

LUGLIO 2026

IPC *MAGAZINE*

1ª USCITA 2026



TRA WASHINGTON E PECHINO, L'**EUROPA** DEVE SMETTERE DI CERCARE **ALIBI**

IL COSTO DELL'**IMMOBILITÀ**

CRESCITA AZIENDALE E INNOVAZIONE: IL RUOLO STRATEGICO DELLE **TLC** E DEI **SERVIZI INTEGRATI**

LA **CASA** COME **PROGETTO DI VITA**: QUANDO UNA SCELTA IMMOBILIARE DIVENTA UNA SCELTA DI VITA

QUANDO **VIAGGIARE** DIVENTA UNA QUESTIONE DI FIDUCIA

LA FIDUCIA PARTE DALLO **SPECCHIO**

L'**ACQUA**: UNA RISORSA **PREZIOSA** PER IL NOSTRO BENESSERE

DIGITALIZZAZIONE: L'ORGANIZZAZIONE VIENE PRIMA DEL SOFTWARE

PERCHÉ I **FRIGORIFERI** NON **ARRUGGINISCONO** PIÙ COME UNA VOLTA?

ACUSTICA E ANTINCENDIO NEGLI EDIFICI



MARIACRISTINA TRECCANI
INTERIOR DESIGNER - IT.BRESCIA







8

SOMMARIO

- 6 **Una Famiglia che Cresce**
a cura di Fabio Manna

Focus Internazionale

- 8 **Tra Washington e Pechino, l'Europa deve smettere di cercare alibi**
A cura di Giuliano Noci

Focus Economia

- 12 **Il costo dell'immobilità**
A cura di Federico Lo Conte

Focus Impresa

- 16 **Crescita aziendale e innovazione: il ruolo strategico delle TLC e dei servizi integrati**
A cura di Cinzia Crestani

Focus Immobiliare

- 20 **La casa come progetto di vita: quando una scelta immobiliare diventa una scelta di vita**
A cura di Matteo Zanetti Bignami

Focus Turismo

- 22 **Quando viaggiare diventa una questione di fiducia**
A cura di Pia Capulli

Focus Salute & Benessere

- 24 **La Fiducia parte dallo Specchio**
A cura di Marcello Borghetti

Focus Salute & Benessere

- 25 **L'acqua: una risorsa preziosa per il nostro benessere**
A cura di Layla Ventura

12

16

20

22

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, Raimondo Lunardi

Ringraziamenti

Cinzia Crestani, Federico Lo Conte, Giorgio Pasini Ruffoni,
Layla Ventura, Matteo Zanetti Bignami, Pia Capulli,
Simonetta Barsotti, Giuliano Noci, Sara Rodenghi,
Marcello Borghetti

Focus Innovazione

26 Digitalizzazione: l'organizzazione viene prima del software

A cura di Giorgio Pasini Ruffoni

Focus Industria

28 Perché i frigoriferi non arrugginiscono più come una volta?

A cura di Simonetta Barsotti

Focus Progettazione

29 Acustica e antincendio negli edifici

A cura di Sara Rodenghi

Intervista

32 Due chiacchiere in salotto: Il Presidente intervista l'Editore

Fabio Manna intervista
Raimondo Lunardi

34 Festa di NATALE IPC club 2025

38 Festa di CARNEVALE IPC club 2026

Speciale Soci

42 Alcuni Soci si raccontano

24

25

26

28

29



FABIO MANNA
Presidente & Co-Fondatore I Performace Club

UNA FAMIGLIA CHE CRESCE

Nuove energie, nuovi progetti e la stessa passione di sempre:
il Club IpC festeggia 10 ANNI guardando alle prossime sfide.

Ciao a tutti!
Sono passati alcuni mesi e, come già sapete, il nostro magazine è stato completamente rivisitato e, a partire dal 2026, avrà una cadenza semestrale.

Da fine giugno ripartiremo con gli articoli dei nostri amici e soci, accompagnati dalle immagini più belle e significative di questo primo semestre 2026.

Quest'anno il CLUB IPC compie 10 anni e desideriamo celebrare questo importante traguardo con il massimo coinvolgimento in tutte le attività che svilupperemo nel corso del secondo semestre.

Desidero ringraziare pubblicamente il nostro direttivo che, da oltre un anno, mi supporta e mi sopporta con entusiasmo, disponibilità e spirito costruttivo. Negli ultimi 18 mesi è stato fondamentale nel portare nuova energia, nuove idee e nuovi contenuti alla nostra associazione.

Un grande grazie a:

- Cinzia Crestani – Piramis Group
- Sara Rodenghi – Tekno-Soluzioni
- Alberto Frata – DCS Solution
- Marcella Manna – ILS

Da pochi mesi abbiamo inoltre costituito un tavolo operativo composto da tre soci che stanno dando un contributo prezioso:

- Marcello Borghetti - Tricocare
- Marcus Moreira - Bitstar
- Marco Telaro – Ti.Emme

Insieme stiamo lavorando per migliorare la comunicazione, l'immagine e numerose procedure organizzative del club. Siamo solo all'inizio di questo percorso, ma sono certo che entro il 2027 avremo rinnovato e ottimizzato gran parte delle nostre attività.

Nel frattempo stiamo accogliendo nuovi soci accuratamente selezionati. Posso dire con sincerità che si tratta di persone altamente qualificate, dinamiche e propositive. Sono convinto che questi nuovi ingressi porteranno ulteriori opportunità di crescita, confronto e collaborazione per tutti noi.

Il decimo compleanno del CLUB IPC verrà celebrato durante la nostra tradizionale serata estiva, in programma venerdì 10 luglio.

Quest'anno il numero 10 porta bene!

Per questo motivo invito tutti i soci, gli amici e i partner del club a partecipare al nostro:

**BIG EVENTO ESTIVO – OPENING GARDEN
VENERDÌ 10 LUGLIO 2026
DRESS CODE: RIGOROSAMENTE IN BIANCO**

Come presidente e fondatore del CLUB IPC, sono particolarmente orgoglioso di questo traguardo.

Tutto è nato quasi per gioco nel 2016, da un gruppo di amici. All'inizio non è stato semplice far comprendere la visione che stava dietro a questo progetto: creare un luogo dove le persone possano conoscersi davvero, condividere esperienze, raccontarsi, costruire relazioni autentiche basate sulla stima e sull'amicizia e, solo successivamente, valorizzarsi reciprocamente anche dal punto di vista professionale.

Oggi posso dire che quella visione è diventata realtà.

L' I Performance Club è una vera famiglia allargata. Sono i soci stessi a ripeterlo spesso, e questa è probabilmente la soddisfazione più grande che potessi desiderare.

Grazie a tutti per la fiducia, l'amicizia e la stima che ci uniscono.

Festeggeremo insieme questo decimo anniversario, come sempre, in famiglia.

Con affetto,

Fabio Manna - Presidente e Fondatore CLUB IPC



TRA WASHINGTON E PECHINO, L'EUROPA DEVE SMETTERE DI CERCARE ALIBI

Tra Stati Uniti e Cina, la vera sfida europea non è difendersi dalla competizione globale, ma ritrovare la forza di costruire il proprio futuro.



*A cura di Giuliano Noci
Pro-rettore del Politecnico di Milano*

C'è un rischio crescente nel dibattito europeo sulla competizione globale: confondere le conseguenze con le cause.

L'Europa si percepisce sempre più stretta tra due vasi di ferro. Da un lato gli Stati Uniti, che utilizzano la leva geopolitica, il dollaro, la potenza militare e le tariffe per preservare la propria leadership. Dall'altro la Cina, che continua ad accumulare capacità manifatturiera, quote di mercato e leadership tecnologiche in settori chiave della transizione energetica e digitale. In mezzo c'è un continente che appare spesso sulla difensiva, preoccupato di proteggere ciò che ha costruito più che di costruire ciò che servirà domani.

La sensazione di essere schiacciati è reale. La diagnosi, però, spesso è sbagliata.

Negli ultimi mesi il dibattito europeo si è concentrato quasi ossessivamente sulle pratiche commerciali cinesi, sui sussidi di Pechino, sulle esportazioni a basso costo e sulla necessità di introdurre barriere difensive. È comprensibile. Quando interi settori industriali percepiscono una crescente pressione competitiva, la tentazione di individuare un responsabile esterno diventa inevitabile.

Ma attribuire alla Cina la responsabilità delle difficoltà europee significa scambiare un concorrente per la causa dei nostri problemi.

La Cina non è diventata una potenza industriale perché l'Europa è debole. L'Europa è diventata relativamente più debole mentre la Cina investiva massicciamente in infrastrutture, tecnologia, istruzione, ricerca, filiere produttive e capacità manifatturiera. Per oltre vent'anni Pechino ha perseguito una strategia coerente di accumulazione di competenze, investimenti e capacità produttiva. Possiamo criticarne molti aspetti, ma non possiamo fingere che il suo successo sia nato per caso.

IL VERO PROBLEMA EUROPEO NON È LA COMPETIZIONE CINESE. È LA MANCATA RISPOSTA EUROPEA.

Il vero problema europeo non è la competizione cinese. È la mancata risposta europea.

Anche perché l'esperienza americana dimostra che le scorciatoie protezionistiche non funzionano. La guerra commerciale inaugurata da Trump e successivamente mantenuta, pur con sfumature diverse, dalle amministrazioni successive non ha prodotto i risultati promessi. Gli Stati Uniti continuano a registrare enormi deficit commerciali mentre la Cina continua a generare surplus record. Le tariffe hanno modificato alcuni flussi commerciali, spostando parte delle produzioni verso Paesi terzi, ma non hanno risolto gli squilibri strutturali che alimentano la competizione globale. Perché gli squilibri non nascono alle frontiere. Nascono all'interno delle economie. Un Paese che consuma molto più di quanto risparmia tenderà a generare deficit. Un Paese che risparmia molto più di quanto consuma tenderà a generare surplus. Pensare di correggere queste dinamiche esclusivamente attraverso i dazi equivale a curare una malattia metabolica modificando il termometro.

LA CINA NON È DIVENTATA UNA POTENZA INDUSTRIALE PERCHÉ L'EUROPA È DEBOLE. L'EUROPA È DIVENTATA RELATIVAMENTE PIÙ DEBOLE MENTRE LA CINA INVESTIVA.

L'Europa rischia oggi di cadere nello stesso errore. Concentrarsi sulle importazioni cinesi consente di evitare una discussione molto più difficile: quella sulle debolezze strutturali del continente.

La realtà è infatti meno rassicurante. L'Europa investe meno dei propri concorrenti nelle tecnologie strategiche. Ha mercati dei capitali frammentati. Trasforma con difficoltà il risparmio in investimenti produttivi. Continua a soffrire ritardi nell'adozione delle tecnologie digitali, soprattutto nelle piccole e medie imprese. Ha costi energetici superiori rispetto a Stati Uniti e Cina. E soprattutto fatica a tradurre la propria dimensione economica in una reale capacità di azione politica.

Il punto centrale è che la competizione odierna non si gioca più soltanto sul commercio. Si gioca sulla capacità di costruire ecosistemi.

Gli Stati Uniti dominano le infrastrutture della conoscenza: università, venture capital, piattaforme digitali, semiconduttori avanzati, intelligenza artificiale. La Cina controlla una parte crescente delle infrastrutture della produzione: manifattura avanzata, batterie, materiali critici, tecnologie verdi, capacità di scala. Entrambi hanno compreso che il vantaggio competitivo non dipende più da una singola impresa o da un singolo settore, ma dalla capacità di orchestrare sistemi complessi nei quali ricerca, capitale, tecnologia e industria si rafforzano reciprocamente.

L'Europa, invece, rischia di rimanere nel mezzo. Troppo industriale per competere con il modello americano dell'innovazione finanziata dal capitale di rischio. Troppo poco coordinata per replicare il modello cinese di pianificazione strategica e mobilitazione delle risorse. Eccessivamente frammentata per sfruttare pienamente il proprio mercato interno.

È qui che emerge il grande paradosso europeo. Mentre Washington e Pechino competono per costruire il futuro, Bruxelles continua spesso a discutere delle regole con cui disciplinarlo.

Le regole sono importanti. Nessuna economia avanzata può prosperare senza regole. Ma le regole non generano da sole innovazione, investimenti o crescita. Regolare qualcosa che altri hanno creato non equivale a governarne lo sviluppo. E il rischio è che l'Europa diventi una straordinaria potenza normativa in un mondo in cui il potere si misura sempre più attraverso la capacità di creare tecnologie, controllare infrastrutture e attrarre talenti.

Per questo il vero tema non è difendersi dalla Cina né allinearsi agli Stati Uniti. Il vero tema è rafforzare l'Europa.

IL PUNTO CENTRALE È CHE LA COMPETIZIONE ODIERNA NON SI GIOCA PIÙ SOLTANTO SUL COMMERCIO. SI GIOCA SULLA CAPACITÀ DI COSTRUIRE ECOSISTEMI.



