

e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



Newsletter di informazione in distribuzione gratuita. Anno V. Ottobre 2018



***TT Tecnosistemi, un percorso pieno di successi:
lo sbarco in Elite***

[Pagina 4](#)

Editoriale

Perché sulle strade vinca la vita!

[pagina 2](#)

move.ON

Viktor: i nuovi orizzonti dell'elettrostimolazione funzionale

[Pagina 8](#)

Doing Business In Area Visegrad

Fiscalità e scambi commerciali

[Pagina 13](#)

REDAZIONE
Via Masaccio, 191
50132 Firenze
Tel. 055 5535405
Fax. 055 4089908
info@kon.eu

I dati relativi ai destinatari della Newsletter vengono utilizzati esclusivamente per l'invio della pubblicazione e non vengono ceduti a terzi per nessun motivo. Resta ferma la possibilità per l'interessato di esercitare i diritti di cui all'articolo 13 della legge 675/96.



 @kongroup

 [linkedin.com/company/kon-spa](https://www.linkedin.com/company/kon-spa)

 www.kon.eu
www.lamerchant.it

Editoriale_

Perché sulle strade vinca la vita!

di Vezio Manneschi



Sono con Piero Jacomoni, Presidente e Fondatore dell'azienda Monnalisa.

MONNALISA vuol dire abbigliamento per bambini, uno storico marchio fondato cinquant'anni fa proprio da lui e sua moglie Barbara, oggi azienda quotata in AIM, Borsa italiana, dal luglio 2018.

Ma da qualche anno, Sig. Piero, Monnalisa vuol dire anche altro, è vero?

«Sì, impegno sociale e sicurezza, grazie all'omonima Fondazione, una onlus costituita con la finalità di portare avanti l'attuazione di un modello di welfare mix di comunità, attraverso il coinvolgimento di tutti gli stakeholders. Il macro obiettivo che si pone la FONDAZIONE MONNALISA è l'interesse collettivo e di solidarietà sociale: sia a favore delle persone svantaggiate per le condizioni fisiche, psichiche, economiche, sociali e familiari, sia in un'ottica di un'educazione e formazione sociale valorizzando nel contempo l'ambiente, il territorio e la cultura.»

Complimenti Sig. Piero, ci faccia qualche esempio.

«La concretizzazione di questo progetto di utilità ed impegno sociale, ha portato qualche anno fa alla realizzazione della cittadella della sicurezza stradale, lo STRASICURA PARK un parco di ca. 4 ettari nel cuore della Toscana, interamente dedicato alla prevenzione, sensibilizzazione ed educazione stradale alle nuove generazioni e l'intera comunità.»

Benissimo, ci parli di questo progetto.

«Premesso che la mortalità per incidenti e traffico rappresenta una problematica sociale sanitaria rilevante e che gli incidenti rappresentano la prima

causa di morte per i giovani con età inferiore ai trent'anni, nonché causa di invalidità permanente per un numero rilevante di persone. La sicurezza stradale è un diritto fondamentale dell'uomo ed una componente indispensabile della qualità della vita delle persone, il problema della sicurezza stradale ha assunto una rilevanza sociale non più trascurabile in termini di percezione generale dell'insicurezza, per cui è necessario attivare progetti integrati che abbiano come obiettivo il miglioramento delle condizioni di sicurezza.»

Ci dica in concreto come ha promosso questa sicurezza stradale.

«La Fondazione Monnalisa per questo ha realizzato nel comune di Castiglion Fiorentino (Ar), lo Strasicura Park, una struttura nella quale poter svolgere con continuità una attività di educazione, formazione ed informazione in materia di sicurezza stradale. La struttura è caratterizzata da uno spazio coperto nel quale poter svolgere con continuità le attività di formazione ed informazione, oltre ad uno spazio aperto dove è possibile utilizzare i circuiti di guida sicura per gli autoveicoli, motoveicoli, ciclomotori e biciclette che consentano di affiancare alla teoria momenti significativi di pratica per affrontare ogni situazione di pericolo. Ci sono stati anni in cui ho avuto il gradimento anche di 13,800 ragazzi che hanno partecipato ai nostri eventi.»

Quindi, ricapitolando, quali sono le principali attività svolte dalla Fondazione Monnalisa in questa struttura?

«Eccole elencate per tutti coloro che sono interessati:

- Realizzazione di interventi di informazione e formazione diretti a minori ed adulti sia nell'ambito di

progetti di educazione stradale o sicurezza stradale sia attività trasversali interdisciplinari delle scuole di ogni ordine e grado;

- Realizzazione di attività a favore di categorie disabili, in ottica di sicurezza stradale;
- Organizzazione di corsi di formazione ed aggiornamento sia per il personale docente che per altre figure di formatori e medici;
- Predisposizione di materiali didattico ed informativo;
- Organizzazione di conferenze e convegni per fare attivamente una campagna di informazione e prevenzione. »

Per concludere cosa auspica per il futuro della Vostra Fondazione?

