

In questo numero:

**ASSOCIAZIONE**

L'Assemblea privata di Confindustria Emilia

**PREMIO ESTENSE**

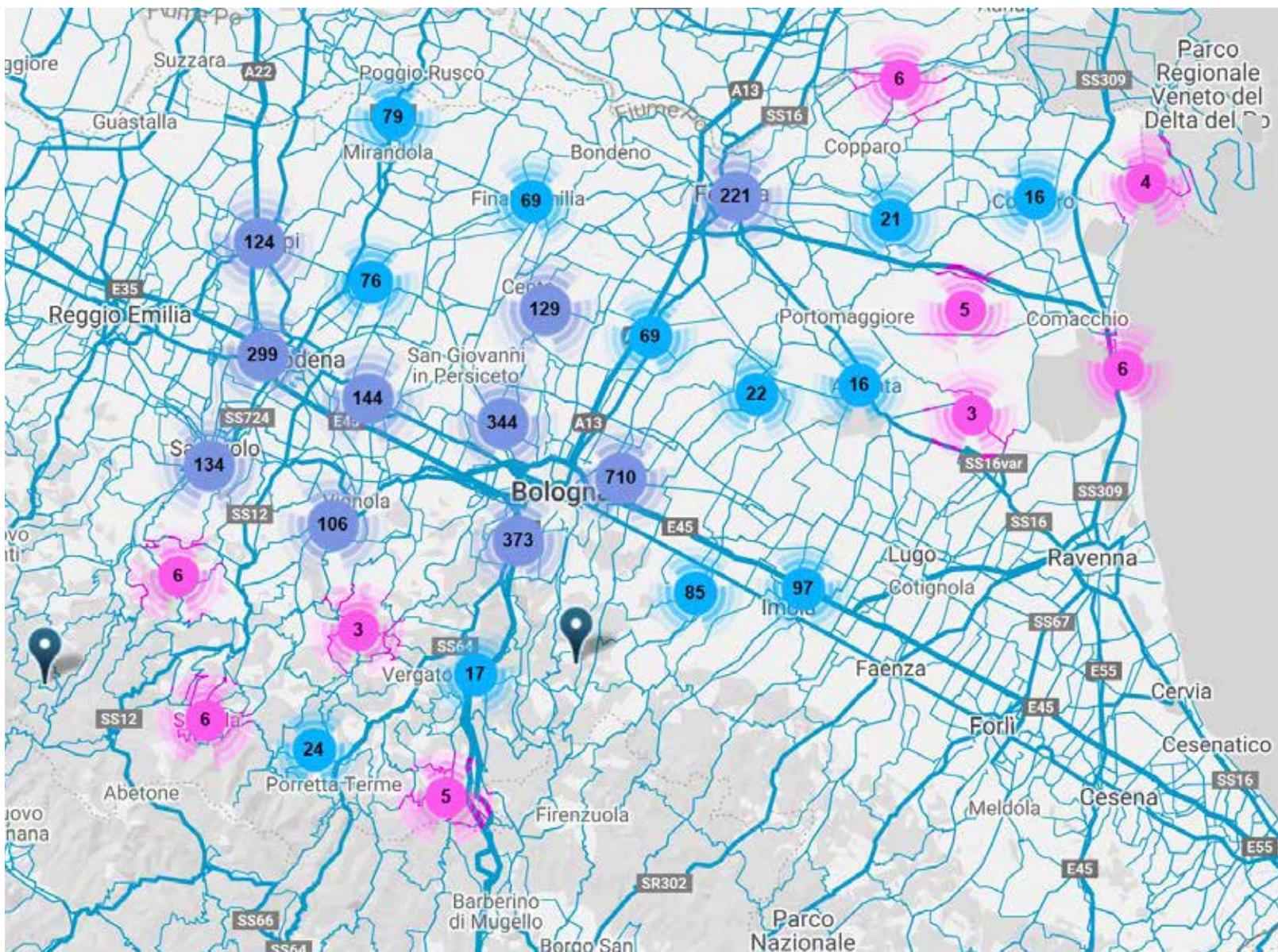
Designato il poker dei finalisti della 57ª edizione

**L'INDAGINE**

Bologna: incubatore di possibilità un percorso di confronto aperto alla città

Autorizzazione del Tribunale di Bologna n.6858 del 26.11.1998  
Poste Italiane SpA - Spedizione in Abbonamento Postale 70% - Aut. MBPA/CN/BO/0008/2015.

