

## ***“Dalla produzione di una rete in metallo alla realizzazione di una barella elettrica.”***

### **Evoluzione innovativa di Favero Health Projects SpA: azienda specializzata nella fornitura “chiavi in mano” di soluzioni d'arredo per cliniche, case di riposo ed ospedali**

Il 19 settembre 2019, presso la sede amministrativa di Favero Health Projects (che un tempo ospitava la vecchia falegnameria) ha avuto luogo il terzo incontro dell'undicesimo ciclo di Open Day CSR in azienda, dedicato al tema “Salute, bellezza e impresa: innovazione etica e responsabile”, del quale si riporta a seguire il resoconto a cura dello Sportello CSR e Ambiente della Camera di Commercio Treviso – Belluno.

Favero Health Projects è un'azienda di Montebelluna, conosciuta per la fornitura “chiavi in mano” di soluzioni d'arredo di ambienti per cliniche, case di riposo ed ospedali, nata nel 1950 ma registrata ufficialmente del '52; è con questo primo aneddoto che l'ingegner Favero, comincia la sua presentazione, precisando che l'attività di Favero Health Projects, comprende l'assemblaggio, le prove di laboratorio, il controllo qualità, le prove elettriche per calcolare la corrente in dispersione per garantire che tutti i prodotti motorizzati o che presentano componenti elettriche ed elettroniche operino in bassa tensione.

Quello che si pensa di questa azienda è che si occupi in prevalenza di arredo ospedaliero, inteso come arredamento delle camere degenza, quando invece la maggior parte delle forniture è destinata alle sale operatorie e ai reparti di rianimazione e ad alta intensità di cura.

Solo a titolo di esempio, Favero Health Projects nel suo portfolio clienti, oltre al locale ospedale di Montebelluna, annovera il Gruppo Humanitas (MI) l'Ospedale Pediatrico Bambin Gesù (RM), Emergency (per la quale spesso fornisce a titolo gratuito forniture e/o manodopera per il controllo delle componenti elettriche dei letti).

L'informazione successiva, e che completa il quadro introduttivo, riguarda la condivisione di un problema legato alla logistica: lo sviluppo avvenuto dagli anni '50 ad oggi, l'espansione e gli ottimi risultati di fatturato raggiunti prima dell'avvento della crisi economica che ha investito anche il nostro Paese a partire dal 2008, hanno portato infatti agli attuali problemi logistici che vedono le attività produttive, di ufficio e di magazzino, dislocate su 4 stabilimenti solo nel montebellunese e che si sommano ai due stabilimenti di Rovigo (Tecnos, dove vengono prodotte parti in alluminio), di Casalecchio di Reno (BO – Tecnodent, dove vengono prodotte poltrone per dentisti, poltrone otorinolaringoiatriche e per ginecologia ed ostetricia) e Lizzano in Belvedere (BO, dove avviene lo stampaggio di poliuretani) dove sono dislocate le altre sedi produttive delle aziende che compongono il gruppo Favero. Tra gli obiettivi futuri aziendali vi è quindi quello di trovare una soluzione che ottimizzi gli spazi a disposizione, possibilmente accorpando le varie sedi presenti in provincia di Treviso, così da ridurre i costi di gestione degli stabilimenti.

Ma come “nasce” Favero e in che modo crea innovazione?

È rispondendo a questa domanda che, ancora una volta, conosciamo la creatività dei “nostri imprenditori” che rendono il tessuto economico locale così interessante e vario. Dove piccole e medie imprese, rinomate a livello nazionale e spesso anche europeo, molte volte leader del proprio settore, nascono in piccoli ambienti domestici per poi espandersi fino a raggiungere strutture organizzative assai più complesse.

Favero Health Projects viene fondata in concomitanza della nascita dell'attuale amministratore, quando il padre ed uno zio costruiscono reti metalliche destinate a seminari ed altri istituti scolastici della zona, (partendo però da un'attività che prevedeva 2 negozi alimentari e l'eredità del nonno paterno che aveva un'osteria); da lì, per soddisfare gli altri bisogni di queste realtà, il passo verso una produzione di arredi è stato breve e altrettanto naturale è stata la prosecuzione che ha portato l'azienda ad orientarsi verso il settore ospedaliero. Ma per passare da una rete metallica ad un letto a trazione elettrica ci è voluta un'ernia. No, non si tratta di una barzelletta, ma di come nasce un'idea e la conseguente capacità di risolvere un bisogno futuro, nato da un problema attuale. Come l'Ingegnere Favero racconta, a causa di un

ernia si trovava in ospedale, dove ha potuto constatare le difficoltà degli operatori nello spostare i letti dei degenti. Perché quindi non facilitarli in questo compito? Ecco allora come è nato questo nuovo prodotto e quello è stato un altro passo verso l'ultimo prodotto innovativo, utilizzato in via sperimentale nel reparto di pronto soccorso di tre strutture ospedaliere (tra le quali l'ospedale di Treviso): Thunder flash, la barella elettrica, ideata per sopperire alla mancanza di personale ospedaliero abilitato allo spostamento delle barelle in corsia (rispetto alle barelle in uso nella maggior parte degli ospedali, la Thunder flash richiede la presenza di un solo operatore a fronte di due o tre).