MENTRE WASHINGTON E PECHINO COMPETONO PER COSTRUIRE IL FUTURO, BRUXELLES CONTINUA SPESSO A DISCUTERE DELLE REGOLE CON CUI DISCIPLINARLO.

Servono investimenti comuni nelle infrastrutture digitali e nell'intelligenza artificiale. Serve un mercato dei capitali finalmente integrato. Serve una politica energetica che riduca il differenziale competitivo che penalizza le nostre imprese. Serve una strategia industriale che consenta di proiettare la straordinaria identità manifatturiera europea nella società algoritmica. E serve una capacità decisionale più rapida, perché la velocità è diventata essa stessa un fattore competitivo.

L'Europa non può scegliere i propri vicini geopolitici. Può però scegliere come affrontarli. Continuare a cercare colpevoli esterni può essere rassicurante. Ma non renderà l'Europa più forte. Fare i compiti a casa, invece, sì.

Perché tra due vasi di ferro non sopravvive chi denuncia continuamente la pressione esercitata dagli altri. Sopravvive chi trova il modo di trasformarsi, smettendo di essere un vaso di terracotta e tornando a essere una potenza capace di determinare il proprio destino. Questa, prima ancora che economica, è la vera sfida politica dell'Europa del XXI secolo.





IL COSTO DELL'IMMOBILITÀ

Perché non investire oggi è la scelta più rischiosa che puoi fare.



A cura di Federico Lo Conte

La maggior parte delle persone pensa che il rischio più grande in finanza sia perdere soldi investendo. In realtà, il rischio più grande è non farlo. Non è una provocazione. È matematica.

Eppure ogni giorno milioni di italiani parcheggiano i propri risparmi su un conto corrente convinti di fare la scelta prudente. Di stare al sicuro. Di aspettare il momento giusto. Il momento giusto, nella maggior parte dei casi, era ieri.

IL DENARO FERMO NON È AL SICURO.

STA SOLO PERDENDO VALORE, LENTAMENTE

Il picco inflazionistico degli ultimi anni, oltre l'8% in Italia (nel 2022/2023), ha fatto sì che 100.000 euro lasciati fermi nel 2015 valessero, in termini reali, circa 15.000-20.000 euro in meno nel 2025. È un dato ISTAT.

Stare fermi ha un costo. Un costo silenzioso, che non compare su nessun estratto conto, ma che ogni anno sottrae valore reale al tuo patrimonio. Esiste una regola semplice che rende questo concetto immediato, si chiama **Regola del 72**: dividi 72 per il tasso di inflazione annuo e ottieni gli anni necessari affinché il tuo potere d'acquisto si dimezzi. Con una media storica al 3%, bastano 24 anni. Con il 4%, solo 18. Il tempo lavora contro chi non investe.



IL MOTORE INVISIBILE, L'INTERESSE COMPOSTO

Investire non significa speculare. Significa mettere il proprio denaro al lavoro nel tempo, in modo consapevole e coerente con i propri obiettivi.

Il meccanismo alla base è semplice: l'interesse composto. Ogni anno, il rendimento si calcola non solo sul capitale iniziale ma anche su tutti i rendimenti già accumulati. I guadagni generano altri guadagni. All'inizio sembra poco. Col tempo, diventa un motore straordinario.

Un esempio concreto: €100.000 investiti al 5% annuo diventano €163.000 in 10 anni, €265.000 in 20, oltre €432.000 in 30. Più di quattro volte il capitale iniziale. Senza colpi di fortuna, solo tempo e disciplina.

IL RISCHIO PIÙ GRANDE NON È PERDERE SOLDI INVESTENDO. IL RISCHIO PIÙ GRANDE È NON FARLO.

La cosa più contro-intuitiva è questa: la curva nei primi anni sembra quasi deludente. Poi accelera, bruscamente. È il momento in cui la massa critica dei rendimenti accumulati comincia a lavorare da sola. Ed è il motivo per cui ogni anno che si aspetta non è solo un anno di rendimento perso, è tempo che l'interesse composto non può restituire.

C'è una distinzione che vale la pena tenere a mente: il rischio di mercato è temporaneo. I mercati scendono, attraversano fasi difficili, creano ansia. Ma nel lungo periodo tendono a salire. Il rischio di non investire è permanente: ogni anno che passa senza mettere il denaro al lavoro è un anno che non si recupera più.

OGNI ANNO CHE SI ASPETTA NON È SOLO UN ANNO DI RENDIMENTO PERSO, È TEMPO CHE L'INTERESSE COMPOSTO NON PUÒ RESTITUIRE

in particolare, trasformano le emozioni in perdite reali: la loss aversion, perdere brucia molto più di quanto piaccia guadagnare; il herding bias, seguire la folla ai massimi e uscire ai minimi; il recency bias, sopravvalutare ciò che è appena successo; il confirmation bias, cercare solo le informazioni che confermano ciò che già crediamo.

Ti riconosci in qualcuno di questi comportamenti?



IL MOTORE INVISIBILE, L'INTERESSE COMPOSTO

I mercati non ci rovinano. Spesso lo facciamo da soli.

Il report annuale DALBAR documenta ogni anno lo stesso fenomeno: il rendimento medio dell'investitore retail è significativamente inferiore al rendimento del mercato. Non perché i mercati siano cattivi, ma perché le persone comprano quando l'euforia è al massimo e vendono quando la paura è al massimo.

I mercati finanziari si nutrono delle emozioni degli investitori, un campo che Daniel Kahneman, Premio Nobel per l'Economia, ha contribuito a costruire con la sua ricerca sulla finanza comportamentale. Quattro meccanismi,

Sono meccanismi cognitivi che riguardano tutti, indipendentemente dall'intelligenza o dall'esperienza. Conoscerli aiuta. Ma non è sufficiente, soprattutto quando il mercato scende e tutto intorno a te sembra urgente e spaventoso.

E qui arriviamo al punto che pochi considerano davvero. Il problema, nella maggior parte dei casi, non è la mancanza di coraggio o di competenza. È la mancanza di un metodo. E di qualcuno che ti aiuti a tenerlo quando la situazione si fa difficile.

UN SISTEMA, NON UNA SCOMMESSA

Immagina di essere su una barca in mare aperto. Il vento cambia direzione continuamente. Le onde arrivano da angolazioni diverse. Chi non sa navigare guarda il cielo e spera. Chi sa navigare non guarda il cielo, guarda la barca. Sa che non può controllare il mare. Ma può costruire un'imbarcazione che regge alle condizioni peggiori senza affondare. I portafogli funzionano esattamente così.

Investire bene non significa scegliere i titoli giusti. Significa costruire un sistema in cui gli elementi si compensano tra loro, dove quando qualcosa scende, qualcos'altro tiene o sale. Non una collezione di scommesse, ma un equilibrio progettato.

Azioni, obbligazioni, materie prime, oro, valute, strumenti alternativi: ciascuno si comporta in modo diverso a seconda del momento del ciclo economico, dei tassi d'interesse, del contesto geopolitico. Alcuni salgono quando l'economia cresce. Altri tengono, o addirittura salgono, quando tutto il resto scende. La correlazione storica tra Azioni USA e Obbligazioni Governative è negativa: quando i mercati azionari cedono, le obbligazioni tendono a stabilizzare. L'Oro si muove secondo logiche proprie, inflazione, tensioni geopolitiche, sfiducia nelle valute, rendendolo prezioso esattamente nei momenti in cui tutto il resto vacilla. Non è magia. È strategia, architettura finanziaria.

Questo è il lavoro di asset allocation strategica: costruire la barca giusta prima che arrivi la tempesta. Non durante. Perché durante la tempesta, le emozioni prendono il comando, e le decisioni prese in tempesta sono quasi sempre quelle che si rimpiangono. Un portafoglio ben costruito non elimina il rischio. Lo rende gestibile. E ti permette di fare la cosa più difficile in finanza: non fare nulla quando tutto intorno a te urla di fare qualcosa.

I MERCATI NON CI ROVINANO. SPESSO LO FACCIAMO DA SOLI.





L'IMPORTANZA DI AVERE UNA BUSSOLA

Fin qui abbiamo parlato di strumenti e meccanismi. Ma se hai i risparmi fermi in banca, la domanda da porti è: perché sono ancora lì? Spesso non per scelta consapevole. Spesso perché nessuno ti ha mai aiutato a costruire un'alternativa concreta, su misura, senza cercare di venderti qualcosa nel frattempo.

Se hai già un consulente bancario, la domanda diventa un'altra: chi lo paga? Se la risposta è "la banca", allora esiste, strutturalmente, inevitabilmente, un secondo cliente oltre a te. Non è una questione di malafede. È una questione di incentivi. E gli incentivi plasmano i comportamenti, sempre. Il consulente indipendente, ha un solo cliente. La sua unica fonte di reddito è la parcella che gli riconosci direttamente. Nessuna commissione sui prodotti, nessun budget commerciale. Un'unica bussola: il tuo interesse. Questo non lo rende infallibile. Lo rende libero.

Il primo passo quindi non è scegliere dove investire. È scegliere con chi farlo. Il tuo patrimonio racconta anni di lavoro, di scelte, di rinunce. Merita una strategia, non un prodotto. Una guida, non un venditore. Se qualcosa in queste pagine ha fatto rumore dentro di te, questo articolo ha già fatto il suo lavoro. Alcune domande, una volta poste, non si riesce più a ignorarle

CRESCITA AZIENDALE E INNOVAZIONE: IL RUOLO STRATEGICO DELLE TLC E DEI SERVIZI INTEGRATI

Tecnologia, sicurezza e servizi integrati: gli strumenti che oggi guidano la crescita delle imprese.



A cura di Cinzia Crestani

Negli ultimi vent'anni, il mondo delle imprese ha vissuto una trasformazione radicale. La digitalizzazione, l'evoluzione delle telecomunicazioni e le nuove normative hanno cambiato profondamente il modo di lavorare, comunicare e competere. In questo scenario, la crescita aziendale non può più prescindere da un'infrastruttura tecnologica solida e da servizi integrati capaci di supportare ogni aspetto dell'organizzazione.

Le telecomunicazioni (TLC) rappresentano oggi il cuore pulsante di ogni azienda. Una connessione stabile, veloce e sicura non è solo un requisito tecnico, ma un vero e proprio fattore strategico. Dalla gestione delle comunicazioni interne alla relazione con i clienti, ogni processo passa attraverso strumenti digitali che devono essere efficienti e affidabili.

LA CRESCITA AZIENDALE NON PUÒ PIÙ PRESCINDERE DA UN'INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA SOLIDA E DA SERVIZI INTEGRATI CAPACI DI SUPPORTARE OGNI ASPETTO DELL'ORGANIZZAZIONE.

TLC: LA BASE DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE

Le soluzioni TLC moderne vanno ben oltre la semplice telefonia. Oggi includono connettività avanzata, centralini virtuali, integrazione tra dispositivi e piattaforme collaborative. Questi strumenti permettono alle aziende di lavorare in modo più flessibile, favorendo lo smart working e migliorando la produttività.

Scegliere la soluzione giusta, tuttavia, non è semplice. Il mercato offre numerose opzioni e ogni azienda ha esigenze specifiche. Per questo è fondamentale un approccio consulenziale, capace di analizzare i bisogni reali e individuare le tecnologie più adatte.



SICUREZZA E COMPLIANCE: GDPR E NIS2

Accanto alla crescita tecnologica, è aumentata anche l'attenzione verso la sicurezza dei dati e la conformità normativa. Il GDPR ha introdotto regole stringenti sulla gestione delle informazioni personali, obbligando le aziende a dotarsi di strumenti e processi adeguati.

Più recentemente, la direttiva NIS2 ha rafforzato ulteriormente i requisiti di sicurezza, soprattutto per le infrastrutture critiche e i servizi digitali. Questo significa che le aziende devono investire non solo in tecnologia, ma anche in protezione e monitoraggio.

Adeguarsi a queste normative non è solo un obbligo, ma un'opportunità per migliorare l'organizzazione interna e aumentare la fiducia dei clienti.

DIGITAL MARKETING: COMUNICARE PER CRESCERE

Un altro pilastro della crescita aziendale è rappresentato dalle campagne digitali. Essere presenti online non basta: è necessario comunicare in modo efficace, raggiungendo il proprio target con messaggi mirati.

Le campagne digitali permettono di aumentare la visibilità, generare contatti e consolidare il brand. Attraverso strumenti di analisi, è possibile monitorare i risultati e ottimizzare le strategie, rendendo ogni investimento più efficiente.

In un mercato sempre più competitivo, la capacità di distinguersi passa anche dalla qualità della comunicazione.