# Intelligenza di comunità





# Hai chiuso la porta?

## E le backdoor?



Solo un system integrator  
come GTI garantisce il  
massimo della sicurezza  
a ogni livello.

**Proteggiamo gli accessi fisici  
e quelli digitali, le backdoor  
delle imprese.**

Sistemi tecnologici a difesa  
del patrimonio aziendale.  
Reale e intellettuale.

Rendiamo le imprese invulnerabili  
integrando sistemi di:



VoIP & Unified  
Collaboration



Cabling &  
Data Center



Network &  
Cyber Security

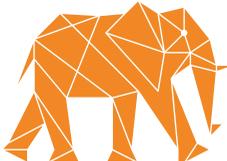


Security &  
Access Control

approfondisci



[www.gti.it](http://www.gti.it)

**GTI**   
**Tech** it Easy

ASTUZIA, INGEGNO, DIFESA.



# HUMAN MIND SECURITY

Ispiriamo la mente al concetto di sicurezza.

## NEL 2021 NASCE **CENTRUM ACADEMY**

LABORATORIO  
DI FORMAZIONE  
PER LA CULTURA  
DELLA SICUREZZA

Centrum srl, leader nella progettazione e installazione di impianti per la sicurezza aziendale, investe sulla formazione creando una vera e propria Academy per la diffusione della cultura della sicurezza.



ANTINCENDIO



VIDEO SORVEGLIANZA  
INTELLIGENTE



ANTINTRUSIONE



CONTROLLO ACCESSI  
RILEVAZIONE PRESENZE  
GESTIONE CHIAVI



CYBER SECURITY  
CYBERKUBE



CENTRUM s.r.l. · via Puglie, 27 · 41012 Carpi (MO) · Tel. 059 643555  
Fax 059 696031 · info@centrumsrl.it · [www.centrumsrl.it](http://www.centrumsrl.it)

**CENTRUM**  
SOLUZIONI PER LA SICUREZZA



## PRIME SRL: DALLA LOGISTICA ALLA RETE D'IMPRESE

L'evoluzione nel tempo ci ha consentito di soddisfarvi... da sempre"

È con questo slogan che Prime Srl, azienda attiva nel settore della logistica e servizi con sede a Cadriano, nel comune di Granarolo dell'Emilia, ha configurato la propria immagine da presentare ai clienti. Sempre al passo con i tempi, nell'anno 2018 entra a far parte di una rete d'impresa di cui è la principale ideatrice, la Prime Logistic Network, che si propone di affrontare un mercato sempre più competitivo, coniugando la decennale esperienza nel settore della logistica di alcune imprese, con le potenzialità di aziende che si distinguono per significative capacità imprenditoriali, operative e spiccata flessibilità. La rete si propone di soddisfare al meglio le richieste che giungono da

aziende clienti, grazie alla varietà di attività che per merito delle retiste è in grado di svolgere anche in settori differenti e/o complementari alla logistica.

Prime Logistic Network conta un organico consolidato di circa 1.900 unità divise tra l'Emilia Romagna e la Lombardia, con un aumento costante del proprio fatturato che nel 2021 supererà con largo margine i 100 milioni, di cui circa 26 milioni della sola Prime Srl.

In un contesto competitivo sempre più interconnesso e globalizzato l'abilità di fare Networking sarà determinante nel futuro e Prime è pronta ad accogliere la sfida.



