


**FORMAZIONE**
*Scuola professionale di Hallein*

## Apprendistato per tecnici di impianti a fune Due altoatesini ottengono la qualifica

Un tecnico di impianti funiviari deve saperne gestire l'esercizio e la manutenzione, controlla la funzionalità degli impianti funiviari ed esegue i ricorrenti lavori di manutenzione. Dietmar Leitner (BB Gitschberg-Jochtal) e Adam Felder (Bergbahnen Olang-Kronplatz) sono i primi due altoatesini che hanno superato con successo l'esame di fine apprendistato per tecnici di impianti funiviari presso la scuola professionale di Hallein, in Austria.

Nel 2008 in Austria è stato introdotto l'apprendistato per tecnici di impianti a fune. Nel 2012 l'Alto Adige, in cui il sistema funiviario con 375 impianti e circa 2.000 addetti ha una tradizione al pari dell'Austria, ha deciso di mandare i propri apprendisti a frequentare la formazione ad Hallein (Salisburgo). "Grazie alla buona collaborazione con tutte le istituzioni siamo riusciti ad approvare velocemente anche in Alto Adige la figura di tecnico di impianti funiviari come professione oggetto di apprendistato. Tramite l'accordo bilaterale tra Austria e Alto Adige non ci sono stati neppure problemi a frequentare i corsi al centro di competenza per impianti a fune alla scuola professionale di Hallein", spiega Siegfried Pichler, presidente dell'Associazione esercenti funiviari dell'Alto Adige.

Dopo aver superato l'esame presso la scuola professionale di Hallein, i due apprendisti altoatesini hanno anche dovuto sostenere uno specifico esame sulle disposizioni legislative per gli impianti a fune in Alto Adige. Superando anche questo esame, i due tecnici sono abilitati a svolgere la funzione di caposervizio e/o macchinista di impianti a fune, in quanto per chi supera l'esame di tecnico d'impianto non è più necessario frequentare i corsi previsti in Alto Adige per macchinisti e caposervizio in Alto Adige.



**IMPIANTI FUNIVIARI**  
i primi tecnici altoatesini con la commissione d'esame

**L'INCONTRO**
*Produzione di elettrodomestici*

## Apparatebau srl, il cliente sempre al centro Nuovi stimoli dalla visita ai leader di settore

I prodotti innovativi, l'eccellenza e la qualità sono la base per tutti coloro che della massima soddisfazione del cliente fanno il proprio marchio di fabbrica. Dialogare con il cliente, conoscere al meglio le sue preferenze, essere in grado di far fronte alle necessità attuali e intercettare quelle potenziali: questo è ciò che fa la differenza. Per questo motivo nelle scorse settimane una folta delegazione di collaboratori e rappresentanti del top management di Apparatebau Srl di Laghetto ha accolto l'invito di un cliente e visitato la sede dell'azienda leader mondiale nel settore della produzione e vendita di elettrodomestici, con un team composto dai migliori ingegneri ed esperti nei settori della distribuzione, del marketing e del design. In particolare la visita all'impianto produttivo ha confermato le aspettative dei collaboratori più giovani, che hanno potuto vedere come e dove vengono venduti i pezzi e i prodotti finiti, ma anche per chi da decenni fa parte del team di



**PRODUZIONE E VENDITA DI ELETTRODOMESTICI**  
Apparatebau in visita ai clienti

Apparatebau non sono mancate le occasioni per stupirsi: showroom, impianti per la prefabbricazione, audit dei prodotti, montaggio di forni e la più moderna saldatrice si sono succeduti in un programma molto stimolante. La Apparatebau è specializzata nella produzione e nello sviluppo di componenti cinematici, es. cerniere, per l'industria di elettrodomestici.

## PRODUZIONE DI COMPONENTI PER IL MERCATO EUROPEO DELLE PORTE DA INTERNO

# Piena sinergia tra teoria e pratica

*Formazione, qualità e rispetto dei tempi di consegna sono le chiavi del successo*

Per la serie "Tecnica: un lavoro da sogno!" oggi pubblichiamo il ritratto di Patrick Hofer, Holz Pichler spa di Nova Ponente.