LA VERA DIFFERENZA, OGGI, NON LA FANNO I SINGOLI SERVIZI, MA LA CAPACITÀ DI INTEGRARLI IN UN'UNICA STRATEGIA.

GESTIONE FLOTTE: EFFICIENZA E CONTROLLO

Per le aziende che operano sul territorio, la gestione delle flotte aziendali è un aspetto fondamentale. Monitorare veicoli, consumi e spostamenti consente di ridurre i costi e migliorare l'organizzazione.

Le soluzioni moderne offrono sistemi di tracciamento in tempo reale, report dettagliati e strumenti di pianificazione. Questo permette di ottimizzare le risorse e aumentare la produttività, garantendo al tempo stesso maggiore sicurezza.

SICUREZZA EVOLUTA: SMART ALARM CON PROTECTA

La sicurezza fisica degli ambienti di lavoro è un altro elemento chiave. I sistemi di Smart Alarm, come quelli sviluppati con Protecta, rappresentano una soluzione innovativa per proteggere aziende, uffici e magazzini.

Questi sistemi integrano tecnologia avanzata e facilità d'uso, permettendo il controllo da remoto tramite smartphone o altri dispositivi. La possibilità di monitorare in tempo reale e ricevere notifiche immediate aumenta il livello di protezione e riduce i rischi.

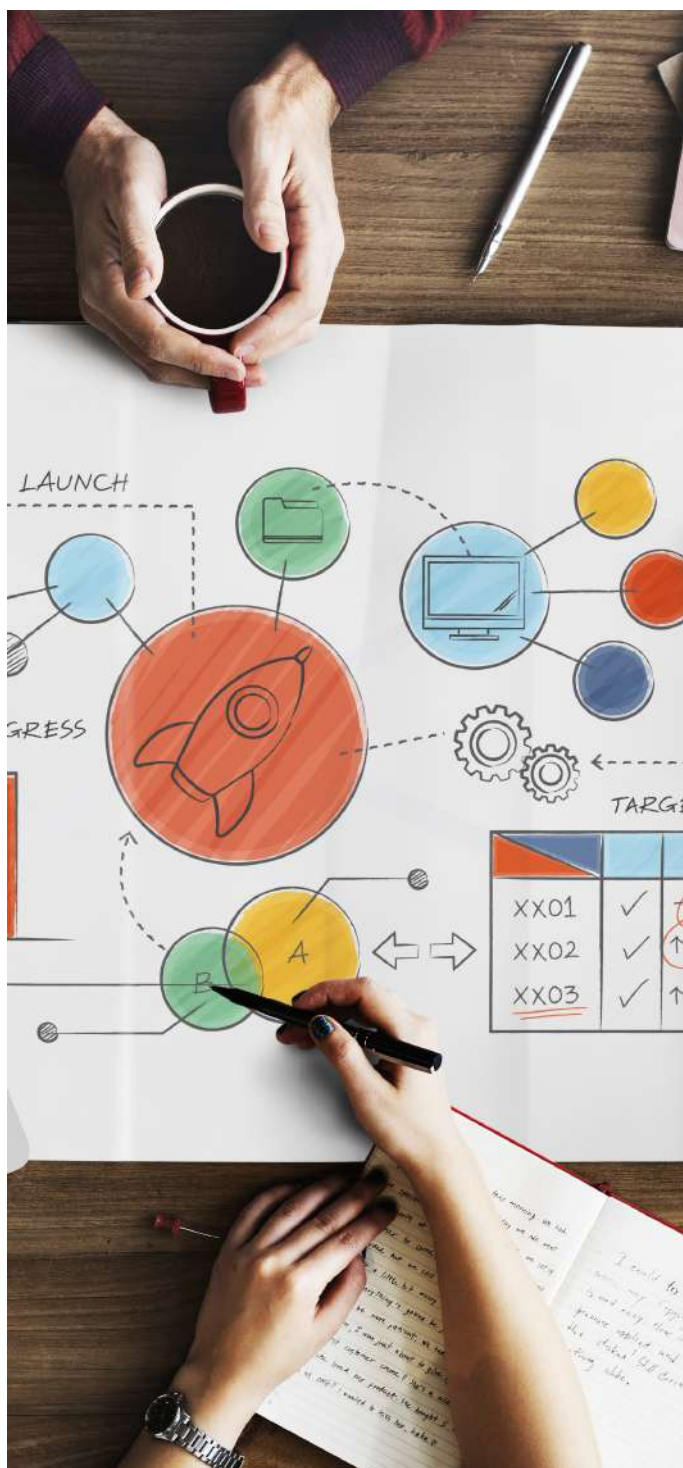
NOLEGGIO OPERATIVO: TECNOLOGIA SEMPRE AGGIORNATA

Un trend in forte crescita è quello del noleggio operativo di dispositivi tecnologici. Smartphone, tablet, PC e stampanti possono essere utilizzati senza dover affrontare un investimento iniziale elevato.

Questa soluzione offre numerosi vantaggi:

- Accesso a tecnologie sempre aggiornate
- Costi prevedibili e dilazionati
- Assistenza e manutenzione inclusa

Il noleggio permette alle aziende di concentrarsi sul proprio core business, evitando problemi legati all'obsolescenza dei dispositivi



UN APPROCCIO INTEGRATO PER CRESCERE DAVVERO

La vera differenza, oggi, non la fanno i singoli servizi, ma la capacità di integrarli in un'unica strategia. Telecomunicazioni, sicurezza, marketing digitale e gestione operativa devono dialogare tra loro, creando un ecosistema efficiente e coerente.

Le aziende che riescono a costruire questo sistema integrato sono quelle che ottengono i migliori risultati, perché possono contare su strumenti coordinati e su una visione d'insieme.

IL VALORE DELLA CONSULENZA

In un contesto così complesso, il ruolo della consulenza diventa fondamentale. Non si tratta solo di fornire prodotti o servizi, ma di accompagnare il cliente in un percorso di crescita, aiutandolo a fare scelte consapevoli.

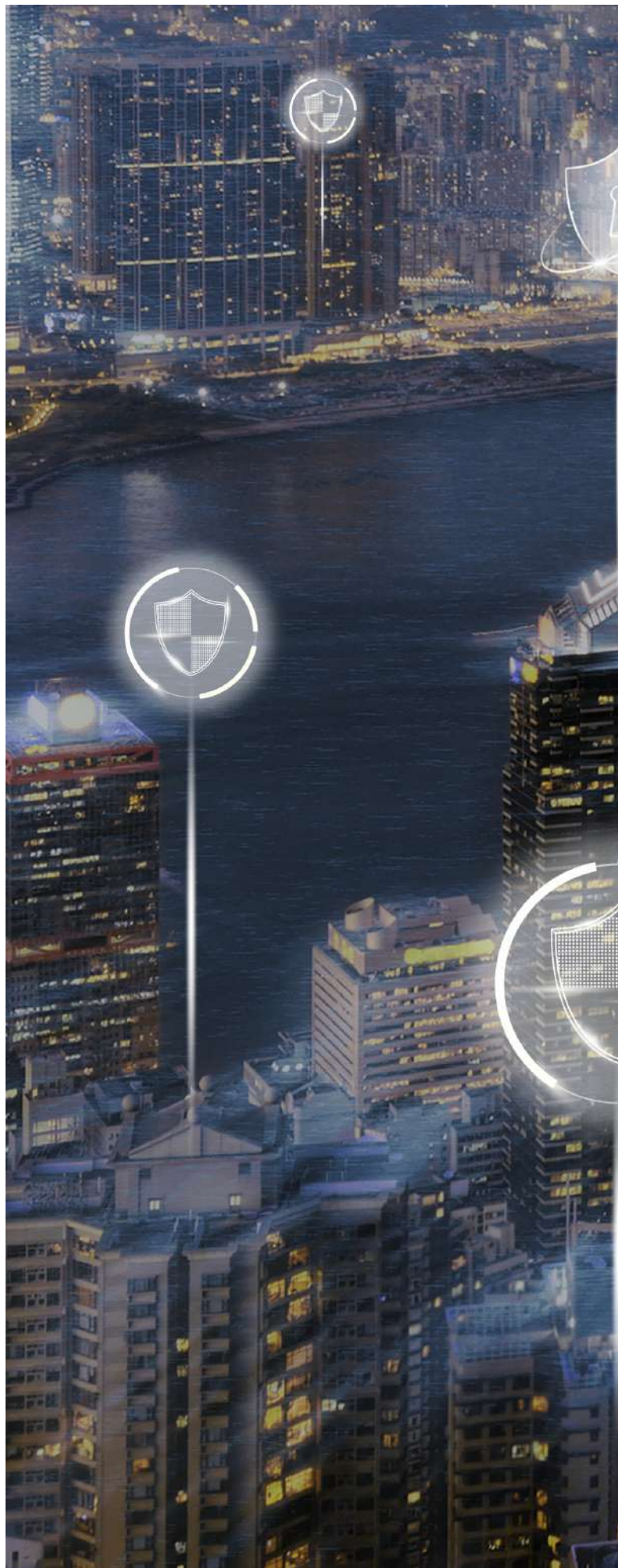
Un consulente esperto è in grado di semplificare la complessità, offrendo soluzioni concrete e personalizzate. Questo approccio permette di evitare errori, ottimizzare gli investimenti e ottenere risultati tangibili.

CONCLUSIONE

La crescita aziendale passa oggi attraverso tecnologia, sicurezza e innovazione. Le telecomunicazioni rappresentano la base, ma è l'integrazione con servizi avanzati a fare la differenza.

Investire in soluzioni moderne, adeguarsi alle normative e sviluppare una comunicazione efficace sono passaggi indispensabili per competere nel mercato attuale. Allo stesso tempo, scegliere partner affidabili e competenti consente di affrontare il cambiamento con maggiore sicurezza.

In un mondo in continua evoluzione, le aziende che sapranno adattarsi e innovare saranno quelle destinate a crescere davvero.





LA CASA COME PROGETTO DI VITA: QUANDO UNA SCELTA IMMOBILIARE DIVENTA UNA SCELTA DI VITA

Comprare o vendere casa significa molto più che cambiare immobile: significa dare forma a un nuovo progetto di vita.



A cura di Matteo Zanetti Bignami

Vendere o comprare casa raramente si traduce in una semplice operazione di mercato. Spesso nasce da un cambiamento personale, familiare o professionale che richiede chiarezza, strategia e consapevolezza.

Vendere o comprare casa raramente si traduce in una semplice operazione di mercato. Spesso nasce da un cambiamento personale, familiare o professionale che richiede chiarezza, strategia e consapevolezza.

C'è sempre un momento preciso in cui l'idea prende forma: una casa che non risponde più alle esigenze quotidiane, un trasferimento di lavoro, una famiglia che cambia, il desiderio di ridurre le spese o di investire in un nuovo progetto. In quel momento, quella che fino a poco prima era semplicemente "casa" si trasforma in una domanda pressante: che cosa facciamo adesso?

Nel mercato immobiliare questa domanda è spesso accompagnata da un'altra, apparentemente più immediata: quanto vale l'immobile? Il valore economico è certamente un dato fondamentale, ma il cuore della questione risiede altrove. Prima ancora di parlare di prezzo, è necessario focalizzarsi sulla motivazione per cui si sta valutando una vendita o un acquisto.

DALL'IDEA AL PROGETTO

Molte persone restano a lungo nella fase ipotetica: pensano di vendere, ne parlano con familiari o amici, osservano gli annunci online, cercano di capire cosa offre il mercato. È un primo passaggio legittimo che si basa sull'esplorazione, dove la ricerca può offrire una prima lettura delle concrete opportunità accessibili.

Il passaggio al progetto avviene quando entrano in gioco elementi concreti: tempi, obiettivi economici, alternative possibili, documentazione, condizioni dell'immobile e aspettative realistiche. Da questo momento la decisione diventa un percorso da costruire.

Un progetto immobiliare, infatti, non può basarsi solo sul desiderio di cambiamento. Ha bisogno di una direzione, di una valutazione corretta e di un piano d'azione coerente.

**UNA COMPRAVENDITA È IL PUNTO DI INCONTRO
TRA DUE PERCORSI PROFONDI: QUELLO DI CHI
LASCIA UNA CASA E QUELLO DI CHI VI ENTRA PER
LA PRIMA VOLTA**

IL RUOLO DEL MERCATO

Il mercato immobiliare non è un sistema perfetto in cui ogni casa trova automaticamente il suo acquirente ideale. Domanda e offerta raramente coincidono in modo immediato, e il prezzo diventa spesso il principale punto di equilibrio tra aspettative personali e realtà del mercato.

Per questo motivo, valutare un immobile non significa soltanto attribuirgli un numero ottenuto incrociando dati catastali e valori di mercato. Significa leggere il contesto, analizzare la domanda, capire il posizionamento dell'abitazione e individuare la strategia più adatta per presentarla nel modo corretto.

