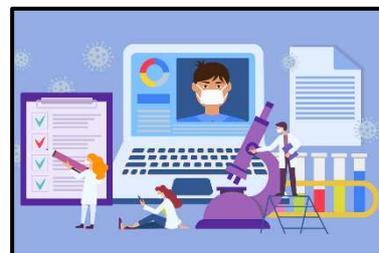


## MILESTONE s.r.l.



**L'AZIENDA:** Milestone s.r.l. è un'azienda **100% bergamasca** con il 98% dei collaboratori bergamasco. È leader a livello mondiale nella realizzazione di **soluzioni e strumentazioni tecnologiche nel campo della diagnostica di laboratorio** (chimica analitica e organica). L'azienda nasce nel 1988 dalla mente e dal fiuto di Franco Visinoni, a cui piace farsi chiamare Chief Dreamer, «sognatore capo». Ad oggi ha un giro d'affari di 50 milioni di euro, (senza considerare ciò che deriva dal network), conta 120 dipendenti distribuiti in due sedi: nella sede centrale di Sorisole e nella sede di Valbrembo (struttura aperta a partire dal 2016) e possiede inoltre 36 brevetti. L'azienda infine è presente in 120 nazioni ed i suoi prodotti sono promossi in tutto il mondo da una fitta rete di rappresentanti.

**COVID E DIGITALIZZAZIONE:** Il 23 febbraio 2020 Milestone, come tutto il resto del mondo, è stata coinvolta nella **pandemia globale di Coronavirus**, la quale ha provocato una **leggera flessione negativa (7-8%) del fatturato**. Di fronte a questo problema Milestone si era posta l'obiettivo di mantenere tutti i **posti di lavoro** dei suoi dipendenti e possiamo dire che ci è riuscita alla grande (senza nemmeno ricorrere alla cassa integrazione). Nel giro di tre settimane l'azienda si è rivoluzionata variando i **flussi di turno** all'interno dei reparti produttivi, introducendo lo **smart working** nei reparti commerciali e lasciando attive solo le **linee di approvvigionamento**. L'azienda, prima della pandemia, era solita effettuare dei seminari (inerenti i suoi prodotti e il loro utilizzo) all'estero (per esempio a New York, a Shanghai o ad Atlanta), ora questi vengono effettuati totalmente **via internet** dalla struttura di Sorisole (la fibra a Sorisole è stata attivata proprio da loro) e ad oggi effettuano circa 20 meeting al mese. Invece le fiere virtuali non hanno riscontrato altrettanto successo in quanto viene a mancare la possibilità di un **contatto diretto con i clienti**, presupposto a cui Milestone crede molto. Per quanto riguarda invece la commercializzazione hanno sfruttato il **digital export** che si basa sull'impostazione di strategie di vendita attraverso la tecnologia. Fortunatamente l'azienda era già pronta e strutturata a **livello tecnologico**, per esempio, possiede una webcam che è in grado di seguire il presentatore durante l'evento. Infatti la Milestone aveva già iniziato un processo di **digitalizzazione** all'interno dell'azienda, ma, a seguito del Covid, questo processo è stato accelerato e attualmente permette di mantenere un contatto più **fluida e funzionale**, offrendo dei webinar di taglio **educativo** dando così il massimo supporto, sia a livello analitico che chimico, agli spettatori.



Dal Covid, su affermazione del signor Alessandro Cortesi, nonché amministratore delegato dell'azienda, ne escono **forti e ridimensionati**. Non solo concludono l'anno con dei risultati importanti, ma addirittura, anche quest'anno, divideranno un premio con tutti i loro dipendenti. Il 2021 invece rimane ancora un anno molto buio e l'azienda non ha la possibilità di guardare nel medio-lungo periodo.

