



Affermatasi come regione simbolo di capacità imprenditoriale, anche il Veneto ha dovuto fare i conti con i cambiamenti dell'economia. Ma le sfide sono diventate uno stimolo per dimostrare sul campo le proprie potenzialità

di Giuseppe Goglio

PROTAGONISTA DELL'INNOVAZIONE

Prontezza nel trovare i canali migliori nel mettere a frutto le nuove tecnologie e voglia di superare alcuni limiti storici, come una certa difficoltà nel fare rete, fanno ancora oggi della zona italiana distribuita tra mari e monti come poche altre, un importante faro del mercato. Un primo interessante esempio si incontra a San Martino Buon Albergo, dove **Marco Bresciani** regge il timone di **Digital Touch** guardando alle nuove tecnologie come strumenti in grado di allargare i propri orizzonti.

Come si inserisce la stampa digitale nella vostra attività?

In generale, spaziamo in ambito grafico e pubblicitario, dove la stampa digitale è uno dei tanti passaggi. Ab-

biamo uno studio fotografico per riprese, eseguiamo personalmente anche la post produzione e troviamo ottimi riscontri nella creazione di cataloghi per il settore moda. Inoltre, seguiamo, campagne stampa, affissioni stradali e tutta l'attività per il settore retail.

Quale considerate il vostro punto di forza?

Abbiamo conoscenze molto dettagliate su immagini e colore. Vorremmo quindi vendere un prodotto non di serie, rivolto a negozi di servizio stampa on demand di qualità. Cerchiamo di mettere a frutto la lunga esperienza seguendo di persona tutto il percorso dalle foto alla stampa, introducendo il digitale non appena si è manifestata la richiesta dal mercato.

Grazie anche al supporto di Fenix DG, un'attenta ricerca ha portato Digital Touch a individuare nella swissQprint Nyala la risposta giusta alle proprie esigenze



Dalla fotografia alla stampa digitale, la storia di Digital Touch si è sviluppata sempre intorno al punto fisso della massima qualità. Per l'azienda di Marco Bresciani, un requisito imprescindibile per fare la differenza



Dal punto di vista tecnico, dove avete trovato la risposta adeguata?

Abbiamo provato diverse macchine e alla fine siamo arrivati a swissQprint Nyala perché ci garantiva la qualità richiesta. Non siamo interessati a combattere sul prezzo, cerchiamo di distinguerci attraverso prodotti curati. Grazie anche all'ottimo supporto di Fenix DG, che ci permette di valorizzare il nostro know how.

Come valutate la situazione nel vostro territorio?

Complessa, difficile da decifrare. In generale, non buona, anche se alla fine chi è in grado di garantire professionalità a 360° riesce a lavorare.

Tuttavia, la crisi ha prodotto un'utile scrematura tra chi si era improvvisato nel settore e non è riuscito più a reggere i ritmi e la qualità richiesta dal mercato. Per quanto ci riguarda, siamo strutturati per seguire lavori in tutta Europa ed evaderli nel giro di una settimana al massimo.

Considerate vantaggiosa la vostra posizione dal punto di vista della competitività?

Direi di sì. La nostra regione è storicamente all'avanguardia nel settore. Da anni ormai è un punto di riferimento. Tante aziende straniere vengono qua a cercare competenza e qualità.

Credo sia dovuto in parte anche a una forte tradizione in termini di formazione specifica. La logistica invece, può rivelarsi un aiuto, ma non la considero fondamentale.

CONOSCERE PER INNOVARE

Riuscire a portare oltre i confini locali il proprio giro di affari richiede apertura verso esigenze anche molto diversificate.

Un messaggio tradotto molto bene in pratica da **MCA Digital** di Campodarsego in provincia di Padova, come emerge dal racconto del **socio fondatore Cristina Del Guasta**.

Come inquadra la comunicazione visiva in Veneto?

Non credo si differenzi molto dal resto dell'Italia.

Ci sono grandi realtà che prendono le commesse più importanti e imprese medio piccole in difficoltà, sia per la diminuzione della domanda sia per l'inasprimento delle condizioni di credito.