Anche chi compra si muove dentro un processo complesso: non cerca soltanto metri quadri, stanze o caratteristiche tecniche, ma una soluzione compatibile con un progetto di vita, un investimento, una nuova fase personale o familiare.

UNA COMPRAVENDITA È UN PASSAGGIO

Guardato da lontano, il settore immobiliare può sembrare costruito principalmente sui dati: prezzi al metro quadro, statistiche di vendita, andamento dei mutui, tempi medi di permanenza sul mercato. Nella realtà quotidiana, però, ogni compravendita è il punto di incontro tra due percorsi profondi e asimmetrici: quello di chi lascia una casa — con tutto il peso della memoria, degli affetti sedimentati e del distacco da qualcosa di già vissuto — e quello di chi vi entra per la prima volta, portando con sé aspettative ancora da verificare, l'ansia di una scelta importante e il desiderio di trasformare uno spazio sconosciuto in qualcosa di proprio. Tra queste due traiettorie si apre uno spazio fatto di incertezze, timori, trattative e decisioni delicate. Non si tratta soltanto di trasferire una proprietà, ma di accompagnare due persone — o due famiglie — in momenti della vita che guardano in direzioni opposte: una verso ciò che è stato, l'altra verso ciò che sarà.

In questo senso, vendere o comprare casa richiede un approccio che tenga insieme dati, obiettivi e una profonda consapevolezza delle dinamiche umane in gioco.

COMPRARE O VENDERE CASA PORTA SEMPRE CON SÉ UNA DOMANDA ESSENZIALE: COSA VOGLIO CHE CAMBI NELLA MIA VITA, E COME VOGLIO CHE CAMBI

IL VALORE DELLA CONSULENZA

Negli ultimi anni anche il ruolo del professionista immobiliare si è trasformato profondamente. Non si tratta più soltanto di accompagnare la fase finale della compravendita — la ricerca dell'acquirente, le visite, la negoziazione — ma di offrire una consulenza più ampia, che richiede analisi del mercato, lettura delle dinamiche locali, gestione documentale, capacità di mediazione e comprensione delle esigenze reali delle persone coinvolte. Una consulenza efficace può essere utile prima ancora che la decisione sia definitiva. Non per spingere qualcuno a vendere o comprare, ma per aiutare a capire se quella scelta abbia davvero senso, quali conseguenze comporti e quale percorso possa renderla più consapevole.

CONCLUSIONE

Comprare o vendere casa porta sempre con sé una domanda essenziale, alla quale nessun dato potrebbe fornire un'adeguata risposta: cosa voglio che cambi nella mia vita, e come voglio che cambi? È una domanda personale, spesso carica di aspettative e incertezze, e proprio per questo non andrebbe ridotta a una valutazione puramente tecnica. Ogni casa porta con sé una storia — e trasformare quella storia in una scelta concreta, solida e consapevole è esattamente il lavoro più importante che un buon professionista possa fare.

QUANDO VIAGGIARE DIVENTA UNA QUESTIONE DI FIDUCIA

Oggi il vero lusso non è partire: è sapere di non essere soli durante il viaggio.



A cura di Pia Capulli

Negli ultimi mesi, chi lavora nel turismo ha percepito chiaramente un cambiamento nell'atteggiamento dei viaggiatori. Più telefonate. Più domande. Più timori.

"E se succede qualcosa?"

"E se resto bloccato?"

"E se cancellano il volo?"

"E se devo rientrare in anticipo?"

Domande legittime, nate in un periodo in cui informazioni, notizie e spesso anche disinformazione hanno generato molta confusione e paura attorno al tema dei viaggi internazionali.

Il risultato è che molte persone oggi si sentono disorientate e non sanno più distinguere tra un rischio reale e un allarmismo mediatico.

Ed è proprio in momenti come questi che emerge il vero valore della nostra professione.

Per anni il lavoro dell'agente di viaggio è stato ridotto, nell'immaginario comune, a una semplice prenotazione, mentre oggi è sempre più evidente che il nostro ruolo è molto diverso.

IL VERO LUSSO È SENTIRSI SEGUITI.

Noi non vendiamo solo voli o hotel: Noi assistiamo, tuteliamo, monitoriamo, interveniamo.

Perché un viaggio non è un acquisto qualsiasi: coinvolge persone, tempo, investimenti economici ed emotivi.

Quando si prenota online in autonomia, poi si è soli davanti agli imprevisti e gli imprevisti, nel turismo, esistono e continueranno a esistere: cambi operativi, cancellazioni, tensioni geopolitiche, scioperi, eventi climatici.

La differenza sta nel modo in cui vengono gestiti.

Chi viaggia attraverso il turismo organizzato e le agenzie di viaggio autorizzate gode di tutele precise previste dalla normativa europea sui pacchetti turistici, oltre ad avere un riferimento professionale reale prima, durante e dopo la partenza. Una tutela che oggi diventa sempre più importante.

LE PERSONE NON HANNO SMESSO DI DESIDERARE DI VIAGGIARE. ANZI, PROBABILMENTE OGGI SENTONO ANCORA DI PIÙ IL BISOGNO DI FARLO BENE

E credo che questo sia il punto centrale.

Oggi il lusso non è soltanto una bella struttura o una destinazione esclusiva. Il vero lusso è sentirsi seguiti.

Sapere che, se qualcosa cambia, non si è soli a migliaia di chilometri da casa cercando risposte in un call center o su internet.

Negli ultimi anni il viaggiatore è cambiato profondamente. È più informato, più autonomo, ma anche più consapevole della complessità del mondo in cui viviamo.

Ed è per questo che sempre più persone stanno tornando a cercare consulenza, esperienza e relazione umana.

Nonostante le incertezze di questo periodo, c'è però un aspetto molto interessante che noi operatori del settore stiamo osservando: le persone non hanno smesso di desiderare di viaggiare.

Anzi, probabilmente oggi sentono ancora di più il bisogno di farlo bene.

Cambiano però le modalità e le esigenze, infatti, Cresce fortemente la richiesta di viaggi di gruppo ben organizzati, dove condividere esperienze, sentirsi accompagnati e vivere destinazioni anche lontane con maggiore serenità e sicurezza. Sempre più persone cercano il piacere della scoperta, ma senza sentirsi sole nell'affrontare paesi, culture o logistiche complesse.

Allo stesso tempo continua a svilupparsi il segmento dei viaggi e delle crociere di fascia alta, dove il concetto di lusso non è più soltanto ostentazione, ma qualità del tempo, comfort, servizio e personalizzazione dell'esperienza.

E poi ci sono i viaggi esperienziali, sempre più richiesti: itinerari costruiti non solo per vedere un luogo, ma per viverlo davvero, entrando in contatto con culture, tradizioni, natura, spiritualità o eccellenze enogastronomiche.

Perché oggi il viaggio non è più semplicemente "partire", ma È scegliere come vivere il proprio tempo.

Ed è proprio per questo che, mai come ora, competenza, esperienza e affidabilità fanno davvero la differenza.



LA FIDUCIA PARTE DALLLO SPECCHIO

Una soluzione definitiva e non invasiva per ritrovare naturalezza, sicurezza e serenità con la propria immagine.



A cura di *Marcello Borghetti*

La Tricopigmentazione Definitiva è un trattamento estetico non invasivo che simula l'aspetto di capelli rasati sul cuoio capelluto. Si tratta di piccoli pigmenti colorati applicati con precisione, che danno un effetto di densità e uniformità. È una soluzione adatta a chi ha perso i capelli, sia uomini che donne, per coprire stempiature, diradamenti o cicatrici. È indicata per chi cerca una soluzione rapida, che richieda poco mantenimento e che non comporti interventi chirurgici. Uno dei grandi vantaggi è che i risultati sono immediati: dopo poche sedute, è possibile vedere un miglioramento evidente. Inoltre, è un metodo definitivo che dura nel tempo. È un percorso adatto a chi vuole sentirsi meglio con sé stesso, senza ricorrere a soluzioni invasive.

Si posso creare due effetti: quello rasato per gli uomini e quello densità/infoltimento per uomini e donne che hanno un diradamento dei capelli.

In poche parole, la Tricopigmentazione è una piccola rivoluzione per chi vuole riscoprire fiducia in sé stesso e ritrovare un aspetto naturale.



L'ACQUA: UNA RISORSA PREZIOSA PER IL NOSTRO BENESSERE

L'acqua non è solo una necessità biologica, ma un elemento fondamentale per il benessere, l'equilibrio e la qualità della vita quotidiana.



A cura di Layla Ventura

Viviamo in un mondo che cambia rapidamente, tra innovazione tecnologica, nuove abitudini e una crescente attenzione verso il benessere. In questa continua evoluzione, spesso dimentichiamo l'importanza di ciò che è più essenziale: l'acqua.

Eppure l'acqua è alla base della nostra esistenza. Il nostro organismo ne è composto in gran parte e ogni funzione vitale dipende da una corretta idratazione. Non conta soltanto quanto beviamo, ma anche la qualità dell'acqua che introduciamo quotidianamente nel nostro corpo.

Nel corso della mia esperienza professionale, maturata in oltre trent'anni di attività nel settore della tricotologia, ho potuto osservare quanto il benessere interiore si rifletta sull'aspetto esteriore. Capelli, pelle e cute non rappresentano soltanto elementi estetici, ma possono essere importanti indicatori del nostro stato di equilibrio generale.

NON CONTA SOLTANTO QUANTO BEVIAMO, MA ANCHE LA QUALITÀ DELL'ACQUA CHE INTRODUCIAMO QUOTIDIANAMENTE NEL NOSTRO CORPO

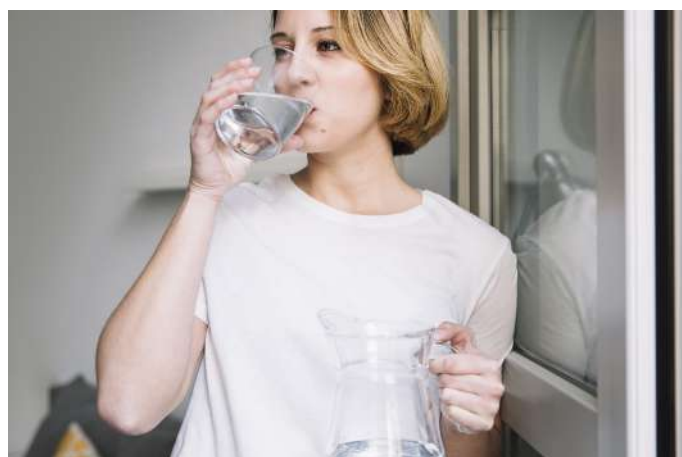
Questa consapevolezza mi ha portata ad approfondire il tema del benessere in una prospettiva più ampia, che comprende non solo ciò che mangiamo, ma anche ciò che beviamo e l'ambiente in cui viviamo.

Negli ultimi anni è cresciuta l'attenzione verso la qualità dell'acqua e verso la presenza nell'ambiente di sostanze che possono influenzare il nostro organismo. Sempre più persone si pongono una domanda importante: non solo "quanto bevo?", ma anche "che cosa sto bevendo?".

L'acqua è una risorsa preziosa, tanto da essere spesso definita "oro blu". Non solo perché è indispensabile alla vita, ma perché rappresenta un patrimonio fondamentale per il futuro delle persone e del pianeta.

Parlare di benessere oggi significa adottare una visione più consapevole e completa, che tenga conto dello stile di vita, dell'ambiente e delle scelte quotidiane. Sono proprio le piccole abitudini di ogni giorno a contribuire, nel tempo, alla nostra qualità di vita.

L'acqua, nella sua semplicità, ci ricorda una verità fondamentale: il benessere nasce dalle scelte consapevoli che compiamo ogni giorno. E forse è proprio da qui che può iniziare un modo nuovo di prenderci cura di noi stessi, degli altri e del futuro che stiamo costruendo.



DIGITALIZZAZIONE: L'ORGANIZZAZIONE VIENE PRIMA DEL SOFTWARE

Prima della tecnologia servono processi chiari, organizzazione efficiente e una strategia capace di trasformare i dati in valore per l'impresa.



A cura di Giorgio Pasini Ruffoni

Ordini che sfuggono, magazzino fuori controllo, comunicazioni che si perdono tra i reparti. Alcune imprese vedono il nuovo software come una bacchetta magica capace di risolvere ogni problema di gestione.

Ma adottare nuova tecnologia per processi inefficienti è come gettare cemento su un sentiero tortuoso: una volta indurito, cambiare strada sarà difficile e costoso.

La digitalizzazione efficace non inizia dallo strumento, ma da persone e procedure. Prima di introdurre qualsiasi software, serve analizzare come si muovono informazioni, merci e denaro.

