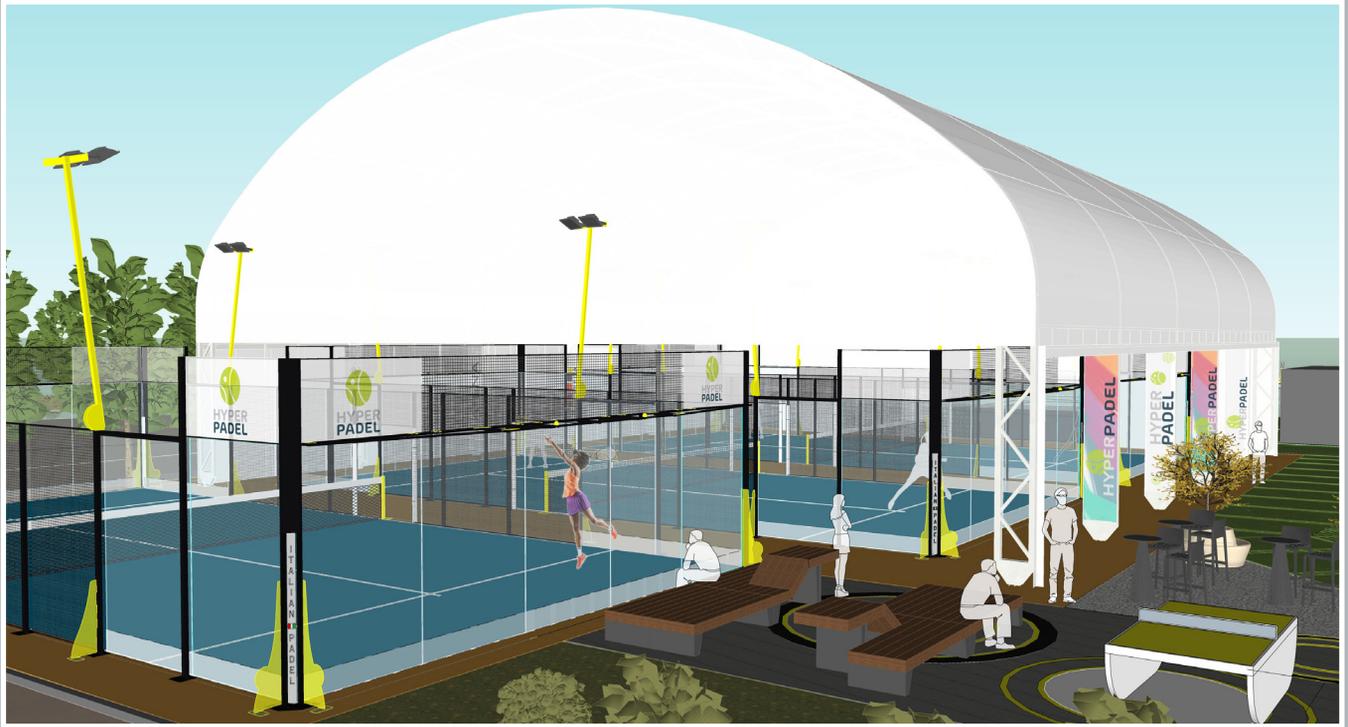
Letteralmente la parola bandeja in italiano significa "vassoio" e prende il nome dalla posizione di braccio e racchetta nell'esecuzione del colpo (simile a un cameriere che regge un vassoio).

Il suo ruolo è interlocutorio: ci permette infatti di riprendere la rete velocemente quando gli avversari, per spedirci a fondo campo, eseguono un pallonetto troppo corto.

A differenza di uno smash, la bandeja mantiene un rimbalzo più basso e più difficile da contrattaccare.

Cosa aspettate a provare la bandeja...  
vi aspettiamo!





## Atlantide Volley: venti anni di storia verso la Superlega!

*Atlantide Pallavolo Brescia ha costruito un progetto in costante crescita che, in sette stagioni in A2, ha regalato alla città una Finale di Coppa Italia e un Play Off entusiasmante, culminato nella prima Finale promozione verso la Superlega*

**A**tlantide, prima società cittadina di volley, nasce nel 2001 per volontà di Giuseppe Zambonardi, il Pres scomparso due anni fa che oggi sarebbe fiero più che mai del percorso che suo figlio Roberto, direttore tecnico e coach della squadra di A2, sta portando avanti con determinazione e con il sostegno di una buona rete di imprenditori locali.

La squadra bresciana ha raggiunto la promozione in serie A nel 2014 e da allora è arrivata ai Play Off in tre occasioni: quella di quest'anno è la più clamorosa, perché per la prima volta i Tucani sono approdati alla Finale contro Taranto che vale il salto in Superlega.

