Spedizione in Abb. Post. 70% Filiale di Roma

Sviluppo IMPRESA
La rivista d'informazione e cultura dell'ascensorismo italiano
Anno XXVII • 4-2018 | XXVIII • 1-2019



48ª Assemblea Nazionale Anacam. Molte le novità dell'edizione 2019

In Sardegna si rinnova il consiglio direttivo. Dal 13 al 15 giugno a Villasimius



strategico per la tua Azienda

Prenota il nuovo libro sulla sicurezza realizzato dalla Assolift Servizi srl.

Per informazioni: tel./fax 06.42013829, e-mail: info@anacam.it

ANACAM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

ANACAM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

Proprietà
ANACAM
Associazione Nazionale
Imprese di Costruzione
e Manutenzione Ascensori

Fondazione 1971
Sede Via Emilia, 47
00187 Roma
Tel. / Fax 0642013829
www.anacam.it
E-mail info@anacam.it

Testata
Sviluppo Impresa
Fondazione 1991
Rivista Trimestrale
Registrazione al Tribunale
di Roma con Decreto n. 77/92
del 4-02-1992

Direttore Responsabile
Titti Lo Papa

Pubblicità
Assolift Servizi S.r.l.
Sede Via Emilia, 47
00187 Roma
Tel./Fax 0642013829
E-mail:
assolift149660@assolift.191.it

Direttore Editoriale
Edoardo Rolla

Comitato di redazione
Massimo Bezzi, Antonio Ciani,
Andrea Codebò, Roberto
Corradini, Roberto Erriquez,
Giuseppe Febert, Ivan Ferrarini,
Michele Mazzarda,
Piero Mosanghini, Luca
Pierazzoli, Dante Pozzoni

Responsabile Comunicazione
Antonio Ciani

Responsabile Organizzativo
Luca Incoronato

Segreteria Organizzativa
Laura Ferrari
Federica Valli

Realizzato da
Stefano Navarrini
Via San Godenzo, 115
00189 Roma
mobile 3334814420
E-mail: stefano.navarrini@tin.it
www.stefanonavarrini.it

Stampato da
Futura Grafica 70 Srl
Via Anicio Paolino, 21
00178 Roma
Tel. 067840474/5
Fax 067840476
E-mail: info@futuragrafica.com

Copyright© 2001

**Altri prodotti
o società menzionati
possono essere
marchi registrati
dai rispettivi proprietari.**

sommario

Anno XXVII | XXVIII • trimestrale n.4 • 2018 | n.1 • 2019

editoriale
Vi aspettiamo in Sardegna!
di Dino Rolla, presidente nazionale Anacam 3

mondo economico
Mamma, i cinesi! 4

primo piano
Assemblea Nazionale Anacam 2019: si rinnova il Consiglio Direttivo. Le novità di questa edizione 8

europa
Festeggiati i primi cinque anni di SBS. L'Associazione bulgara BALM entra nella famiglia di Efesme
di Massimo Bezzi, presidente Efesme 11

normativa
Armonizzazione delle norme europee sugli ascensori: un percorso accidentato
a cura di Efesme 15

seminari
Anacam Marche: convegno tecnico sulle norme UNI 10411 per gli associati 17

Seminario tecnico di Anacam Calabria a Lamezia Terme. Febert: L'appartenenza all'Associazione deve essere una garanzia per gli utilizzatori 18

Cuoghi: "La condivisione è fondamentale per il futuro. Avanti così". Aggiornamento tecnico per Anacam Liguria, Lombardia e Piemonte ad Assago 20

"Le associazioni di categoria possono e devono fare la differenza nel ridurre le sacche di inefficienza". Le iniziative nel Nord-Est
di Marco Carlettini, presidente Anacam Veneto e Friuli Venezia Giulia 22

convegni
L'ascensorista imprenditore oggi in un convegno di Anacam Piemonte 25

formazione
Modernizzazione degli ascensori: il nuovo corso di Anacam fa tappa a Milano, Verona, Roma e Genova. 28

attualità
Abolizione SISTRI: istituito il Registro elettronico 31

editoria
Costruire un ponte di competenze verso Industria 4.0 33

costume & società
Da canone mensile a corrispettivo. Com'è e come dovrebbe cambiare il linguaggio dell'ascensorista
di Dante Pozzoni, Consiglio Direttivo Anacam 39

traguardi
Premiato dalla Camera di Commercio di Fermo il segretario amministrativo di Anacam Marche Alfredo Gattafoni 41

Rossi Ascensori festeggia i cinquant'anni di attività. Serietà, impegno e aggiornamento continuo i segreti del successo 44

TEKNO SMS, 10 anni di ascensori made in Puglia 47

Rassegna stampa 50

Pubblicazioni assolift e inserzionisti 52

Esami per il patentino, Anacam presenta il manuale "Il manutentore". Contiene 255 test



ANACAM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

Prenota la nuova edizione del libro scritto
per Anacam dall'ingegner Roberto Leonardo
Per ulteriori informazioni tel./fax 06 42013829 e-mail: info@anacam.it

di **Dino Rolla,** *presidente nazionale Anacam*

Vi aspettiamo in Sardegna!





Stiamo scaldando i motori per la 48ª Assemblea nazionale Anacam che si terrà a Villasimius dal 13 al 15 giugno. *In questi mesi, però, com'è naturale che sia, siamo stati impegnati anche su altri fronti. Ci siamo dedicati, per esempio, alla formazione dei funzionari del MiSE che compongono le Commissioni esaminatrici presso le Prefetture per il rilascio dei patentini. Infatti, poiché nelle Commissioni esaminatrici è stato aggiunto un rappresentante del MiSE, che non dispone nel suo organico di personale tecnico specializzato, si è concordato un incontro per sensibilizzare i componenti delle stesse Commissioni. Da parte di questi funzionari, disseminati su tutto il territorio nazionale, abbiamo riscontrato una positiva dimostrazione di interesse alle tematiche del nostro settore. Alcune Prefetture hanno già calendarizzato gli esami, altre stanno formando le Commissioni. Auspichiamo che entro il 2019, in tutta Italia, vi sia la possibilità di sostenere gli esami per il conseguimento dell'abilitazione alla manutenzione ordinaria di ascensori e montacarichi così da lasciarci alle spalle definitivamente quello che per il nostro settore ha rappresentato un annoso problema.*

In parallelo al discorso dei patentini, ai dirigenti del MiSE abbiamo proposto una programmazione delle attività da sviluppare in futuro per favorire la sicurezza degli impianti in esercizio, con particolare riguardo a quelli installati prima del 1999.

Tornando all'incipit di questo editoriale, l'Assemblea nazionale 2019 sarà elettiva quindi ci auguriamo un'alta partecipazione. Come più volte promesso, abbiamo scelto una location particolarmente suggestiva che possa garantire agli associati, oltre che un tranquillo e sereno lavoro assembleare, la possibilità di trascorrere con le famiglie alcuni piacevoli momenti.

In occasione di questo importante appuntamento speriamo di poter presentare un nuovo strumento finanziario, pensato proprio per dare impulso alle nostre attività. Nel momento in cui va in stampa questo editoriale, ci stiamo confrontando con la banca che dovrebbe mettere a disposizione il prodotto a livello nazionale. In caso di positivo riscontro, i particolari saranno presentati in Sardegna direttamente dai rappresentanti della banca. Non resta che invitarvi a Villasimius. Ne varrà la pena.



Mamma, i cinesi!

Il memorandum d'intesa che apre ulteriormente all'export cinese, ma anche all'export italiano verso Pechino, resta al centro di discussioni e polemiche infuocate: gli accordi siglati dall'Italia con la Cina ci avvantaggeranno o ci penalizzeranno? Ci renderanno più forti o più deboli in un contesto geopolitico con al centro un'Unione europea tanto debole da procedere in ordine sparso e gli Stati Uniti che rivendicano il proprio ruolo di superpotenza di riferimento per l'Occidente? Dall'adesione alla 'Belt and Road Initiative' firmata col presidente cinese Xi Jinping, il Governo si aspetta "sbocchi di mercato più ampi" in Cina, come ha spiegato il ministro degli Esteri Enzo Moavero Milanesi, la riduzione di un deficit commerciale di oltre 12 miliardi di dollari e un afflusso di investimenti, specie infrastrutturali.

"One Belt, One Road": è questo il nome ufficiale del progetto cinese di una Via della Seta in chiave contemporanea destinata a collegare l'Asia all'Europa e all'Africa, ma soprattutto a mettere la Cina moderna al centro dei traffici e a ridisegnare di conseguenza gli equilibri economici mondiali. Si tratta di una rete di collegamenti infrastrutturali, marittimi e terrestri basata su due direttrici principali: una continentale, che parte dalla Cina occidentale e arriva all'Europa del Nord attraverso l'Asia Centrale e il Medio Oriente, e un'altra marittima tra le coste del Dragone e il Mediterraneo, passando anche per l'Oceano Indiano. Un ambizioso investimento da 900 miliardi di dollari, a cui gli Stati Uniti guardano con ostilità e che vede l'Europa divisa.

Il piano, annunciato nel 2013 dal presidente cinese Xi Jinping e diffuso dal primo ministro Li Keqiang nel corso di diversi viaggi in Europa e in Asia, punta a coinvolgere 65 Paesi che raccolgono circa il 65% della popolazione mondiale e il 40% del Pil. La sua realizzazione dovrebbe avere un costo di almeno 900 miliardi di dollari, una cifra enorme che nemmeno il colosso cinese può gestire da solo. Nel 2014 Pechino ha lanciato il Silk Road Found (China Investment Corporation-Export and Import Bank-China Development Bank), un fondo da 40 miliardi volto ad attrarre investimenti



esteri. Altri 100 miliardi di dollari verrebbero dalla Banca Asiatica d'Investimento per le Infrastrutture (Aiib), una banca di sviluppo alla quale partecipano vari Paesi europei. Una rete che potrebbe ora facilmente allargarsi e rendere possibile uno dei più grandi investimenti infrastrutturali di sempre.

Ma i rischi per l'Italia esistono, se il National Security Council Usa ha lanciato l'allarme di un "approccio predatorio agli investimenti" a fronte di "nessun beneficio per il popolo italiano".

Un nodo critico è che l'export italiano in Cina, circa 13 miliardi di euro nel 2018 contro i 94 miliardi della Germania o i 21 della Francia (dati Eurostat) non appare limitato dalla capacità di trasporto ma piuttosto da ciò che l'Italia produce e dalla mancanza di capacità e competitività che spingono ad esempio i volumi di beni d'investimento che la Germania esporta con colossi come Siemens o Basf. In un mercato dell'auto cinese ormai maturo e dove sono presenti oltre una ventina di marchi, Fca nel 2017 era ferma a poco più di 200.000 vetture. Per contro Bmw, Volkswagen importano dalla Germania le componenti delle auto che producono in Cina, oltre sette milioni di immatricolazioni complessive e l'auto, le loro componenti e gli aerei rappresentano i maggiori volumi che l'Europa esporta in Cina.

Certo, c'è la meccanica italiana, c'è il lusso, c'è l'export agroalimentare salito al record dei 439 milioni di euro nel 2018 (dati Coldiretti). Domina il vino, con 127 milioni. Ma sono volumi bassi. È la stessa Coldiretti ad aver evidenziato che la Cina "frappone ostacoli" con "estenuanti negoziati e dossier che durano anni". Per Luigi Scordamaglia, presidente di Filiera Italia, "la Cina non è pronta alla reciprocità". La Francia, intanto, vede il suo saldo variare di pari passo con mega-ordini come quelli di Airbus. Ma cosa contiene il memorandum?

L'accordo sui trasporti

Trasporti, logistica e infrastrutture: questi sono i punti principali dell'accordo. Italia e Cina si impegnano dunque a lavorare su aree di reciproco interesse come strade, ferrovie, ponti, aviazione civile, porti, energia e telecomunicazioni. Nello specifico, l'accordo prevede che Italia e Cina condividano l'obiettivo di migliorare i trasporti, affinché siano accessibili, sicuri, inclusivi e sostenibili. I due Paesi si impegnano a collaborare allo sviluppo della connettività delle infrastrutture, tra cui investimenti, logistica e inter-operatività, nelle aree di interesse comune quali ferrovie, ponti, strade, energia rinnovabile, aviazione civile e telecomunicazioni.

Libero commercio

Tra gli obiettivi principali del Memorandum c'è quello della rimozione degli ostacoli al commercio e agli investimenti. Italia e Cina, così, si impegnano a estendere gli investimenti bilaterali, gli scambi commerciali, la cooperazione industriale e quella



nei mercati di altri Paesi. L'obiettivo è realizzare scambi e investimenti aperti e liberi, per contrastare il protezionismo. Nell'ambito della Via della Seta, i due Paesi si impegnano a promuovere scambi aperti, liberi, trasparenti e non discriminatori, specie per quanto riguarda appalti e proprietà intellettuale.

Collaborazione finanziaria

In base a quanto scritto sul Memorandum, una delle priorità sarà quella della collaborazione finanziaria: nello specifico è previsto un coordinamento bilaterale sulle politiche fiscali, finanziarie e sulle riforme strutturali per rafforzare e favorire la partnership tra le rispettive istituzioni finanziarie.

Sviluppo e ambiente

Un occhio di riguardo verrà anche dato alla questione ambientale. Un punto dell'accordo, infatti, riguarda la cooperazione allo sviluppo nel rispetto dell'ambiente. Italia e Cina, dunque si impegnano a sviluppare la connettività tramite un approccio sostenibile ed ecologico. Il Memorandum richiede la promozione di sistemi di sviluppo ecologico, circolare e a basse emissioni di carbonio. I due Paesi condividono e sostengono le direttive dell'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile e gli accordi di Parigi sui cambiamenti climatici.

Scambi e collaborazioni tra italiani e cinesi

Infine, uno dei punti del Memorandum condiviso da Conte e Xi Jinping riguarda la connettività tra le due popolazioni: Italia e Cina promuovono così gemellaggi tra le città e i siti Unesco dei rispettivi Paesi. L'obiettivo in questo caso è quello di promuovere la collaborazione sulla cultura e di conseguenza l'innovazione e l'istruzione senza trascurare il fattore turistico. I due Paesi favoriranno scambi e collaborazione tra le rispettive Autorità locali, mezzi di comunicazione, think tank, Università e giovani.

Il rischio, a questo punto, è rivivere le aspettative, deluse, che nutrivano molti dei 16 Paesi dell'Europa centro-orientale che nel 2012 firmarono un accordo simile. Puntavano a ridurre il deficit commerciale e a spingere gli investimenti. Ma la Polonia ha visto il deficit commerciale con la Cina triplicarsi dai 10,3 miliardi di dollari del 2012 ai 28,4 dello scorso anno e lamenta terminali intasati dai container cinesi.

Poi c'è il nodo della burocrazia, che spesso si scontra con una Cina abituata a fare in fretta: in Grecia il mega-progetto di sviluppo del porto del Pireo (580 miliardi), di cui la Cina è il principale azionista, è fermo e ne è nato un caso diplomatico. Il diavolo, nel memorandum della 'Via della Seta', si nasconderà nei dettagli e nell'implementazione.

LM

Assemblea Nazionale Anacam 2019: si rinnova il Consiglio Direttivo. Le novità di questa edizione



Dal 13 al 15 giugno si tiene la 48ª Assemblea Nazionale Anacam. A ospitare l'edizione 2019, il Pullman Timi Ama, un bellissimo resort sulla splendida costa di Villasimius, in Sardegna. Lo sforzo organizzativo, come sempre, va nella direzione di offrire agli associati sessioni di aggiornamento tecnico-normativo, momenti di confronto con fornitori e partner convenzionati, Istituzioni e Associazioni vicine ad Anacam. La prima novità di questa edizione riguarda proprio gli sponsor. "Per migliorare la qualità dei contatti e rendere più soddisfacente l'opportunità di incontro tra visitatori e fornitori, quest'anno abbiamo pensato di organizzare delle mini-sessioni a metà strada tra eventi formativi e momenti commerciali. Speriamo che questa nuova formula incontri il consenso di tutti. Quest'anno, inoltre, si rinnovano le cariche sociali nazionali quindi invito caldamente gli associati a partecipare numerosi" ha detto il presidente nazionale di Anacam Edoardo Rolla.