METTERE ORDINE PRIMA DI PREMERE "INVIO"

L'approccio corretto parte da un'analisi gestionale, non dalla vendita di una licenza. Ingegneri ed esperti di controllo di gestione entrano in azienda per osservare i processi reali, ascoltare chi lavora ogni giorno, mappare flussi e criticità.

Questo permette di individuare:

- **Colli di bottiglia:** dove e perché il processo rallenta
- **Passaggi informativi inefficaci:** dati incompleti o in ritardo
- **Indicatori mancanti:** decisioni prese "a sensazione", senza dati

Spesso emergono passaggi inutili, duplicazioni di attività o responsabilità sovrapposte.

Risolvere questi problemi prima dell'introduzione del software consente di progettare un sistema semplice ed efficace.

Il software, a quel punto, serve solo a velocizzare ciò che già funziona.

LA DIGITALIZZAZIONE EFFICACE NON INIZIA DALLO STRUMENTO, MA DA PERSONE E PROCEDURE.



IL SOFTWARE DEVE ADATTARSI ALL'IMPRESA

Un paradosso comune è costringere l'organizzazione ad adattarsi al gestionale scelto.

Questo porta a:

- **Rigidità operativa**
- **Perdita di efficienza**
- **Frustrazione interna**

Un software deve essere uno strumento, non un vincolo rigido.

Le applicazioni open source garantiscono il massimo della libertà perché sono come un abito sartoriale: possono essere modificate, ampliate e cucite addosso alle esigenze specifiche dell'impresa.

Se l'azienda cambia, il software deve seguirla senza costosi ricatti legati alle licenze o vincoli di fornitura insuperabili.

FACILITARE IL CAMBIAMENTO

Ogni cambiamento organizzativo genera resistenza. È normale.

Le persone tendono a mantenere abitudini consolidate, anche se inefficienti.

Per questo la digitalizzazione deve essere accompagnata da:

- **Formazione operativa**
- **Assistenza continua**
- **Coinvolgimento del team**

L'obiettivo non è imporre un nuovo strumento, ma migliorare il modo di lavorare.

Se la tecnologia riduce l'attrito, viene adottata naturalmente, perché diventa un alleato quotidiano del personale.

LA BUSINESS INTELLIGENCE, UNA BUSSOLA PER DECIDERE

Quando i processi sono chiari e il software è configurato correttamente, i dati diventano affidabili. A questo punto entra in gioco la business intelligence.

Non ti limiti a guardare il passato, ma puoi decidere in tempo reale.

Con dashboard personalizzate il management può rispondere subito a domande operative, come:

- *Qual è il ritardo medio dei fornitori per area geografica?*
- *Abbiamo stock di merce fermi presso i terzisti?*
- *Ci sono variazioni di performance per agenti o prodotti?*

Avere queste risposte sotto mano consente interventi rapidi e decisioni basate su dati.

ORGANIZZAZIONE E LIBERTÀ: DUE SFIDE PER L'IMPRENDITORE

Migliorare l'efficienza richiede lungimiranza. Non esistono scorciatoie.

Il tempo investito nell'analisi dei processi è ciò che evita sprechi futuri.

La vera domanda non è *"quale software devo comprare?"*, Ma *"la mia organizzazione è pronta per essere velocizzata?"*.

E, se il software scelto è open source, ci sono altri vantaggi:

- **Eliminazione dei costi di licenza**
- **Totale libertà di personalizzazione del codice**
- **Assenza di vincoli verso il fornitore**
- **Pieno controllo del sistema informativo**

Questo significa indipendenza, sostenibilità nel tempo, capacità di evolvere senza limiti imposti dall'esterno. Perché la tecnologia può diventare un asset strategico, non solo un costo rigido.



PERCHÉ I FRIGORIFERI NON ARRUGGINISCONO PIÙ COME UNA VOLTA?

Dietro la superficie di ogni prodotto si nascondono tecnologie, processi e innovazioni che ne determinano qualità, resistenza e durata nel tempo.



A cura di *Simonetta Barsotti*

C'è una cosa che probabilmente non hai mai notato guardando il tuo frigorifero: non arrugginisce. Sembra ovvio, ma non lo è affatto. Chi ricorda i vecchi elettrodomestici sa come andava: dopo qualche anno comparivano quei piccoli punti scuri, e da lì iniziava un lento, inesorabile deterioramento. Oggi, invece, le superfici restano integre per molto più tempo. Non è fortuna, e non è nemmeno solo una questione di materiali migliori. È il risultato di un'evoluzione silenziosa, quella dei sistemi di verniciatura industriale.

Quando guardi il bianco lucido di un frigorifero, stai guardando la punta dell'iceberg. Quello che vedi è solo l'ultimo strato. Sotto c'è un sistema stratificato costruito apposta per tenere la corrosione lontana dal metallo: un pre-trattamento della lamiera, un primer che migliora l'adesione, e infine la verniciatura vera e propria — a polvere o liquida — polimerizzata in forno. È questa struttura a fare la differenza.

LA VERNICIATURA INDUSTRIALE È UNA DI QUELLE COSE CHE NESSUNO APPREZZA FINCHÉ NON SMETTE DI FUNZIONARE.

Un frigorifero vive in condizioni tutt'altro che tranquille: umidità costante, sbalzi di temperatura continui, urti e graffi quotidiani. Senza una protezione adeguata, il metallo inizierebbe ad ossidarsi rapidamente. La vernice a polvere, una volta indurita a circa 180–200°C, forma una barriera polimerica compatta che isola completamente il metallo dall'ambiente esterno.

C'è un aspetto che chi non lavora nel settore tende a sottovalutare: la preparazione della superficie. Anche la vernice migliore del mondo non serve a nulla se applicata su una lamiera mal pulita o non trattata correttamente. È in questa fase iniziale, quella meno visibile, che si costruisce gran parte della resistenza nel tempo.

La verniciatura è ovunque, solo che non la vedi. Una volta che inizi a guardarti intorno con questo occhio, te ne accorgi: ascensori, biciclette, lampade, infissi, e automobili sono tutti oggetti verniciati.

La verniciatura industriale è una di quelle cose che nessuno apprezza finché non smette di funzionare. Eppure dietro la superficie liscia di un frigorifero, di una bici, di una lampada c'è un lavoro tecnico tutt'altro che banale: chimica dei materiali, controllo dei processi, studio della durabilità. Una protezione invisibile, che però determina quanto a lungo un oggetto continua a sembrare nuovo — e a esserlo davvero.



ACUSTICA E ANTINCENDIO NEGLI EDIFICI

Perché oggi rappresentano una scelta strategica per imprese e attività produttive.



A cura di Sara Rodenghi

Negli ultimi anni il modo di progettare, realizzare e riqualificare gli edifici è profondamente cambiato. Non si parla più soltanto di costruire spazi funzionali, ma di creare ambienti sicuri, performanti, conformi alle normative e capaci di garantire benessere a chi li vive quotidianamente. Tra gli aspetti più rilevanti che oggi meritano attenzione vi sono senza dubbio la gestione dell'acustica e la protezione antincendio, due elementi spesso percepiti come esclusivamente tecnici, ma che in realtà incidono in modo significativo sulla qualità degli ambienti, sulla continuità operativa delle aziende e sulla tutela delle persone.

Negli edifici produttivi e industriali il controllo acustico assume un ruolo determinante. Rumori generati da impianti, macchinari, movimentazioni interne o semplicemente dalla conformazione degli spazi possono influenzare il comfort lavorativo, la concentrazione e, in alcuni casi, anche la sicurezza operativa.

LA GESTIONE INTEGRATA DI ACUSTICA E ANTINCENDIO NON DEVE ESSERE CONSIDERATA UN SEMPLICE ADEMPIMENTO TECNICO, MA UNA VERA SCELTA STRATEGICA.

In ambienti direzionali e uffici, una corretta progettazione acustica contribuisce invece a migliorare la qualità del lavoro, riducendo fenomeni di riverberazione sonora e dispersione delle comunicazioni. Sale riunioni, open space, aree operative e spazi condivisi richiedono oggi soluzioni progettate con particolare attenzione ai materiali, agli assorbimenti acustici e alle prestazioni delle partizioni interne. Anche nel settore commerciale e nei luoghi destinati al pubblico spettacolo il tema assume un'importanza crescente. Ristoranti, negozi, centri commerciali, teatri, sale eventi, cinema e locali aperti al pubblico necessitano di ambienti capaci di offrire comfort sonoro e qualità percettiva, migliorando l'esperienza delle persone e contribuendo alla permanenza negli spazi.

INVESTIRE OGGI NELLA QUALITÀ PROGETTUALE SIGNIFICA CREARE EDIFICI PIÙ SICURI, PIÙ EFFICIENTI E MAGGIORMENTE ORIENTATI ALLE ESIGENZE DELLE PERSONE.

Parallelamente, la protezione antincendio rappresenta un pilastro imprescindibile della progettazione moderna. Le strategie di prevenzione e compartimentazione consentono di limitare la propagazione del fuoco e dei fumi, proteggere le vie di esodo e ridurre il rischio per persone e beni. Le soluzioni oggi disponibili permettono di integrare sistemi ad elevate prestazioni senza compromettere estetica, funzionalità e flessibilità degli ambienti.

Pareti certificate, compartimentazioni resistenti al fuoco, controsoffitti tecnici, protezioni strutturali e sistemi integrati di sicurezza costituiscono strumenti fondamentali per rispondere alle esigenze normative e operative. Un aspetto spesso sottovalutato riguarda inoltre la fase di riqualificazione degli edifici esistenti.

Molte strutture costruite anni fa non rispondono più agli standard attuali in termini di sicurezza, comfort acustico ed efficienza degli spazi.

Intervenire in maniera mirata consente non soltanto di adeguarsi alle normative, ma anche di aumentare il valore dell'immobile e migliorare la qualità degli ambienti di lavoro. La gestione integrata di acustica e antincendio non deve quindi essere considerata un semplice adempimento tecnico, ma una vera scelta strategica. Investire oggi nella qualità progettuale significa creare edifici più sicuri, più efficienti e maggiormente orientati alle esigenze delle persone, la capacità di progettare ambienti performanti rappresenta sempre più un fattore competitivo, capace di generare valore nel tempo e contribuire concretamente alla sostenibilità e alla qualità complessiva del costruito.





SALOTTO

INTERVISTA

**Due chiacchiere in salotto:
il presidente intervista
l'editore**

Fabio Manna intervista Raimondo Lunardi



Raimondo Lunardi è un professionista che da sempre unisce relazioni, impresa, cultura e comunicazione. Dopo esperienze tra Milano, New York e i Caraibi, ha ricoperto ruoli di rilievo nei settori assicurativo, sportivo e istituzionale, promuovendo per oltre vent'anni progetti dedicati allo sviluppo del territorio e alla crescita delle persone. Oggi è cofondatore di Stòrigami, progetto editoriale e culturale nato insieme a Greta Soncina, attraverso il quale realizza opere, biografie e iniziative che valorizzano persone, imprese e storie. Recentemente nominato socio onorario del Club IpC, continua a mettere la sua esperienza al servizio di idee, cultura e comunità.

Presidente: Caro Raimondo, partiamo dalle basi. Organizzare un evento culturale oggi e, per di più, fare l'editore. È una vocazione romantica o una forma particolarmente raffinata di masochismo?

Editore: Un po' entrambe le cose, Presidente. Diciamo che fare l'editore oggi richiede lo stesso coraggio che serve per servire degli spaghetti alle arse alle arse a un tavolo di critici gastronomici bendati. Ma la verità è che la cultura tradizionale non è un fossile da museo; è una bussola. Senza di essa, nel caos liquido di oggi, perderemmo il Nord. Organizzare eventi culturali, è il mio modo di calare questa bussola nella realtà del nostro territorio.

Presidente: A proposito di bussola, parliamo di editoria classica. Spesso viene data per spacciata, sepolta da algoritmi, audiolibri e intelligenze artificiali. Qual è lo stato di salute reale della pagina stampata?

Editore: L'editoria classica è come quei grandi classici della letteratura: tutti ne parlano, molti la celebrano, ma pochi la frequentano con il rigore che merita. Oggi il mercato è saturo di "libri-prodotto" scritti per assecondare l'algoritmo della settimana o il capriccio del creator di turno. Ma la vera editoria classica, quella fatta di selezione spietata, cura artigianale del testo e rispetto per il lettore, resiste proprio perché è l'unica alternativa credibile al rumore di fondo della rete. Stampare un libro significa dare un corpo fisico a un'idea, sottrarla alla distrazione e renderla permanente. Scrivere e creare un Movimento come Osekkay (Ingerenza Amorevole) o presentare un evento al Parlamento Europeo a Bruxelles come abbiamo fatto con Democracy son realtà culturali. Se un testo non ha la forza di sopravvivere alla carta, non merita nemmeno di essere pubblicato. La nostra sfida non è produrre di più, ma produrre meglio, difendendo la lentezza della lettura come un atto di resistenza culturale.

