

# BRESCIATODAY



Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

**DOSSIER** POTERE

## Chi sono i giovani imprenditori senza dinastia che stanno cambiando Brescia

Dimenticate i "figli di papà": a Brescia sta crescendo una nuova generazione di imprenditori che si è costruita tutto da sola, dalla manifattura alle biotech, dalla meccanica alle consulenze milionarie. Storie vere di talento, rischio, notti insonni e intuizioni geniali... con un'ospite d'eccezione che non vi aspettate



**Alessandro Gatta**  
Giornalista



**G**iovani e bravi (e molto, aggiungiamo noi): non è il titolo di un film di Dino Risi, ma l'identikit degli imprenditori bresciani che si sono fatti da sé e che già stanno macinando successi. Non è la solita retorica, ma una solida realtà che si concretizza in servizi di consulenza, meccanica, manifattura, terziario, biotecnologie medicali e tanto altro ancora. Ma al di là dei risultati economici, il primo criterio di selezione è stata l'età: hanno tutti meno di 40 anni, salvo un paio di fuori quota, ma meritati (spoiler, mettetevi comodi: tra loro anche l'Estetista Cinica). Un altro denominatore comune: le maniche rimboccate, alla maniera bresciana, e tanto impegno (e magari un pizzico di fortuna, che non guasta mai). Sono questi i giovani imprenditori fai da te, meglio ancora imprenditori self-made: le loro storie sono state piacevoli da raccontare, lo saranno ancor più da leggere.

Simone Mora

In ordine più o meno sparso, il viaggio comincia alle porte di Brescia, da San Zeno. È qui che ha sede la Plus Biomedicals, realtà specializzata nell'innovazione per il mondo della disabilità e più precisamente nella neuroriabilitazione, con focus sia sull'adulto che sul pediatrico. Al timone c'è Simone Mora, 31 anni: laureato in Ingegneria biomedica, è presidente dei Giovani imprenditori della Cna di Brescia, la Confederazione nazionale dell'artigianato. "Produciamo tutori custom per patologie neurologiche come atassie, sclerosi, paresi cerebrali, Parkinson, ictus e dispositivi in ambito mobility, ovvero accessori e sistemi di movimentazione per carrozzine particolari – racconta Mora – In Plus Biomedicals arriva la materia prima ed esce il prodotto finito: per noi la filiera completa interna è fondamentale per stare al passo (anzi, per essere un passo avanti). Come tutte le start up, ormai Pmi innovativa, abbiamo chiuso diversi aumenti di capitale che hanno consentito lo sviluppo aziendale. Operiamo in tutta Italia e anche all'estero: da 2 anni lavoriamo con Hong Kong". L'azienda è attrezzata con un proprio

reparto di R&D (ricerca e sviluppo) "che ci permette di partire dall'idea e arrivare al prodotto finito".



