

È più di una piscina I Grechi lanciano il «Biolago Italiano»



La famiglia. I Grechi hanno avviato con Becom un percorso per sostenere al meglio il passaggio generazionale

La famiglia di Buffalora ha già messo la sua firma su almeno un centinaio di progetti in tutta Italia

Innovazione

BRESCIA. Ci sono le piscine e ci sono le biopiscine o biolaghi. Le prime le conosciamo tutti, quanto ai biolaghi, invece, molto ci sarebbe da scrivere. Il nocciolo della differenza fra i due modi di stare al fresco sta in poche parole: in piscina c'è il cloro, nel biolago no. Ma poi c'è altro, come vedremo. E attorno al biolago, da una quindicina d'anni Adriano Grechi della Grechi Giardini di Buffalora, in città, lavora, sperimenta e realizza.

Agli inizi pareva una eccentricità importata dal Nord Europa e invece in questi anni, i Grechi ne hanno realizzati ormai un centinaio in Italia contribuendo con consigli ed interventi a farne un'altra trentina. Il che sta a dire che dei trecento circa biolaghi nazionali quasi la metà ha la firma di Adriano Grechi e dei figli Veronica, Francesco e Daniele oltre che dei fratelli dello stesso Adriano, Paolo e Andrea.

Il punto. Ma che è un biolago-biopiscina? Lo suggerisce la parola stessa: un posto dove si fa anche il bagno ma in manie-

ra dei tutto naturale, in acqua viva e buona come sottolinea Grechi, senza aggiunte di prodotti chimici e con una realizzazione anche questa, per così dire, naturale, perché il biolaghetto si realizza scavando nella cruda terra, senza aggiunta di calcestruzzi, verrebbe da dire, il che consente di realizzare una struttura anche in aree e zone vincolate dove la classica piscina sarebbe impedita.

Il biolago è quindi un'area a forma e dimensioni varie (da pochi metri quadri a fin dove volete voi) e di profondità variabile (da poco più di 1 metro a quattro) che si inserisce nel vostro giardino in modo naturale: è qualcosa di molto di più di una piscina perché potete immaginare di fare il bagno attorniato da ninfee, ad esempio, oppure con una libellula (ma non zanzare) che sfiora il velo d'acqua. Diciamo, come continua a ripetere Adriano Grechi, che il biolago non è per tutti. E non è una vicenda solo di costi,

perché qui siamo sugli stessi livelli di una buona piscina (ma con costi di gestione negli anni inferiori). No, non è per tutti perché - diciamo chiaro - per immaginare di vivere con un biolago serve un certa qual sensibilità al tema ambientale.

Nel dettaglio. Ma come funziona un biolago, com'è che l'acqua è sempre pulita e viva? Il segreto, diciamo così, sta nel cosiddetto filtro che è un mix di pietre e ghiaie di diversi tipi e poi delle diverse tipologie di piante che depurano l'acqua. Voi capite che la chiave del biolago sta qui dentro: se il filtro funziona il biolago vive. Ma questo filtro è una cosa viva e quindi serve mestiere ed esperienza per capire e sapere quali piante possono servono nelle diverse situazioni (biolago al sole, a mezz'ombra, nel Nord Italia o a Lipari?, dico per dire).

Servono dunque passione ma soprattutto esperienza. Dopo quindici anni, Adriano Grechi ritiene di mettere a frutto su scala più ampia questa esperienza. Resta pur sempre un artigiano del verde (anche se con 15 addetti va nella fascia alta delle imprese) ma crede sia tempo di lanciare, come fatto in questi giorni, il marchio Biolago Italiano sottolineando ad un tempo che il mercato è dichiaratamente nazionale e ricordando alle aziende del Nord Europa che anche da noi si sta crescendo.

Ma per crescere fuori, per evitare dolorosi fuochi di paglia, serve essere attrezzati dentro. Da qui l'incontro con la Becom di Alfredo Rabaiotti per definire quello che genericamente potremmo chiamare passaggio generazionale o meglio, nel caso specifico, di riorganizzazione delle funzioni aziendali partendo da quello che Rabaiotti chiama «il riconoscimento del valore umano e professionale» insito nella Grechi. In altre parole: prendiamo coscienza di quel che è stato fatto e di quel che siamo, sentiamoci orgogliosi del nostro lavoro, è tempo di passare da una dimensione artigianale ad una organizzazione strutturata. E quindi è tempo di lanciare il Biolago Italiano (dettagli e gallery sul nuovo sito ilbiolagoitaliano.it). // G.L.B.