Presidente: Eppure viviamo nell'era del "tutto e subito", dove un video di dieci secondi cancella secoli di saggistica. Come si convince il pubblico del Club a staccarsi dagli smartphone per seguire un tuo progetto?

Editore: Sfidandoli sul terreno della curiosità trasversale. Non proponiamo conferenze polverose, ma ponti tra mondi apparentemente lontani. Si può parlare di alta cucina, di show multimediali o di grandi classici con la stessa intensità. Il segreto è la credibilità: se il contenuto ha radici solide, le persone lo sentono e si appassionano. Il pubblico del nostro Club e non solo, è esigente, ma sa riconoscere il valore vero e il lavoro di ricerca che c'è dietro la provocazione leggera.

Presidente: Progetti futuri? C'è qualche "Amore Osato" editoriale o un nuovo format all'orizzonte che bolle in pentola?

Editore: Le pentole in cucina sono sempre piene e i motori del notiziario sempre accesi, ma non sveliamo troppi dettagli per scaramanzia. Posso solo promettere che continueremo a mescolare le carte, unendo il rigore della tradizione alla freschezza del contemporaneo. Restate sintonizzati, perché il prossimo evento non si leggerà soltanto: si vivrà.



FESTA DI NATALE IPC CLUB 2025

10 Dicembre 2025









FESTA DI CARNEVALE IPC CLUB 2026

13 Febbraio 2026











SPECIALE SOCI

Alcuni soci si raccontano

Fabio Manna

ILS srl

SPECIALE SOCI

La ILS Srl nasce nel 2002 con l'obiettivo di offrire alle aziende una consulenza tecnica indipendente e orientata al miglioramento dei processi produttivi.

Grazie a oltre 30 anni di esperienza nei settori logistico, produttivo e food, analizziamo direttamente sul campo le attività aziendali per individuare opportunità di semplificazione, ottimizzazione e innovazione. Al termine della valutazione forniamo una relazione con proposte operative, senza costi iniziali per il cliente.

Successivamente, l'imprenditore può scegliere di affidare a ILS l'implementazione del progetto. Oggi collaboriamo con una rete di professionisti altamente specializzati, in grado di rispondere rapidamente alle esigenze delle piccole e medie imprese.

Siamo inoltre soci storici di I Performance Club, realtà che promuove collaborazione, crescita professionale e sviluppo di nuove opportunità attraverso la condivisione di competenze ed esperienze.

Per informazioni: info@ilsgroup.it



Melania e Carmine Esposito

IL SOC. COOP. spa

La IL Soc. Coop. è una vera cooperativa di produzione e lavoro che opera in piena autonomia, assumendosi il rischio d'impresa e gestendo direttamente gli appalti.

Questo significa che i nostri clienti non devono preoccuparsi della gestione del personale, delle performance operative o di costi imprevisti. Offriamo costi certi legati alla produzione e un supporto concreto per affrontare crescita e nuovi investimenti.

Sono Melania Esposito, Presidente della cooperativa, fondata nel 2012 con l'obiettivo di creare valore per le aziende e opportunità di lavoro stabili e qualificate. Oggi contiamo circa 100 dipendenti, tutti assunti secondo CCNL, e operiamo su tre province all'interno di una consolidata rete commerciale.



Affianchiamo gli imprenditori permettendo loro di concentrarsi sul proprio core business: ricerca, sviluppo e attività commerciali. Crediamo nella collaborazione, nella condivisione e nel fare rete, valori che ci guidano ogni giorno.

Per informazioni: acquisti@coopil.it

Alberto Frata

DSC SOLUTIONS

SPECIALE SOCI

Sono Alberto Frata, consulente specializzato in efficientamento energetico per aziende B2B. Aiuto le imprese a individuare e implementare le migliori soluzioni per ridurre i consumi, migliorare la sostenibilità e stabilizzare i costi energetici nel lungo periodo.

Attraverso un'analisi approfondita delle attività aziendali, sviluppo strategie personalizzate che integrano tecnologie innovative di efficientamento energetico 5.0, garantendo benefici concreti e misurabili. Supporto inoltre le aziende nella conformità alle normative ambientali ed energetiche.

I principali vantaggi sono la riduzione dei costi energetici, una maggiore efficienza operativa, il miglioramento dell'impatto ambientale e una pianificazione più prevedibile delle spese energetiche per i prossimi 7-10 anni.

Grazie all'esperienza maturata nel settore, affianco le imprese nel percorso verso un futuro più sostenibile, competitivo e sicuro dal punto di vista energetico.

Per informazioni: alberto.frata@dsc-solutions.it




DSC solutions
Develop systems for company

Fabio Gino Merli

imprenditore e consulente aziendale

Sono Fabio Gino Merli, imprenditore e consulente aziendale con oltre 25 anni di esperienza come CFO e Direttore Generale in aziende nazionali e internazionali dei settori manifatturiero e dei servizi. Da questa esperienza nasce Balance & Growth Advisory, una realtà dedicata ad affiancare imprenditori e management di PMI nei momenti di crescita, riorganizzazione e cambiamento.

Supporto le aziende nell'analisi dei processi, nel controllo di gestione, nella pianificazione finanziaria e nella direzione strategica, anche con incarichi Fractional CFO o CEO, offrendo competenze senior senza i costi di una figura a tempo pieno.



Balance & Growth Advisory

Lavoro al fianco di PMI che desiderano crescere in modo strutturato o affrontare fasi di ristrutturazione con metodo, visione e controllo. Grazie a una rete di partner qualificati, offro inoltre supporto nei temi dell'efficientamento energetico, della sostenibilità e dell'intelligenza artificiale applicata all'impresa.

Pia Capulli

GATE65

SPECIALE SOCI

Sono una viaggiatrice prima ancora che una consulente di viaggi. Da oltre vent'anni opero nel settore turistico e credo che ogni viaggio debba nascere dall'ascolto. Prima ancora di scegliere una destinazione, è importante capire chi si ha di fronte, quali sono i suoi desideri e le emozioni che vuole vivere.

Con Gate65 ho costruito un modo di lavorare che mette al centro la persona. Ogni itinerario è pensato su misura, selezionando con cura strutture, esperienze e servizi per offrire non una semplice vacanza, ma un ricordo destinato a durare nel tempo.

Oggi il vero lusso è poter partire con serenità, affidandosi a un professionista che conosce il settore e sa trasformare un'idea in un'esperienza autentica. Perché il viaggio perfetto non è quello più costoso, ma quello che riesce a farci sentire nel posto giusto, al momento giusto.

Per informazioni: info@gate65.it



Kejsi Prifti

PRIMOPIANO

Ottica Primopiano è un punto di riferimento a Brescia da oltre trent'anni. Con la nuova gestione di Kejsi Prifti, optometrista con esperienza maturata in una delle principali realtà nazionali del settore, il negozio continua la sua storia con uno sguardo rivolto al futuro, mantenendo al centro professionalità, fiducia e attenzione al cliente.

Grazie a strumentazione di ultima generazione, consulenze personalizzate e una costante formazione, Ottica Primopiano offre soluzioni visive di alta qualità per ogni esigenza, dai primi occhiali alle lenti progressive, fino alla prevenzione e al benessere visivo.

L'approccio di Kejsi si basa sull'ascolto e sulla ricerca della soluzione più adatta per ogni persona, trasformando ogni consulenza in un'esperienza di cura e fiducia.

Una visione più chiara, oggi e per il futuro.



Marco Calabria

SPECIALE SOCI

CALABRIA CEI - Centro elettro impianti

Calabria CEI, intercetta le esigenze del cliente. Privati e Aziende con il bisogno di garantirsi sicurezza e tranquillità certificando conformità degli impianti, installando sistemi allarme e antintrusione, videosorveglianza da remoto. Privati e Aziende in cerca di comodità e facile controllo con soluzioni in domotica, climatizzazioni e automazioni ingressi. Privati e Aziende che vogliono restare sempre connessi con impianti TV, antenne, WI-FI e trasmissione dati senza rinunciare a ridurre i consumi evitando dispersioni di energia e installando sistemi a LED. Privati e Aziende che puntano a valorizzare le strutture con illuminazioni interne ed esterne progettate dal nostro Studio. Privati e Aziende alla ricerca di professionisti che rispondano ai bisogni e urgenze, reperibili anche per il pronto intervento.

Calabria CEI, Centro Elettro Impianti è sita in Gussago, Brescia e opera nel settore degli impianti elettrici da 45 anni, puntando ad offrire soluzioni e prodotti con standard di qualità elevati per un'assistenza completa.



Milena Marceddu e Elena Moruzzi

2EMME SERVIZI srl

Pulizia ed igienizzazione degli ambienti incidono molto più di quanto sembri sul comfort quotidiano delle aree lavorative ed abitative. Tuttavia la pulizia, la fruibilità degli spazi e l'ordine percepito dipendono totalmente dall'organizzazione del servizio stesso.

2EMME SERVIZI è un'azienda di pulizie civili ed industriali la cui proposta è proprio quella di diversificare il servizio a seconda del contesto operativo in cui opera; uffici, sedi direzionali, hub logistici o ambienti ad alta frequentazione richiedono intensità e standard di pulizia differenti, compatibilmente con l'utilizzo reale degli spazi. Per questo attraverso l'esperienza accumulata e il know-how sviluppato negli anni il servizio pulizia viene da noi proposto come parte integrante di gestione degli spazi e non come semplice attività esecutiva.

2EMME SERVIZI propone servizi di sanificazione e manutenzione igienica di ambienti civili (condomini, uffici, scuole, banche) così come interventi tecnici e strutturali negli ambienti industriali (capannoni, stabilimenti, laboratori).



Entrambi i settori integrano attività straordinarie di gestione globale tra cui pulizie di fine cantiere, sanificazione ambienti e Facility Management (fornitura materiale d'igiene ecc.) La nostra proposta di servizio pulizia rispetta costantemente anche tutte le normali pratiche di sicurezza in materia di lavoro e previdenza applicando quanto previsto dal Contratto Nazionale di Lavoro.

Per informazioni: 2emmeservizi@libero.it

Luca Sgarro

CLICKEVIA

SPECIALE SOCI

Nel mondo sconfinato del marketing è sempre più difficile capire “chi fa che cosa” e “perché”; quante e quali figure servono per mettere in pista un progetto efficace. Un team come il nostro nasce da un'esigenza: mettere in chiaro tutti questi aspetti.

Da una parte assistiamo all'espandersi delle agenzie di comunicazione tradizionali in galassie di servizi che spesso non riescono a controllare, dall'altra vediamo aziende sommerse da proposte “creative”, che appagano l'occhio, ma poco performanti. Fra questi pianeti che si allontanano sempre di più, sbocciamo noi: Clickevia, da “Click...e via!”. Un nome che dà l'idea di semplicità, concretezza bresciana, ragionevolezza; perché quando si parla di “budget” è fondamentale pensarci molto bene.

Orchestriamo i più importanti strumenti di web marketing con la strategia; troviamo un compromesso fra la capacità di investimento dei clienti con la loro voglia di crescere. Intendiamoci, tutto può funzionare e tutto si può fare: l'uomo sandwich per strada, gli elicotteri che sventolano il tuo nome, Gabibbo che parla di te...tutto. Per la nostra esperienza però, prima viene la progettazione. Ponderare le azioni è fondamentale, come in una ripida scalata. Togliere la pubblicità dalle mani dei “creativi vecchio stile”

Layla Ventura

Imprenditrice nel settore del benessere

Sono Layla Ventura, imprenditrice nel settore del benessere.

Da oltre 30 anni collaboro con centri specializzati in tricologia, un percorso che mi ha permesso di sviluppare una profonda sensibilità verso il legame tra salute, equilibrio e immagine.

Nel tempo ho compreso che la bellezza non è semplicemente un risultato estetico, ma l'espressione di un benessere più profondo, che nasce da ciò che introduciamo nel nostro corpo e dall'ambiente che ci circonda.

Questa consapevolezza mi ha portata ad ampliare la mia visione verso un approccio al wellness più completo,



è stato doloroso, ma necessario. Gliela restituiamo solo dopo aver rimesso al primo posto gli obiettivi aziendali che una PMI può avere.

Ora, senza tanti giri di parole, ti lasciamo un elenco dei nostri servizi. Se ti va, puoi scriverci per una prima consulenza gratuita.

- SEO avanzata: per scalare l'Olimpo di Google.
- Marketing Digitale Funzionale: tutti gli strumenti del web a disposizione del tuo piano di marketing
- Siti web “classici” ma non banali
- Social Media Management: le strategie migliori per espandere la notorietà della tua azienda
- E – Commerce e marketing automation



attento anche ai cambiamenti del mondo contemporaneo.

Oggi seguo un progetto di origine giapponese, basato su principi di salute fisica, mentale ed equilibrio economico, con una forte attenzione alla sostenibilità ambientale.