**ASPETTO AMBIENTALE E SOCIALE, NON SOLO BUSINESS MA ANCHE ETICA:** Milestone ama definirsi una **società etica globale** focalizzata sull'uomo, come una sorta di people-to-people, ed è molto sensibile al tema ambientale, infatti, con la sua strumentazione l'azienda si assicura che il livello di contaminazione del cibo sia sotto controllo, contribuendo a creare **un mondo 'green'** per le proprie famiglie, per i dipendenti e infine per i clienti. L'azienda è divisa in due settori. Abbiamo



il primo settore in cui la mission è **“helping chemists”**: il suo intento è quello di aiutare i chimici offrendo loro soluzioni complete in grado di rendere l’attività di laboratorio più facile, più veloce e più sicura. Il secondo settore, invece, si basa sull’**“helping patients”**. Milestone ha infatti inventato e brevettato un nuovo strumento chiamato **“Ultra Safe”**. Quest’ultimo è dotato di un sistema totalmente automatico che dosa il fissativo richiesto (per esempio la Formalina) in modo standardizzato e documentato, in piena sicurezza e garantendo la chiusura dei secchi a prova di fuoriuscita. Questa tecnologia innovativa consente agli operatori delle sale operatorie e dei laboratori di patologia di trattare i campioni istologici in completa sicurezza, senza esposizione a fumi fissativi (in inglese chiamata **“formal zero exposure”**). Inoltre ha inventato anche delle **tecnologie ‘day hospital’** e grazie a queste, ad esempio, è in grado di ridurre i tempi di attesa (14 giorni circa) di una biopsia (utilizzata per verificare la presenza di tumori) e lo stress che essa comporta, fornendo al paziente una diagnosi nell’arco di una giornata. Ciò ha avuto maggiore riscontro negli Stati Uniti poiché il servizio sanitario è privato e di conseguenza i clienti sono disposti a pagare per una migliore qualità del servizio. Oltre agli Stati Uniti, l’azienda cerca di rendere questa tecnologia accessibile anche ai paesi meno sviluppati come l’India e l’Africa.



Milestone è convinta che senza i suoi **dipendenti** tutto ciò non sarebbe stato possibile. Infatti, il suo obiettivo, è quello di portare persone di qualità in azienda, sostenendole e facendole sentire parte di un progetto, quello **“milestoniano”**. I giusti ingredienti per questo progetto sono: **l’etica, la persona e la tecnologia**. È in questi elementi che essa investe tutte le sue risorse ed ai quali si dedica con passione e impegno. Una caratteristica fondamentale è quella di mettere il **lato umano in primo piano**, in quanto crede molto nelle potenzialità e soprattutto nella voglia di lavorare, tipica bergamasca, dei propri collaboratori.

**IL MERCATO IN CUI OPERA:** L’azienda ha una particolare **visione globale** e oltre che in Italia, opera direttamente negli Stati Uniti, in Cina, in Corea, in Canada e in Giappone (il 50% del loro fatturato deriva infatti dall’export). Il signor Alessandro Cortesi ha definito la sua azienda **“un piccolo pesce in un mare di squali”**. Ciò sta ad indicare che Milestone è presente nel **mercato internazionale** dominato da multinazionali multi miliardarie e la loro concorrenza si trova principalmente negli Stati Uniti e in Giappone. Ovviamente confrontarsi con queste aziende implica il confronto anche sul piano delle **risorse disponibili**. Milestone oggi vanta un ottimo sviluppo **digitale** e punta sempre di più all’**innovazione**. Ciò che distingue l’azienda sul mercato è la sua **capacità di flessibilità** ovvero la capacità, nonché punto di forza, che l’azienda ha di assumere, nel modo più rapido e veloce possibile, delle decisioni (anche di rilevata importanza).



**I MODELLI DI COMMERCIALIZZAZIONE:** L’azienda applica il **B2B** acronimo dell’espressione **“business to business”** utilizzata per descrivere le transazioni commerciali che intercorrono tra imprese industriali, commerciali o di servizi all’interno dei cosiddetti mercati interorganizzativi. Ciò significa che Milestone ha **distributori esclusivi in tutto il mondo** e in ogni nazione collabora con un solo distributore. Infine l’azienda possiede, non solo rappresentanti sparsi in tutto mondo, ma anche strategici uffici diretti i quali permettono di avere una penetrazione di mercato più forte e priva di concorrenza.