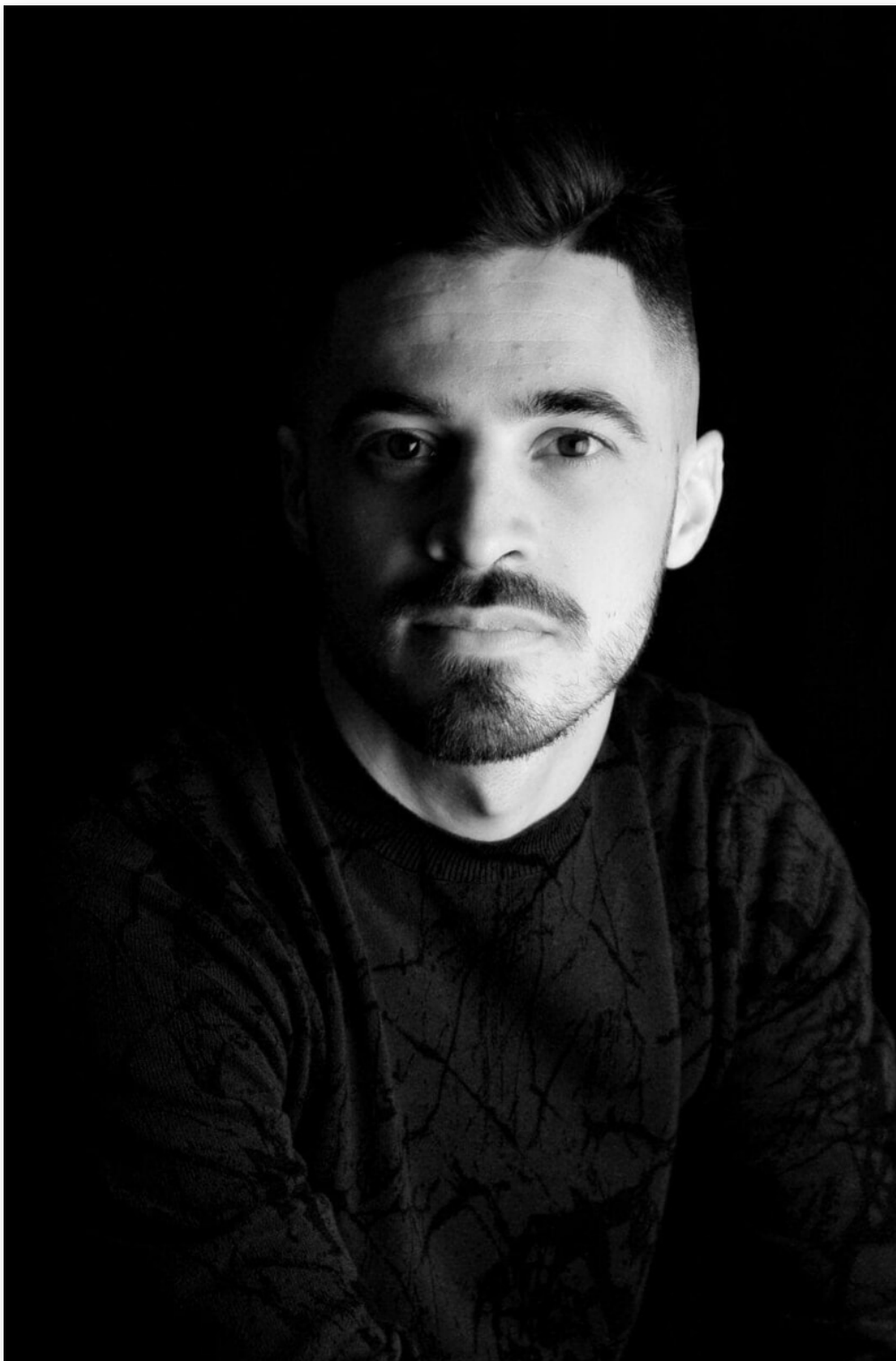
Simone Mora

### Michael Gallini

Anche Michael Gallini, 35 anni, è associato della Cna Brescia: "La mia storia parte dall'Itis di Lonato, dove ho iniziato a muovermi nel mondo tecnico-industriale – spiega – Dopo la scuola ho scelto la carrozzeria delle auto, un lavoro che adoravo e che mi ha formato tanto. Poi è arrivata la chiamata di mio padre, in azienda serviva una mano. Così sono entrato in Carrozzeria Condor, di cui oggi sono il titolare". La sede è a Molinetto di Mazzano: "La nostra non è una carrozzeria tradizionale, ma un'azienda specializzata nella realizzazione di cabine e cofanature per macchine movimento terra, macchine da demolizione, presse, treni e altre strutture metalliche complesse. Ci occupiamo di tutto: saldatura, tranciatura, verniciatura, seguendo ogni processo dal materiale grezzo al prodotto finito". Self-made, anche se in famiglia: "Pur essendo nell'azienda di mio padre,

ho cominciato dal basso facendo l'operaio. La cosa bella è che alcuni nostri lavori sono finiti anche sul grande schermo: abbiamo avvistato una cabina della pressa nel film *Baby Driver* (Stati Uniti, 2017: regia di Edgar Wright, con Ansel Elgort, *ndr*). È stata una grande soddisfazione".

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)



Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Michael Gallini

## Nicola Rossi

Nicola Rossi (33 anni) era già stato avvistato nella Top 10 degli imprenditori bresciani più promettenti. Lo è ancora: è alla guida di Fortitudo Finance, sede a Brescia, specializzata in consulenze per finanza agevolata. Dopo la laurea, muove i primi passi nel mondo del commercio dei diamanti: è in questo contesto che matura le competenze che oggi lo vedono perito tecnico in preziosi iscritto al Tribunale di Milano e alla Camera di Commercio di Milano, Monza e Lodi. Laureato in Finanza, ha poi studiato Business Administration a Istanbul: è stato selezionato da Confindustria per un percorso formativo sull'autoimprenditorialità. Da queste basi nasce Fortitudo Finance: "L'impresa paga solo se ottiene il contributo – spiega Rossi –: se non vince, non solo spende nulla, ma gli riconosciamo fino a 2mila euro come forma di scuse e tutela del rapporto. Non avevo un track record all'inizio e non sarebbe stato corretto chiedere un compenso senza ottenere un risultato concreto: per questo ho deciso che il rischio doveva essere mio". Missione compiuta: tasso di successo del 92%, con picchi fino al 97,5% su specifiche tipologie di misure, e oltre 60 bandi diversi gestiti tra fondi regionali, nazionali e strumenti per innovazione e competitività.

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)



Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Nicola Rossi

### Andrea Zanetti

Andrea Zanetti ha 32 anni e fa parte della "new generation" di commercialisti e consulenti. È uno dei protagonisti della società Consulpro di Brescia, nata dall'unione di diversi studi contabili e oggi regolarmente iscritta all'Ocdec di Brescia, l'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili. "La visione che portiamo avanti si fonda su due assi portanti – spiega Zanetti –. Il primo è la vocazione consulenziale: l'obiettivo non è limitarsi agli adempimenti del commercialista tradizionale, ma aiutare l'imprenditore a leggere e comprendere i propri numeri aziendali, trasformando i dati in decisioni consapevoli". Una "strategia" che ha portato la società a diventare partner de Il Sole 24 Ore per le aree di Corporate

Governance e Controllo di gestione. Il secondo pilastro è l'innovazione digitale: Consulpro per 3 anni consecutivi è risultata tra i vincitori dei "100 Best in Class" nella categoria Digital Innovation, premio promosso da Euroconference in collaborazione con Forbes Italia, collocandosi stabilmente tra i primi 25 studi commercialisti italiani. Un approccio "atipico" alla professione: attività tradizionali come contabilità e bilanci, ma anche controllo di gestione, budgeting, assetti organizzativi, supporto HR.

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)



Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Andrea Zanetti

Jonathan Silva

Dalle consulenze alla meccanica, dicevamo: "Dedizione e tanto lavoro, bisogna adattarsi alle situazioni senza mai cambiare il proprio essere. Non ho aspettato l'occasione giusta, l'ho creata". È questo il

mantra dell'imprenditore self-made secondo Jonathan Silva: classe 1994 e di origini italo-brasiliane, è cresciuto a Calcinato in una famiglia umile – racconta lui stesso: la madre lavorava come cameriera in hotel, il padre operaio – e dopo gli studi ha subito trovato impiego alla Sibre Italia, dove oggi è Operation Manager. "È qui che ho incontrato il mio mentore, il direttore Massimo Lotti, che ha scelto di darmi fiducia e coinvolgermi nello sviluppo di nuovi progetti", aggiunge. È da questa collaborazione che prendono forma due nuove realtà imprenditoriali di successo: insieme al collega e amico David Ranieri ha dato vita a Pro Bearing Italia, che lavora nel settore della trasmissione meccanica per clienti siderurgici e portuali, in Italia e all'estero. Nel pieno della pandemia, quando molti rallentavano, con Massimo Lotti e Paolo Pezzottini ha poi avviato Mec-Steel, officina meccanica con sede a Gavardo che oggi conta una dozzina di dipendenti (e la metà sono donne).

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)



Jonathan Silva

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

### Nicola Damin

"Ho sempre fame: di ambizione, di migliorarmi, di raggiungere obiettivi e traguardi". Parola di Nicola Damin, 40 anni: si avvicina al mondo della gioielleria e dell'orologeria che ne aveva soltanto 18, oggi con la sua Dienneci ha raggiunto vendite per oltre 1,2 milioni di euro, quasi decuplicando il fatturato in un decennio. Ha aperto il suo primo negozio nel 2014, a Desenzano: l'attività nasce come

laboratorio creativo per gioielleria personalizzata, con processi interni che vanno dal disegno Cad alla stampa 3D fino alla rifinitura manuale. Col tempo Damin integra l'offerta con l'orologeria e inizia a collaborare con brand nazionali e internazionali (è rivenditore ufficiale, tra i tanti, di marchi come Norqain, Oris, Maurice Lacroix, Hamilton, Mido, Seiko): ora i negozi sono due e il secondo, ancora a Desenzano, si caratterizza per uno spazio interamente dedicato all'orologeria e un angolo bar per eventi esclusivi per collezionisti e appassionati. Parallelamente allo sviluppo fisico, investe nel digitale con un e-commerce in continua crescita e la presenza in marketplace internazionali come Chrono24.