«Partecipazione all'elaborazione e realizzazione di ulteriori progetti specifici per le finalità sopra indicate, facendo rete anche con altri Enti e/o Fondazioni al fine di accedere a tipologie di finanziamenti comunitari, statali e/o regionali per migliorare la cultura e l'educazione di come ci si comporta in strada e comunque... perché' sulle strade vinca la vita!»



Questo articolo di e-KONomy è dedicato ad un'importante realtà toscana impegnata nel settore ICT italiano, **TT Tecnosistemi S.p.A.**

La Società, con sede a Prato e operativa dal 1984, si configura come uno dei principali player di riferimento per il mercato ICT italiano. Guidata da Riccardo Bruschi, CEO e Founder, ha come obiettivo primario quello di creare con il cliente un rapporto di lunga durata, reso stabile dalla fiducia e dalla professionalità dei propri addetti.

La mission aziendale

La grande attenzione alle soluzioni di qualità è perfettamente rappresentata nella mission aziendale: «Siamo impegnati nel rendere più semplice ed efficiente l'infrastruttura IT dei nostri clienti attraverso soluzioni innovative ed ecosostenibili». La Società infatti pone al centro della propria Value Chain le risorse umane di cui si avvale per svolgere le proprie attività. Infatti, ciò che rende unica l'esperienza d'acquisto di una soluzione in TT Tecnosistemi è l'essere a contatto con la "tecnologia umana", un metodo di operare che dà valore alle idee e non ai dati, agli uomini e non alle macchine. La bontà dei processi tecnico-commerciali di TT Tecnosistemi è inoltre testimoniata dal conseguimento delle

certificazioni europee in materia di difesa e protezione dell'ambiente (ISO 14001), qualità dei servizi (ISO 9001) e sicurezza delle informazioni trattate (ISO 27001). Inoltre la Società ha ottenuto 2 stelle per il rating della legalità.

Il rapporto con il mercato

TT Tecnosistemi è una grande storia di successo di imprenditoria toscana e ciò è anche da attribuire alla sua spiccata capacità nell'anticipare i bisogni del mercato e ad adeguarsi al medesimo. In ragione di questo, nel corso degli anni TT Tecnosistemi si è evoluta ampliando il proprio catalogo di prodotti e servizi, estendendo il proprio target verso la grande utenza, gli enti pubblici e il mondo della scuola, accrescendo il proprio know-how fino a divenire una grande realtà in Italia in grado di progettare, realizzare e fornire qualsiasi livello di soluzione in ambito Information Technology. Hardware e Software hanno, nel tempo, lasciato spazio a soluzioni taylor made, cucite sulle singole esigenze. Dalla Business Intelligence alla realtà aumentata, passando per i progetti dedicati alle Smart Cities e i digital media, come la gestione del brand online, la realizzazione di portali e-commerce e di App per dispositivi mobile.



La crescita per vie esterne

In controtendenza rispetto alla maggioranza delle aziende italiane, le quali non sono solite a scommettere su imprese ad alto potenziale tecnologico, **Riccardo Bruschi**, arricchisce la compagine di TT Tecnosistemi con la partecipazione, nell'arco di soli due anni, in quattro startup, con un investimento totale di oltre mezzo milione di euro. A beneficiare dei capitali dell'azienda pratese è stata inizialmente **Kiunsys**, dedicata a soluzioni per la gestione della mobilità sostenibile, dei parcheggi e della logistica urbana, seguita nel 2016 da **Maxtrino**, ideatrice del primo software che attraverso l'impiego di Intelligenza Artificiale, permette la registrazione automatizzata e l'archiviazione digitale di fatture passive. L'ultima operazione di

finanza straordinaria posta in essere dalla Società riguarda invece Immerxive la quale ha identificato nelle aree Learning 4.0 e Marketing 4.0 il proprio core business. Per Learning 4.0 si intendono soluzioni per erogare formazione di tipo immersivo e collaborativo, anche a distanza. La proposta è articolata su tre livelli: easy mod, con azioni pre-codificate supportate da audio e video per una prima fase di apprendimento; collaborativa, con il supporto di un trainer sul posto o a distanza; free session, gestita in autonomia come strumento di aggiornamento, ma anche come verifica di apprendimento. Nell'area Marketing 4.0 si annoverano invece esperienze progettate per lanciare un nuovo prodotto attraverso un prototipo "virtualmente vero", per presentare un prodotto nei suoi diversi ambiti di

di applicazione o, semplicemente, per una customer experience ad alto potere emozionale in occasione di fiere ed eventi.