Il mio obiettivo è sensibilizzare le persone verso scelte più consapevoli, offrendo soluzioni e spunti di riflessione per migliorare la qualità della vita, in armonia con sé stessi e con l'ambiente.

Sara Rodenghi

TEKNO Soluzioni

SPECIALE SOCI

Tekno Soluzioni opera nel settore dell'edilizia e delle soluzioni tecniche integrate con l'obiettivo di offrire ai propri clienti un servizio qualificato, strutturato e orientato alla qualità. L'azienda sviluppa interventi rivolti al mondo delle attività produttive, commerciali, locali di pubblico spettacolo, strutture ricettive e del comparto professionale, oltre che al settore abitativo e residenziale, mettendo a disposizione competenze specialistiche, capacità organizzativa e una consolidata esperienza maturata sul campo.

Nel corso degli anni, Tekno Soluzioni ha costruito il proprio percorso aziendale attraverso una visione fondata su affidabilità, innovazione e attenzione ai dettagli, elementi che oggi rappresentano i pilastri del proprio modello operativo. Ogni progetto viene affrontato con un approccio tecnico multidisciplinare, capace di coniugare esigenze progettuali, funzionalità degli spazi, sicurezza, comfort e durabilità delle soluzioni adottate. L'organizzazione interna, supportata da collaborazioni qualificate e da un costante aggiornamento tecnico e normativo, consente a Tekno Soluzioni di affrontare interventi con elevati standard qualitativi, mantenendo un approccio orientato all'efficienza, al rispetto delle tempistiche e alla corretta gestione dei processi.

Particolare attenzione viene inoltre dedicata ai temi della qualità costruttiva, dell'efficienza degli ambienti, delle prestazioni tecniche degli edifici e dell'evoluzione delle



SOLUZIONI IN EDILIZIA & FINITURE DI INTERNI

Tekno

tecnologie applicate al settore delle costruzioni, con una visione che pone al centro non soltanto il risultato finale, ma il valore complessivo generato per il cliente.

Tekno Soluzioni si propone oggi come interlocutore tecnico e operativo capace di accompagnare aziende e realtà produttive in percorsi di sviluppo, riqualificazione e miglioramento degli spazi, offrendo competenza, solidità organizzativa e una cultura del lavoro orientata alla ricerca delle migliori soluzioni possibili.

Per informazioni: s.rodenghi@tekno-soluzioni.com

Marcello Borghetti

TRICOCARE

La perdita dei capelli è un problema che colpisce milioni di persone, ma oggi esiste una svolta. Io sono Marcello Borghetti e ho inventato la Tricopigmentazione definitiva, una tecnica innovativa che offre risultati duraturi, naturali e senza compromessi. Grazie alla mia esperienza e ricerca, sono oggi il punto di riferimento in Italia per chi desidera un aspetto curato e definitivo. Ogni intervento è personalizzato, sicuro e segue standard elevatissimi. Scegli la mia Tricopigmentazione: il futuro dei tuoi capelli è qui.

Per informazioni: info@tricocare.it - 335 8375556



TRICOCARE

TRICOPIGMENTAZIONE

Peroni Gunnar FRANCEHOPITAL

SPECIALE SOCI

Francehopital 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.



Simonetta Barsotti S.B. SERVICE

Sono Simonetta Barsotti, titolare di S.B. Service Srl, una realtà che affonda le proprie radici in oltre cinquant'anni di storia. L'azienda nasce dalla visione e dall'impegno del fondatore, Renzo Barsotti, e rappresenta oggi la naturale evoluzione di un'attività storica che ha saputo crescere nel tempo, mantenendo solidi valori di continuità, affidabilità e competenza.

Nel corso degli anni abbiamo costruito il nostro percorso valorizzando l'esperienza acquisita e sviluppando competenze tecniche costantemente aggiornate, che ci permettono di rispondere con precisione alle esigenze di un mercato in continua trasformazione. Siamo specializzati nell'assistenza e nella vendita di impianti e apparecchiature per la verniciatura a polvere e a liquido Wagner, marchio leader nel settore.



In qualità di Partner Wagner Certificato, operiamo come punto di riferimento in Lombardia e nel Triveneto, offrendo soluzioni tecnologicamente avanzate e su misura. Seguiamo ogni cliente in tutte le fasi, dalla consulenza all'installazione fino alla manutenzione, garantendo efficienza, continuità operativa e un servizio altamente qualificato.

Per informazioni: info@sbservicesrl.it

Cinzia Crestani

GRUPPO PIRAMIS

SPECIALE SOCI

Cinzia Crestani opera in Piramis Group fin dalla sua nascita nel 2002, accompagnando passo dopo passo la crescita dell'azienda e contribuendo attivamente alla sua evoluzione. In oltre vent'anni di esperienza, ha sviluppato una profonda competenza nel settore delle telecomunicazioni (TLC), mantenendo sempre un principio chiave: seguire il cliente con attenzione e consigliare la soluzione più idonea alle sue reali esigenze. Questo approccio consulenziale, basato sull'ascolto e sulla personalizzazione, rappresenta il valore distintivo di Piramis Group. Cinzia affianca aziende di ogni dimensione, guidandole nella scelta di servizi e prodotti tecnologici capaci di migliorare efficienza, comunicazione e competitività.

Dalla connettività alle soluzioni digitali avanzate, il suo obiettivo è costruire relazioni durature, diventando un punto di riferimento affidabile per le imprese che vogliono crescere in modo strutturato e consapevole.



Per informazioni: cinzia.crestani@piramisgroup.com

Costanza Toninelli

Az. Agricola TONINELLI

L'Azienda Agricola Toninelli, con sede a Leno, rappresenta un modello avanzato di agricoltura sostenibile. L'allevamento di circa 10.000 suini e la gestione di 300 ettari coltivati a mais e Arundo donax sono supportati da tecnologie di precisione, come sistemi di irrigazione diversificati e trattrici con guida satellitare, che migliorano efficienza e resa. Il cuore innovativo dell'azienda è l'impianto biogas da 1 MW, oggi in fase di riconversione alla produzione di biometano.

Il nuovo impianto entrerà in funzione entro fine 2026, con una produzione prevista di 250 Sm³/h immessi in rete. Completano il modello circolare il riutilizzo del digestato come fertilizzante e l'energia prodotta da impianti fotovoltaici e agrivoltaici



Giorgio Pasini Ruffoni

OPEN ONE

SPECIALE SOCI

Open One ti aiuta a semplificare i processi aziendali e a migliorare efficacia ed efficienza. Senza vincoli.

Sei un imprenditore? Vuoi riprendere il controllo dei tuoi dati e dei tuoi processi?

Dal 2005 Open One Consulting aiuta le PMI italiane nell'organizzazione aziendale e nella digitalizzazione con software open source.

Fondata da Giorgio Pasini Ruffoni, la società mira a rendere le imprese più efficienti e competitive, liberandole dai vincoli e dai costi dei software proprietari.

Il cuore dell'offerta risiede nell'adozione di ERP Open Source che garantiscono totale controllo, trasparenza e personalizzazione dei processi, dall'amministrazione alla logistica, passando per il CRM: il tutto senza costi di licenza o vincoli al fornitore.

Qualsiasi innovazione tecnologica parte con una consulenza gestionale mirata a individuare i "colli di bottiglia" e ottimizzare i flussi informativi, per facilitare il cambiamento organizzativo.



OPEN ONE
CONSULTING

Open One integra inoltre soluzioni all'avanguardia come l'Intelligenza Artificiale per l'analisi dei dati e l'uso di Bitcoin in azienda, promuovendo un modello di crescita basato sulla libertà tecnologica.

Monica Pilenghi

PROPOSITIVƏ

ProPositivə è una startup innovativa nata per promuovere una società più sicura, inclusiva e partecipativa. Fondata da Monica Pilenghi con Rosalia Pezzoli e Mirco Marchesini, unisce design e tecnologia per contrastare l'isolamento sociale e trasformare la sicurezza individuale in una responsabilità condivisa.

Il progetto principale è D.yanə (Do You Are Not Alonə), un'app gratuita che individua e attiva una rete di Punti Sicuri: attività, professionisti, associazioni e organizzazioni che offrono accoglienza e supporto immediato alle persone in situazioni di difficoltà.

Attraverso una rete territoriale sempre più estesa, ProPositivə crea un impatto sociale concreto e misurabile, contribuendo a rafforzare la sicurezza e la coesione delle comunità locali.



ProPositivə

A completamento del progetto è in sviluppo un dispositivo wearable anti-aggressione brevettato, progettato per aumentare ulteriormente la protezione delle persone e favorire interventi rapidi in caso di necessità.

Oggi ProPositivə continua il proprio percorso di crescita e innovazione con un obiettivo chiaro: costruire comunità in cui nessuno debba sentirsi solo.

Mariacristina Treccani

INTERIOR DESIGN

SPECIALE SOCI

Mariacristina Treccani è un'interior designer poliedrica. Diplomata presso l'Istituto Superiore di Architettura e Design di Milano (ISAD), è membro AIPI e IFI ed è iscritta alle piattaforme europee ECIA e BEDA.

Specializzata nella progettazione dell'architettura degli interni, design e comunicazione, la sua lunga esperienza spazia anche nei campi del retail ed entertainment, approfondisce la componente del colore nei diversi ambiti progettuali. Il suo approccio verso l'architettura ed il progetto parte da una visione etica della professione, che include la sensibilità ed il rispetto della funzione e della storia dei luoghi, della loro tradizione, arrivando a definire spazi contemporanei altamente personalizzati e con una forte componente emozionale, senza trascurare una visione globale degli intenti e del prodotto finale.

Realizzare un buon progetto significa coinvolgere e confrontarsi con il cliente mettendo a disposizione competenze sinergiche per un risultato sartoriale, lungimirante, innovativo e contemporaneo, perseguito anche attraverso una naturale propensione al costante



MARIACRISTINA TRECCANI
INTERIOR DESIGNER - IT.BRESCIA



aggiornamento professionale e personale. Si occupa prevalentemente di design del prodotto e architettura d'interni per il residenziale, per il settore Ho.re.ca, per gli spazi di lavoro convenzionali o di tipo collaborativo e per il retail.

Roberto Bastiani

CANTINE FADENTI

FADENTI FRANCIACORTA: UN VINO D'ECCELLENZA
Il Fadenti Franciacorta è un pregiato vino spumante che nasce nel cuore della Franciacorta.

Franciacorta, dove colline e il lago d'Iseo si fondono in un paesaggio unico. Questa piccola produzione, che ha debuttato nel 2020, è il risultato di un processo meticoloso e rispettoso della natura.

Le varietà di uve utilizzate comprendono Chardonnay, Pinot Noir e Pinot Bianco, ognuna contribuendo con la propria unicità al taglio finale. Le viti prosperano su terreni morenici ricchi di minerali, mentre il clima temperato del lago, con le brezze che moderano le temperature, favorisce una maturazione ottimale delle uve, esaltando aromi e sapori. Ogni sorso di Fadenti regala un viaggio sensoriale, con profumi di fiori bianchi e frutta fresca.

La vinificazione avviene secondo il metodo classico, con un lungo riposo sui lieviti che conferisce al vino una cremosità e finezza ineguagliabili.



FRANCIACORTA
FADENTI
E X P E R I E N C E

La produzione include diverse tipologie: BRUT NATURE (100% Chardonnay) - BRUT SATEN (85% Chardonnay, 15% Pinot Bianco) - ROSE' (100% Pinot Noir).

Fadenti si rivolge soprattutto ad aziende, offrendo la possibilità di personalizzare bottiglie e scatole per utilizzi promozionali e regali. Questo vino non è solo una bevanda, ma un racconto di territorio e passione.

Per informazioni: roberto@fadentifranciacorta.it

Maurizio Raimondi

UNISICUR

SPECIALE SOCI

UNISICUR nasce nel 2002 con una missione chiara: fornire soluzioni affidabili per la sicurezza antincendio attraverso la manutenzione e la fornitura di presidi specializzati.

Nel corso degli anni ci siamo evoluti, aggiungendo competenze che oggi ci permettono di essere partner completo per le aziende che vogliono comunicare il loro brand in modo efficace e professionale.

Oggi offriamo un ecosistema integrato di servizi:

- Manutenzione e fornitura presidi antincendio: la nostra eredità e fondamento
- Elaborazione grafica e design: trasformiamo le tue idee in progetti visivi
- Stampa su piccoli e grandi formati: dalla grafica al prodotto finito
- Abbigliamento personalizzato: serigrafia, ricamo, allestimenti
- Allestimenti aziendali: cartellonistica, pubblicità,
- Segnaletica Decorazioni e soluzioni di branding: furgoni, vetrine, arredi

Collaboriamo con numerosi centri commerciali per allestimenti, segnaletica e soluzioni di visual merchandising, garantendo visibilità e impatto in ogni progetto.