Le novità

In Assemblea verranno presentate alcune importanti iniziative di Anacam. Tra queste, una "Guida educativa" sulla corretta gestione dell'ascensore condominiale, realizzata in collaborazione con Unione Nazionale Consumatori. L'UNC pubblicherà la guida sul proprio sito, oltre a diffonderne una versione stampata attraverso i propri canali. È la prima volta che UNC realizza un vademecum sugli ascensori: si tratta di una pubblicazione di otto pagine, scritta utilizzando un linguaggio chiaro e semplice, senza tecnicismi. Attraverso una serie di domande e risposte cercherà di avvicinare gli utenti finali al complesso mondo degli impianti elevatori, per rendere più concreta la figura di un professionista che c'è (ed è fondamentale), ma non si vede, sempre in partecipazione con UNC.

A Villasimius sarà illustrato anche un altro progetto attraverso il quale Anacam definisce gli impegni che si assume nei confronti dei consumatori/utenti, soprattutto in materia di trasparenza contrattuale.



ANACAM

ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

SAVE THE DATE

48ª Assemblea Nazionale Anacam

13-14-15 giugno 2019

Albergo Pullman

Timi Ama Sardegna

Villasimius (CA)

ANACAM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

Sede Via Emilia, 47 - 00187 Roma
Tel. / Fax 0642013829
www.anacam.it E-mail info@anacam.it



Non si tratta di una novità vera e propria, ma di una rivisitazione di un vecchio libretto realizzato da Giuseppe Iotti in collaborazione con la commissione tecnica Anacam, all'incirca dieci anni fa. L'obiettivo è fare in modo che il consumatore/utente abbia piena consapevolezza di ciò che gli viene offerto.

"Il libretto di servizio delle automobili (cartaceo o digitale) – spiega Dante Pozzoni componente del Consiglio Direttivo Anacam – contiene spesso una serie dettagliata di azioni da eseguire quando si consegna l'auto in officina per il tagliando. Le azioni da eseguire nello svolgimento del servizio di manutenzione non sono così chiaramente esplicitate, le diamo per scontate, pur avendole dettagliate nel sistema qualità aziendale. Il nostro intento è spiegare al cliente le prestazioni incluse nel corrispettivo concordato: per esempio cosa si intende per "Servizio di manutenzione", cos'è la manutenzione, da quella conservativa a quella su chiamata, da quella programmata a quella preventiva fino alla predittiva; cos'è il servizio H24, cosa si paga (un telefono, una disponibilità, un intervento, un ripristino?); di cosa si occupa l'Ente di verifica e a chi riporta le proprie osservazioni. Questo, naturalmente, è solo un primo passo per far capire agli utenti, ma anche a noi stessi, che sta cambiando una metodologia di lavoro e di interazione con l'utente/consumatore. Le multinazionali, in questo, sono un passo avanti, ma probabilmente noi siamo più bravi perché alle parole facciamo poi seguire i fatti".

Una location da sogno

Il resort 5 stelle Pullman Timi Ama riesce a soddisfare le esigenze di tutti con quattro sale conferenze, un centro di talassoterapia, un campo da golf a 700 metri, la possibilità di fare sport acquatici, attività per tutta la famiglia (dai bimbi piccoli agli adolescenti), tre ristoranti che propongono piatti tipici sardi, cucina mediterranea o fusion. Il Pullman Timi Ama si affaccia sulla baia di Porto Giunco dove si può godere di un mare cristallino, una spiaggia di sabbia fine e uno stagno di oltre 30 ettari. Tutto attorno alla baia si estende una riserva naturale di 11 ettari, da visitare a piedi, in bicicletta, a cavallo o in quad.

Tutti alla cena di gala

Venerdì sera non può mancare il consueto appuntamento con la cena di gala, un'occasione per trascorrere qualche ora in compagnia della famiglia e degli amici, nuovi e vecchi.

di **Massimo Bezzi**, *presidente Efesme*

Festeggiati i primi cinque anni di SBS. L'Associazione bulgara BALM entra nella famiglia di Efesme



Il presidente di SBS Gunilla Almgren al taglio della torta per i primi cinque anni di attività di Small Business Standard

Tante le attività che Efesme ha promosso, sostenuto e organizzato in questi ultimi mesi. Tra le altre, ho il piacere di segnalare le **celebrazioni per i primi cinque anni di attività di Small Business Standard (SBS)**, realtà di cui Efesme è membro fondatore e che è attiva nella difesa delle PMI attraverso i propri rappresentanti negli Organismi di normazione europei ed internazionali. L'evento si è tenuto il 4 dicembre scorso ed è stato ospitato dal Parlamento europeo. Si tratta di un traguardo importante per una realtà molto giovane qual è quella di SBS che oggi conta più di sessanta esperti tecnici, attivi in diversi settori a livello CEN e ISO, e che si impegna a implementare sempre più consulenti per poter partecipare ai diversi comitati tecnici e ai gruppi di lavoro in rappresentanza di un gran numero di settori. Un lavoro importante ma non privo di difficoltà, soprattutto quando occorre sostenere le posizioni delle piccole e medie imprese dovendo misurarsi con realtà più strutturate ed organizzate come quelle delle organizzazioni multinazionali. Gunilla Almgren, presidente di SBS, e Kerstin Jorna, vicedirettore generale della Direzione generale della Commis-



Uno scatto realizzato in occasione dei festeggiamenti per i primi cinque anni di SBS. Da sinistra Gerard Bobier, presidente di APCMA e vicepresidente di SBS; Gunilla Almgren, presidente di SBS; Alice Lazioli, a capo dell'ufficio di Bruxelles di Confartigianato; Massimo Bezzi, presidente di Efesme e tra i fondatori di SBS

sione europea per gli affari economici e finanziari (ECFIN), hanno presentato le attività di SBS e illustrato ciò che la Commissione europea sta facendo per le PMI nei vari campi riconoscendo così il ruolo vitale che le stesse ricoprono nell'economia dell'Unione europea. È stata l'occasione per ritrovare tutti coloro che nel corso di questi cinque anni hanno contribuito a far diventare grande la famiglia di SBS, che si conferma un interlocutore di assoluta importanza, e per parlare delle imminenti elezioni europee. Il riconoscimento del mondo delle PMI ci sarà sempre ma è chiaro che noi puntiamo che ciò avvenga attraverso un'organizzazione come quella esistente che cerca continuamente di rinnovarsi, di migliorare, di porre in essere idee nuove, energia fresca. Ecco perché il 6 e il 7 febbraio, durante il primo incontro del 2019 degli esperti di SBS, il direttore Christel Davidson ha illustrato gli argomenti che dovranno essere segnalati ai nuovi eurodeputati, attraverso un vero e proprio manifesto, per sottolineare l'importanza della normazione nella vita di tutti i giorni. Il momento ha permesso di evidenziare l'apprezzamento manifestato dalla Commissione Europea circa il lavoro svolto da Efesme quale partecipante attiva al progetto promosso da SBS per le realtà settoriali. Un plauso che ci ha permesso, ancora una volta, di beneficiare del supporto anche economico a sostegno del progetto per l'approccio settoriale che per il 2018 ha riguardato tematiche di grande attualità come la digitalizzazione e la sicurezza digitale. Temi che cominciano a interessare anche il nostro settore, in particolare quando si parla di trattamento dei dati, manutenzione predittiva e trasmissione dei dati sensibili. Per questa ragione, stiamo prendendo contatti con Digital SME, che è una delle organizzazioni che si occupa di digitalizzazione all'interno di SBS, per una eventuale sinergia. Su quest'argomento verteranno anche il Forum che organizzeremo a maggio a Bruxelles e l'evento di ottobre a Interlift.

Di **digitalizzazione** si è parlato anche al **Forum organizzato da Efesme il 18 dicembre** scorso. Luis Carlos Busquets, responsabile del programma DG CONNECT, Unità E3 (Cloud and software) presso la Commissione europea, ha presentato le po-





Alcuni momenti di SBS Lift Forum di dicembre

litiche sul Cloud dell'Unione europea, sottolineandone l'importanza e le potenzialità nei programmi di ricerca. I lavori sono proseguiti con Véronique Willems, segretaria generale di SMEUnited, che ha parlato della trasformazione digitale per le PMI mettendo a disposizione dei partecipanti un prezioso paper position. Del Mandato M/549 al CEN ha parlato, invece, Vesa Katajisto, Policy Officer presso la Commissione europea, DG GROW, Unità C3 (Advanced Engineering and Manufacturing Systems). José María Compagni, coordinatore della federazione spagnola FEPYMA, ha presentato i due registri degli ascensori spagnoli, quello pubblico delle società di ascensori e quello che si riferisce alle apparecchiature degli impianti. Il fatto che i dati contenuti in questi registri siano messi a disposizione attraverso mezzi informatici indica non solo la crescente importanza ma anche il potenziale uso della digitalizzazione per il settore degli ascensori. Infine Luciano Faletto, segretario generale di Efesme, ha parlato dell'importanza di standard e istruzioni condivise e disponibili all'uso ricordando che in seguito al tragico incendio di Baltimora del 1904, si iniziò a identificare quanto sia essenziale lavorare con standard condivisi, cosa che in quel momento mancava sulle attrezzature dei vigili del fuoco negli Stati Uniti permettendo al fuoco di divorare una città. Nella stessa giornata si sono tenuti anche l'**Assemblea generale e il Consiglio di amministrazione di Efesme**. I partecipanti hanno apprezzato il nuovo slancio di FEPYMA e accolto con entusiasmo la conferma dell'ingresso in Efesme dell'Associazione bulgara dei produttori di ascensori BALM in rappresentanza di dodici piccole e medie imprese che operano sul territorio bulgaro, molte delle quali si occupano di servizi di manutenzione e installazione di ascensori e scale mobili. BALM sostituisce l'azienda Prolift in qualità di delegato bulgaro all'interno di Efesme. È stata poi ribadita l'importanza della collaborazione con la Commissione europea ed è stata espressa la speranza che queste buone relazioni siano mantenute e rafforzate in modo che i progetti pianificati per il nuovo anno possano conseguire gli stessi ottimi risultati ottenuti nel 2018.

CMAlifts: QUANDO IL MADE IN ITALY NON CONOSCE CONFINI.

Il progetto di Giulio e Gaetano Caputo diventato modello d'impresa da studiare.



Come nasce un'idea aziendale così precisa come quella di CMAlifts?

Giulio Caputo: Questo progetto nasce dalla passione per questo lavoro e dalla nostra capacità imprenditoriale, che ci ha portato a realizzare questo progetto, ispirandoci alla massima qualità nella nostra produzione. Non ci siamo mai posti dei limiti territoriali, abbiamo sempre considerato il Mercato come un unicum globale ed abbiamo tratto dalle differenti esigenze, tanti spunti per migliorarci.

Quanto conta essere "tricolore" in questo settore?

Gaetano Caputo: Noi crediamo che mantenere la propria identità sia, a prescindere dall'ambito professionale, una caratteristica che venga, alla lunga, sempre premiata. Ovviamente noi ci muoviamo in un settore legato alla progettazione, realizzazione e assemblaggio di ascensori e montacarichi per uso civile e industriale in cui la parola "Italia" è, come è giusto che sia, sinonimo di stile, ed eleganza. Noi cerchiamo di creare sempre maggiore consenso verso il prodotto "made in Italy", attraverso la qualità del nostro prodotto.

Quale può essere considerato un "segreto" aziendale, un elemento che è stato da volano per la vostra crescita esponenziale che si è registrata in questi anni?

Giulio Caputo: la nostra "filiera di alta qualità" si fonda su un rigidissimo metodo di lavoro che detta i tempi e contraddistingue tanto la progettazione che la produzione, passando per la gestione dell'ordine, fino alla consegna in cantiere. Nessun aspetto è demandato a forze esterne all'azienda (compresa la logistica). Chi si affida a CMAlifts vede in noi, un solido partner sempre attento e disponibile.

Siete Pugliesi ma con un occhio al Mondo, dunque?

Gaetano Caputo : Certamente, noi siamo fieri della nostra appartenenza territoriale tanto che abbiamo voluto costruire un avveniristico polo industriale proprio nella nostra Corato, in Puglia, in continuo ampliamento, visto che sono ancora ingenti gli investimenti. Ma non solo, dal 2010 CMAlifts ha inoltre tagliato il nastro di nuovi uffici: a Roma, Napoli e Palermo sono tantissime le nuove realtà oltre che una strategica struttura commerciale realizzata presso Settimo Milanese.

Giulio Caputo: Inoltre per essere sempre in contatto con il mercato globale, abbiamo da sempre seguito in modo attento le principali fiere di settore, in qualsiasi latitudine. Il nostro stand arancione è una "firma" ormai chiara e riconosciuta a livello internazionale. Nella storia di CMAlifts il primo appuntamento all'Estero fu nel 2013 presso l'Interlift di Augsburg, in Germania: da allora abbiamo intrapreso un percorso finalizzato ad espanderci nel mercato globale, con sempre maggiore consapevolezza

Nonostante sia impegnata tanto nella crescita e definizione del proprio progetto, CMAlifts si è fatta promotrice di un progetto corale...

Giulio Caputo: ad un certo punto del nostro percorso abbiamo voluto osare e diventare l'azienda capofila che ha chiamato intorno a sé alcune tra le Eccellenze italiane più importanti del settore. E' nata così la scommessa, vincente, di CMAandPARTNERS un gruppo che nasce da una precisa esigenza: fornire al cliente un unico, qualificato, interlocutore. Insieme a Dapa, Ematic, Qualitylift e Sicor abbiamo intrapreso un percorso orientato all'alta formazione di settore: per questo da circa 3 anni siamo promotori di Meeting gratuiti che si stanno tenendo in tutt'Italia; la via del Progresso deve passare sempre attraverso le occasioni di incontro e confronto.

Numeri importanti ma ci risulta anche un'azienda dal cuore...

Gaetano Caputo: Per noi Umanità e Progresso devono sempre viaggiare insieme. Crediamo fermamente nella centralità e nell'importanza delle persone e infatti cerchiamo da anni di restituire la fiducia investendo in progetti di ricerca, tesi a rendere sorrisi ai più bisognosi, come lo dimostra l'adesione a progetti benefici a cui teniamo particolarmente come "Una goccia nell'oceano" e all'A.F.F.D.A., Associazione famiglie figli diversamente abili. Non solo, CMAlifts crede fermamente nel valore educativo dello sport soprattutto giovanile tanto da essere attivo nelle sponsorizzazioni di squadre di basket, calcio e karate...





Armonizzazione delle norme europee sugli ascensori: un percorso accidentato

La direttiva ascensori 2014/33/UE, rifusione della direttiva 95/16/CE, è considerata dal diritto UE una legislazione di armonizzazione dell'Unione. Essa è applicata negli Stati membri a partire dal 20 aprile 2016.

Nell'ambito del "Nuovo Quadro Legislativo" basato sul Nuovo Approccio, la legislazione di armonizzazione dell'Unione fissa i requisiti essenziali che devono essere rispettati dai prodotti cui si riferisce, relativamente alla sicurezza e ad altri aspetti di interesse pubblico. La Commissione europea emette delle richieste di normazione (mandati) alle Organizzazioni europee di normazione (CEN, CENELEC e ETSI), che hanno il compito di elaborare norme e specifiche tecniche che facilitino il conseguimento della conformità a tali requisiti essenziali.

La richiesta di normazione relativa agli ascensori e ai componenti di sicurezza per ascensori in applicazione della nuova direttiva ascensori è stata approvata dalla Commissione europea il 21 settembre 2016 e accettata dal CEN il successivo 17 ottobre (mandato M/549). Nella richiesta di normazione M/549, la Commissione europea ha chiesto al CEN di revisionare le esistenti norme armonizzate per gli ascensori al fine di renderle pienamente compatibili con la direttiva 2014/33/UE e conformi ai requisiti fissati nell'allegato I del mandato. La scadenza per l'adozione delle norme revisionate era di 18 mesi dalla notifica del mandato.