TT Tecnosistemi: una storia di successo

Lo scorso marzo 2017 Confindustria ha assegnato a TT Tecnosistemi il Premio Imprese x Innovazione "Per la forte propensione all'innovazione continua, percepita da tutta l'organizzazione come fattore chiave per mantenere competitiva l'azienda nei confronti della concorrenza". Ritirando il riconoscimento, Riccardo Bruschi ha detto «con grande piacere riceviamo questo importante premio a coronazione di un anno per noi speciale e denso di soddisfazioni. Questa menzione rappresenta una conferma del lavoro svolto dalle persone, senza le quali tutto questo non sarebbe stato possibile». L'ultimo traguardo raggiunto dalla Società è invece riconducibile all'entrata nel programma Élite di Borsa Italiana. TT Tecnosistemi, con il supporto di KON S.p.A., infatti lo scorso 1° Ottobre ha ricevuto da Borsa Italiana la certificazione Élite entrando a far parte di un programma che racchiude le eccellenze italiane e di cui ormai fanno parte oltre 830 aziende per un fatturato complessivo di circa 60 Miliardi di Euro e più di 290 mila dipendenti. La redazione KON ha avuto inoltre il piacere di rivolgere alcune domande a Riccardo Bruschi, CEO di TT Tecnosistemi, sui recenti eventi che hanno interessato la Società e che hanno interessato la Società e che hanno segnato il percorso crescita della medesima e sul continuo mutamento delle condizioni esterne di mercato in

quanto driver fondamentale per la crescita.



Gentile Riccardo Bruschi, in un contesto esterno circondato dal nanismo imprenditoriale, può spiegarci come TT Tecnosistemi ha

raggiunto una posizione di tutto rispetto all'interno del settore?

«Credo nel valore della relazione, per questo penso che il successo della nostra società sia fortemente dovuto al fatto di aver puntato su un profilo da system integrator, invece che da semplice reseller. Attraverso il network di vendor e partner con cui collaboriamo stabilmente, riusciamo ad arricchire la nostra proposta e rispondere efficacemente alle richieste di clienti anche molto differenti per esigenze e mercati.»

Qual è la visione di TT Tecnosistemi nell'ambito delle soluzioni tailor made?

«Abbiamo la fortuna di venire a contatto e lavorare con realtà molto diverse tra loro: aziende SMB, aziende enterprise, enti pubblici e scuole. Si evince facilmente che questi modelli organizzativi hanno spesso richieste che devono essere soddisfatte con soluzioni su misura. Specialmente se si parla di servizi e progetti, il nostro focus, l'"abito" è assolutamente tailor made perché, pur partendo da caratteristiche tecnologiche comuni, viene poi personalizzato sul contesto specifico, naturalmente preservandone gli standard qualitativi.»

Come abbiamo avuto modo di notare, la crescita della sua Società è avvenuta senz'altro per linee interne, ma anche per linee esterne. In tal senso

Qual è il rationale secondo il quale ha deciso di intraprendere questa scelta? Crede che nel futuro prossimo la Società intenda percorrere quest'ulteriore linea di crescita?

«La partecipazione diretta di TT Tecnosistemi in società strategicamente brillanti, è uno dei nostri obiettivi di sviluppo industriale per i prossimi anni. In questo momento stiamo perfezionando acquisizioni entrando nel capitale con quote di minoranza, partecipando con una nostra persona al Cda, sempre in settori innovativi e di avanguardia.»

Spostando l'attenzione sul mercato in cui opera la Società, il quale è in costante evoluzione, qual è la formula vincente per affermarsi in tale mercato?

«Può sembrare un'affermazione scontata per il momento, ma le assicuro che nella mia esperienza imprenditoriale, la formula vincente di maggiore successo è stata la scelta dei miei collaboratori. Qualche anno fa lo abbiamo scritto anche nel pay off del nostro logo, "Immagina la Tecnologia Umana", per affermare a gran voce che questa è un'azienda dove oltre alle competenze professionali di alto livello, i nostri clienti troveranno persone che mettono il cuore in quello che fanno, e alimentano con il pensiero "above the line" un clima aziendale armonioso e collaborativo. Con un risultato nettamente "sopra la linea".»

Quali sono i motivi che vi hanno portato a partecipare al percorso Élite di borsa e perché è per voi motivo di orgoglio?

«Giorno dopo giorno negli ultimi anni mi sono

reso conto che dovevo offrire all'azienda nuove opportunità e al tempo stesso metterla alla prova in un contesto di altissimo valore professionale. Il percorso in Elite è stato motivo di grande orgoglio in primis perché ha coinvolto a 360 gradi processi e persone della TT Tecnosistemi tutta, a partire dal top management, dove ho trovato grande collaborazione, spirito critico e orientamento al risultato.»

Visti gli importanti percorsi e risultati che hanno interessato TT Tecnosistemi nell'ultimo anno, quali programmi vi attendono nel futuro?

«Ogni giorno entro in azienda ripetendo a me stesso e alle mie persone che tutto è migliorabile e che pensare in grande è un'arte e un dovere per chi ha ruoli di responsabilità. Alzare ogni giorno l'asticella della conoscenza, anche solo di un millimetro, è il nostro mantra e modo di essere. Ad esempio, tra i nostri progetti c'è adesso l'adeguamento alla certificazione 231 e la progressiva copertura geografica in tutto il territorio italiano in un'ottica di business development.»

Per scoprire di più:

<https://it.tecnosistemi.com/>

move.ON

Chi, come e-KONomy, vuole occuparsi dell'economia che cresce, non può assolutamente dimenticare l'economia che nasce ovvero l'idea di riporre fiducia nel futuro con la convinzione che è necessario andare avanti in modo proattivo innovando sempre. Così, all'interno di questa apposita rubrica intitolata «move.ON», ci occuperemo di start up ed incubatori e racconteremo storie e personaggi, sogni ed obiettivi, difficoltà e sfide. Tutto ciò è stato reso possibile dalla collaborazione con importanti incubatori ed acceleratori che, appunto, ci aiuteranno nel racconto delle storie aziendali che animeranno la rubrica.