Via Nuova, 27 - 40057 Granarolo dell'Emilia (BO) - Tel. 051.0980999 - info@primesrl.com - www.primesrl.com





CONFINDUSTRIA EMILIA

AREA CENTRO

Le imprese di Bologna,  
Ferrara e Modena

**Presidente**

Valter Caiumi

**Direttore Generale**

Tiziana Ferrari

**Sede legale e operativa:**

via San Domenico, 4 - 40124 Bologna

tel. 051 6317111 - fax 051 356118

www.confindustriaemilia.it

Autorizzazione del Tribunale di Bologna

n. 6858 del 26.11.1998

Poste Italiane S.p.A.

Spedizione in abbonamento Postale 70%

Aut. MBPA/CN/BO/0008/2015.

Gli articoli presentati possono non rispecchiare le posizioni di Confindustria Emilia che comunque li ritiene un contributo sul piano dell'informazione e dell'opinione

<b>focus</b> di Valter Caiumi	5
<b>vita industriale</b> di Marco Taddei, Laura Ansaloni, Raffaella Mazzali, Marianna Saguatti e Generoso Verrusio	7
<b>ICT, motore per l'innovazione</b> rubrica a cura di Rete ICT	68
<b>L'assemblea privata di Confindustria Emilia</b>	71
<b>La relazione del presidente Valter Caiumi</b>	72
<b>Non perdere l'occasione della ripresa</b>	77
<b>Bologna: incubatore di possibilità</b> di Marco Taddei	78
<b>Premio Estense 2021, designato il poker dei finalisti</b> di Generoso Verrusio	81
<b>Università e imprese insieme: nasce il FUP</b>	85
<b>Horizon Europe: il nuovo programma quadro dell'Unione Europea e le opportunità per le imprese italiane</b>	87
<b>B.T. Expo, a Modena la prima fiera di filiera per il settore biomedicale</b> di Laura Ansaloni	89
<b>Aldina Balboni e Tribù, la solidarietà che non si ferma</b> di GV e LA	95
<b>news emilia</b> di Marco Taddei e Marianna Saguatti	98

Grande o piccolo che sia il vostro business,  
lungo o breve che sia il vostro viaggio,  
Italsempione vi darà sempre il massimo  
della professionalità.



## Terra

SPEDIZIONI FULL LOAD E GROUPAGE  
DA E PER TUTTA EUROPA,  
GRAZIE A UN NETWORK CAPILLARE.

## Mare

SERVIZIO FCL DA E PER TUTTO IL MONDO.  
CONSOLIDATE LCL REGOLARI.  
MAGAZZINI DOGANALI E STOCCAGGIO MERCI.



## Aereo

SERVIZI CONSOLIDATI E PRIORITARI.  
KNOW-HOW SPECIFICO PER I SETTORI  
FOOD E FASHION.

## Logistica

SERVIZI INTEGRATI E A VALORE AGGIUNTO.  
AREE DEDICATE PER FASHION LOGISTICS  
E PRODOTTI DEPERIBILI.



**Italsempione S.p.A.**

Via Portogallo, 21 - 41122 Modena

Tel. 059 852611 Fax 059 852645

modena@italsempione.it

www.italsempione.it

**WE MOVE YOUR STORY FORWARD**

Cari colleghi,  
dal confronto internazionale troviamo, per la prima volta in Europa, un'Italia che lavora, propone e dibatte in prima linea con i principali paesi dell'Unione, nel rispetto del ruolo che si merita.

In sintonia con gli editoriali precedenti, e forte di questa condizione di nuovo equilibrio politico ed economico, ritorno a parlare del nostro ruolo nella comunità e di come non sia ancora sufficientemente riconosciuto.

È ricorrente il tema della comunicazione, di come ci esprimiamo, degli stereotipi ancora troppo presenti e della percezione finale della collettività.