Ritenendo che 18 mesi fossero un termine assai ravvicinato per poter completare una revisione completa delle norme, il CEN ha deciso di intraprendere il lavoro di re-

visione limitandosi a stilare l'allegato informativo ZA delle norme, quello che deve indicare l'esatta corrispondenza tra ciascuna clausola della norma e i requisiti essenziali degli allegati I delle direttive 2014/33/UE e 2006/42/CE. Ha, inoltre, deciso di aggiungere nelle norme anche riferimenti normativi completi dell'anno di pubblicazione e di aggiornare l'Introduzione delle norme, senza però apportare alcuna modifica tecnica alle stesse.

Nel corso del 2018, il CEN ha approvato la versione revisionata di sei norme per gli ascensori: le EN 81-21, EN 81-28, EN 81-58, EN 81-70, EN 81-71 e EN 81-77. La nuova edizione di tali norme è stata inviata alla Commissione affinché questa provvedesse alla loro armonizzazione. La Commissione ha valutato le norme e ha stabilito che esse non sono conformi alla propria richiesta di normazione e alle regole europee; di conseguenza, i riferimenti di queste norme non saranno pubblicati sulla Gazzetta ufficiale dell'Unione europea e non saranno quindi armonizzate, per lo meno nella loro attuale versione. Nell'ultima riunione del Lifts Working Group, tenutasi a Bruxelles il 1 febbraio scorso, la Commissione ha spiegato che il CEN avrebbe dovuto procedere, in prima battuta, con la revisione della principale norma sugli ascensori, la EN 81-20, e che non è possibile armonizzare norme che contengono riferimenti normativi a norme che siano, a loro volta, in revisione. Inoltre, le sei norme in questione non sono completamente conformi alle regole che presiedono alla esecuzione delle richieste di normazione (si veda anche il "Vademecum sulla normazione europea a sostegno della legislazione e delle politiche dell'Unione").

La Corte di giustizia dell'Unione europea ha chiesto indirettamente alla Commissione europea di svolgere un controllo più accurato delle norme armonizzate, in particolare a seguito della cosiddetta "sentenza Elliott" (causa C-613/14). Con questa sentenza, la Corte ha chiarito il ruolo e lo status giuridico delle norme armonizzate, concludendo che le norme armonizzate "rientrano nel diritto dell'Unione", anche se sono elaborate da organizzazioni private, indipendenti, e il loro utilizzo non è obbligatorio. Questa sentenza ha spinto la Commissione ad una revisione complessiva delle proprie procedure relative al controllo e alla valutazione delle norme armonizzate, con l'intenzione di adempiere ai propri obblighi in tale ambito nel modo più rapido ed efficace possibile.

Gli uffici competenti della DG GROW della Commissione europea hanno rassicurato i rappresentanti di Efesme sul fatto che la mancata armonizzazione delle suddette norme europee non determinerà un impatto negativo sulle PMI nel breve e medio termine. Infatti, anche se le precedenti edizioni di queste norme sono state ritirate dal CEN, esse continuano a conferire presunzione di conformità alla direttiva 2014/33/UE perché i loro riferimenti sono stati pubblicati sulla Gazzetta ufficiale dell'Unione europea e non sono state ritirate dalla Commissione. Il rifiuto di armonizzazione della nuova edizione delle norme non influisce sull'armonizzazione delle precedenti edizioni che continuano ad esplicare i propri effetti giuridici (la presunzione di conformità).

I rappresentanti di SBS e di Efesme al CEN TC/10 hanno chiesto sin dal dicembre 2017 di procedere con la rapida revisione della principale norma per gli ascensori, la EN 81-20, per renderla pienamente conforme ai requisiti essenziali delle direttive ascensori e macchine e a quelli indicati nel mandato M/549, compresi quelli relativi alla leale concorrenza sul mercato interno. L'attuale versione della EN 81-20 restringe tuttora, in modo indebito, l'accesso ai principali dati relativi alla manutenzione e alla diagnostica, alle relative interfaccia e alle strumentazioni necessarie durante la fase di utilizzo degli ascensori, dal momento che essa non contiene le specifiche tecniche per le istruzioni di manutenzione. Se il CEN TC/10 non completerà questo lavoro di revisione con le modalità appropriate, vi sarà di nuovo il rischio che la Commissione possa rifiutare l'armonizzazione della EN 81-20 e delle altre norme per gli ascensori, con conseguenze inevitabili per l'intero settore degli impianti di sollevamento.

Anacam Marche: convegno tecnico sulle norme UNI 10411 per gli associati

Nel mese di ottobre si è tenuto un convegno tecnico organizzato da Anacam Marche. L'evento formativo si è svolto presso l'Hotel Concorde di Camerano, vicino Ancona. I lavori (nelle foto alcuni momenti) sono stati introdotti da Luca Incoronato che ha parlato della situazione delle Commissioni prefettizie per l'abilitazione alla manutenzione di ascensori e montacarichi e ha presentato il manuale adottato per i corsi di preparazioni agli esami. Il responsabile della sede nazionale Anacam ha poi illustrato la Guida all'applicazione della Direttiva Ascensori 2014/33/UE nella traduzione in italiano e ha trattato il tema della privacy, facendo particolare riferimento alla geolocalizzazione dei dipendenti e delle vetture aziendali. Durante il workshop sono stati toccati altri argomenti di interesse e attualità come il risparmio energetico e le aliquote Iva per i beni significativi. Molto interesse ha suscitato l'intervento di Roberto Corradini sulle norme della famiglia UNI 10411.







Seminario tecnico di Anacam Calabria a Lamezia Terme. Febert: L'appartenenza all'Associazione deve essere una garanzia per gli utilizzatori

Si è tenuto lo scorso 13 novembre a Lamezia Terme, presso l'Unione Regionale delle Camere di Commercio della Calabria, il seminario tecnico organizzato dalla Sezionale regionale di Anacam. Presenti Roberto Corradini, Luca Incoronato e il vice presidente nazionale di Anaci Gaetano Mulonia. I lavori sono stati introdotti dal presidente Anacam Calabria Pino Febert che ha fornito informazioni sugli esami per il patentino e sul testo adottato per i corsi. "Come indicato a livello nazionale, abbiamo consegnato sei copie del manuale "Il manutentore" dell'ingegner Roberto Leonardo al Prefetto di Catanzaro che, dopo averne trattenuto uno, ha provveduto a distribuire i volumi ai cinque componenti della Commissione esaminatrice. La prima sessione sarebbe prevista per il mese di giugno. La scelta della sede avverrà in funzione delle domande presentate. Intanto abbiamo già provveduto a inviare le informazioni e le schede di adesione al corso di preparazione all'esame alle aziende associate e non associate di tutta la Calabria che partirà non appena sarà resa nota la data della prova". Il presidente di Anacam Calabria ha poi parlato della fatturazione elettronica condividendo con i partecipanti al seminario la propria esperienza aziendale.

Roberto Corradini, che si è soffermato sull'universo delle UNI 10411, è riuscito a coniugare l'aspetto tecnico-normativo con quello economico, portando numerosi casi pratici. "Per esempio, il segretario generale di Anacam ha spiegato che in occasione della sostituzione del quadro di manovra è obbligatorio cambiare anche le serrature delle porte di piano, come in effetti prevede la normativa UNI 10411. Inoltre è stato riscontrato che quando si installa un inverter su un impianto con più di trent'anni, il freno potrebbe rimanere aperto e la cabina, in seguito allo sbarco dei passeggeri, partire verso l'alto. Si rende necessario, quindi, sostituire anche l'argano proprio per evitare rischi. Se il preventivo riguarda solo la sostituzione del quadro di manovra, il cliente non



sceglie l'offerta migliore ma solo quella meno onerosa perché meno completa. Salvo poi ricevere, a distanza di tempo, la segnalazione che occorre effettuare gli altri interventi non contemplati nel primo preventivo per contenere i costi. Corradini ha poi fornito indicazioni su come approcciare il cliente, trasferendo tutte le informazioni necessarie affinché i preventivi a norma possano essere vincenti. Chiaramente le valutazioni cambiano in base alla vetustà e alla frequenza d'uso dell'impianto. L'Anacam – ha detto Febert – si sta prodigando per promuovere la cultura della sicurezza sugli impianti e si sta impegnando perché tutte le aziende associate siano portatrici di questo senso di responsabilità e rappresentino la garanzia di un lavoro svolto secondo il principio del buon padre di famiglia, della coscienza e della regola dell'arte. L'appartenenza all'Associazione, in questo senso, dovrà essere anche una sicurezza per gli utilizzatori".

Su patentini, contratto di manutenzione, GDPR e fatturazione elettronica si è soffermato Luca Incoronato. Sollecitato sull'argomento dai partecipanti, il responsabile della sede nazionale Anacam ha spiegato che non è possibile esporre pubblicamente la situazione contabile generale del condominio ma che è consentito imbucare nella casetta della posta di ogni condòmino una busta chiusa con la rendicontazione. "Questa modalità consente di informare i condòmini che spesso ignorano lo stato reale dei pagamenti e stimolare una discussione in assemblea che porti al saldo delle fatture" ha commentato Febert.

Molti consensi ha riscosso anche l'intervento di Gaetano Mulonia, uno dei promotori in Anaci della tolleranza zero nei confronti degli amministratori poco professionali. Mulonia ha invitato i manutentori a segnalare eventuali irregolarità. "I presenti – ha spiegato Febert – hanno molto apprezzato le parole del vicepresidente di Anaci che è riuscito a vincere le resistenze e lo scetticismo dei colleghi, aprendo una porta che per molto tempo è rimasta chiusa". Mulonia ha chiarito poi diversi dubbi precisando, ad esempio, quali sono i casi in cui l'amministratore è costretto a fornire il nominativo dei condomini morosi e che ai sensi dell'art. 1129, comma 7 il condominio è tenuto ad aprire e utilizzare un solo conto corrente, evitando così la possibilità di distrazioni di fondi e manovre finanziarie non ammesse dalla legge.

"Siamo molto soddisfatti dell'evento, che come sempre era aperto a tutte le aziende calabresi, associate e non, ed è con immenso piacere che abbiamo ricevuto la domanda di adesione da parte di un'azienda non associata che ha preso parte al seminario. È un lavoro lento – ha concluso il presidente di Anacam Calabria – ma non dobbiamo mai smettere di dialogare. Con tutti".

Esami per il patentino in Calabria

La Prefettura di Catanzaro ha comunicato che le istanze di ammissione agli esami devono essere indirizzate alla Prefettura U.T.G. di Catanzaro, Piazza Rossi 88100 CZ entro i 45 giorni precedenti la sessione d'esame che sarà adeguatamente pubblicizzata con apposito avviso, pubblicato sul sito istituzionale della Prefettura stessa. Ai candidati ammessi sarà tempestivamente comunicata la data esatta degli esami con l'indicazione dell'ora e del luogo in cui saranno effettuate le prove tecniche teoriche e pratiche. Il modulo è disponibile sul sito istituzionale della Prefettura di Catanzaro.



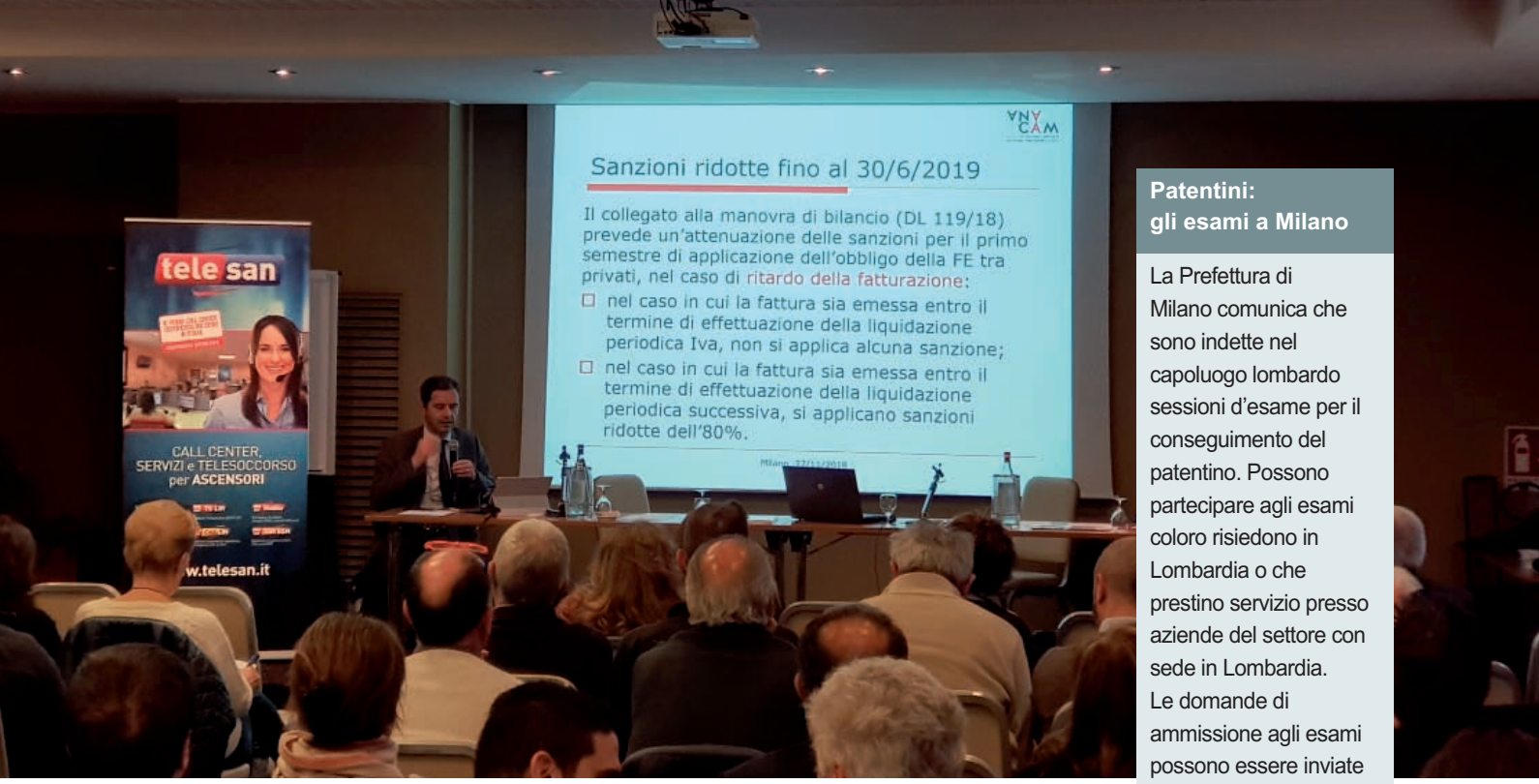
Cuoghi: “La condivisione è fondamentale per il futuro. Avanti così”. Aggiornamento tecnico per Anacam Liguria, Lombardia e Piemonte ad Assago

Grande partecipazione di aziende associate e non associate per il seminario di aggiornamento tecnico e normativo organizzato da Anacam Liguria, Lombardia e Piemonte che si è svolto il 27 novembre scorso presso l’Holiday Inn Milano di Assago. “È doveroso ringraziare gli associati di Anacam Lombardia, in particolare Elio Defusto, per l’ottima organizzazione dell’evento formativo che ha richiamato come sempre moltissimi colleghi, associati e non associati. Lavorare tutti insieme, condividere, è fondamentale non solo per una crescita professionale delle imprese ma anche per far conoscere all’esterno l’Associazione. Soprattutto in questo momento” ha commentato Massimo Cuoghi, presidente di Anacam Liguria.

Dopo i saluti del presidente Rolla, è stato presentato un aggiornamento sulla costituzione delle commissioni esaminatrici e sugli esami per il conseguimento del patentino. Qual è la situazione in Liguria?