Viktor: i nuovi orizzonti dell'elettrostimolazione funzionale



Viktor s.r.l. è una start-up innovativa costituita nel mese di marzo 2015, e iscritta nell'apposita sezione del CCIAA di Milano-Monza-Brianza-Lodi e con sede operativa a Dalmine (BG) presso il POINT il Polo per l'Innovazione Tecnologica della Provincia di Bergamo. Nel 2008, Guido Gabrielli, uno dei soci di Viktor s.r.l., subisce una grave lesione spinale da trauma che gli induce la condizione di paraplegia. La volontà di non arrendersi a una prognosi senza aspettative di miglioramento, lo porta prima a studiare approfonditamente il suo caso e poi ad applicare su di sé i protocolli medici più innovativi. Dopo lunghi periodi di riabilitazione trascorsi presso centri di eccellenza nazionali e internazionali, Guido incontra il dott. Viktor Terekhov, un medico ricercatore russo che in Italia ha continuato i suoi studi di neurofisiologia e sulle problematiche del movimento umano. In oltre quarant'anni di ricerca, il dott. Terekhov ha sviluppato un know-how unico al mondo che comprende nuove conoscenze, nuove tecnologie e un nuovo approccio terapeutico.

Da qui è nata Viktor.

Abbiamo il piacere di presentare i fondatori che raccontano la loro impresa rispondendo ad alcune domande.

Il Gruppo dei fondatori è costituito da:

- **Viktor Terekhov**, laureato in medicina nel 1972 all'Università di San Pietroburgo, nel 1980 ha conseguito il dottorato di ricerca presso la Cattedra di Medicina Sportive e Riabilitazione dell'Accademia dello Sport di San Pietroburgo;
- **Guido Gabrielli**, laureato in ingegneria meccanica nel 2006 presso il Politecnico di Milano;
- **Mario Gabrielli**, laureato in economia e commercio all'Università Cattolica di Milano nel 1968.



move.ON

Qual è la mission di Viktor?

«Basandosi sul know-how esclusivo che Viktor s.r.l. possiede e di cui dispone, la nostra mission è la R&S, la produzione e la distribuzione di attrezzature e di apparecchiature elettromedicali dedicate alla riabilitazione delle patologie con compromissione del movimento e all'allenamento sportivo. I nostri clienti sono i professionisti che a vario titolo (medici, fisioterapisti, preparatori e tecnici dello sport...) si occupano del movimento e del suo recupero funzionale. Il nostro impegno è di sviluppare costantemente nuova conoscenza e nuove tecnologie, perseguendo l'obiettivo di realizzare un "modulo" valutativo e terapeutico completo in tutti gli aspetti. Viktor s.r.l. è nata per diffondere nel mondo l'opportunità rappresentata dal metodo VIKTOR che tratta la funzionalità e la fisiologia del movimento come mai nessuno prima, e come mai nessuno prima può ridare aspettative di movimento autonomo anche a pazienti con serie lesioni spinali (oltre che a tutte le persone con disfunzioni del movimento, siano essi sani o patologici, sedentari o atleti, di tutte le età.)»

Il dispositivo Viktor



In cosa consiste il metodo Viktor?

«Il metodo VIKTOR applica la tecnologia VIK-16 che rivoluziona il concetto, i limiti, gli effetti e l'uso dell'elettrostimolazione, mantenendone la facilità di somministrazione. VIK-16 può produrre qualsiasi movimento ciclico degli arti superiori e inferiori (cammino, pedalata, ecc.) affiancandosi e/o sostituendosi al sistema nervoso centrale (SNC) nell'applicazione dello schema motorio. Per le loro peculiarità, gli stimoli somministrati sono riconosciuti come propri dal SNC che, nel tempo e nella continuità dei flussi generati, può ripristinare la corretta funzionalità del movimento.»

Qual è il mercato potenziale di Viktor?

«Il mercato mondiale delle apparecchiature di elettrostimolazione è stato valutato in US\$ 3.8 miliardi nel 2014 ed è stimata un'espansione con un CAGR del 6% dal 2015 al 2023, per raggiungere i 6.5 miliardi di US\$ nel 2023. VIK-16 si posiziona al di sopra degli attuali elettrostimolatori, a un costo equivalente al massimo livello attualmente esistente. Ma, in termini di performance, VIK-16 offre benefici non raggiungibili dagli attuali elettrostimolatori ed è privo di reali competitori nella tecnologia, nella metodologia e, soprattutto, negli effetti che induce. Riteniamo che non solo non vi siano specifiche barriere di mercato per le nostre apparecchiature ma che le stesse siano protette da eventuali futuri competitori proprio per il know-how acquisito e che ci è proprio. Colmare questo gap di conoscenza non

move.ON

dipende dalla disponibilità economiche, per quanto possano essere rilevanti, perché deriva dalle esperienze maturate e quindi dal tempo dedicato allo studio e alla ricerca. Naturalmente, è indispensabile una forte attività promozionale per far conoscere agli operatori del mercato le peculiarità e gli effetti sugli utenti finali del VIK-16 e dei suoi derivati. I segmenti target di mercato sono rappresentati da:

- centri di fisioterapia e fisioterapisti
- cliniche di riabilitazione/ospedali;
- centri sportivi e di allenamento.