Strumenti in campo e vostra collaborazione hanno contribuito a fare importanti passi avanti, ma per arrivare alla meta dobbiamo elevare il grado di attenzione e di coesione.



Riprendendo i concetti già condivisi nella nostra ultima assemblea, sappiate che tocca per primi a noi imprenditori comprendere che le tante voci, anche delle imprese più grandi, polverizzano l'attenzione e non riescono comunque a raggiungere la dimensione dell'elemento aggregato e quindi, subito, si dissolvono.

Dal canto nostro stiamo lavorando per cercare di porre luce su tutto l'agglomerato imprenditoriale che, visto allo specchio in una dimensione unita, esprime tutta la sua potenzialità.

Basti pensare, guardando a queste settimane, alla nostra capacità di richiamare l'attenzione della regione sugli hub vaccinali interaziendali, al via libera ottenuto, e alla messa a terra in pochissime giornate degli stessi.

Strutture completamente a disposizione di tutta la comunità delle imprese, che ancora una volta hanno dato esempio di attenzione alle persone e alla loro sicurezza, facendo squadra.

Ma c'è un altro aspetto su cui vi invito a riflettere. Se è vero, e lo è, che far parte di Confindustria Emilia vuol dire riconoscersi nei valori della nostra comunità: la solidarietà, lo sviluppo come principio che coinvolge la collettività, l'attenzione all'ambiente, la sicurezza, diventa sempre più importante, allora, riuscire a marcare nettamente i confini tra noi, che per il bene comune accettiamo e rispettiamo le regole, e chi invece non lo fa.

Dobbiamo quindi, intanto che ci supportate tutti nel processo di una comunicazione sempre più convergente, riflettere anche su come trovare il modo per prevenire e prendere le distanze, da tutti coloro, imprenditori e collaboratori, che non rispettano le persone e la società, perché tutto il nostro impegno va esattamente nella direzione opposta.

Auguro a tutti voi buon lavoro!

**Valter Caiumi**  
Presidente  
Confindustria Emilia Area Centro

UNA BUONA IDEA  
È SOLO L'INIZIO DEL VIAGGIO



[www.brunacci.eu](http://www.brunacci.eu)



**BRUNACCI  
& PARTNERS**

From good ideas to good business

Le idee sono ciò che rende unica un'azienda. Saperle proteggere e portare nel mondo è ciò che trasforma un'impresa in un brand di successo.

BREVETTI | MODELLI | DESIGN | MARCHI | COPYRIGHT

**European Patent & Trademark Attorney**

## ABK GROUP, LA CERAMICA GUARDA AL FUTURO

L'innovazione in ceramica non si è mai fermata, almeno per ABK Group. L'azienda che ha sede a Finale Emilia, in provincia di Modena, negli ultimi cinque anni, infatti, si è distinta per gli investimenti che hanno portato l'hub produttivo di Solignano a diventare uno degli stabilimenti ceramici più innovativi del mondo. A questo si aggiungono le recenti, importanti acquisizioni di storiche aziende del settore ceramico, sia italiane che straniere.

Lo stabilimento di Solignano oggi è quello tecnologicamente più avanzato del settore. Negli ultimi anni ABK ha stanziato investimenti per oltre 40 milioni di euro, che hanno portato alla creazione di nuove linee produttive e impianti all'avanguardia, oltre che eco-sostenibili.

“Gli investimenti più recenti risalgono al 2020, un anno difficile per tutti in cui il gruppo ceramico ha comunque completato un magazzino verticale per le grandi lastre unico nel suo genere, oltre a un impianto di cogenerazione in grado di riconvertire i cascami termici della produzione in riscaldamento, producendo il 95% dell'energia elettrica consumata dallo stabilimento”, spiegano dall'azienda.