La situazione in Liguria non è incoraggiante. La Commissione è stata istituita ma non c’è accordo sulle date. Nonostante le ripetute richieste e sollecitazioni da parte nostra, non si riesce a sbloccare la situazione. Abbiamo calcolato che tra aziende associate e non associate, sono una cinquantina i tecnici che attendono di poter sostenere l’esame. Per tutti noi è una questione di fondamentale importanza. Anacam Liguria è pronta a organizzare il corso di preparazione all’esame. Si aspetta solo un segnale da parte della Prefettura di Genova che si spera arrivi presto.

Per l’aggiornamento normativo, sono intervenuti Roberto Corradini, che ha parlato delle UNI 10411, e Tiziano Caresani, che ha illustrato lo stato di



avanzamento della prEN 81-42.

Ritengo che i convegni tecnici siano di primaria importanza e che l'Associazione sempre di più debba realizzare questi eventi. L'Europa corre e starle dietro è faticoso, proprio perché la maggior parte delle nostre aziende è di piccole e piccolissime dimensioni e gli imprenditori sono impegnati su più fronti. Questa è la realtà italiana. Poi è chiaro che ci sono anche aziende più strutturate in Anacam, in grado di gestire diversamente l'aggiornamento tecnico-normativo.

Un altro tema di grande attualità, affrontato da Luca Incoronato, è quello della fatturazione elettronica.

Ritengo che un periodo di assestamento sia fisiologico, tuttavia il timore è che possano aumentare i ritardi, già gravi, nei pagamenti delle fatture. Il settore, penalizzato da tempo da queste "cattive" abitudini di pagamento, rischia di finire in ginocchio. Occorre che i piccoli amministratori di condominio entrino nell'ingranaggio e si attrezzino opportunamente. Il problema, infatti, non è entrare nell'ottica ma organizzarsi per gestire il processo al meglio.

Progetti per il futuro?

È nostra intenzione organizzare eventi formativi e informativi, non solo per le aziende ascensoristiche ma anche per gli amministratori. Il lavoro degli ascensoristi è cambiato notevolmente rispetto a trent'anni fa ed è giusto che i nostri referenti abbiano consapevolezza e contezza di tutti gli aspetti tecnici e normativi, di tutti i problemi di sicurezza che riguardano l'ascensore. Abbiamo organizzato anche in terra ligure un'edizione del nuovo corso per la gestione tecnica ed economica delle commesse di ammodernamento degli impianti ma soprattutto vogliamo continuare a lavorare insieme ad Anacam Lombardia e Piemonte. Crediamo fortemente che si debba andare nella direzione delle macro-regioni, con i presidenti regionali che lavorano a livello territoriale e un coordinatore che si rapporti con la sede nazionale. Insieme siamo più forti, abbiamo più risorse. Questa è la strada giusta per noi. Un altro tema che pensiamo sia giusto affrontare è quello della visibilità verso l'esterno. Quello ascensoristico è un mondo chiuso, autoreferenziale. Bisognerebbe proiettarsi di più verso l'esterno, far capire il valore della nostra Associazione, cosa facciamo, in cosa crediamo, farci conoscere di più dall'utente finale. In questo senso, auspichiamo sempre di più un'apertura verso l'esterno anche attraverso campagne stampa mirate.

Patentini: gli esami a Milano

La Prefettura di Milano comunica che sono indette nel capoluogo lombardo sessioni d'esame per il conseguimento del patentino. Possono partecipare agli esami coloro risiedono in Lombardia o che prestino servizio presso aziende del settore con sede in Lombardia.
Le domande di ammissione agli esami possono essere inviate entro e non oltre il 15 aprile 2019 a mezzo raccomandata con avviso di ricevimento, alla Prefettura di Milano - Commissione per l'abilitazione del personale alla manutenzione di ascensori e montacarichi, Corso Monforte, 31 - 20122 Milano; a mano presso l'Ufficio Corrispondenza della Prefettura sempre a Milano, in Corso Monforte 31 (dal lunedì al venerdì , dalle ore 9.00 alle ore 12.00); a mezzo P.E.C. (protocollo.prefmi@pec.interno.it).
Date e luogo saranno comunicati all'indirizzo di posta elettronica indicato nell'istanza dai candidati, a mezzo raccomanda a/r o ancora mediante avviso pubblicato sul sito internet della Prefettura di Milano alla voce bandi e concorsi.
Per chiarimenti e informazioni gli interessati possono telefonare allo 0277584314.

di **Marco Carlettini**, *presidente Anacam Veneto e Friuli Venezia Giulia*

“Le associazioni di categoria possono e devono fare la differenza nel ridurre le sacche di inefficienza”. Le iniziative nel Nord-Est



Il seminario organizzato da Anacam Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Veneto, è stato come sempre un’occasione importante non solo per approfondire aspetti tecnici e normativi ma anche per fare il punto su temi di attualità e avviare o riprendere un confronto su problematiche e dubbi comuni. Il workshop si è tenuto l’11 dicembre scorso presso il Magnolia Hotel di Grisignano di Zocco, in provincia di Vicenza, e ha coinvolto gli associati di Anacam e Anica, oltre agli ingegneri degli Organismi notificati.

Insieme ai presidenti regionali di Anacam Emilia Romagna e Trentino Alto Adige, rispettivamente Ivan Ferrarini e Carlo Segatta, abbiamo fornito indicazioni circa gli esami per il conseguimento del patentino. La Prefettura di Venezia ha istituito la Commissione in tempi abbastanza rapidi e quindi è stato possibile procedere con l’organizzazione del corso di preparazione alla prova teorico-pratica che si è tenuto nel mese di marzo presso la sede dell’azienda Vergati, a Mestrino, in provincia di Padova. È stato ammesso al corso il personale che, in affiancamento a tecnici esperti, esegue le operazioni di manutenzione, assistenza, riparazione e montaggio di ascensori

e montacarichi da almeno 12 mesi e che è residente in Veneto e in Friuli Venezia Giulia anche se agli esami organizzati dalla Prefettura di Venezia tra maggio e giugno potranno accedere solo i candidati residenti in Veneto. I tecnici provenienti dal Friuli Venezia Giulia dovranno sostenere la prova a Trieste, quando la Prefettura territorialmente competente ne darà notizia, o nelle regioni che dovessero accettare candidati non residenti.

L'intervento di Roberto Corradini sulla famiglia delle norme UNI 10411, sulla loro applicazione pratica e sui problemi connessi all'installazione di nuovi dispositivi sugli ascensori preesistenti, ha monopolizzato i lavori della mattinata. È stata una relazione brillante quella di Corradini che ha suscitato molto interesse tra i partecipanti perché ha saputo cogliere gli aspetti applicativi più importanti. L'entusiasmo con cui il segretario generale di Anacam riesce a trasmettere le informazioni ai suoi interlocutori è contagioso ed efficace.





Sull'evoluzione delle norme della serie EN 81 in Europa è invece intervenuto Ivan Ferrarini che ha fatto il punto anche su quanto emerso durante la riunione annuale del CEN/TC 10. L'Europa ha un grande peso sulle nostre attività e quindi non solo è importante il contribuito degli esperti che, come Ferrarini, partecipano ai gruppi di lavoro sovranazionali, ma è fondamentale che ognuno di noi abbia coscienza di tutto ciò.

Sulla fatturazione elettronica si è soffermato Luca Incoronato. I partecipanti hanno rivolto molte domande su questioni pratiche come ad esempio su cosa bisogna fare in mancanza del codice destinatario. Certamente l'utilizzo della piattaforma, nel tempo, farà emergere eventuali problemi circa la tenuta del sistema. Intanto mi sembra che permangano alcune zone d'ombra. Purtroppo qualche volta abbiamo a che fare con interlocutori deboli, isolati e non formati che ancora non hanno ben capito come funziona. Succede anche nel nostro settore che aziende non aderenti a nessuna associazione, che non accedono a nessuna proposta formativa, abbiano difficoltà. Le associazioni di categoria possono e devono fare la differenza nel ridurre le sacche di inefficienza.

È nostra intenzione tornare su questi temi, visto il grande interesse suscitato, probabilmente nel mese di maggio. Intanto, a febbraio, a Castel D'Azzano, in provincia di Verona, dopo gli ottimi risultati conseguiti ad Assago, si è tenuto il nuovo corso specialistico sulla gestione tecnico-economica delle commesse di modernizzazione degli ascensori. L'evento formativo ha riscosso molto successo perché non è semplice stabilire il giusto prezzo: occorre valutare bene tutti i costi, compresi quelli occulti. Anche gli imprenditori devono tornare a scuola e ricominciare a studiare, se necessario. Questo in Anacam lo sappiamo bene. Sono intervenuti, infine, Marco Marchetti di Vimec sulle piattaforme elevatrici, tra i prodotti più venduti attualmente, e un rappresentante di ICM sulla manutenzione delle strutture metalliche che contengono gli ascensori o le piattaforme elevatrici.

Esami per i patentini in Veneto

La prima sessione di esame per il conseguimento del patentino presso la Prefettura di Venezia dovrebbe tenersi tra maggio e giugno 2019 ma sono previste altre date. Possono accedere agli esami organizzati dalla Prefettura di Venezia solo i candidati residenti in Veneto.
Le domande di ammissione all'esame possono essere inviate direttamente alla Prefettura di Venezia a mezzo PEC a polamministrativa.prefve@pec.interno.it

Gloservice

CMD LIFT

CLOUD lift

Mobile Lift

datalift



Gestione e controllo dei servizi, tramite accesso web



Gestione chiamate e attività di manutenzione



Software gestionale per il settore ascensoristico

Numero Verde 800 984 811

www.gloservice.it

AZIENDA CERTIFICATA ISO 9001

L’ascensorista imprenditore oggi in un convegno di Anacam Piemonte



Chi è “L’Ascensorista imprenditore nell’anno 2019”? È la domanda a cui Anacam Piemonte ha cercato di rispondere durante il convegno che si è svolto il 14 febbraio scorso presso l’Hotel Atlantic Congress & SPA a Borgaro Torinese, in provincia di Torino. Sono intervenuti Dino Rolla, Roberto Corradini, Francesco Burrelli, Luca Incoronato e Dante Pozzoni. È seguita l’assemblea regionale di Anacam Piemonte che ha eletto i delegati alla 48ª Assemblea Nazionale che si terrà dal 13 al 15 giugno presso il Pullman Timi Ama a Villasimius, in Sardegna. “Siamo molto soddisfatti dell’evento in sé e dell’accoglienza ricevuta. Era da tanto tempo che la Sezione regionale non organizzava un meeting a Torino e il fatto che circa sessanta rappresentanti di aziende associate Anacam e Anica, ingegneri del settore e di Enti notificati, abbiano accolto l’invito a partecipare, ci incoraggia a proseguire in questa direzione” ha dichiarato il presidente di Anacam Piemonte Andrea Codebò che ha moderato i lavori.

Come si è sviluppato il convegno, dottor Codebò?

L’evento si è articolato in quattro momenti. Ha aperto i lavori Luca Incoronato che ha spiegato come il Nuovo Quadro Legislativo abbia portato alla revisione e all’allineamento al Reg. 768/2008 di ventuno direttive e regolamenti tra cui la direttiva ascensori. Dopo l’entrata in vigore della direttiva 2014/33/UE, la Commissione ha approvato un nuovo mandato (M/549) con il quale si chiede al CEN di elaborare norme armonizzate alla Direttiva, fissando i requisiti che devono essere rispettati e i termini per la sua adozione. Poiché la normazione europea, per quel che riguarda l’attività pri-



vata, si basa sulla partecipazione delle delegazioni nazionali e visto che la grande industria ha certamente più risorse umane ed economiche per prendere parte ai tavoli europei e contribuire all'elaborazione delle norme, l'Unione Europea ha deciso di sostenere le organizzazioni di rappresentanza degli interessi più deboli. Incoronato ha quindi ricordato il lavoro svolto in questo senso da SBS, di cui Efesme è socio fondatore, e l'importanza di essere rappresentanti a livello europeo. Durante la riunione annuale del LWG, la Commissione europea ha annunciato che alcune norme aggiornate dal CEN non sono state accettate e quindi non saranno armonizzate, ovvero non saranno pubblicate sulla GUUE *(la questione è stata approfondita in un articolo a cura di Efesme a pagina 15, ndr)*. Incoronato ha poi trattato la fatturazione degli interventi minori soffermandosi sul momento impositivo, cioè sul momento in cui sorge l'obbligo di emissione della fattura e le problematiche concernenti l'applicazione delle aliquote Iva agli interventi di manutenzione, installazione e riparazione di ascensori e la disciplina dei beni significativi. Gli imprenditori del settore hanno dovuto capire, non senza difficoltà, come districarsi per osservare puntualmente e correttamente la nuova disciplina.

Quali altri argomenti sono stati toccati?

È seguito l'intervento, molto apprezzato, di Roberto Corradini che ha parlato delle norme tecniche per gli ascensori in Italia e in Europa, con un focus sulle UNI 10411. Anche la relazione di Francesco Burrelli, presidente nazionale di Anaci, è stata seguita con molta attenzione. In particolare si è soffermato sui consumi energetici degli ascensori. Ha auspicato, inoltre, un mercato sanamente concorrenziale per salvaguardare la qualità del prodotto e la professionalità degli attori della filiera. Dopo la pausa pranzo, Incoronato ha presentato l'edizione 2019 dell'Assemblea nazionale che si terrà a Villasimius nel mese di giugno. In chiusura del convegno, Dante Pozzoni ha affrontato il tema del futuro del mercato dei servizi per le piccole e medie imprese. In particolare, ha analizzato il rapporto tra PMI a conduzione familiare e multinazionali, le quali continuano ad acquistare aziende private italiane conquistando così, poco per volta, fette di mercato. Un altro tema di grande attualità è quello della manuten-

zione predittiva: come accade con le automobili, anche negli ascensori, dopo un certo numero di corse, occorre sostituire alcuni componenti prima della fine del loro ciclo di vita per evitare anomalie e guasti.

Un momento di aggiornamento e di confronto importante.

Ritengo che uno degli elementi più interessanti sia proprio il fatto che finalmente gli ascensoristi piemontesi si sono ritrovati e hanno scambiato informazioni e opinioni. Da qui si parte per un nuovo corso che sicuramente vedrà Anacam Piemonte impegnata nell'organizzazione di altri eventi. Intanto certamente ci coordineremo con la segreteria nazionale per promuovere anche a Torino un'edizione del corso sulla modernizzazione degli ascensori. Questo Convegno per Anacam Piemonte è un'ottima ripartenza. Finalmente non si pensa più soltanto a farsi concorrenza ma a collaborare e a confrontarsi.

È questo l'imprenditore del 2019?

Sì, io direi di sì. Questo è stato il messaggio che ha voluto mandare Pozzoni. Lo stesso Burrelli ha rimarcato che è molto importante non confondere lo stare insieme con una sorta di non concorrenza. Aggregarsi vuol dire condividere. La nostra categoria, che è sempre stata privilegiata, oggi risente di una flessione importante ed è proprio in questi frangenti che può accadere che si adottino comportamenti non propriamente corretti. Il nostro è un lavoro importante, pieno di responsabilità. È chiaro che se si svilisce il valore della propria attività, inevitabilmente si riduce anche la qualità del servizio. La battaglia al ribasso si trasforma in una guerra tra poveri e alla fine nessuno ci guadagna. Per questo, ricreare una collaborazione tra aziende è fondamentale. Ne sono convinto.