Il nostro mercato potenziale è di circa 500.000 applicazioni del nostro prodotto. Riteniamo che, entro 5 anni, saremo in grado di raggiungere una quota minima dello 0,2% di questo mercato.»

Viktor s.r.l. è titolare di brevetti?

«La società, con incarico conferito a Jacobacci & Partners, ha presentato domanda di brevetto per invenzione industriale al Ministero per lo sviluppo economico in data 18/01/2017, registrato al numero 102017000005161. La società inoltre, sempre con incarico conferito a Jacobacci & Partners, ha depositato domanda di brevetto internazionale presso WIPO (World Intellectual Property Organisation) di Ginevra in data 18.1.2018 al № PCT/IB2018/050299.»

Quali sono i vostri prodotti?

«I nostri apparecchi elettromedicali "AFESK" (Adaptive Functional Electrical Stimulation Kinesitherapy) sono disegnati per rivoluzionare il

settore della elettrostimolazione funzionale "FES" (di cui ereditiamo la letteratura scientifica). Inizialmente abbiamo progettato e sviluppato un'apparecchiatura Workstation a 16 canali denominata VIK-16, appositamente studiata per essere utilizzata in cliniche, ospedali e società sportive. Seguirà lo sviluppo di VIK-8, variante ad 8 canali portatile dotata di batteria ricaricabile che condivide con VIK-16 la metodologia, offrendo la possibilità di fornire programmi di elettrostimolazione adattiva in modo svincolato dalla rete elettrica, consentendo quindi una maggiore libertà di movimento. A seguire arriveranno VIK-Run e VIK-Cycle della famiglia di prodotti VIK Sport appositamente studiati nel rispetto della specifica di movimento richiesta per lo sport in oggetto, nel primo caso la corsa e nel secondo la bicicletta, compresi tutti i necessari programmi di movimento per sviluppare le doti atletiche. Tutti i nostri apparecchi condividono la medesima filosofia e metodologia proprietaria, fornendo una reale stimolazione funzionale adattiva nel rispetto dei parametri fisiologici dell'utente.

Quali sono i canali di vendita?

«Viktor S.r.l. ha stretto un accordo di collaborazione commerciale con la BTS Bioengineering S.p.a. di Garbagnate Milanese (Milano), società con 30 anni di esperienza nello sviluppo di sistemi di valutazione fisico-motoria, utilizzati da ospedali, cliniche, centri di riabilitazione, per individuare disfunzioni nei movimenti del corpo e stabilire le migliori terapie. I sistemi di BTS sono usati dai centri sportivi per migliorare le

move.ON

performance degli atleti a tutti i livelli. Le più prestigiose istituzioni scientifiche e le università utilizzano le apparecchiature di BTS per la ricerca nei campi della biomeccanica, biometria, diagnostica e le scienze sportive. Durante i primi due anni (2018 e 2019) le vendite saranno limitate dalla necessità di far familiarizzare ospedali, centri di riabilitazione e il loro personale col nostro prodotto. La nostra azione sarà divisa nelle seguenti aree:

- contatti diretti con istituzioni pubbliche e private dedicate alla riabilitazione e all'allenamento. Grazie alla rete commerciale di BTS avremo subito accesso ad ospedali, cliniche e professionisti ai quali illustrare direttamente i prodotti. Quindi i canali saranno immediatamente operativi;
- campagne di comunicazione sui risultati del progetto. Partecipazione alle fiere internazionali specializzate, come: Medica Trade Fair (Dusseldorf) e Medtec Europe (Stoccarda), frequentate dagli istituti di riabilitazione. Creeremo un ufficio dedicato ai contatti con i grandi operatori e le associazioni internazionali, in modo da tenerli al corrente degli sviluppi tecnologici e commerciali della nostra soluzione

Quali sono le testimonianze scientifiche?

«È disponibile molta letteratura scientifica (vedi "bibliografia" nella documentazione d'offerta sul portale www.starsup.it) a supporto delle basi neurofisiologiche su cui poggiano il Metodo Viktor e

l'apparecchiatura VIK-16. Abbiamo mostrato l'apparecchiatura VIK-16 al dott. Franco Molteni, direttore dell'Unità Operativa Complessa di Medicina Riabilitativa presso la Clinica Villa Beretta di Costa Masnaga (Lecco). Nel breve periodo, verrà consegnata un'apparecchiatura per avviare un protocollo di sperimentazione. Abbiamo iniziato contatti con strutture mediche e di ricerca, universitarie e non, per la produzione di sperimentazione e di lavori clinici per rendere evidente scientificamente l'efficacia della nostra proposta e la sua unicità. Fra questi, il dott. Giancarlo Rovere, già vice presidente della Società Italiana di Medicina Fisica e Riabilitativa (S.I.M.F.E.R), direttore S.C. di Recupero e Rieducazione Funzionale Novi Ligure-Ovada-Acqui Terme-ASL AL- Alessandria e il dott. Maurizio Beatrici, direttore SC di Recupero e Riabilitazione Funzionale presso ASO CTO-Maria Adelaide, Città della Salute Torino. La loro disponibilità, l'eventuale avvio dei lavori di ricerca, gli sviluppi e gli aggiornamenti saranno comunicati tempestivamente agli investitori.»