Ori Martin - Beltrame: accordo per Ferrosider

Siderurgia

BRESCIA. Accordo tra ORI Martin e AFV Beltrame per Ferrosider. La società vicentina, leader europea nella produzione di laminati mercantili in acciaio, ha comunicato di aver raggiunto un'intesa «per l'acquisto della business unit commerciale, incluso il magazzino, di Ferrosider - si legge nel comunicato stampa -, lamina-

toio del Gruppo ORI Martin, con sede ad Ospitaletto, con cui ha sottoscritto un contratto di conto lavoro».

Come ha specificato Beltrame, «l'operazione si è sviluppata nel segno della continuità sia in termini di fornitura che di servizio alla clientela ma, soprattutto, di produzione, che proseguirà nel sito bresciano». L'attività commerciale partirà ufficialmente dal 1° gennaio 2021. ORI Martin aveva rilevato la maggioranza delle quote azionarie di Ferrosider nel giugno del 2018. // S.F.

Neosperience, semestre col botto: il fatturato cresce del 40 per cento

La quotata

Bene anche i margini:
Ebitda a 2,4 milioni
Acquisizioni: dopo
Workup c'è ADChange



L'ad. Dario Melpignano

BRESCIA. Neosperience vola nonostante la pandemia. A dirlo sono i risultati consolidati al 30 giugno approvati dal Cda della spa bresciana, oggi tra i principali player del settore della Digital Customer Experience e quotata su Aim Italia dal 20 febbraio 2019. La Pmi innovativa nel primo semestre ha registrato infatti ricavi consolidati pari a 7,1 milioni di euro (+40,6% rispetto ai 5,1 del 30 giugno

2019), grazie all'acquisizione di numerosi nuovi clienti e al contributo delle società entrate a far parte del perimetro di consolidamento. L'Ebitda si è attestato a 2,4 milioni, con un incremento del 5,7% rispetto al 30 giugno 2019, con un'incidenza del 34,3% sui ricavi, in calo rispetto al 45% dell'analogo periodo del 2019. L'Ebit è cresciuto del 3,8% mentre l'utile è stato pari a 188 mila euro, in calo rispetto al semestre precedente per effetto delle maggiori imposte (il 2019 aveva beneficiato di crediti d'imposta).

Acquisizioni. Il patrimonio netto, grazie anche al consolidamento di Workup srl, è salito a 15,1 milioni (erano 14,5 al 31 dicembre 2019). Da segnalare, tra gli eventi successivi al 30 giugno 2020, che in data 9 agosto Neosperience ha firmato un contratto preliminare per l'acquisto del controllo (51%) della torinese ADChange, azienda con una consolidata presenza nel settore della Lead Generation. L'acquisizione consentirà a Neosperience di completare ed arricchire la propria solution Customer Generator. // A.D.

GDB **IMPRESA 4.0**
LE IDEE INCONTRANO LE AZIENDE

IL "NUOVO" LAVORO: SMART WORKING E DIGITALIZZAZIONE+

IL LOCKDOWN HA IMPOSTO ALLE AZIENDE UN CAMBIAMENTO, SIA NELL'APPROCCIO AL LAVORO SIA NELL'ORGANIZZAZIONE DELLO STESSO. LA DIGITALIZZAZIONE, FONDATA SU CONSAPEVOLEZZA, CONTROLLO E MARGINE, COME CHIAVE PER IL SUCCESSO.

INTERVENGONO:

- **Alfredo Rabaiotti** - Innovation Manager, consulente e formatore, amm. unico Becom
- **Primo Bocchi** - Direttore d'impresa da 25 anni e ora collaboratore Becom
- **Andrea Pasotti** - Responsabile Area Innovazione Gestionale e Lean Management CSMT
- **Mauro Oliani** - Consulente d'impresa Becom

È UN'INIZIATIVA DEL

**GIORNALE
DI BRESCIA**

EVENTO ONLINE ORGANIZZATO
IN COLLABORAZIONE CON

Becom
FABBRICA STRATEGICA

EVENTO
ONLINE

8
OTTOBRE
ORE 17.00

LIVE
STREAMING

SU WWW.GIORNALEDIBRESCIA.IT



DA RIVEDERE SU
TELETUTTO - CANALE 12
IL 13 OTTOBRE ALLE 21.30

ISCRIVITI SU
SALA-LIBRETTI.GIORNALEDIBRESCIA.IT
PER RICEVERE I MATERIALI
DI SUPPORTO ALL'INCONTRO