Modernizzazione degli ascensori: il nuovo corso di Anacam fa tappa a Milano, Verona, Roma e Genova

Molto positivo l'esordio ad Assago del nuovo corso specialistico di Anacam, dedicato al miglioramento della gestione tecnico-economica delle commesse di modernizzazione degli ascensori. Dopo Milano, Verona e Roma, il corso farà tappa anche a Genova per soddisfare le numerose richieste arrivate dalle imprese associate della Liguria. Dalle schede di valutazione compilate dai partecipanti alla prima edizione del corso, emerge un livello di gradimento molto elevato (86,2%) per quanto riguarda la qualità complessiva del percorso formativo con punte del 97% per quel che concerne l'utilità del materiale didattico fornito, la chiarezza espositiva dei docenti e l'organizzazione dell'evento. Ne abbiamo parlato con Dante Pozzoni, componente del Consiglio Direttivo Anacam e organizzatore del corso.

Com'è nata questa nuova proposta formativa di Anacam?

Il concetto di partenza è che il sapere deve essere condiviso. Più le persone sono edotte, meno errori commettono sul mercato perché hanno gli strumenti per proporre un'offerta corretta. Ne risulta un vantaggio per tutti, al di là che siano concorrenti o meno. Lo stimolo a procedere in questa direzione è venuto dalla richiesta di Anacam Pink di realizzare un corso ricco di suggerimenti pratici, che consentisse di acquisire gli aspetti tecnici necessari per proporre gli ammodernamenti ai clienti senza utilizzare un linguaggio settoriale, ma che allo stesso tempo approfondisse la composizione economica dell'offerta in modo da formulare un preventivo corretto. Il corso è stato organizzato il 28 giugno 2018 a Parma, con un buon riscontro. Abbiamo così cominciato a ragionare su un percorso formativo che avesse un taglio tecnico-commerciale. Spesso, infatti, è un'unica figura che si occupa di entrambi questi aspetti ed è necessario che abbia un buon bagaglio tecnico per formulare un preventivo che non sia sbagliato o impraticabile. L'unica formazione disponibile era rap-



Alcuni momenti della prima tappa del corso ad Assago

presentata da workshop realizzati dai fornitori, così abbiamo pensato di colmare questa lacuna offrendo qualcosa di strutturato e ufficiale, toccando anche aspetti gestionali.

Quali novità sono state introdotte rispetto a Parma?

Sostanzialmente il format è lo stesso. Il grado di approfondimento della parte tecnica è identico mentre abbiamo ampliato, dov'era possibile, quella relativa alle riparazioni articolando il corso in tre giornate. È stata confermata la presenza di Marco Cogliati, che aveva già coordinato l'evento formativo di Parma proponendo i contenuti in modo interessante e completo. È membro della commissione UNI-CT019 "Impianti di ascensori, montacarichi, scale mobili e apparecchi similari" e del gruppo di lavoro europeo CEN/TC 10/WG13 "Vertical lifting appliance with enclosed carrier".

Luca Randighieri, secondo docente, è consulente di direzione, progettazione e organizzazione di corsi di formazione con competenze in organizzazione aziendale, risorse umane, sales & marketing. Michele Piga, terzo docente, è consulente gestionale e illustra come calcolare il giusto prezzo di un preventivo attraverso la costruzione del tasso orario dei prestatori di servizio trasferendo una metodologia lavorativa applicabile da ogni partecipante nella propria azienda. Altri aspetti esaminati sono sia la valorizzazione delle spese generali che la turnazione del magazzino (spesso sottovalutata ma di fondamentale importanza, soprattutto per sapere quanto costa avere un ricambio disponibile). Abbiamo scelto di abbandonare la formula della lezione frontale, in favore di una maggiore interazione tra docenti e partecipanti. Sono state previste molte esercitazioni in aula con la risoluzione di casi di studio e la discussione corale dei risultati raggiunti.

Quale aspetto del corso è risultato vincente secondo lei?

Direi il contenuto del corso e il taglio interattivo. La modernizzazione degli ascensori rappresenta un'area di business importante per le aziende del settore, soprattutto in considerazione del forte ridimensionamento del segmento dei nuovi impianti e della maggior "tensione" nel servizio di manutenzione a causa della progressiva contrazione dei corrispettivi. Anche la formula interattiva è stata molto apprezzata perché ha dato ai partecipanti la possibilità di non sentirsi soli: ognuno pensa di essere diverso dagli altri ma in realtà i problemi sono molto simili a qualsiasi latitudine. Inoltre, un imprenditore che sottrare del tempo al suo lavoro non ha poi tempo di riguar-





Seconda tappa per il corso sulle modernizzazioni a Verona

dare gli appunti presi durante il corso. Abbiamo cercato così di concentrare tutto il lavoro in classe, senza dare i compiti a casa. Se vogliamo, abbiamo applicato il concetto del tempo pieno della scuola. Non s'inventa niente. Si cerca solo di ascoltare le varie sollecitazioni e di trovare una risposta soddisfacente.

Bilancio positivo dunque.

Visti anche i risultati delle tappe successive, direi proprio di sì. Anche se siamo sempre pronti a raccogliere osservazioni, critiche e indicazioni per migliorare l'offerta. Nel questionario somministrato ad Assago, per esempio, quasi il 40% dei partecipanti ha ritenuto che gli obiettivi dell'evento formativo siano stati parzialmente raggiunti. Probabilmente si attendevano argomenti ancora più specifici (il 27,6% ha dichiarato che i contenuti hanno corrisposto parzialmente alle aspettative). Lavoreremo senz'altro per capire meglio le esigenze degli associati e proseguire nella giusta direzione. Siamo qui per questo.

Abolizione SISTRI: istituito il Registro elettronico

Lo scorso 12 febbraio è stata pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale la Legge 12/2019 sulla conversione del D.L. 135/2018, cosiddetto "Decreto Semplificazioni", entrata poi in vigore il 13 febbraio. Mentre la prima versione del Decreto prevedeva soltanto la soppressione del SISTRI, in sede di conversione del D.L. è stato individuato come nuovo sistema di controllo della tracciabilità dei rifiuti un Registro elettronico nazionale che ricade sotto la gestione diretta del Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare.

Si attende ora l'emanazione del Decreto che stabilirà le modalità di organizzazione e di funzionamento del Registro stesso.

Chi è tenuto all'iscrizione

I soggetti obbligati a iscriversi al Registro elettronico nazionale dei rifiuti sono:

- gli enti e le imprese che effettuano il trattamento dei rifiuti;
- i produttori di rifiuti pericolosi;
- gli enti e le imprese che raccolgono o trasportano rifiuti pericolosi a titolo professionale o che operano in qualità di commercianti ed intermediari di rifiuti pericolosi;
- i Consorzi istituiti per il recupero e il riciclaggio di particolari tipologie di rifiuti;
- con riferimento ai rifiuti non pericolosi, i soggetti di cui all'articolo 189, comma 3, del decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152.

Quando iscriversi

I termini per l'iscrizione al Registro elettronico nazionale saranno indicati dal Decreto che dovrà essere emanato da parte del Ministro dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare, di concerto con il Ministro dell'Economia e delle Finanze, sentiti il Ministro dello Sviluppo Economico, il Ministro per la Pubblica Amministrazione e il Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, nonché, per gli aspetti di competenza, il Ministro della Difesa.

Quanto costerà

L'iscrizione al Registro elettronico nazionale comporterà il versamento di un diritto di segreteria e di un contributo annuale, al fine di assicurare l'integrale copertura dei costi di funzionamento del sistema.

Il Decreto in corso di emanazione fisserà gli importi dovuti a titolo di diritti di segreteria e di contributo nonché le modalità di versamento. Lo stesso Decreto dovrà essere aggiornato ogni tre anni per la revisione degli importi stessi.

Le sanzioni

Sono soggetti a sanzioni amministrative pecuniarie:

- la violazione dell'obbligo di iscrizione;
- il mancato o parziale versamento del contributo;
- le violazioni degli obblighi stabiliti con il decreto di cui al comma 3-bis.

L'importo delle sanzioni amministrative pecuniarie sarà determinato, per le singole condotte sanzionate, con il decreto in corso di emanazione.

Le sanzioni saranno versate ad apposito capitolo dell'entrata del bilancio dello Stato per essere riassegnati, con Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze, ai pertinenti capitoli destinati agli interventi di bonifica dei siti.

Cosa accade nel periodo transitorio

Dal 1 gennaio 2019 e fino al termine di piena operatività del Registro elettronico nazionale, la tracciabilità dei rifiuti è garantita ottemperando gli adempimenti vigenti prima del SISTRI attraverso:

- la presentazione della dichiarazione MUD;
- la tenuta di registri di carico/scarico;
- la tenuta del formulario di trasporto rifiuti.

TEMPUS FUGIT? E TU ACCOMPAGNALO!

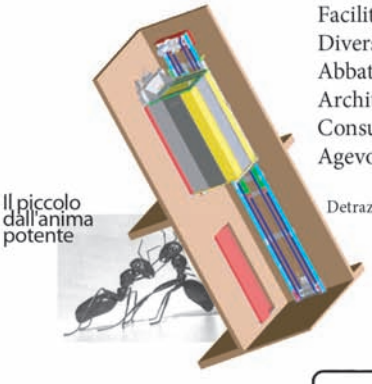
IL TEMPO VOLA, DICEVANO GLI ANTICHI.
È UNA RISORSA PREZIOSA COME L'ORO, EPPURE COSÌ SCARSA.
NOI DOBBIAMO SAPERLO GESTIRE, PER SFRUTTARE AL MEGLIO LE GIORNATE ED ELIMINARE STRESS E ANSIE INUTILI.

Colleghi, amici, clienti e operatori del trasporto verticale e orizzontale, come ogni anno vogliamo rendervi partecipi della nostra evoluzione facendovi toccare con mano il nostro divenire.
Chiediamo il vostro contributo affinché voi possiate aiutarci a migliorare l'ottimo servizio che costantemente offriamo. Apprezziamo le vostre critiche, i suggerimenti, le idee che ci auguriamo arrivino numerosi e brillanti nel corso del 2019.
CEA Srl opera nel settore ascensori da 40 anni, con particolare attenzione ai componenti. Elasticità, economicità, attenzione ai tempi di produzione, tutte parole chiavi che rendono la CUSTOMER SATISFACTION il nostro punto di forza.
La grande passione nutrita, porta alla creazione del file e partorisce il lavoro finito.
Tra tutti i prodotti esistenti si inseriscono due grandi novità: la nuova produzione di quadri elettrici e, in esclusiva mondiale, "AIR LIFTS" (aria sana e pulita nelle cabine di impianti in movimento), unico al mondo nel settore della purificazione dell'aria con approccio dinamico e innovativo, in grado di trattare e depurare l'aria all'interno delle cabine.
Altra creazione. Vorresti sviluppare un tuo progetto o realizzare un gadget personalizzato? Contatta direttamente info@cealift.it e visita il nostro sito www.designcea.com.
Il nostro obiettivo è quello di rimanere competitivi e innovativi con un occhio al futuro in un mercato governato da globalizzazioni e modernizzazioni.
I nostri tecnici sono sempre disponibili a fornirvi idee realizzative.

Grazie per averci scelto.
ELIO DEFUSTO e lo **STAFF CEA**

La vita è un viaggio... Viaggiare nell'ascensore CEA è vivere due volte

ELEVATORE ELETTRICO CEA



Facilità di utilizzo
Diverse opportunità
Abbattimento barriere Architettoniche
Consumi contenuti
Agevolazioni

Detrazioni ai fini IRPEF pari al 50%

DESIGN

la nostra esperienza al vostro servizio

• taglio laser per lavorazioni speciali • incisioni laser e pantografo
• lavorazioni meccaniche • lavorazioni lamiere e piegatura • carpenteria metallica





Io aspetto fuori

www.designcea.com

* *Scarica il catalogo su www.cealift.it*

CEA srl
Produzione e distribuzione di componenti per ascensori
20010 Pogliano Milanese (MI) - Italy - via T. Tasso 21
tel. +39 02.93550626 r.a. - Fax +39 02.93255621
Info@cealift.it Website: www.Cealift.it

Componenti per ascensori - Piattaforme per disabili

In questo numero di Sviluppo Impresa, nell'ambito dell'accordo sottoscritto da Anacam con la rivista internazionale ELEVATOR WORD Inc.*, proponiamo la traduzione di un articolo sull'Industria 4.0 apparso nel numero di gennaio a pagina 106, a firma della presidente di Otis Judy Marks dal titolo "Costruire un ponte di competenze verso Industria 4.0". Come spiega anche il direttore di* Elevator World *nel sommarietto, l'articolo è stato ripreso dal blog di Marks su Linkedin con il permesso dell'autrice. Buona lettura.*

Costruire un ponte di competenze verso Industria 4.0

La presidente di OTIS offre la sua visione di un panorama lavorativo in rapido cambiamento

di ***Judy Marks***

Questo articolo sugli sviluppi della tecnologia e sulle implicazioni per l'industria del trasporto verticale è stato estratto con il permesso dell'autore dal suo blog su LinkedIn. (Il direttore di Elevator World)

La rivoluzione tecnologica sta trasformando radicalmente ogni aspetto delle nostre vite, con enormi benefici sociali ed economici. Mi viene chiesto spesso se questa rivoluzione lascerà indietro alcuni lavoratori. Ho partecipato di recente ad un panel di discussione su Industria 4.0 nella conferenza IBM Think 2018. Abbiamo parlato molto del turbamento che stiamo vedendo nei diversi settori, dall'industria high-tech a quella manifatturiera fino ai servizi finanziari. È vero che molti lavori stanno per essere trasformati da Industria 4.0, con lo spostamento di milioni di lavoratori verso ruoli che richiedono nuove competenze, soprattutto nelle aree delle attività manuali e del commercio.

La tecnologia sta cambiando la modalità con cui viene realizzato il lavoro, ma non può sostituire l'orgoglio, la passione, la creatività e la capacità di giudizio che gli esseri umani portano nel proprio lavoro. Ho passato più di 30 anni nelle industrie tecnologiche e ho assistito personalmente alla terza e ora alla quarta rivoluzione industriale. Ciò che differenzia Industria 4.0 è il ritmo del cambiamento: è esponenziale, piuttosto che lineare. Per avere successo in questo ambiente, per essere colui che scompagina invece che colui che è scompaginato, è fondamentale promuovere una cultura che abbracci il cambiamento, compresa la trasformazione delle capacità professionali di cui necessitano i nostri lavoratori per avere successo nella nuova economia digitale. Questo è il motivo per cui sono così concentrata sulla valorizzazione del personale.

Promuovere una cultura che favorisca la collaborazione e l'apprendimento continuo

Il ruolo del tecnico ascensorista in Otis è un esempio di come i settori industriali stiano diventando sempre più avanzati e digitali. Oggi i nostri ascensori sono più intelligenti e connessi, ricchi di dati provenienti dai nostri quadri di manovra e sensori.

Stiamo connettendo la nostra rete di oltre due milioni di ascensori e scale mobili, raccogliendo i dati di queste apparecchiature in tempo reale e collegando le informazioni alle app degli smartphone utilizzati dai nostri 33.000 tecnici che operano sul campo. Questo nuovo ecosistema digitale ci aiuterà ad individuare potenziali problemi prima che si manifestino, a ottimizzare le riparazioni e a minimizzare le interruzioni di servizio per servire al meglio i nostri clienti. Questi dati costituiranno anche la colonna portante dell'Internet delle Cose (IoT) che collega i nostri clienti, i nostri passeggeri, i nostri tecnici e tutti gli altri in nuove modalità e attraverso nuovi modelli di business.

Abbiamo preso atto che il successo nella trasformazione del nostro servizio richiederà un nuovo approccio da parte dei nostri tecnici al loro lavoro, il che significa addestrarli all'uso delle nuove tecnologie e spingerli ad accettarle e ad adottarle rapidamente. Il nostro approccio prevede un cambiamento della gestione delle reti e la creazione di comunità online come Yammer per l'apprendimento e la collaborazione.

Abbiamo anche creato una "rete di campioni" per sostenere la crescita delle capacità professionali dei nostri tecnici ascensoristi. Ad oggi abbiamo più di mille "campioni" che stanno aiutando la diffusione e l'adozione delle nostre nuove applicazioni di servizio mobili. Come ambasciatori del servizio, i nostri "campioni" condividono le informazioni e le risorse per formare i colleghi e gli utilizzatori sul campo. Allo stesso tempo, acquisiamo feedback dal campo per migliorare le app. Questo impegno ci aiuta ad addestrare le nostre squadre sugli strumenti e a garantirne l'adozione nel breve e nel lungo periodo.