Dopo le scuole medie si è iscritto all'allora Istituto Tecnico Industriale perché pensava che questa scuola gli avrebbe aperto buone prospettive di lavoro. E così è stato! Dopo alcuni anni nell'amministrazione tecnica di un'impresa edile, Patrick Hofer aveva bisogno di affrontare nuove sfide professionali che ha trovato nel settore legno. Da quasi un anno Patrick Hofer lavora alla Holz Pichler spa di Nova Ponente e si occupa di vari settori della gestione degli ordini, concordando con la produzione i relativi aspetti tecnici - organizzativi.

### Tra teoria e pratica

Tra i suoi compiti rientra anche il coordinamento della produzione in serie di una nuova linea per porte antincendio. "A me piace che il mio tempo di lavoro sia diviso tra ufficio e produzione. In questo modo posso combinare al meglio la parte pratica con quella teorica e il lavoro risulta sempre diverso e vario. Ogni giorno sono chiamato a confrontarmi con compiti nuovi e stimolanti. In azienda non conosciamo il significato della parola "noia" e questo è fantastico! Il mio

lavoro mi permette, inoltre, di collaborare con vari reparti e conoscere così l'azienda nel suo complesso e non soltanto un piccolo settore. In una realtà con una sessantina di dipendenti questo aspetto è fondamentale", spiega Hofer, parlando con entusiasmo del proprio lavoro che richiede senso pratico, capacità organizzative e vaste conoscenze tecniche. Tutto questo è possibile continuando a prestare grande attenzione alla formazione, anche durante la vita professionale e Patrick Hofer è contento che la Holz Pichler dia ai propri collaboratori l'opportunità di frequentare vari tipi di corsi. "Io sono in azienda da poco meno di un anno ed ho potuto già fare un corso in Germania e per quest'anno ne ho in programma un altro. I nostri vertici sono molto aperti a questo tipo di richieste e si capisce così che il personale è veramente considerato la principale risorsa per Holz Pichler. Noi lo percepiamo e ne trae vantaggio anche il clima interno", spiega Patrick Hofer.

### Qualità e rispetto dei tempi

Con i suoi tre stabilimenti produttivi la Holz Pichler rientra tra i produttori leader a livello europeo di componenti high-tech in legno per applicazioni industriali. In Italia e all'estero l'azienda

è conosciuta anche per il suo servizio straordinario. "In pratica questo significa far arrivare al cliente la merce richiesta della qualità migliore possibile, nelle

quantità ordinate e naturalmente "just in time". La qualità dei prodotti gioca sicuramente un ruolo fondamentale, ma per noi è altrettanto importante il rispetto dei

tempi di consegna. Proprio questo è uno degli aspetti che ci differenzia dai nostri competitors e che viene maggiormente apprezzato dalla clientela", racconta Patrick Hofer, che nel tempo libero ha bisogno di ricaricare le energie soprattutto praticando sport all'aria aperta. Giocare a calcio o sciare sono i suoi passatempi preferiti, ma gli piace anche molto viaggiare. "Il movimento all'aperto mi rigenera; anche viaggiando riesco a staccare la spina e questo influisce positivamente sul mio approccio al lavoro", racconta Patrick Hofer.

### L'azienda

Negli ultimi anni la Holz Pichler spa si è specializzata nella produzione di componenti per l'industria europea delle porte in particolare per interni; ogni settimana l'azienda fornisce, infatti, componenti per quasi 40mila porte. Ogni mese l'azienda produce, inoltre, fino a 500mila metri di semilavorati per cornici e profili, più di 200 mezzi di materiale da costruzione e più di dieci camion di pannelli lamellari per le più diverse applicazioni per l'edilizia. Tra i clienti di Holz Pichler rientrano però anche piccole aziende attive in mercati di nicchia, tra i quali figurano ad esempio produttori di pianoforti, scale, finestre speciali ed elementi acustici.