“Questi ultimi risultati d'eccellenza seguono di poco la messa in produzione delle esclusive lastre FULLVEIN3D e FULLBODY 3D, in grado di riprodurre l'estetica dei marmi e delle pietre naturali, anche all'interno dello spessore della lastra, una vera e propria rivoluzione che oltre a migliorare la qualità del prodot-



Alessandro Fabbri, managing director sales&marketing ABK Group

to finale apre le porte alla ceramica nel settore dell'arredo e dei countertop per cucina”, continuano da ABK Group.

Questo progetto era, infatti, partito nel 2019, con la preparazione di impasti tecnici ed extra-bianchi su una nuova linea alimentata da un mulino continuo a doppio stadio, un atomizzatore da 25 ton/h e completata da numerosi silos di stoccaggio. A tutto questo si aggiunge la collaborazione strategica con Sacmi, che ha installato nello stabilimento ABK Group la primissima Continua PCR 3000, pensata per la produzione di alti spessori fino a 30 mm e dotata di un esclusivo sistema di sovrapposizione additiva di polveri e colori, che consente di realizzare le cosiddette lastre 'a vena passante'.

“Il processo di radicale ristrutturazione dell'impianto di Solignano era in realtà iniziato già nel 2016, con l'installazione di una prima linea completa per la produzione di grandi lastre, fino a 160 x 320 cm, e relativi sottomultipli. Un impianto già all'epoca altamente innovativo, alimentato da una linea Continua+ PCR 2000 Sacmi e dotato di quello che, ancora oggi, rimane uno dei forni più grandi d'Italia, con una bocca d'entrata larga

2,95 metri e una lunghezza complessiva che sfiora i 200 metri”, evidenziano ancora dal gruppo ceramico.

“Le acquisizioni completano il percorso di crescita e sviluppo messo in atto negli ultimi anni dal nostro Gruppo, che ha da poco assunto il controllo di Desvres, storica azienda ceramica francese, per la quale è pronto un piano biennale di importanti investimenti per la ristrutturazione dello stabilimento di Boussois. Nel secondo semestre dello scorso anno, inoltre, abbiamo anche concluso l'acquisizione di Ceramiche Gardenia Orchidea, con l'esclusivo brand Versace Ceramics, e del 49% della spagnola Arbe Stolanica, titolare di brevetti dell'innovativo sistema di cottura a induzione invisibile Cooking Surface Prime, che sarà distribuito in abbinamento alle nostre lastre. Un'alleanza strategica, coerente con gli obiettivi di innovazione e design che da sempre contraddistinguono ABK Group”, rimarca Alessandro Fabbri, managing director sales&marketing ABK Group.

## ACMA AMPLIA L'OFFERTA NEL SETTORE HOME E PERSONAL CARE

ACMA, azienda Coesia, lancia sul mercato SW 200, macchina per il confezionamento a bassa velocità di saponette, grazie alla quale l'azienda bolognese amplia il proprio portafoglio di soluzioni per i settori home and personal care.

Progettata in modo da essere al contempo robusta ed efficiente, SW 200 fa della flessibilità la propria caratteristica principale, andando a soddisfare le richieste di fasce di mercato diversificate. SW 200 è un'unità dedicata al confezionamento a bassa velocità di saponette di forma rettangolare o ovale, nei formati che vanno da 75 a 200 grammi. Con il lancio di questa macchina, ACMA va a completare l'offerta nel settore del sapone, arrivando a offrire un portafoglio di soluzioni adatto a qualsiasi tipo di esigenza produttiva





possono fare leva sulle caratteristiche della macchina per la realizzazione di lotti pilota, propedeutici al lancio in grande scala di nuovi prodotti.

Le caratteristiche di SW 200 la rendono in grado di rispondere a necessità eterogenee anche in senso geografico: le richieste di produzione conto terzi stanno infatti crescendo in maniera esponenziale in aree quali il Sud Est Asiatico, mentre l'esigenza di lotti pilota è particolarmente sentita in mercati quali Africa e Medio Oriente.