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)



Nicola Damin

## Simone Busi e Sergio Faustini

Simone Busi, 54 anni, e Sergio Faustini, 55, sono i nostri primi due "fuori quota", ovvero gli imprenditori self-made ma già over 40. La loro azienda, la Flutec di Travagliato, è punto di riferimento nell'automazione industriale e nel trattamento dell'aria compressa. Tutto comincia nel 2000, quando i due giovani tecnici – appunto Busi e Faustini – accolsero la sfida di traghettare un'attività di utensileria verso un settore in piena crescita, l'automazione. Hanno trasformato una realtà locale in un'azienda che serve tutto il territorio italiano, partner di marchi internazionali e specializzata in consulenza tecnica e nella realizzazione di reti aria: oggi Flutec conta oltre 10mila articoli in pronta consegna e serve i principali comparti manifatturieri della Lombardia. I due imprenditori rilevano l'azienda nel 2021, assumendone la guida diretta: lo scorso anno è stato inaugurato il nuovo headquarter. Molto più di un semplice spazio di lavoro, viene presentato come un "ecosistema tecnologico" pensato per favorire collaborazione, innovazione e rapidità operativa: ampie vetrate, spazi luminosi, aree espositive, magazzini automatizzati, logistica avanzata, aree dedicate alla formazione. "Un luogo che riflette la filosofia dell'azienda: efficienza, innovazione e centralità delle persone – spiegano Busi e Faustini –. Oggi come ieri crediamo che la vera forza di Flutec siano proprio le persone: chi lavora con noi e chi ci sceglie come partner ogni giorno".

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)



Simone Busi e Sergio Faustini

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

### Cristina Fogazzi

Fuoriquota d'eccezione, nonché la quota rosa (e che quota!) che ci mancava, la più che celebre Cristina Fogazzi aka Estetista Cinica ma ancora più Veralab, il brand di cui è founder orgogliosa e che nel 2024 ha generato ricavi per oltre 75 milioni di euro (nel 2017 erano poco più di 1 milione): presto raggiungerà quota 200 dipendenti e 1 milione di follower solo su Instagram. Nata a Brescia (è di Sarezzo) nel 1974, ha iniziato il suo percorso nel 2009 con l'apertura del centro estetico BellaVera a Milano: nel 2015 ha lanciato il suo canale e-commerce, che oggi vale la metà della distribuzione, affiancandovi punti vendita fisici dai monomarca ai corner fino ai pop-up. Solo quest'anno ha aperto una decina di negozi da Bologna a Roma a Palermo, gli ultimi in ottobre a Milano e Bari: il 2025 è anche l'anno dell'internazionalizzazione, con l'approdo in Spagna (dopo il lancio del canale online nel 2024) attraverso una partnership con El Cortes Inglés. In Italia il brand è presente in oltre mille punti vendita tra profumerie e farmacie.

"Sono davvero felice di quello che abbiamo costruito in questi 10 anni – dice Cristina Fogazzi –: arriviamo al decennale con un

fatturato di 75 milioni di euro rafforzando il nostro modello Direct to Consumer e aprendo 10 nuovi store in Italia. Veralab è nata da un'esigenza concreta: ascoltando le donne del mio centro estetico ho capito quanto il mercato fosse pieno di stereotipi e insicurezze. Quindi ho deciso di creare una linea di prodotti per me e per loro: il dialogo con le persone è stato il punto di partenza, ha generato fiducia e appartenenza, ma senza studio e competenza sarebbe stato impossibile creare una community come la nostra. Costruire un catalogo sia skincare che makeup significa conoscere a fondo ingredienti, tendenze e materie prime, e validare sempre ogni formula con test clinici di efficacia. Ogni lancio richiede moltissimi passaggi, ma tutto questo ci permette di offrire prodotti di altissima qualità. Quest'anno abbiamo raggiunto un altro traguardo importante con l'approdo in Spagna sul canale fisico. Veralab è un brand che dice la verità e mantiene le promesse, con un'anima pop che guida e ispira anche nel lavoro quotidiano".

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)



Abbonamento di Nicola Rossi (rossinicola3112@gmail.com)

Cristina Fogazzi

27 novembre 2025 17:21

© Riproduzione riservata