Complessivamente comunque, le aziende venete hanno mantenuto e accresciuto il proprio peso.



Il ruolo da protagonista in Italia conquistato dal Veneto è stato solo in parte scalfito dalle recenti difficoltà. E Cristina Del Guasta di MCA Digital non risparmia l'impegno per continuare a garantire qualità, competenza e alta professionalità



Quali sono i cambiamenti più significativi registrati negli ultimi anni?

Anche se la nostra regione sta ancora attraversando una fase interlocutoria, imprenditori e lavoratori continuano a distinguersi per creatività, genialità e talento. Significa che il nostro territorio possiede tutte le caratteristiche necessarie per ripartire e reinventarsi. L'innovazione e il migliore utilizzo delle conoscenze restano i fattori fondamentali per lo sviluppo, perché permettono di aumentare la produttività e il benessere e quindi creare nuove opportunità di mercato.

È abbastanza per guardare al futuro con rinnovato ottimismo?

Nonostante la crescita del PIL regionale nel 2015 sia

Sempre attenta all'innovazione MCA Digital ha individuato nella tecnologia Latex di HP grandi potenzialità per affrontare nuovi mercati e indirizzare i clienti verso tematiche importanti come la sostenibilità

stata un po' sotto le aspettative, il sentiment degli operatori è abbastanza ottimista. Il Veneto sta cercando di tornare a essere protagonista di trasformazioni produttive e organizzative attraverso iniziative volte a fare sistema e a sviluppare nuove idee. Per il 2016 è prevista una crescita di circa il 6% degli investimenti in macchine e impianti, infrastrutture IT e adozione di procedure all'insegna della sostenibilità. Gli imprenditori sono consapevoli che devono cambiare e formarsi se vogliono vincere la sfida tecnologica e di mercato, ma soprattutto strategica per progettare nuovi modelli di business.

Quali sono gli orientamenti più attuali, guardando anche all'innovazione?

Negli ultimi anni stiamo assistendo a una crescente attenzione nella riduzione dell'impatto ambientale. Non si tratta solo di un mutato atteggiamento di pochi imprenditori illuminati, ma di una presa di coscienza moderatamente generalizzata dell'importanza, anche economica, della riduzione dei consumi. Si riflette in calo dei costi, oltre all'uso di certificazioni come promozione sia del proprio prodotto sia del processo aziendale. L'introduzione di processi per la riduzione dell'impatto ambientale sta diventando un fattore strategico per la competitività, per l'accesso a nuovi mercati e, contemporaneamente, per lo sviluppo di quelli già consolidati.

In questa fase, quanto si può contare sul supporto delle nuove tecnologie?

Tra i fattori di successo, metterei la tecnologia HP Latex. Quello che più interessa gli stampatori è l'ampliamento

Le potenzialità della stampa digitale allargano i confini della progettualità. L'accoppiata creatività-strumenti permette di realizzare progetti fino a non molto tempo fa impensabili

esponenziale degli ambiti applicativi. La qualità pressoché fotografica, la luminosità e tutti i valori aggiunti anche in tema ambientale, hanno presto convinto il mercato a sfruttarne le potenzialità nella produzione di stampe per interni, dove l'immagine deve essere osservata da vicino e l'assenza di odori ed emissioni sono plus irrinunciabili.

Come valutate al riguardo il rapporto con i vostri fornitori?

Tra i nostri asset c'è la scelta di investire sul capitale umano con uno staff preparato e competente, forte di conoscenze distintive messe a servizio dei clienti. Siamo certificati Gold Graphic Specialist per la tecnologia Latex e Gold Partner Designjet Production Specialist per la tecnologia base acqua e HP PageWide.