Le competenze digitali non sono un'esclusiva dei nativi digitali e assumere lavoratori più giovani non è una soluzione definitiva per colmare il gap di competenze

Non sono solo i nostri colleghi del settore dei servizi che stanno acquisendo nuove competenze digitali. I colleghi di Otis delle diverse funzioni stanno migliorando il proprio acume digitale nella metodologia di progettazione presso l'Acceleratore Digitale della United Technologies Corporation (UTC), l'incubatore digitale della nostra società capogruppo. Stiamo sviluppando i curriculum e sostenendo programmi di formazione certificati finalizzati al rafforzamento delle competenze sulle nuove modalità di lavoro e sullo sviluppo dei prodotti: la progettazione che mette al centro l'utilizzatore, Agile, Minimally Viable Product (MVP) e la creazione rapida di prototipi, tra le diverse aree di attività.

Programmi di apprendistato e altri modelli formativi

Molte industrie devono fronteggiare sfide simili per colmare i gap di competenze. Abbiamo bisogno di accrescere le competenze di base e le competenze digitali essenziali di tutti gli studenti e dei futuri dipendenti a partire dal periodo della scuola primaria e secondaria e poi nelle scuole professionali, nei licei, nelle scuole superiori e nelle Università. Il settore pubblico e quello privato possono lavorare insieme per realizzare sistemi di tirocinio e di formazione che siano altamente in linea con le tendenze dell'industria e le necessità di competenze dei lavoratori.

Ho scritto prima a proposito dell'importanza della riqualificazione: un buon esempio è lo sperimentato modello di apprendistato tedesco che consente agli studenti di guadagnarsi da vivere mentre imparano un mestiere in un'azienda. In Otis abbiamo realizzato dei programmi simili in Europa, in Medio Oriente e in Africa, ed abbiamo collaborato con gruppi industriali, sindacati e scuole tecniche in tutto il mondo per creare programmi innovativi finalizzati alla formazione della nostra futura generazione di tecnici ascensoristi.

In Cina la Otis Technical Academy sta collaborando con cinque scuole tecniche all'avanguardia e con una rete sempre più grande di altre scuole tecniche in tutto il Paese per sviluppare il nostro servizio di tecnici professionali e fornire una formazione sul campo ai nuovi tecnici. Negli Stati Uniti ed in Canada Otis ed altri datori di lavoro del nostro settore hanno collaborato nell'ambito della International Union of Ele-



Judy Marks è stata nominata presidente di Otis nell'ottobre 2017, diventando la prima donna a guidare una società controllata della United Technologies Corporation. È arrivata in Otis da Siemens USA, dove era Amministratore Delegato, guidando le operazioni e i servizi nell'ambito dell'elettrificazione, dell'automazione e della digitalizzazione. In precedenza aveva ricoperto posizioni di vertice in Lockheed Martin e in IBM. Marks ha una laurea in ingegneria elettrica conseguita preso la Lehigh University di Bethlehem, Pennsylvania.

vator Constructors (IUEC) per costituire il National Elevator Industry Education Program (NEIEP), un programma certificato di apprendistato che fornisce le competenze richieste ai nostri tecnici ascensoristi che operano sul campo. Oggi UTC investe in più di 30 programmi formativi dei lavoratori degli Stati Uniti, tra cui programmi di apprendistato, collaborazioni con licei e scuole superiori e programmi certificati digitali.

UTC offre anche un programma globale di formazione superiore pagato dall'azienda. Sponsorizza competizioni nell'ambito della robotica in tutto il mondo ed incoraggia l'interesse per la scienza, la tecnologia, l'ingegneria e la matematica tra i giovani in età scolare. Questi sono grandi esempi di quello che stiamo facendo ora, ma c'è ancora molto da fare. Nel campo delle collaborazioni esterne abbiamo per il futuro delle grandi prospettive. Credo che continueranno ad emergere nuove collaborazioni con partecipanti diversi, non tradizionali, e iniziative digitali. Siamo pronti a sviluppare nuove opportunità di collaborazione che andranno a beneficio di tutte le comunità.

Cercare esperienze diverse per massimizzare il trasferimento di conoscenze

Le competenze digitali non sono un'esclusiva dei nativi digitali e assumere lavoratori più giovani non è una soluzione definitiva per colmare il gap di competenze. Per incoraggiare un'ambiente favorevole all'apprendimento dobbiamo sfruttare i nostri differenti punti di forza e fare della condivisione della conoscenza una priorità. I nostri colleghi più esperti possono trasferire, lasciare in eredità i propri anni di conoscenze istituzionali e la loro profonda competenza settoriale alla prossima generazio-

telesan

SERVIZI e TELESOCCORSO per **ASCENSORI**



Mobile Lift
Gestione chiamate
e attività manutenzione

tele san TS Lift
Gestione Telesoccorso EN 81-28

tele san Mobile
Comodato di utilizzo
modulo GSM e schede SIM card

CLOUD lift
Gestione e controllo on-line dei
servizi, tramite accesso web

tele san Call Lift
Gestione chiamate di assistenza
emergenza 24h su 24h

tele san SIM GSM
Gestione completa schede
SIM card GSM

CSQ IQNet CSQ IQCM
AZIENDA CERTIFICATA
ISO 9001 e ISO 22301

www.telesan.it

seguici su f

ne di tecnici. Allo stesso tempo, possono beneficiare delle capacità e degli strumenti di *problem-solving* digitale propri dei loro colleghi più giovani. La chiave è la collaborazione, e funziona in entrambe le direzioni!

Abbracciare il cambiamento

Io vedo un futuro brillante per lavoratori competenti del nostro settore in questa rivoluzione tecnologica, anche se capisco il senso di preoccupazione per i cambiamenti introdotti da Industria 4.0. Il cambiamento è intrinsecamente positivo, ma pone delle sfide alle persone in qualunque tipo di organizzazione. La formazione continua è fondamentale in un'impresa per facilitare questi cambiamenti. Quindi un leader si deve focalizzare sulla gestione delle persone e del cambiamento per guidare con successo i colleghi della propria organizzazione e portarli dal passato al futuro. Nella nostra economia digitale questo comprende anche la costruzione di un ponte sopra il divario di competenze che le persone possano attraversare con fiducia.

Bilanciare connessione e connettività: costruire la fiducia del consumatore

Le nuove tecnologie consentono di personalizzare il modo in cui le persone fanno i propri acquisti. Consentono ai clienti di ricevere informazioni istantanee. Rimuovono le inefficienze, raccolgono e analizzano i dati e aiutano a capire ciò che serve ai tuoi clienti per servirli al meglio.

La più grande differenza nel servizio ai clienti in molti settori è che ci sono meno interazioni faccia a faccia. Questo tende a mettere in difficoltà alcune persone perché dà l'impressione di perdere la personalizzazione del servizio. Ma io non sono d'accordo. Credo che la tecnologia consenta una maggiore personalizzazione e interazioni interpersonali più preziose. La chiave è applicare la tecnologia e convertire quei dati in azione, il che può guidare l'esperienza del consumatore di oggi e di domani.

Per accogliere questi cambiamenti e favorire in Otis connessioni più forti, il nostro approccio al servizio evolve di pari passo con la nuova tecnologia. Tuttavia, la dedizione deve essere la prima cosa. Ho sempre creduto che le persone fanno affari con le persone, a prescindere dalla dimensione dell'accordo o dell'esperienza.

Otis ha un raggio di azione enorme, ma io sono stata testimone della profondità della dedizione a livello locale. Con più di 1.000 filiali in circa 100 Paesi e territori, le squadre di servizio di Otis costituiscono il nucleo di centinaia di migliaia di relazioni con i clienti, tra cui oltre 100.000 visite fatte giornalmente a livello globale. Infatti, i tecnici ascensoristi che incontro sul campo spesso fanno riferimento all'edificio presso cui svolgono il proprio servizio non chiamandolo per nome o con l'indirizzo ma riferendovisi come il "mio edificio".

Oggi la nostra sfida è quella di applicare la tecnologia per facilitare questo tipo di impegno personale affinché diventi più efficace, più sicuro, più efficiente e prezioso per i nostri clienti in un mondo che esplode di dati. Così mentre trasformiamo il modo in cui forniamo il servizio al cliente per mezzo della tecnologia rimaniamo concentrati sulle persone che serviamo. Quali sono le loro necessità e quali i punti dolenti? Che cosa stanno cercando e quali sono i passi che devono fare per raggiungere quello che cercano?

Per migliorare il viaggio del cliente stiamo allineando tutti i punti di contatto tra azienda e cliente in ciascun ecosistema per soddisfare meglio i loro bisogni. La storia manutentiva, le coordinate bancarie e altro ancora saranno gestiti in tempo reale. Così, quando i clienti ci interrogano in merito ad un problema di assistenza, noi siamo fiduciosi di poter fornire soluzioni che sono trasparenti e accurate al minuto. Questa stessa informazione passerà attraverso le app utilizzate dai tecnici ascensoristi da remoto sul campo. Invece di ricevere una chiamata di servizio e arrivare senza alcuna informazione, il tecnico saprà in anticipo qual è il problema e le parti di ricambio ne-



cessarie prima di mettere piede nell'edificio. Ancora meglio, doteremo le nostre squadre di tecnologie predittive che possono aiutare a prevenire i fermi d'impianto, e di tecnologie che consentiranno di affrontare e risolvere alcuni problemi anche da remoto.

Ogni cliente si aspetta che i problemi siano risolti velocemente ed in modo efficiente. Per costruire relazioni più significative, useremo la tecnologia per essere proattivi. I clienti hanno bisogno anche di sostenitori. Questo è il motivo per cui stiamo dando alle nostre squadre gli strumenti digitali per prendere decisioni in tempo reale, per anticipare i problemi e per presentare soluzioni prima che queste vengano richieste.

Tuttavia, non siamo ancora in grado di predire ogni problema, e non tutti i clienti saranno contentissimi di questo. Anche in un'organizzazione molto grande, non è raro che le persone vengano in contatto direttamente con me, nonostante le nostre squadre locali e i nostri canali di comunicazione. Io sono contenta di questo e richiedo subito alle nostre squadre di rispondere, che si tratti di New York o di Londra o di qualunque altro punto del pianeta. Nel mondo interconnesso di oggi, i capi devono essere accessibili e reattivi tanto quanto i loro colleghi e collaboratori.

Nel primo fine settimana successivo alla mia entrata in azienda come presidente di Otis ho ricevuto in copia una e-mail da parte di un vicedirettore generale di un albergo. Aveva bisogno che fosse ripristinato il funzionamento dei suoi ascensori e potevo percepire il problema che stava affrontando. Mi sono assicurata che la nostra squadra rispondesse velocemente perché tutti devono fornire il servizio al cliente, indipendentemente dal proprio ruolo nell'organizzazione. Che sia un problema di fatturazione o di manutenzione o di riscossione o di vendita, ciò che è importante è come noi rispondiamo. Quando tutti insieme condividiamo la stessa dedizione, costruiamo fiducia.

Tutti possono raccogliere dati. Ma avere la fiducia in se stessi per agire e l'abilità di improvvisare e di impegnarsi è qualcosa di molto diverso. Ciò che rende veramente migliore l'esperienza del cliente è quando hai la tecnologia che consente di offrire un servizio senza interruzione, e la tua gente sente di avere la possibilità di adempiere alle promesse fatte dalla tua azienda.

di **Dante Pozzoni**, Consiglio Direttivo Anacam

Da canone mensile a corrispettivo. Com'è e come dovrebbe cambiare il linguaggio dell'ascensorista

I progressi tecnologici dovrebbero corrispondere a una evoluzione del linguaggio. Spesso, invece, si rimane legati a vecchi stereotipi ormai sorpassati che, secondo Dante Pozzoni, dovrebbero essere mandati in pensione

Nei primi ascensori, il manovratore all'interno della cabina era richiamato a gran voce dai passeggeri che gridavano la parola "ascensore" perché l'addetto portasse al piano desiderato la cabina. Dal 1924 in poi, l'introduzione dei primi congegni automatici ha decretato la graduale scomparsa di questa figura che resterà il primo e unico autista nella storia dell'ascensore. Ecco da dove deriva l'espressione ancora in uso "chiamare l'ascensore" anche se oggi sarebbe certamente più corretto dire "prenotare la chiamata".

È una locuzione che resiste al tempo e ai cambiamenti che pure si sono succeduti numerosi. Non c'è più l'operaio che si muove con la lattina dell'olio, come accadeva quando ho iniziato ad occuparmi di ascensori. Adesso probabilmente oltre il 50 per cento dei tecnici delle aziende italiane utilizza perfettamente un terminale interattivo; il salto è stato certamente notevole. All'evoluzione nella figura del manutentore, nei materiali, nei componenti (con la rivoluzione portata prima dai quadri elettronici, che hanno sostituito quelli a relè, e poi dall'inverter, che ha consentito il livellamento della cabina al piano eliminando il rischio di inciampo), dovrebbe corrispondere anche una evoluzione nel linguaggio.



Noi per primi siamo ancorati a vecchi stereotipi e parliamo ancora, ad esempio, di canone mensile. Mi piacerebbe riuscire a mandare in pensione questa espressione; il cliente che ritiene di pagare ogni mese ma non vede il tecnico ogni mese, può sentirsi raggirato. Con l'utente/consumatore bisognerebbe parlare in termini di corrispettivo annuo, richiesto dal manutentore per svolgere nell'arco di dodici mesi una serie di operazioni, in funzione dell'uso e delle caratteristiche tecniche dell'impianto, che consentono di garantire un servizio di trasporto efficiente. Il nostro codice ATECO dovrebbe essere quello di un'azienda di servizio di trasporto, non di una metalmeccanica; in fondo assicuriamo il trasporto di persone e/o cose.

Un'altra espressione che andrebbe aggiornata è "emergenza ascensori". Continuando a utilizzare scritte con questa frase comunichiamo un messaggio errato e cioè che quando l'ascensore si ferma c'è un'emergenza: non è così. Quando l'impianto è in una situazione non chiara, se non funziona qualcosa, si ferma, ponendo in sicurezza il passeggero. Alcune volte riesce a finire la corsa, altre no, ma è positivo che si blocchi; sta svolgendo un'attività normale al verificarsi di certe condizioni. L'emergenza può essere quando una ruspa taglia i cavi elettrici provocando un blackout diffuso, quando un evento straordinario causa danni diffusi ad una vasta popolazione.

Spesso non ci rendiamo conto che siamo noi stessi a far passare messaggi non corretti che poi entrano nell'immaginario collettivo. Abbandonare certi stereotipi, utilizzare un linguaggio più appropriato, più evoluto, non può che far bene alla categoria e all'immagine che di noi ha la società tutta. Ma perché ciò avvenga, noi per primi dobbiamo esserne convinti. Noi ci siamo. Ora dobbiamo fare in modo che ci vedano e ci ascoltino; non siamo fantasmi, entità astratte, ma professionisti competenti e aggiornati, sempre disponibili.

ADEGUAMENTI DELLA SICUREZZA, AMBIENTE E RISPARMIO ENERGETICO

GMV in 60 anni d'attività ha fornito la tecnologia per oltre 800.000 Ascensori, supportando inoltre il Mercato Ascensoristico nell'ammodernamento progressivo del parco oleodinamico in esercizio, indispensabile per la sicurezza degli utenti e per il corretto funzionamento degli Ascensori stessi.

Proprio in relazione a quest'ultima attività manutentiva, alla generale vetustà del parco impianti in esercizio ed alle nuove previsioni normative, riteniamo opportuno rendere noto ai Proprietari (Condomini), agli Amministratori di Condominio, alle Ditte Manutentrici ed agli Enti di Controllo che, in caso di incidente e/o inquinamento dovuto allo sversamento di olio minerale, si potrebbe configurare una responsabilità civile e/o penale in capo agli stessi, (vedi per esempio Art. 40 Codice Penale).
Riterremmo opportuno pertanto, che gli Ascensoristi rendessero partecipi tutti i soggetti interessati.