Per quanto riguarda il commercio online, ovvero l'**e-commerce**, l'azienda possiede una piccola sezione del proprio sito dedicata alla vendita di consumabili (ovvero beni che si distruggono con un solo utilizzo oppure dei quali si perde la disponibilità dopo un utilizzo). Questa sezione è ancora però nascosta ai clienti perché rappresenta un **progetto futuro e preventivo** in quanto per adesso non ci sono ancora le competenze richieste per vendere online. L'azienda però vuole tenersi pronta per quando arriverà il giorno in cui tutto il commercio si baserà sull'utilizzo di internet e della tecnologia.



**UNA PROSPETTIVA DI CRESCITA:** L'azienda Milestone s.r.l. si è posta un obiettivo di **crescita organica**, non solo di prodotti, ma anche di investimenti. A livello dimensionale vogliono crescere con le **proprie energie e con l'aiuto delle persone**, in quanto queste ultime rappresentano l'aspetto più importante della loro attività. Infatti per conseguire un profitto è necessario l'intervento delle persone giuste, dotate di precise **qualità** e di **voglia di fare**. Proprio per questo motivo hanno deciso anche di crescere attraverso alcune **partnership**. Un esempio è la loro fondamentale alleanza con la **Cina**, la quale da luglio, a seguito della pandemia, è ripartita sia a livello economico che sociale.

**TROVARE IL PARTNER GIUSTO:** Ovviamente bisogna essere **abili nella scelta della propria partnership**, che è molto importante per garantire una buona vita aziendale in quanto, l'acquisizione di un'altra azienda come partner, può essere **vantaggioso** ma può anche essere **rischioso**. Potrebbe infatti verificarsi che la radicata cultura dell'azienda strida con quella dell'azienda acquisita, creando quindi dei disagi e dei rallentamenti all'attività.



**IL RAPPORTO CON I DIPENDENTI:** Ai suoi dipendenti Milestone, non offre solo la possibilità di lavorare, ma anche la **possibilità di crearsi una vera e propria carriera**. L'azienda mira molto all'**integrazione dei giovani** e si ritiene un'azienda **moderna e non convenzionale**. Un esempio ne è il fatto che, nessuno, timbra il cartellino. In questo modo l'azienda fidelizza il lavoratore dipendente, lasciandogli maggiore libertà e responsabilità, creando così un clima di grande **collaborazione e impegno**.

**L'INDIVIDUAZIONE DEL PERSONALE:** L'azienda cerca costantemente persone **dotate di cultura e di "carattere milestoninano"**. Per fare ciò utilizzano diversi canali presenti su tutto il territorio sia nazionale, che internazionale. Forte è la necessità di **chimici** e per colmare questa necessità Milestone ha un rapporto diretto con l'istituto di Bergamo **I.S.I.S. "Giulio Natta"**. Ogni anno l'azienda ospita cinque studenti tirocinanti per circa tre settimane, durante le quali questi ultimi mettono in pratica le loro conoscenze e abilità. Al termine del percorso, viene chiesto loro di effettuare una breve relazione sull'esperienza vissuta. Inoltre Milestone collabora con l'**Università di Torino**, con l'**Istituto Mario Negri** e con numerose **strutture ospedaliere** tra le quali: il Bolognini di Seriate, il San Raffaele di Milano e il Papa Giovanni XXIII di Bergamo.





**LEADER MONDIALE:** Per concludere, su testimonianza del signor Alessandro Cortesi, sappiamo che Milestone è diventata leader mondiale nel suo settore attraverso **le persone, la perseveranza** e il detto bergamasco **“mola mia”** (ovvero “non mollare mai”). L’azienda **ha sempre creduto nel suo progetto** e lo ha sempre portato avanti, indipendentemente da qualsiasi ostacolo o difficoltà. Possiamo dire che **non ha mai smesso di sognare** e ha addirittura insegnato ai suoi collaboratori di **sognare l’impossibile** perché, grazie alla propria perseveranza, **tutto ciò che si vuole, può essere realizzato.**