**PATRICK HOFER** Holz Pichler spa di Nova Ponente

## AUMENTA L'ESIGENZA DI PROGRAMMI ASSICURATIVI INTERNAZIONALI PER DIVENTARE SEMPRE PIÙ FORTI

# Assiconsult e Icba, cresce la partnership

*Gestione del credito e factoring tra i principali ambiti di attività. La società ha filiali in Italia e all'estero*

ICBA (International Credit Brokers Alliance) è un'unione a livello mondiale di broker operanti nel campo dell'assicurazione del credito. Tramite una propria rete globale di corrispondenti internazionali, offre consulenza e soluzioni assicurative integrate. Costituita nel 1999 a Parigi, con i suoi 70 uffici distribuiti in 38 paesi nei cinque continenti l'organizzazione oggi conta oltre 8.000 clienti. Da oltre 10 anni il broker bolzanino Assiconsult fa parte di ICBA e ne cura la rappresentanza per l'Italia. Da gennaio di quest'anno anche la sua filiale di Innsbruck è entrata a far parte direttamente dell'organizzazione mondiale.

### L'importanza di una rete internazionale

Far parte di ICBA permette ad Assiconsult di avvalersi di partner internazionali, anche operando in

Austria, senza rinunciare al proprio radicamento locale. "Un numero crescente di aziende, alla ricerca di nuovi mercati di sbocco e condizioni produttive più vantaggiose, sceglie di aprire sedi commerciali e stabilimenti produttivi all'estero. Ciò significa che è sempre più sentita l'esigenza di programmi assicurativi internazionali. Proponiamo modelli assicurativi confezionati ad hoc per ciascun cliente e, grazie al nostro sistema di relazioni, siamo in grado di assicurare in modo rapido e flessibile qualsiasi attività su scala sia nazionale che internazionale. Questo è certamente uno dei nostri principali punti di forza, un aspetto di cui siamo particolarmente orgogliosi", spiega Gregor Stimpfl, titolare di Assiconsult. I vantaggi sono evidenti: tutti i soci ICBA nel proprio paese operano come specialisti nella realizzazione di

soluzioni personalizzate in tutto ciò che riguarda la gestione del credito, con particolare riguardo all'assicurazione dei crediti, al factoring, alle fidejussioni e all'assicurazione contro l'infedeltà dei dipendenti. **Che cos'è l'assicurazione del credito?** La perdita su credito è un evento che ogni azienda vorrebbe evitare. Infatti, essa vanifica gli sforzi commerciali che hanno portato alla vendita, perfezionata magari attraverso una lunga trattativa o una paziente cura dei rapporti con il cliente; inoltre, trasforma in perdita anche tutte le energie ed i costi sostenuti nella valutazione del debitore e nel suo monitoraggio nel tempo, nonché i costi di acquisizione e/o trasformazione del materiale venduto. L'assicurazione del credito, quindi, protegge dalle conseguenze di perdite su crediti in caso di mancato pagamento di

forniture o servizi in seguito a insolvenza del cliente.

### L'azienda

I primi mesi del 2016 hanno portato varie novità per Assiconsult, attiva nel campo assicurativo da mezzo secolo. Una di queste è la nomina del nuovo consiglio di amministrazione, avvenuta a metà marzo, in cui accanto a Gregor e Alfred Stimpfl, siedono Bernhard D'Incau e da ora Petra Laimer e Danilo Potenza. Al consiglio di amministrazione spetta la supervisione della gestione, oltre che la consulenza alla direzione per le questioni di maggiore importanza. Assiconsult ha la propria sede a Bolzano e filiali a San Candido, Trento, Milano e Innsbruck. Assiconsult, leader tra i broker di assicurazioni in Italia, occupa attualmente un'ottantina di collaboratori ed assiste clienti operanti nei più svariati settori.