Di seguito elenchiamo alcune importanti ragioni per adeguare in modo rapido ed economico gli ascensori in esercizio, che sebbene conformi alla normativa vigente al momento in cui sono stati realizzati, potrebbero necessitare, anche alla luce delle nuove normative, di interventi volti ad aumentarne la sicurezza, nonché a migliorare l'impatto ambientale e le prestazioni riducendone i consumi:



SICUREZZA

> Gli impianti oleodinamici installati prima del 2012 non sono conformi alle norme EN81-20 e EN81-80. Con la semplice installazione della Valvola DLV prodotta da GMV è possibile innalzare il livello di sicurezza dei vecchi impianti idraulici con un costo di poche centinaia di euro.



AMBIENTE

> L'olio presente nella centralina dell'impianto oleodinamico, in caso di versamento accidentale, potrebbe causare danni ed esporre a responsabilità, anche penali, i proprietari dell'ascensore ed i loro rappresentanti.
> È possibile sostituire gli olii minerali o sintetici con il **Fluido Biodegradabile GMV**, in grado di garantire ottime prestazioni contro usura ed invecchiamento, e di consentire inoltre, maggiore stabilità ed un elevato indice di viscosità.



RISPARMIO

> Le **Centraline Fluitronic GMV**, con il loro **fluido biodegradabile**, il motore **DRY** ed il controllo elettronico della valvola, oltre a fornire una adeguata protezione dell'ambiente, consentono un risparmio fino al 30% sulla potenza installata e fino al 50% sul consumo di energia (con portate fino a 450 Kg, consentono l'utilizzo di una potenza massima installata al contatore di soli 6 kW). GMV ha realizzato una serie di prodotti (centraline 3010 DRY, Sistema ETC e Fluido Biodegradabile GMV) che consentono di ammodernare gli impianti oleodinamici esistenti a costi molto contenuti.



RAPIDA INSTALLAZIONE

> GMV sta predisponendo uno **stock di centraline standard** disponibili, in caso di necessità, nel giro di 3 gg. lavorativi. Lo stock sarà operativo da maggio 2019.



PREZZO COMPETITIVO

> ***GMV** ha messo a punto degli specifici Pacchetti di Ammodernamento, con il relativo supporto e la competente struttura tecnica, per rispondere adeguatamente alle suddette necessità, riducendo al minimo i costi e quindi il prezzo per il cliente.*

GMV S.p.A. Strada per Biandrate, 110/112 - 28100 Novara (NO) Tel +39 0321 67 76 11 - Fax +39 0321 05 77 15 e-mail: info@gmv.it - www.gmv.it

Premiato dalla Camera di Commercio di Fermo il segretario amministrativo di Anacam Marche Alfredo Gattafoni



"Premio della fedeltà al lavoro e del progresso economico" della Camera di Commercio di Fermo ad Alfredo Gattafoni di Tecnolift, azienda associata ad Anacam di Porto San Giorgio. Un premio che acquista un valore ancora maggiore perché si tratta dell'ultima edizione prima della chiusura definitiva dell'ente camerale di Fermo che è confluito, insieme a tutte le Camere di Commercio delle Marche, in un nuovo soggetto unico regionale. Giunto alla quinta edizione, il concorso premia "i lavoratori benemeriti per lunga e fedele anzianità di servizio e gli imprenditori che si sono resi particolarmente meritevoli nel campo del progresso tecnico-economico della provincia". La cerimonia di premiazione, che si è tenuta il 22 ottobre scorso, si è aperta con i saluti del prefetto di Fermo Maria Luisa D'Alessandro e gli interventi del sindaco di Fermo Paolo Calcinaro e del presidente della Camera di Commercio di Fermo Graziano Di Battista.

Gattafoni, si legge nella motivazione, è "alla guida di un'impresa da oltre 35 anni e ha contribuito in modo significativo allo sviluppo economico e sociale del territorio fermano".

Costruzioni Meccaniche Mezzago s.r.l.

RIDOTTO CONSUMO ENERGETICO
LOW ENERGY CONSUMPTION

www.cmmelevators.com



OPERATORE DI CABINA VVVF ECO E PORTA DI PIANO EURO 2006 EN 81-20/50

CAR DOOR OPERATOR VVVF ECO AND LANDING DOOR EURO 2006 EN 81-20/50



Camera di Commercio
Fermo

L'imprenditore di Porto San Giorgio è un vero e proprio *self-made man* con un'esperienza di 55 anni alle spalle. Sempre attivo e in prima linea non solo dal punto di vista imprenditoriale, è stato tra i fautori della rinascita della Camera di Commercio di Fermo, vice presidente della Cooperativa di Garanzia Kuferle di Ascoli Piceno e Fermo, consigliere regionale di Confartigianato, componente della Giunta Esecutiva U.A.P.I. per le province di Fermo ed Ascoli Piceno e componente di diverse Commissioni. Nel tempo ha lasciato tutti gli incarichi restando soltanto nel Consiglio direttivo di Anacam Marche dove ricopre il ruolo di segretario da circa quarant'anni.

Come è entrato a far parte del mondo ascensoristico signor Gattafoni?

A Torre di Palme, dove sono nato io, non c'erano le scuole medie e quindi dopo la quinta elementare ho smesso di studiare. Ho fatto il calzolaio per quattro anni. In questo periodo ho seguito un corso professionale di elettrotecnica per corrispondenza. Un giorno, ero come sempre a Porto San Giorgio per prendere la corriera insieme a un compagno, un conoscente ci ha prospettato la possibilità di lavorare presso un ascensorista che cercava operai. Quel giorno è cambiata la mia vita. Avevo 14 anni quando ho cominciato questo mestiere e non ho più smesso. Non è stato amore a prima vista ma piano piano mi sono appassionato sempre di più. Sono rimasto in quell'azienda ben 23 anni.

Quando si è messo in proprio?

Avevo lasciato la ditta per cui lavoravo per costituire una società con un collega. Poi l'operazione non è andata a buon fine e mi sono ritrovato a dover ricominciare tutto daccapo. Era il 1978. Sono ripartito due anni dopo con un'attività tutta mia. È stato un periodo di grandi preoccupazioni e paura. Mia moglie aspettava il nostro secondogenito e avevamo già un bambino piccolo. Con tanto impegno e determinazione sono passato da un impianto ai mille attuali. Una grande soddisfazione.

È sempre stato un imprenditore impegnato su moltissimi fronti. Cosa vede davanti a sé?

Avrei voluto pianificare il ricambio generazionale nella mia azienda. Speravo che i miei figli potessero continuare quest'avventura imprenditoriale, portare avanti l'azienda di famiglia. Purtroppo non sembrano pronti ad assumersi un impegno di questo genere. Sto cercando di vendere in parte le quote ma si sta rivelando più difficile del previsto. A malincuore, se la situazione non dovesse sbloccarsi, mi vedrò costretto a vendere alle multinazionali. A 69 anni sono stanco di discutere per farmi pagare la sostituzione di una lampadina in un ascensore dopo aver viaggiato per 40 chilometri. È sempre più difficile riscuotere i crediti. È una lotta quotidiana. Presto o tardi occorrerà prendere una decisione. Spero che qualche associato delle Marche possa aver interesse a rilevare le quote ma temo che la forte spinta individualista che da sempre caratterizza l'imprenditoria nella nostra regione finirà col prevalere. L'azienda è sana, tecnicamente molto forte, siamo rimasti tra i pochi a fare la manutenzione mensilmente ecco perché provo un grande rammarico. Vedere il lavoro di un vita andare in fumo così è la prova più dura che un imprenditore possa affrontare.

"Come coetaneo e come collega, mi congratulo con Alfredo per i successi ottenuti. Anch'io ho vissuto il passaggio generazionale e comprendo la sua tristezza nel constatare che tutto il lavoro di una vita venga vanificato in questo modo. L'eventualità che la sua azienda vada alle multinazionali rappresenterebbe una grave dispersione di competenze e professionalità. Mi auguro con tutto il cuore che qualche nostro collega della zona, consapevole di quest'opportunità, colga l'occasione e acquisisca una realtà che fa onore alla nostra professione".

Dino Rolla

Rossi Ascensori festeggia i cinquant'anni di attività. Serietà, impegno e aggiornamento continuo i segreti del successo

Cinquant'anni di impegno, di duro lavoro, di aggiornamento continuo per rimanere un valido, efficace ed efficiente punto di riferimento per il territorio. "Cinquant'anni di tribolazioni", commenta scherzando Leonardo Rossi che della Rossi Ascensori Srl è l'amministratore unico e che ha raccolto l'eredità di Alberto, fondatore di questa piccola azienda di Foligno la cui unica ambizione è continuare a fare bene il proprio lavoro e soddisfare il cliente. A Leonardo Rossi abbiamo chiesto di parlare del traguardo raggiunto dall'azienda di famiglia e dal suo papà che, insieme a Sergio Rosetti, ha fatto la storia dell'ascensorismo in Umbria.

Immagino che non sia stato sempre facile in questo mezzo secolo di attività.

Proprio così. Siamo molto orgogliosi del cammino fatto finora, anche se pieno di difficoltà e sacrifici, e fiduciosi dell'orizzonte che si apre davanti a noi. Riceviamo continuamente proposte di acquisizione da parte delle multinazionali ma vogliamo proseguire con le nostre forze, con i nostri tecnici interni, utilizzando tecnologie all'avanguardia e componenti di livello. Abbiamo intenzione di tenere duro ancora per molto tempo.

Com'è cominciata la storia della Rossi Ascensori?

Tutto è cominciato con mio padre, che resta tutt'oggi un importante punto di riferimento per ognuno di noi. Ho ancora il piacere di averlo accanto e di ricevere i consigli di una generazione che ha saputo cominciare dal nulla, sporcandosi le mani, credendo e portando avanti valori come la serietà, l'impegno, la correttezza. Una generazione per cui una stretta di mano era sufficiente a tener fede all'impegno preso. Mio padre ha iniziato a lavorare quando era ancora un ragazzo presso l'azienda Rosetti, dove è rimasto per una decina d'anni nel ruolo di capo operaio. Nel 1968 la Fiam Ascensori di Milano decise di aprire una concessionaria a Foligno e mio padre colse quest'opportunità. Cominciò così, con trenta impianti in manutenzione, la storia della nostra azienda. In principio era una ditta individuale, poi nel tempo si è evoluta in Snc e due anni fa è diventata una Srl. Il raggio d'azione è sempre stato quello della provincia di Perugia, tra Foligno e Spoleto; solo così possiamo essere veramente presenti, intervenire rapidamente. Non ricordo in cinquant'anni di aver ricevuto disdette da qualcuno per malumori sul nostro operato. Questo per noi è un indicatore di soddisfazione del cliente non indifferente.

Suo padre ha vissuto in pieno tutta l'evoluzione tecnologica degli ascensori quindi.

Sì, siamo cresciuti assecondando il progresso tecnologico, cercando di restare sempre al passo coi tempi, promuovendo la collaborazione tra aziende e non trascurando la formazione. Non a caso mio padre, nel 1973, ha fondato ed è stato presidente dell'ADMIA in Umbria per ben diciassette anni.

Qual è stato il momento più importante per l'azienda?

La svolta decisiva per la nostra azienda è arrivata a seguito dell'interruzione del rapporto con Fiam/Kone che ci ha introdotti alla commercializzazione diretta di impianti progettati e realizzati da noi. Questo ci ha permesso di incrementare il porta-



foglio clienti, sempre restando nel residenziale. È stata una scelta ben precisa quella di non entrare nel vortice delle gare pubbliche, dove conta solamente il prezzo. Realizzare ascensori, montacarichi e piattaforme elevatrici e prendercene cura nel tempo ci dà la spinta per andare avanti. Non ci interessano i grossi volumi di affari ma la considerazione che i clienti hanno di noi. Il passaparola è la vera cartina al tornasole di un'azienda.

Lei quando è entrato in azienda?

Lavoro in azienda da sempre. Ho cominciato a 14 anni, affiancando gli operai più esperti sui cantieri durante le vacanze estive. A 19 anni sono stato assunto come dipendente. Qualche anno più tardi sono entrato in società con i miei genitori.

Ha mai pensato di intraprendere un'altra strada?

No, assolutamente. Ascensoristi si nasce. È quasi una vocazione: ce l'hai o non ce l'hai. Anche il mio percorso di studi è andato in questa direzione. Con buone basi scolastiche e una gran voglia di imparare non è stato difficile acquisire un livello adeguato di competenze tecniche in breve tempo. Negli anni, poi, ho dovuto abbandonare questo ruolo operativo per dedicarmi alla gestione vera e propria. Cerco di farlo con il massimo impegno e con grande senso di responsabilità. Siamo solo un'azienda artigiana a conduzione familiare con sedici dipendenti ma la sera, dopo una giornata di lavoro, voglio essere certo di aver fatto qualcosa di buono per la mia impresa.

Che differenza c'è tra il modo di fare impresa di suo padre e il suo?

Abbiamo due caratteri completamente diversi ma siamo riusciti a convivere bene perché i nostri ruoli sono sempre stati precisi e distinti. A parte questo, apparteniamo a due generazioni diverse: mio padre è cresciuto professionalmente in un periodo in cui regnava l'elettromeccanica, le norme erano poche e non richiedevano interpretazioni; la mia dimensione invece è quella elettronica, nel mio mondo l'evoluzione tecnologica e normativa corrono veloci e richiedono studio, aggiornamento continuo, approfondimento. Mio padre è l'artigiano, io ho dovuto sforzarmi di vestire i panni dell'imprenditore. Questo nostro essere diversi è emerso con chiarezza soprattutto quando, per esempio, abbiamo dovuto gestire l'aumento del numero dei nostri dipendenti. Abbiamo una cosa in comune però: vogliamo fare al meglio il nostro lavoro.

Qual è stato il momento più difficile?

Il momento più critico lo abbiamo avuto con la morte di mia madre. Anche se non partecipava al lavoro in azienda, era come se fosse presente. Superato questo momento destabilizzante, abbiamo trasformato la Snc in Srl e sono diventato amministratore unico. Da qui ci siamo sforzati di ripartire.

E il futuro come lo vede?

Sono molto sereno. Tutti parlano di crisi e non nego che ci sia, ma quando si fa al meglio il proprio lavoro si supera ogni difficoltà. Le vecchie generazioni forse avvertono di più la differenza perché hanno vissuto tempi diversi. La mia generazione è abituata a questo tipo di mercato. Noi sappiamo accontentarci, non ci piangiamo addosso e siamo entusiasti di quello che riusciamo a fare. Le problematiche ci sono ma non vedo difficoltà particolari. Il nostro obiettivo è certamente quello di consolidare l'azienda sotto l'aspetto economico e finanziario per poter investire in nuove tecnologie e ottimizzare organizzazione e gestione, vogliamo gratificare i dipendenti e fare in modo che siano contenti di lavorare con noi. Da tre anni a questa parte sto investendo molto anche sulla formazione. Recentemente, per esempio, ho partecipato all'edizione di Milano dell'ultimo corso organizzato da Anacam sulla modernizzazione degli impianti e inviato due collaboratori a quello di Roma.



Che impressione ha ricevuto da questo nuovo evento formativo?

Ritengo che Anacam abbia effettivamente centrato l'obiettivo. Il corso si rivolge a titolari d'azienda, direttori generali e responsabili commerciali e marketing con un approccio generalista a livello normativo e amministrativo. Non è il solito corso tecnico perché si occupa di aspetti che spesso noi imprenditori trascuriamo come quello della gestione dei costi. Ho accolto questo evento formativo molto positivamente tant'è che ho iscritto anche il responsabile dell'amministrazione e il mio collaboratore tecnico, il mio braccio destro in ufficio. Anche per loro è stata una buona occasione di conoscenza e di crescita.