Quali sono, in sintesi, i punti di forza di Viktor?

- Innovazione: siamo unici sul mercato, con brevetti nazionali e internazionali depositati, non esistono né prodotti né know-how paragonabili.
- Protezione: il know-how è protetto dalla complessità della materia. Le barriere all'ingresso non sono superabili semplicemente con investimenti, anche se molto importanti. Le caratteristiche peculiari della ricerca richiedono tempo e un approccio

move.ON

- *multidisciplinare. Lo staff di R&S condivide il know-how ed è in grado di mantenere la supremazia sul mercato ampliando l'offerta con nuovi prodotti e aggiornamenti.*
- *Efficacia: nessuno prima d'ora ha prodotto gli effetti, nella riabilitazione e nell'allenamento sportivo, raggiungibili con il metodo VIKTOR e VIK-16. Molti studi sono stati avviati, attualmente in progress, per l'evidenza scientifica. Molte richieste di partecipazione alla ricerca sono in valutazione.*
- *Esperienza del management: In Viktor sono presenti esperienze manageriali di altissimo livello, sia sotto il profilo medico, sia sotto il profilo tecnico e ingegneristico, sia sotto il profilo gestionale e finanziario. BTS, che è il nostro partner commerciale, ha un management di prim'ordine che è attivo in Italia e all'estero con successo da oltre vent'anni.*
- *Ampio mercato: realizzare il movimento in efficienza e sicurezza è un obiettivo che è condiviso da tutta la popolazione, sana e patologica, sportiva e sedentaria, di tutte le età. L'utenza finale è potenzialmente rappresentata da tutta l'umanità perché il Vik-16 e il metodo VIKTOR si adattano a tutte le esigenze prestazionali, dalla più basica e comune alla più esigente e complessa.*
- *Alto impatto sociale: in particolare nell'ambito della riabilitazione neurologica, l'impatto sociale*

degli effetti del Vik-16 e del metodo VIKTOR sono rilevanti sia nel restituire alla vita vissuta soggetti che finora ne sarebbero stati esclusi sia nel ridurre i costi assistenziali.»

Quali vantaggi ha chi investe in Viktor?

«Chi investe in Viktor s.r.l. diventa socio di un'azienda dalle grandi potenzialità, i cui punti di forza sono molteplici e sono stati sinteticamente descritti nella risposta alla domanda precedente. Non meno importanti sono le motivazioni di credere in una iniziativa che può migliorare le condizioni di vita delle moltissime persone che soffrono forme di paralisi o di difficoltà motorie, in una o più parti del corpo, dovute a varie cause. Inoltre ci sono importanti vantaggi fiscali: la legge, infatti, attribuisce a chi investe in start-up innovative, sia come privato che come società, sotto determinate condizioni, una agevolazione pari al 30% dell'importo investito.»

Per maggiori informazioni:

Mario Gabrielli

Tel.: 035.6224390

E-mail: info@viktor.physio

<http://www.startsup.it>

Doing Business In Area Visegrad

Doing Business In è la nuova rubrica di e-KONomy che nasce con l'obiettivo di focalizzarsi sulle possibilità/opportunità di business in Paesi che presentano un alto livello di attrattività. Protagonisti di questo numero i Paesi del Visegrad.

Doing business in non vuole essere la solita rubrica informativa sul business in un determinato Paese, ma ha l'obiettivo di indicare in modo operativo e pratico come poter sviluppare un rapporto di lungo periodo ed una presenza importante in un Paese conoscendolo dall'interno. Per questo motivo l'idea è che sui vari Paesi possano scrivere Istituzioni o Enti locali che raccontino usi, costumi, abitudini sociali e di business, nonché modalità di sviluppo dei rapporti economici, caratteristiche culturali che devono essere rispettate, ed altro ancora.

Si ringrazia ROBERTO DI CURSI per il contributo alla stesura dell'articolo.