Oltre a letti e barelle motorizzate, gli altri prodotti di punta riguardano in particolare i carrelli di alluminio che contengono i "kit ospedalieri", che il gruppo di visitatori ha potuto vedere in dettaglio nella successiva visita allo Show room di Volpago del Montello (TV).

Un altro prodotto innovativo e molto apprezzato riguarda invece il reparto pediatrico. L'età pediatrica è compresa tra i 0 e i 14 anni ed i letti pediatrici hanno una lunghezza standard. L'idea di Favero nasce quindi dal bisogno di soddisfare questa domanda, "e se viene ospedalizzato un adolescente più alto della media, in che letto lo metto?" Certo, all'occorrenza si potrebbe affiancare, in reparto, un letto da adulto accanto ad un letto pediatrico, ma ci sarebbe lo spazio sufficiente ad ospitare quel letto in più? Ecco quindi che, a fronte di questa necessità è stato inserito nel catalogo dei prodotti il letto pediatrico allungabile di 30 centimetri. L'innovazione di prodotto a volte non viene immediatamente capita dal mercato, ma se l'innovazione è diretta al soddisfacimento di criticità e bisogni dei quali gli operatori prendono atto, allora si può arrivare ad un prodotto vincente. Ecco quindi che l'attenzione a problematiche quali la demenza senile, la SLA ed altre patologie che portano le persone a non essere più autosufficienti, non solo in tarda età, rappresenterà la spinta al miglioramento di questa azienda per la realizzazione di nuovi prodotti altamente tecnologici e performanti, capaci di garantire un risultato omogeneo e funzionale, unendo design e facilità d'uso.

Questo ci porta ad approfondire il rapporto di Favero Health Projects tra lo sviluppo, l'attenzione ai materiali ed agli impatti ambientali e che poi si collega all'aspetto più burocratico delle certificazioni.

La Responsabilità Sociale di quest'azienda si esplica anche nel fatto di precorrere i tempi ed arrivare tra i primi ad adottare processi e materiali in grado di soddisfare le normative di settore. Fin dagli anni '80, ad esempio, commercializza prodotti ignifughi in classe 1. Per contrastare il problema relativo all'utilizzo di additivi, utilizza in alcuni prodotti la fibra di vetro e per le reti dei letti, ed anche per affrontare il conseguente problema dello smaltimento, impiega prodotti riciclabili (come il polietilene ed il polipropilene).

Il percorso di miglioramento e sviluppo costante deriva da una storia di più di mezzo secolo di ricerca delle tecnologie più avanzate e delle migliori risorse disponibili, con particolare attenzione all'ottimizzazione dei processi, all'evoluzione dei materiali e alla cura dei dettagli. Una dimostrazione dello sviluppo e miglioramento e dell'attenzione che questa azienda pone al servizio dei propri clienti riguarda, quella che potremmo definire "revisione dei prodotti": ogni 6 mesi circa i prodotti a catalogo vengono controllati, eventualmente modificati per essere migliorati.

Se verso gli inizi l'azienda realizzava anche lavorazioni interne di zincatura, cromatura e verniciatura, gradualmente tali attività sono state dismesse ed affidate, eventualmente, a terzi. Questo non solo per contenere ed evitare del tutto impatti ambientali negativi, ma anche per svolgere al meglio le attività di core business.

Diversamente succede per la componente elettronica, per cui l'azienda sta lavorando per raggiungere l'autonomia di questa produzione, che costituisce il valore aggiunto dei prodotti aziendali.

Inoltre, grazie all'implementazione ed al mantenimento di un sistema completo di certificazioni di qualità che garantisce elevati standard in tutte le procedure aziendali, riesce ad eliminare i processi produttivi impattanti ed è quindi in grado di contenere i consumi, progettare e realizzare prodotti che diminuiscano l'impatto sull'ambiente, tramite le materie prime utilizzate e le modalità con cui sono state lavorate.