Come avete festeggiato i cinquant'anni di attività?

In concomitanza con la cena di fine anno, abbiamo riunito tutti i nostri dipendenti e alcuni professionisti esterni con cui abbiamo approfondito nel tempo rapporti di stima e amicizia e siamo andati a festeggiare in un ristorante che è il nostro luogo di ritrovo. Un momento semplice, come siamo semplici noi, ma organizzato col cuore.

Cosa si augura per il futuro?

Non avendo figli, vorrei lasciare quest'azienda in buone mani. Sarà mia premura trovare la soluzione migliore per non sprecare tutta la nostra vita lavorativa. Mi auguro di continuare a dare il massimo per accontentare soprattutto i clienti che sono con noi da una vita e coltivare i rapporti con i nostri affezionati fornitori che rappresentano senz'altro un altro nostro punto di forza.

TEKNO SMS, 10 anni di ascensori made in Puglia

Il gruppo pugliese, associato ad Anacam, festeggia il suo primo importante traguardo. Da una piccola officina ad un capannone che garantisce occupazione a oltre 50 collaboratori di tutto l'indotto e che realizza impianti personalizzati destinati a tutto il territorio nazionale e internazionale grazie alla stretta collaborazione con clienti e partner del settore



Ville, castelli, alberghi, aeroporti, stazioni, scuole, stadi. Sono alcune delle tipologie di edifici dove **TEKNO SMS** è intervenuta per progettare e realizzare elevatori di altissima qualità, su misura in base alle specifiche esigenze della clientela. Passione, competenza e affidabilità i "must" della giovanissima azienda pugliese di Corato, in provincia di Bari, fondata da **Aldo Scaringella, Michele Mastropasqua e Luigi Sciscioli**, che festeggia quest'anno il primo grande traguardo: **i 10 anni di attività**.

Un'azienda giovane, per anno di fondazione e per l'età media dei propri dipendenti, che è di 33 anni.

Una realtà che, ascensore dopo ascensore produce circa il 30% per il mercato estero, ma in Italia vanta installazioni in edifici come il **Palazzo Fendi** a Roma, il **Palazzo Reale** di Napoli, il Castello di Moncalieri in Piemonte, l'**Aeroporto di Linate** e la nuova **Rinascente** a Roma.



«Tutto inizia — racconta Michele Mastropasqua, ceo di TEKNO SMS — *dall'ufficio tecnico dove le esigenze del cliente vengono trasformate in studi di fattibilità, in analisi tecniche ed economiche, in un progetto esecutivo. Abbiamo iniziato nel 2009. Eravamo in tre, Aldo Scaringella, Luigi Sciscioli e io, e lavoravamo in un piccolo capannone. Dopo anni di sacrifici, oggi possiamo contare su un team di circa 50 persone tra ingegneri, tecnici, operai e amministrativi».*

Da un capannone di 550 metri quadri a una fabbrica di 5000 metri quadri immersa tra gli alberi d'ulivo ai piedi del Parco dell'Alta Murgia. Dai piccoli lavori di carpenteria agli oltre 70 impianti al mese che oggi realizza la TEKNO SMS. E soprattutto, da un fatturato iniziale a tre zeri fino a cifre ben più consistenti consolidatesi nei primi due anni di attività del team. Un fatturato che tra l'altro continua a crescere. **Il 2018 ha, infatti, fatto segnare un +15.6% sul 2017; i primi mesi del 2019 stanno confermando il trend di crescita**.



«Alla TEKNO SMS — continuano Aldo Scaringella e Luigi Sciscioli — *abbiamo lavorato anno dopo anno per studiare soluzioni sempre migliori rivolte all'installatore, per elevare la qualità del prodotto, facendo leva sulla continua ricerca, sull'utilizzo di materiali di eccellenza e sulla tecnologia. Come per il taglio laser, sistema più sicuro che consente maggiore precisione, più velocità, fondamentale per rispondere tempestivamente alle esigenze dei clienti e permettere la realizzazione di qualsiasi disegno, nell'ottica di un prodotto sempre al passo con le nuove tendenze meccaniche». E se la tecnologia è importante, anche l'occhio vuole la sua parte. «Anche in tal senso, TEKNO SMS ha fatto un importante investimento dotandosi di un impianto di verniciatura a polvere elettrostatica».*

Il processo produttivo della TEKNO SMS parte dall'ufficio tecnico, punto di forza dell'azienda, dove le esigenze del cliente vengono trasformate in studi di fattibilità, in analisi tecniche ed economiche che diventano un progetto esecutivo. Nel centro di trasformazione le lastre metalliche vengono lavorate, seguendo scrupolosamente il disegno effettuato dall'ufficio progettazione, che ordina tutti i singoli pezzi che serviranno all'assemblaggio finale. E non mancano certo i test di collaudo, per ogni reparto. TEKNO SMS progetta e realizza strutture vano, cabine, parti meccaniche e porte di piano. Con la precisione di una squadra di sarti che misurano, tagliano e cuciono ascensori creati ad hoc per rispondere alle esigenze dei propri clienti, gli ascensoristi più esigenti ai quali il gruppo pugliese è in grado di fornire la massima qualità e flessibilità.



THE WORLD IS A SQUARE

Application form available now
www.interlift.de

interlift 2019 – The World of Elevators

15 - 18 October | Messe Augsburg | Germany

Organiser: AFAG Messen und Ausstellungen GmbH
Am Messezentrum 5, 86159 Augsburg I www.interlift.de

AFAG WE MAKE FAIRS

Technical sponsor: VFA-Interlift e.V.
Süderstraße 282, 20537 Hamburg I www.vfa-interlift.de

VFA

ANACAM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

RASSEGNA STAMPA

TESTATA: Gazzetta di Parma 31/10/2018

Gia Ascensori, direttiva Ue e nuova norme: focus martedì

Per favorire un confronto sulla evoluzione normativa e tecnologica, la sezione ascensori del Gia e Anacam (Associazione nazionale imprese di costruzioni e manutenzione ascensori), hanno organizzato, un seminario che si terrà il 6 novembre alle 16,30, a Palazzo Soragna. Dopo l'introduzione del presidente Gia, Giuseppe Iotti e il saluto del presidente dell'ordine degli ingegneri, Susanna Dondi, interverranno: Luca Incoronato, direttore nazionale Anacam, parterà della nuova Guida all'applicazione della Direttiva europea Ascensori; Ivan Ferrarini, presidente regionale Anacam Emilia Romagna, farà il punto della situazione legislativa e normativa del settore in Italia ed Europa. Infine, il referente nazionale dell'associazione degli organismi competenti alle verifiche degli ascensori Alpi, Nicodemo De Amicis, parlerà delle opportunità offerte dalla necessaria collaborazione tra le aziende manutentrici e gli organismi preposti ai controlli periodici, finalizzati a garantire la sicurezza degli ascensori, soprattutto a favore delle fasce più deboli.

r.eco.

ANACAM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

RASSEGNA STAMPA

TESTATA: TRENTINO

IL LUTTO

Addio a Carlo Daldoss, l'uomo degli ascensori

Aveva preso in mano l'azienda paterna e ora le sedi sono in mezzo mondo

28 novembre 2018 A- A+



TRENTO. L'altra notte, all'Ospedale di Udine, dopo pochi giorni di ricovero, è morto Carlo Daldoss. Aveva 71 anni. Da qualche anno viveva in un paese della provincia friulana, prima invece a Trento e a Pergine.

Persona molto conosciuta perché era presidente della Daldoss Elevetronic Spa (ora è presidente onorario) azienda che da quasi 70 anni costruisce ascensori in Provincia di Trento e che adesso, va avanti con i suoi figli, terza generazione Daldoss. Azienda che realizza soprattutto microlift che vanno in tutto il mondo con una rete di collaboratori e partnership professionali selezionati nel tempo che operano in Francia, Olanda, Malesia, Gran Bretagna, Irlanda, Spagna, Russia, Medio Oriente, Polonia, Australia e Filippine.

Come ricordano alcuni suoi ex dipendenti, l'azienda l'aveva fondata il papà di Carlo, Corrado, nel 1945 come Officina per lavorazioni meccaniche generiche con sede in via Verdi. Iniziò con piccole riparazioni, poi produsse ferri da stiro, betoniere e argani per l'edilizia. Nel 1949 la svolta, le venne commissionato un montacarichi dalle Cantine Vini Claudio Cavazzani e il trasferimento dell'azienda in via Muredei. Da lì iniziò l'ascesa verso il trasporto verticale, quello degli ascensori. Nel 1955 e per qualche anno, entrò in società anche il fratello Giorgio. Poi ritornò in ditta con una proposta rivoluzionaria, la realizzazione dell'argano Biar4; altri due tecnici Benito Antoniolli e Guido Cestari inventarono il microlift (piccolo montacarichi, prezioso per ristoranti, bar, banche e abitazioni residenziali) che ricevette la Medaglia d'oro alla fiera internazionale di Bruxelles (1966) e fece la fortuna dell'azienda che per molti anni superò i 100 dipendenti. La sede troppo stretta, suggerì il trasferimento a Cirè di Pergine in una nuova costruzione realizzata nel 1972 e il cambio di denominazione a Daldoss Elevetronic, lasciando alle Officine Meccaniche Daldoss l'installazione e la manutenzione degli ascensori, poi trasferitesi in viale Verona e ora in via Guardini, sotto la denominazione di Daldoss Servizi.

Nel 1982, il figlio Carlo, geometra, diventò direttore di produzione e l'altro figlio Luca, perito industriale, direttore commerciale. Nel 1985, accanto allo stabilimento venne eretta la Test Tower Dolly (dedicata alla moglie), 44 metri, con due ascensori di 12 piani, per test e prove tecniche. Nella grande festa del 40esimo dell'azienda parteciparono anche collaboratori provenienti da Australia, Stati Uniti e Singapore. L'azienda passò poi ai figli Carlo e Luca con strategie commerciali sempre più consistenti tanto più che all'estero fondarono la Daldoss Elevetronic Nederland Bv (Olanda), la Daldoss Elevetronic France Sa (Francia) e la Daldoss Elevetronic Asia (Malesia) vicino alla capitale Kuala Lumpur dove Luca per alcuni anni seguì il polo produttivo. Oltre alle linee tradizionali del Microlift si sono affiancate quelle del Microfreight (il montacarichi industriale), dell'Easylife (l'ascensore per uso residenziale), del Level (la piattaforma elevatrice per persone disabili e il Drone (l'ascensore elettrico).

pubblicazioni assolift

NOVITÀ



Il manutentore IV edizione
Prezzo cad. € 24,40 ii
Prezzo cad. soci € 18,30 ii
Autori: Roberto Leonardo, Mariano Maiocchi



Elementi di valutazione dei rischi e di gestione della sicurezza nelle piccole e medie aziende ascensoristiche
Contributo spese per gli associati € 10,00 + Iva + spese di spedizione e contributo spese per i non associati € 20,00 + Iva + spese di spedizione.
Autori: Giuseppe Iotti, Paolo Tattoli



"Miglioramento e mantenimento della sicurezza degli ascensori in esercizio"
Prezzo cad. € 28,00 ii
Prezzo cad. soci € 23,00 ii
(Edizione Maggioli)

I prezzi si intendono esclusi delle spese di spedizione.
È possibile acquistare tramite l'Assolift Servizi S.r.l. Unipersonale tutte le Norme UNI - Aggiornamento 2019

Per informazioni contattare: Assolift Servizi S.r.l. Unipersonale
Via Emilia, 47 - 00187 ROMA
Tel. - Fax 0642 013 829
E.mail: assolift149660@assolift.191.it

inserzionisti in questo numero



IL MANUTENTORE 2



CMA 14



GLOSERVICE 24



EUROPANEL 27



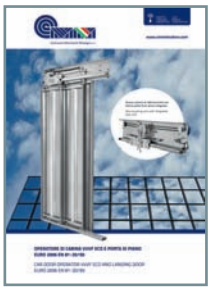
CEA 32

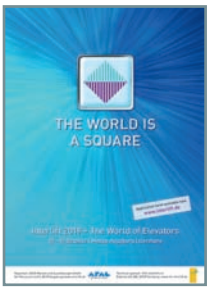


TELESAN 36



GMV 40


CMM 42



INTERLIFT 49



VICINI IV

ANACAM

ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

Sedi regionali Anacam

Abruzzo
Presidente Icaro Alessandro Sborgia
Via Ciancetta, 25 - 66020 San Giovanni Teatino (CH)
Tel. 085 4463636 - Fax 085 4463636
E-mail: icaro@liftedascensori.com

Calabria
Presidente Giuseppe Febert
Via Friuli Dir. II - 89124 Reggio Calabria
Tel. 0965 28552 - Fax 0965 899307
E-mail: info@febert.it

Campania
Presidente Luciano Pastore
Via Amedeo Modigliani 13 - 80126 Napoli
Tel. 081 5887162 - Fax 081 2410452
E-mail: info@ascensoripastore.it

Emilia Romagna
Presidente Ivan Ferrarini
Via A. Depretis 6/A - 43100 Parma
Tel. 0521 994224 - Fax 0521 988703
E-mail: info@farma.it

Lazio
Presidente Nicola Di Lillo
Via Ada Negri, 30 - 00137 Roma (RM)
Tel. 0682097684 - Fax 0682097683
E-mail: osar.ascensori@tiscali.it

Liguria
Presidente Massimo Cuoghi
Via R. Mandoli, 31/N - 16139 Genova
Tel. 010 881353 - Fax 010 881882
E-mail: info@cuoghiascensori.it

Lombardia
Presidente Fabio Imprenti
Via Andrea Mantegna, 3 - 20842 Besana in Brianza (MB)
Tel. 0362942140 - Fax 0362942182
E-mail: info@ascensori-mas.it

Marche
Presidente Paolo Bedetti
Via Rismondo, 3 - 60123 Ancona
Tel. 071 9161393 - Fax 071 9161393
E-mail: paolo.bedetti@glbascensori.com

Piemonte e Valle d'Aosta
Presidente Andrea Codebò
Corso E. Tazzoli 215/6 - 10137 Torino (TO)
Tel. 0115682242 - Fax 0115681930
E-mail: info@codebo.it

Puglia
Presidente Roberto Erriquez
Via Bernini, 15/17 - 70033 Corato (BA)
Tel. 0808985358 - Fax 0808985358
E-mail: info@ascensorilasorsa.com

Sardegna
Presidente Omero Campus
Via Rossini 58/A - 09129 Cagliari
Tel. 070 44327 - Fax 1782286049
E-mail: sardascensori@tiscali.it

Sicilia
Presidente Luca Sortino
Zona Artigianale C.da Michelica - 97015 Modica (RG)
Tel. 0932 906247
E-mail: info@sortinoascensori.it

Toscana
Presidente Luca Pierazzoli
Via L. Gordigiani, 26 A/B - 50127 Firenze
Tel. 055 367501 - Fax 055 367504
E-mail: luca.pierazzoli@pierazzoli.com

Trentino-Alto Adige
Presidente Carlo Segatta
Via Vienna 10 Z.I. Spini - 38100 Trento
Tel. 0461 994066 - Fax 0461 950012
E-mail: domolift@domolift.it

Umbria
Presidente Sonia Rosetti
Via Migliorati 11/13 - 06132 Perugia
Tel. 075 33700 - Fax 075 35056
E-mail: info@rosettiascensori.it

Veneto e Friuli Venezia Giulia
Presidente Marco Carlettini
Via del Commercio, 18 - 37064 Povegliano Veronese (VR)
Tel. 0458620828 - Fax 0458621431
E-mail: info@gpelevatori.it

Scarica qui il nostro catalogo.



Download our catalog here.

Vicini

PORTE METALLICHE PER ASCENSORI

DESIGN · CALCULATIONS · APPLICATIONS · ENGINEERING THINKING · PLANNING · ENGINEERING THINKING

Via del Lavoro, 32 - 20863 - Concorezzo (MB) - Italy - Tel. +39.039.6886320 - info@viciniporte.it - www.viciniporte.it