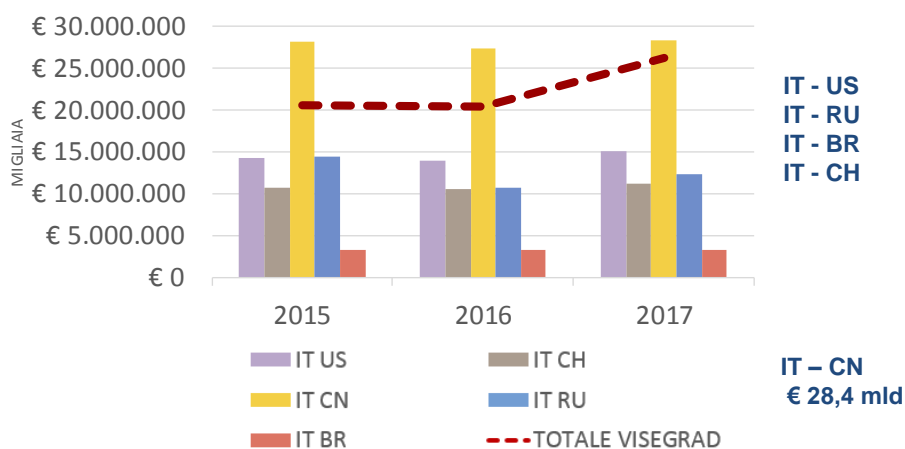
Fiscaltà e scambi commerciali



In questo periodo l'area Visegrad sta vivendo un momento particolarmente brillante sotto l'aspetto economico, il che sta apportando un notevole miglioramento alla qualità della vita; per rendere meglio l'idea paragonerei il periodo al nostro "boom economico". L'Italia rappresenta un "player" importante in ciascun Paese; se consideriamo

l'area come una macro-regione e consolidiamo i dati dell'import-export vediamo che nel 2017 l'Italia ha importato da Visegrad Eur 26,2 mld, molto più che da Paesi quali Stati Uniti, Russia, Brasile, Svizzera e poco meno che dalla Cina (Eur 28,4 mld), ed esportato Eur 23,5 mld, più che in Paesi come Svizzera, Cina, Russia e Brasile.

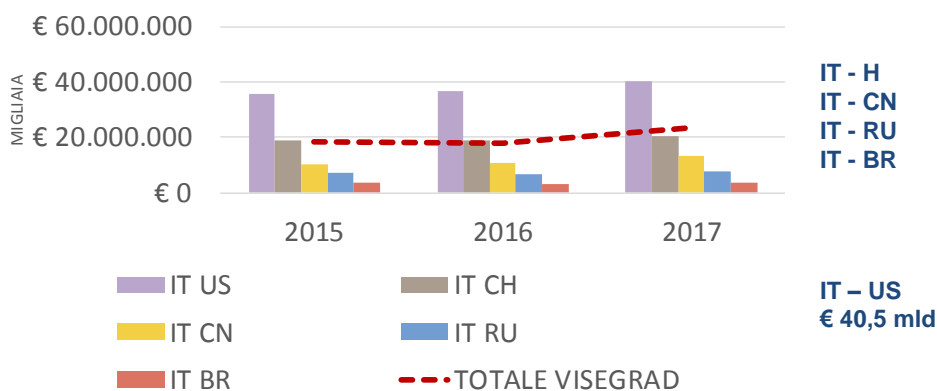
Importazioni italiane 2017



IT - VISEGRAD
€ 26,2 mld

IT - CN
€ 28,4 mld

Esportazioni italiane 2017



IT - VISEGRAD
€ 23,5 mld

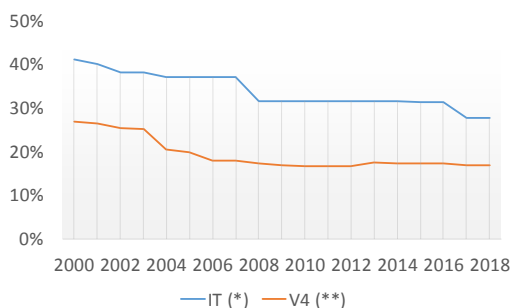
IT - US
€ 40,5 mld

Doing Business In the Visegrad

I Paesi V4 si stanno confermando meta di investimenti provenienti da tutto il mondo, molti investitori internazionali sono attratti oltre che dalla logistica (nel cuore dell'Europa), anche dagli incentivi offerti e, non ultimo per importanza, anche dalla fiscalità non

opprimente. Senza analizzare i dati di ogni singolo Paese, ma facendo la media per ottenere una visione globale, possiamo vedere che le imposte dirette si attestano sotto il 18% sia per le persone fisiche sia per le persone giuridiche.

IMPOSTA SULLE SOCIETA' 2018 (analisi virtuale)



V4

17,0 %

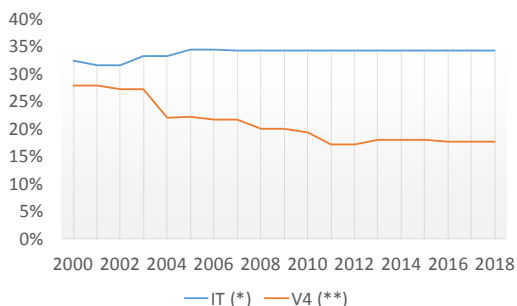
MEDIA DEI 4 PAESI

IT

27,9 %

IRPEG+IRAP

IMPOSTA SULLE SOCIETA' 2018 (analisi virtuale)



V4

17,75 %

MEDIA DEI 4 PAESI

IT

34,4 %

MEDIA SCAGLIONI
(senza regionali e comunali)

In ogni caso chi intende approcciare l'area Visegrad, sia per investimenti produttivi, sia per qualsiasi altra attività, non dovrà farlo solo per la fiscalità, che potrà rappresentare uno spunto, ma non il più importante. Si deve sapere che non si arriverà in un posto retrogrado, il mercato sta diventando sempre più maturo, la professionalità è in aumento e la competizione è alta; sarà quindi necessario avere idee chiare, essere ben organizzati e pronti ad adeguarsi, o meglio, a comprendere una mentalità e cultura diverse dalla nostra.