UNISICUR
SAFETY & PRINT

Perché Sceglierci

- Velocità: eseguiamo i lavori in tempi ultraveloci
- Qualità senza compromessi: ogni dettaglio è controllato
- Affidabilità: da 20+ anni i clienti si fidano di noi
- Unico interlocutore: gestiamo il progetto dall'idea alla realizzazione

Per informazioni: info@unisicur.it

Elena Soldini

TIPOLITOGRAFIA SOLDINI

Elena Soldini, socia insieme a mio fratello Nicola della Tipolitografia Soldini snc con sede a Carpenedolo (BS).

Siamo il risultato del desiderio di mio nonno di esprimere la sua creatività e così, insieme a mio padre fondò l'azienda nel 1952. Da sempre rivolti alla qualità e ad un servizio attento.

Siamo appassionati e sempre dedicati alle esigenze del cliente, credo sia questa la nostra caratteristica più importante e che, forse, ci distingue in questo mondo poco attento al dettaglio, alle sensazioni e al piacere di realizzare progetti insieme.

Per informazioni: info@tipsoldini.it



SOLDINI
TIPOLITOGRAFIA

Marina Peschiera

STUDIO LEGALE PESCHIERA

SPECIALE SOCI

Sono un avvocato specializzato in diritto d'impresa, con un focus concreto sull'assistenza alle piccole e medie imprese. Affianco gli imprenditori nella gestione quotidiana delle problematiche legali, con particolare competenza nella contrattualistica e nel diritto del lavoro, offrendo soluzioni rapide, pragmatiche ed orientate al risultato. Il mio obiettivo non è solo risolvere i problemi, ma prevenirli, trasformando così il diritto in uno strumento di crescita.

Opero attraverso due sedi, a Mantova in via Chiassi 54 e Brescia in via Solferino 14, garantendo una presenza capillare sul territorio e una relazione diretta e continuativa con il cliente. Ciò che distingue il mio studio è l'approccio operativo: non solo consulenza, ma vero supporto strategico per prevenire i rischi e ottimizzare le decisioni aziendali. Nonostante una rete di collaboratori, il cliente ha sempre un rapporto diretto con me.

Comprendo le esigenze concrete delle imprese e traduco la complessità normativa in indicazioni chiare e applicabili. L'obiettivo è diventare un punto di riferimento stabile per l'azienda, contribuendo alla sua crescita in sicurezza, con



un servizio personalizzato, tempestivo e sempre orientato al business.

Affidarsi al mio Studio significa avere al proprio fianco un partner legale che lavora per tutelare, semplificare e far crescere l'azienda ogni giorno.

Umberto Rossi

CENTRO UFFICIO

Chi siamo
Fondata il 13/11/1990 da Umberto Rossi, attuale Legale Rappresentante, Centro Ufficio s.n.c. nasce dall'esperienza maturata nel settore delle forniture e dell'assistenza per l'ufficio. Grazie a un team di tecnici qualificati, l'azienda si è evoluta seguendo le innovazioni tecnologiche e offrendo soluzioni complete nel campo dell'Office Automation.

Cosa facciamo

Ci occupiamo di vendita, noleggio e assistenza di soluzioni informatiche, software gestionali, sistemi multifunzione, stampanti, registratori di cassa, reti aziendali, server, sicurezza informatica e consumabili. La nostra esperienza ci consente di analizzare le esigenze dei clienti e proporre le soluzioni più adatte. Siamo partner di importanti aziende del settore, tra cui KYOCERA, EPSON, CUSTOM/FASY, ZYXEL, Olivetti e Microsoft.



Stampa ecosostenibile

Crediamo nell'innovazione sostenibile e promuoviamo la tecnologia di stampa a freddo, che consente di ridurre i consumi energetici e l'impatto ambientale. Anche piccoli cambiamenti nelle abitudini di stampa possono contribuire concretamente alla tutela del pianeta e alla riduzione delle emissioni di CO².

Per informazioni: umberto.rossi@centroufficio.it

Maurizio Valenti e Michele Sgarro

ILLYTECA BRESCIA

SPECIALE SOCI

Illy è un marchio riconosciuto in tutto il mondo per l'eccellenza del suo caffè e per una cultura del gusto che da sempre coniuga qualità, innovazione e sostenibilità. Nel tempo ha arricchito la propria proposta con prestigiosi brand come Dammann Frères (tè), Domori (cioccolato), Agrimontana (confetture e specialità dolciarie) e una selezione di grandi vini italiani.

Illyteca Brescia è il luogo dove queste eccellenze si incontrano. Uno spazio accogliente dedicato agli appassionati del buon gusto, in cui è possibile scoprire, degustare e acquistare caffè, tè, cioccolato, vini e specialità gastronomiche selezionate. Degustazioni, eventi e momenti di approfondimento rendono ogni visita un'esperienza autentica.

Nata da un progetto di Maurizio Valenti, storico rappresentante illy per Brescia e provincia, Illyteca è oggi un punto di riferimento per chi ricerca qualità e competenza. Al suo fianco opera da anni Michele Sgarro, che con professionalità, passione e attenzione al cliente contribuisce ogni giorno a valorizzare la filosofia del negozio, offrendo un servizio altamente qualificato e un'esperienza di acquisto unica.



Federico Lo Conte

Consulente finanziario indipendente

C'è chi sa che il proprio patrimonio potrebbe rendere di più, ma non sa da dove cominciare, e non si fida di chi lo ha già deluso. È comprensibile.

Il sistema finanziario non è costruito per gli obiettivi del cliente: è costruito per i propri.

Il vero nemico non è il mercato. È la consulenza travestita da consigliere che è, nei fatti, un venditore. Commissioni nascoste, conflitti di interesse strutturali, prodotti costosi: il patrimonio lavora, ma per qualcun altro. Sono Federico Lo Conte, Consulente Finanziario Autonomo iscritto OCF.

Dopo la laurea in Economia, ho conseguito un Master in Management alla Bocconi e un Executive Master in Financial Planning CFP®, certificazione più prestigiosa al mondo nel financial planning. Sono Analista tecnico dei mercati finanziari SIAT. Tredici anni di esperienza nel settore finanziario: private equity, consulenza strategica per banche e SGR, fino a costruire portafogli su misura per i clienti di una delle migliori banche italiane.



Oggi offro consulenza indipendente a 360 gradi, solo a parcella e senza conflitti di interesse, partner indipendente di Consultique SCF (società di riferimento della consulenza indipendente italiana da oltre 25 anni). Financial planning personalizzato per obiettivi di vita, portafogli efficienti per privati e per la gestione della liquidità aziendale, pianificazione previdenziale e successoria, fino all'assistenza su operazioni straordinarie d'impresa. Con la guida giusta, il patrimonio smette di lavorare per il sistema e inizia a lavorare per chi lo possiede.

Per informazioni: cell. 3477292690
advisory@federicoloconte.it

Marco Telaro

Consulente AI per aziende

SPECIALE SOCI

Per anni mi sono occupato di lead generation, acquisizione clienti e crescita della visibilità aziendale. Aiutavo le aziende a riempire il funnel e generare nuove opportunità di business.

Con l'avvento dell'intelligenza artificiale ho maturato una convinzione diversa: spesso è più semplice e redditizio aumentare gli utili ottimizzando i processi interni piuttosto che investire continuamente nell'acquisizione di nuovi clienti. Se un'azienda ha inefficienze operative, attività manuali ripetitive o una cattiva gestione delle informazioni, ogni nuovo cliente rischia di amplificare i problemi anziché risolverli.

Oggi aiuto le aziende a individuare ciò che rallenta il loro lavoro. Analizziamo i processi, identifichiamo i colli di bottiglia e distinguiamo ciò che può essere automatizzato da ciò che richiede ancora il contributo umano. Su questa base progetto e implemento agenti AI personalizzati, costruiti sulle reali esigenze dell'impresa e integrati nei processi esistenti.



Il risultato è una riduzione dei costi operativi, un aumento della produttività e una maggiore capacità di crescita senza incrementare proporzionalmente la struttura e i costi aziendali.

Come diceva W. Edwards Deming: *"Se non puoi descrivere quello che fai come un processo, non sai quello che stai facendo."*

Ardiana Lepuri

ACCOUNT MANAGER

Sono Ardiana Lepuri, Account Manager di Findomestic Banca Spa e sono specializzata nell'impiego di prodotti finanziari ai privati. Prima di rivestire questo ruolo, ho lavorato per 3 anni nel settore dei mutui casa, arricchendo il mio portafoglio di conoscenze su un investimento storicamente importante nella vita degli italiani - e non solo degli italiani - come l'acquisto della prima casa.

Di cosa ad oggi mi occupo in concreto?

Di facilitare l'accesso al credito ai lavoratori dipendenti e ai pensionati attraverso consulenze personalizzate funzionali a valutare il profilo creditizio del potenziale cliente e a suggerirgli la via migliore per trovare una soluzione finanziaria soddisfacente rispetto all'esigenza manifestata. Oltre a questo, il mio lavoro prevede un contributo attivo al convenzionamento di aziende sul territorio lombardo sempre nell'ottica di fornire servizi personalizzati e a condizioni agevolate ai dipendenti.

credipass



I prodotti che tratto sono principalmente: i prestiti personali, la cessione del quinto, le carte revolving, il conto corrente e il conto deposito.

È possibile contattarmi direttamente per fissare un appuntamento presso uno degli Uffici Findomestic ove svolgo le consulenze, in particolare a Roncadelle, Chiari, Stezzano, Crema, Cremona e Rovato.

Matteo Zanetti Bignami

Consulente immobiliare

SPECIALE SOCI

Matteo Zanetti Bignami è consulente immobiliare e opera principalmente tra Brescia e provincia. Dopo aver maturato esperienze internazionali nel settore immobiliare, ha sviluppato un approccio professionale orientato alla consulenza preventiva: accompagnare le persone nelle decisioni legate alla casa prima ancora che queste diventino operazioni di mercato.

Nel suo lavoro quotidiano si occupa di compravendite e consulenze strategiche per proprietari che stanno valutando se vendere, acquistare o riorganizzare il proprio patrimonio immobiliare.

Le sue riflessioni sono raccolte nel progetto editoriale Note di un Professionista Immobiliare, un insieme di osservazioni e vissuti che raccontano il lato meno visibile del mercato: quello fatto di decisioni personali, progetti di vita e percorsi spesso complessi.



Attraverso queste note, Zanetti Bignami propone una visione del mercato immobiliare come spazio di relazione e consapevolezza, dove il ruolo del professionista non è soltanto concludere una trattativa, ma aiutare le persone a prendere decisioni più chiare e sostenibili.

Per informazioni: info@professionistaimmobiliare.info

Marcus Moreira

BITSTAR

Bitstar è una web agency con sede sul Lago di Garda, attiva dal 2009, che affianca aziende, professionisti e attività commerciali nella costruzione di una presenza digitale efficace e orientata ai risultati. Il nostro obiettivo è trasformare il web in uno strumento concreto per generare visibilità, contatti e nuove opportunità di business.

Progettiamo siti web ed e-commerce su misura, curandone design, contenuti e funzionalità. Ci occupiamo inoltre di SEO e posizionamento sui motori di ricerca, campagne Google Ads e Meta Ads, branding, comunicazione visiva, fotografia, video marketing e materiali promozionali, offrendo un supporto completo per la crescita digitale delle imprese.

Da oltre 15 anni lavoriamo con un approccio pratico e orientato agli obiettivi, sviluppando soluzioni personalizzate che aiutano le aziende a migliorare la propria immagine, aumentare la visibilità online e trasformare i visitatori in clienti. Crediamo che un progetto digitale debba essere non solo bello da vedere, ma soprattutto utile, misurabile e capace di creare valore nel tempo.



Per informazioni: marcus@bitstar.it



MARIACRISTINA TRECCANI
INTERIOR DESIGNER - IT.BRESCIA



IPC Magazine	IPC Magazine
Indirizzo	Via Parma, 10 - 25125 Brescia
E-mail	info@iperformanceclub.it
Website	www.iperformanceclub.it
Direttore	Fabio Manna
Graphic Designer	Elena Marzocchi
Redazione	Marcella Manna, Raimondo Lunardi
Ringraziamenti	Cinzia Crestani, Federico Lo Conte, Giorgio Pasini Ruffoni, Layla Ventura, Matteo Zanetti Bignami, Pia Capulli, Simonetta Barsotti, Giuliano Noci, Sara Rodenghi, Marcello Borghetti

iPerformance Club valorizza il contributo e la libertà di espressione dei propri autori. Le opinioni e i contenuti espressi negli articoli rappresentano esclusivamente il punto di vista dei rispettivi autori. iPerformance Club, la Direzione Editoriale e la Redazione non sono responsabili dei contenuti e delle opinioni in essi espresse.



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