Uno degli aspetti molto apprezzati di questa visita aziendale e della presenza dell'Ingegnere Favero, riguarda il fatto che parli apertamente anche degli aspetti critici che incontra quotidianamente nel suo lavoro, dimostrando trasparenza, autocritica e a volte perplessità, nei confronti di un sistema burocratico

eccessivamente farraginoso, ma anche delle difficoltà riscontrate nel reclutamento del personale in produzione. Il Gruppo Favero Health Projects, ha in totale un fatturato di circa 30 milioni di euro, 110 “dipendenti motivati”, di cui ben 15 progettisti, ed ammette la difficoltà di trovare risorse che vogliono lavorare nel reparto produzione.

Parlando di fatturato si arriva poi a fornire una panoramica sulla presenza di Favero nei mercati comunitari ed internazionali e della difficoltà di esportare, ad esempio in Germania o in Francia, dove alcune norme statali superano quelle comunitarie (anche se così non dovrebbe essere).

Favero è presente nel mercato italiano per il 75% (questo dato riguarda una media dei dati di fatturato delle imprese che costituiscono il gruppo; se si analizzano infatti le percentuali riguardanti la sede di Casalecchio di Reno, si nota come il dato sia completamente ribaltato in favore dell’export. La sede in provincia di Bologna registra infatti il 90% di export). Per quanto riguarda il mercato nazionale il 60% dei clienti di Favero Health Projects sono Ospedali pubblici, il 25% Ospedali privati, il 10% RSA (strutture residenziali extra ospedaliere) private ed il 5% RSA pubbliche.

Per quanto riguarda l’export, il 69% delle forniture ed appalti riguarda paesi dell’Unione Europea, il 7% il Medio Oriente e la restante parte copre Stati Uniti, Sud America ed Africa.

L’acquisizione di nuovi distributori avviene tramite internet, scambio di informazioni, visite programmate e fiere, dove vengono messe a frutto le competenze del personale dell’area tecnico – commerciale.

Una componente fondamentale che contraddistingue l’impegno di Favero riguarda la collaborazione tra fornitore e appaltatore. Spesso infatti arrivano presso questi uffici delle planimetrie vuote ed il cliente chiede all’azienda di pensare assieme alla migliore disposizione possibile, così da ottimizzare gli spazi e renderli il più funzionali ed accessibili.

Al fine di garantire un prodotto “chiavi in mano” completo, oltre alla produzione propria, Favero commercializza anche prodotti di aziende “partner”, quali ad esempio cucine, arredi per ufficio, ecc...

Oltre a visitare lo show room, dove sono presentati i numerosi prodotti, in altrettante e numerose possibili finiture cromatiche, veniamo a conoscenza del fatto che Favero, per prima, ha introdotto l’utilizzo del Corian nella produzione delle ante, oltre che all’utilizzo del più consueto vetro temperato, materiale resistente anche all’utilizzo di sostanze impiegate negli ambienti ospedalieri. Un’altra caratteristica dei prodotti Favero riguardante gli armadi con apertura a serranda, consiste nel fatto che tale sistema di apertura/chiusura è rimovibile (mentre nei prodotti concorrenti è fissa) consentendo, anche in questo caso, la rimozione totale in fase di lavaggio e sterilizzazione. L’impiego di parti rimovibili in alluminio pressofuso all’interno degli armadi e dei carrelli, consente inoltre una pulizia ed una sterilizzazione ottimale.

Durante questa visita abbiamo inoltre avuto modo di vedere un tecnico impegnato nella realizzazione di un sistema che permetterà di aprire i carrelli contenenti i “kit ospedalieri” senza dover utilizzare l’apertura manuale. Grazie ad un impulso, in caso di necessità, la serranda verrà aperta senza che medici ed operatori debbano toccarla, evitando di dover lavare più volte le mani e risparmiando tempo prezioso nelle fasi preoperatorie.

Rimanendo in tema di sterilizzazione, poniamo l’attenzione sull’ultimo incontro in programma, previsto per il 3 ottobre e che condurrà un nuovo gruppo di visitatori a conoscere Steelco SpA, un’azienda di Riese Pio X che produce apparati e sistemi per il lavaggio, disinfezione e sterilizzazione nell’ambito professionale medico-sanitario, nel settore della ricerca scientifica e nell’industria farmaceutica.

Ringraziamo ancora una volta Favero Health Projects, per averci dato modo di visitare la sua sede e lo show room, per aver messo a nostra disposizione non solo il tempo dell’Ingegnere Favero, ma anche quello di alcuni dipendenti che con passione e cortesia ci hanno illustrato come dai bisogni nascano poi idee innovative e come l’etica ed i valori siano fattori importanti per attrarre risorse e farsi apprezzare dal mercato.

Treviso, 30.9.2019

**Federica Alimede**

Sportello CSR e Ambiente Treviso - Belluno