Per maggiori informazioni:

Roberto Di Corsi

Mazars s.R.O.
Accounting outsourcing solutions

Pobřežní 3, 18600 prague 8 –
Czech Republic

Tel: +39 028029 8059
Mob: +420 734752962

E-mail: roberto.dicursi@mazars.cz



News dalle imprese

Al via la mappatura dell'ecosistema dedicato alle startup del Mediterraneo

Si chiama **Startup Europe Mediterranean (SEMED)** ed è un'iniziativa promossa da FacilityLive e Startup Europe (della Commissione europea) per creare una piattaforma di incontro tra investitori, aziende e istituzioni situate nel bacino del Mediterraneo. Da Bruxelles hanno deciso di collaborare proprio con la startup pavese, che oltre all'architettura della piattaforma gestirà anche il corretto funzionamento della stessa. L'intento principale è quello di mappare gli ecosistemi innovativi nella regione del Mediterraneo, riservando particolare attenzione alle startup digitali. La piattaforma cloud alla quale FacilityLive sta lavorando per SEMED (il lancio è previsto per marzo 2019) è vista come un'opportunità per scoprire talenti, perché rappresenterà lo spazio virtuale made in UE per la connessione tra le persone e gli ecosistemi dell'innovazione. Startupper, investitori, aziende, università, istituti di ricerca e rappresentanti delle istituzioni, avranno a disposizione un mezzo per incontrarsi.



Fonte: *ilsole24ore.com*, 8 ottobre 2018

SECONTIME Proroga la campagna di equity crowdfunding



SolidariLab s.r.l. è una start-up innovativa costituita nel mese di luglio 2015, e iscritta nell'apposita sezione del CCIAA di Bologna. Con **Secontime**, il suo primo prodotto, nato dopo un intenso periodo di studio sul campo del mercato dell'usato e del vintage, dialogando con i professionisti del settore, la società si pone l'obiettivo di diventare un punto di riferimento sia dei tanti appassionati che dei punti vendita. Secontime è un'azienda che si occupa anche di analytics, big data e AI e i punti vendita potranno avere un profilo premium con il quale avere accesso alle analisi dei dati per migliorare le proprie performance sia online che offline. La fase di avviamento è stata conclusa con la messa online il 14 settembre 2017 a Bologna. La fase successiva, di espansione dell'attività, richiede risorse finanziarie, necessarie per le iniziative e campagne di marketing e commerciali nelle altre grandi città d'Italia, ma anche per un costante sviluppo e miglioramento delle funzionalità e caratteristiche dell'app e del sito web. Per questo la società ha deciso, in linea con il proprio spirito votato alla condivisione ed alla collaborazione, di avviare una raccolta di capitale attraverso l'equity crowdfunding. La campagna di equity crowdfunding sul portale **Starsup** è stata prorogata fino al giorno 18 novembre del 2018.

Fonte: *starsup.it*, Ottobre 2018

Il gin italiano alla conquista di Berlino a BCB 2018

E' l'Italia il paese ospite d'onore all'edizione 2018 di Bar Convent Berlin, la più accreditata fiera europea dedicata al settore del bar. E proprio accanto al padiglione principale, dall'8 al 10 ottobre i visitatori (sono previsti oltre 14mila ingressi) vengono accolti da un hub che riunisce alcuni tra i migliori produttori e brand owner di gin italiani. That's the Spirit e ilGin.it (il più visitato sito italiano dedicato al distillato) hanno infatti lanciato l'hub per supportare i produttori del Belpaese nell'export dei loro prodotti e a dare loro visibilità nei mercati internazionali. Inoltre That's the Spirit presenterà in anteprima il nuovo progetto "Adotta un gin" per aiutare i produttori europei a esportare i propri gin in Italia, in un'ottica di collaborazione fra i diversi player del mercato. Quello del gin italiano è un fenomeno che sta raggiungendo proporzioni rilevanti. Negli ultimi anni sono oltre 170 le nuove etichette lanciate sul mercato e si distinguono per la qualità dei distillati, l'abbondanza di materie prime fuori dal comune e la varietà e differenziazione del prodotto finale. Del resto, all'esperienza nella tradizione della distillazione, si affiancano l'estro e la creatività, tanto più considerando che i distillati di ginepro erano comuni nella penisola già secoli prima dell'invenzione del gin. L'obiettivo del progetto ilGin.it è dunque far conoscere in Italia e all'estero questo aspetto del Made in Italy. E l'evento berlinese è l'occasione per dare visibilità ai brand italiani (solo una cinquantina esporta i propri prodotti).



Fonte: *ilsole24ore.com*, il 4 ottobre 2018