COMUNICARE OLTRE L'OSTACOLO

Fiducia nei propri mezzi, consapevolezza delle difficoltà e non sentirsi mai arrivati, emergono come alcuni dei fattori di successo per l'imprenditoria veneta. Come emerge dal contributo di **Michele Zanandrea, responsabile marketing e comunicazione di Tic Tac**, con sede a Thiene, nel vicentino. «Le agenzie di comunicazione venete sono molto aggiornate e sempre più hanno un respiro internazionale. La comunicazione visiva che vediamo passare sotto le nostre macchine da stampa presenta elementi molto freschi e di forte impatto, sicuramente il livello di molte agenzie locali non ha oramai più nulla da invidiare, in termini di qualità e



Michele Zanandrea spiega che negli anni, comunicare è diventata una necessità e non più una scelta. Un cambiamento accettato dagli imprenditori e tradotto in messaggi efficaci da realtà come Tic Tac





In un tessuto imprenditoriale fortemente ancorato all'impresa familiare come quello veneto, per i titolari di CentroServiziGrafici.it, Federico (a sinistra) e Nicola Dal Zotto non è facile esprimere al meglio la propria creatività

originalità, alle più blasonate realtà dei grossi centri urbani come Milano, Torino e Roma».

La zona in cui operate influenza la vostra attività?

Siamo nel Nord-Est, il motore propulsivo d'Italia, con la più alta concentrazione di imprese. Aziende che oggi, a differenza di qualche anno fa, hanno una forte concorrenza e quindi hanno bisogno di comunicare tanto e meglio. Il nostro lavoro è supportarle in questo. Paghiamo, d'altra parte, anche lo scotto della piccola provincia, mal serviti dalle infrastrutture che complicano un po' i servizi di logistica e un digital divide che ci penalizza.

Come si è organizzato il settore locale per lasciare alle spalle le difficoltà degli scorsi anni?

Collaborando e cooperando. È una filosofia che stiamo portando avanti da tempo, cercando di intrecciare rapporti con i nostri fornitori e i nostri colleghi, diventando per alcuni prodotti clienti, per altri fornitori. È una strategia win-win: non ci facciamo la guerra e, potendoci specializzare sempre di più, riusciamo a portare sul mercato prodotti dalla qualità più elevata.

L'arrivo sul mercato di nuove tecnologie e materiali vi aiuta a cogliere nuove opportunità?

Sì, il mondo della stampa digitale è in grande fermento e l'arrivo di nuove tecnologie ci ha permesso di dialogare con nuovi segmenti di mercato, ma anche di proporre novità ai clienti consolidati. L'investimento in nuove stampanti ci ha permesso di aumentare e velocizzare la produttività, offrendo un servizio molto più veloce.



Alla volontà di investire in nuovi macchinari, con evidenti riscontri positivi, il Veneto contrappone ancora diverse aree dove le infrastrutture, a partire dalla banda larga, risultano ancora carenti

IMMAGINI, NON PAROLE

«Nel 2016 possiamo registrare un aumento significativo dell'utilizzo prettamente grafico, con una netta prevalenza rispetto al testuale. In sostanza, pochissimo testo e molta grafica in modo da comunicare le emozioni visive, con notevole utilizzo nelle presentazioni digitali anche della parte video». Questa la tendenza rilevata da CentroServiziGrafici.it di Schio, guidata da Federico Dal Zotto, socio e amministratore dell'azienda insieme a Nicola Dal Zotto.

Vi considerate avvantaggiati dall'operare in Veneto?

In Veneto il tessuto imprenditoriale è tra i più solidi d'Italia e talvolta proprio questa radicata impronta imprenditoriale, spesso di famiglia, diventa ostacolo alla nostra creatività.

Come cercate di cogliere le opportunità legate a nuove tecnologie e materiali?

Tre anni fa siamo stati la seconda azienda nel Triveneto ad acquistare una stampante Roland per il grande formato, con inchiostri ecologici, per realizzare prodotti per l'interior design o in ambito scolastico. In questi giorni stiamo completando altri investimenti in attrezzature per il finishing e una nuova macchina da stampa a foglio con inchiostri certificati alimentari. Si nota sempre più richiesta di carte da parati adesive e decorazioni calpestabili sagomate.