Coraggio, umiltà e lavoro, oltre a tanta esperienza e molta tranquillità, sono gli ingredienti di una stagione che ha lanciato la Gruppo Consoli Centrale McDonald's nell'Olimpo delle grandi. Ottava al termine della Regular Season – con rinvii e interruzioni a complicare non poco il percorso – i pronostici l'hanno sempre data sfavorita, ma la formazione di coach Zambonardi si è liberata prima di Castellana Grotte agli Ottavi, poi della fortissima Bergamo ai Quarti, capolista indiscussa e candidata alla promozione, e infine di Siena in semifinale, altra corazzata costruita per tornare nella massima serie. Quei nove match dei Play Off sono stati esaltanti per Atlantide, consacrata tra le grandi con merito, ma sono stati anche molto intensi dal punto di vista dell'impegno fisico.

La seconda metà di maggio ha visto il gruppo, capitanato dal regista quarantenne Simone Tiberti, protagonista della volata verso la Superlega: la serie, dopo un primo match con la Consoli a sfiorare il colpaccio a Taranto, ha dato ragione alla corazzata pugliese in tre match, combattuti da Brescia con il coltello tra i denti contro una avversaria più fresca e attrezzata.

La chiave di lettura di questa stagione è nelle parole di un altro senior, Alberto Cisolla, ex capitano della nazionale, argento olimpico e ancora in grado di fare la differenza: "Nel corso del campionato abbiamo imparato a soffrire, senza perdere la tranquillità. Ci abbiamo provato fino alla fine, con umiltà, provando a recuperare contro una grande squadra.

Taranto ha meritato la promozione, ma noi dobbiamo essere orgogliosi e soddisfatti per un epilogo di stagione epico. Ci siamo guadagnati un pezzettino in più rispetto alla finale di Coppa Italia dello scorso anno; possiamo essere fieri di questo traguardo, raggiunto sul campo e battendo in serie lunghe, non in gare secche, avversarie quotate. Atlantide continua a crescere e contiamo di fare ancora meglio in futuro".

**ATLANTIDE**  
Pallavolo Brescia 



## Prossimi Eventi Maggio - Giugno

### **24** MAGGIO SERATA SALOTTO/APERICENA

Presso: Atena Restaurant  
Dalle: 19:00  
Ospite speciale: Toni Capuozzo  
Presentazione del libro "Lettere da un Paese chiuso"

### **7** GIUGNO SERATA SALOTTO/APERICENA

Presso: Atena Restaurant  
Dalle: 19:00  
Ospiti speciali: Giuliano Noci,  
Stefano Salvi  
Mediatore: Claudio Chiari

### **18** GIUGNO MANGIAPAROLE

Presso: Sede IPC  
Dalle: 12:45  
Tema: "Come nell'antica Roma"



# PRODOTTO INTERNO LORDO

## *Fare business assieme*

**P**rima di me avrete condiviso e letto un sacco di belle parole, ne sono assolutamente convinto, anche perché ho collaborato alla loro scelta, apprezzandole e facendole mie, e a me tocca chiudere questa prima uscita trimestrale. E chi sono "me"? Perdonatemi la licenza poetica, ma l'io che c'è in "me" sarà il chiacchierone di questo fantastico club: attraverso me, e chi vorrà aiutarmi, passeranno tutte le meravigliose idee commerciali di questo gruppo.

La mia esperienza lavorativa comincia nel lontano dicembre 1982, vendevo l'enciclopedia Treccani porta a porta, ma tutta la mia esistenza è stata un "qualcosa da proporre".

Sono partita I.V.A. dal 1983, plurimandatario con codice ATECO 2007 46.19.01 (giocateli al lotto sulla ruota di Milano): ecco perché mi sento coinvolto in questa nuova avventura targata "IPC".

Ho sempre avuto un concetto di società basata sul bisogno da soddisfare/ricerca della soddisfazione/soluzione del bisogno e per questo mi sono riproposto, parlandone prima con Fabio e poi con il nostro

C.D.A., di inventarmi figura commerciale del club, per dar voce al "core business" degli associati.

Credo fermamente nel concetto di pubbliche relazioni e "passa parola" e questo sarà il mio compito all'interno del club.

Ho intenzione, assieme a chi mi vorrà dare una mano, di fare da cassa di risonanza alla azienda che voi rappresentate, al prodotto che riterrete idoneo a finire nelle case, negli uffici, nei capannoni della provincia di Brescia, se non anche al di fuori.

Il mio motto è "Se non piace a me, non piace!". Ecco perché dovremo confrontarci per condividere oneri e onori: io faccio consulenza e strategia commerciale, propongo, vendo, consiglio, verifico, controllo, apprezzo e soprattutto VALORIZZO il vostro nome, la vostra idea e il vostro progetto.

Assieme cercheremo di convincere i consumatori/acquirenti, le persone che non vi conoscono, della bontà delle vostre idee/prodotto.

Assieme andremo ad affrontare questo 2021 che prevedo insidioso e tortuoso, ma, proprio per questo pieno di opportunità commerciali.

A presto, quindi, e alla prossima volta, sperando sia già per festeggiare qualche successo insieme.

Michele Sgarro (michelesgarro@virgilio.it)





## About the Cover

Sede I Performance Club  
Via Parma, 10 - 25125 Brescia  
info@iperformanceclub.it  
iperformanceclub.it