ACMA è quindi pronta a offrire la soluzione ottimale a seconda delle abitudini di consumo del mercato di riferimento e, quindi, degli stessi consumatori finali. A tal proposito, recenti studi indicano che la saponetta è una delle soluzioni in grado di garantire il maggior livello di igie-

nizzazione personale (superiore, per esempio, al sapone liquido); un aspetto che risulta particolarmente importante nel momento contingente.

SW 200 è caratterizzata da un layout compatto, che ne consente l'impiego all'interno di differenti contesti, anche nel caso in cui ci sia poco spazio all'interno dell'area produttiva. La macchina è al contempo molto ergonomica e costruita in modo da facilitare le

attività di manutenzione, consentendo al contempo di operare il cambio formato in tempi ridotti. Da ultimo, i progettisti ACMA hanno lavorato per automatizzare al massimo le funzioni di SW 200, così da semplificarne l'utilizzo da parte di operatori poco esperti.

ACMA è uno dei principali produttori di macchine confezionatrici nel mercato dei beni di consumo, con una grande quota internazionale. Progetta e produce macchine automatiche per il confezionamento per una vasta gamma di settori, tra cui dolciumi, detersivi e saponi, tè e caffè. La sede è a Bologna, con stabilimenti produttivi situati anche nel paese. ACMA fa parte di Coesia, un gruppo di aziende di soluzioni industriali e di packaging basate sull'innovazione che operano a livello globale, con sede a Bologna.

va. ACMA è infatti punto di riferimento mondiale nell'ambito delle soluzioni per il confezionamento di saponette, e lo sviluppo di SW 200 è frutto di un know-how esclusivo, che ha portato alla realizzazione di una delle unità più versatili del mercato.

SW 200, infatti, offre caratteristiche tali da renderla adatta a diversi clienti: dall'azienda attiva nel settore del lusso, che non richiede alta velocità ma necessita di un incarto di ottima qualità, ai co-packer che puntano sulla flessibilità, privilegiando soluzioni in grado di cambiare velocemente formato. Tra i clienti per i quali è stata pensata SW 200 si contano inoltre i piccoli e medi produttori del settore Laundry e le grandi multinazionali che operano in ambito consumer goods, che



Averardo Orta, presidente di AIOP Bologna

## AIOP BOLOGNA, AVERARDO ORTA RICONFERMATO ALLA PRESIDENZA

Il rinnovo del direttivo provinciale di AIOP (Associazione Italiana Ospedalità Privata) Bologna, con mandato che si concluderà nel 2023, vede la riconferma di Averardo Orta nella carica di presidente. A fianco dell'imprenditore bolognese, giunto al suo quarto mandato, sono stati nominati Luigi Gallina dell'Ospedale Privato Accreditato Prof. Nobili G.H.C., Franco Neri dell'Ospedale Privato Accreditato Villa Baruzziana e Marco Centenari degli Ospedali Privati Accreditati Villa Erbosa e Villa Chiara G.S.D.. Averardo Orta è stato inoltre riconfermato nel corso dell'assemblea regionale vicepresidente di AIOP Emilia-Romagna e membro del Consiglio Nazionale AIOP.

“Proseguo con impegno e passione questa mission”, dichiara Orta, “con la consapevolezza che nel futuro l'integrazione fra le strutture private e quelle pubbliche sarà ancora più profonda e virtuosa di quanto lo sia oggi. La pandemia che stiamo affrontando insieme ci ha messo spiattamente alla prova ma abbiamo resistito e siamo cresciuti e già ora possiamo intravedere in futuro un sistema sanitario regionale ulteriormente potenziato e in grado di soddisfare le più complesse esigenze di salute dei nostri cittadini”.

# conoscere competere crescere

**Elaborare conoscenza** è una scelta strategica  
per l'industria di **successo**.

## INGEGNERI SPECIALIZZATI IN R&S&I

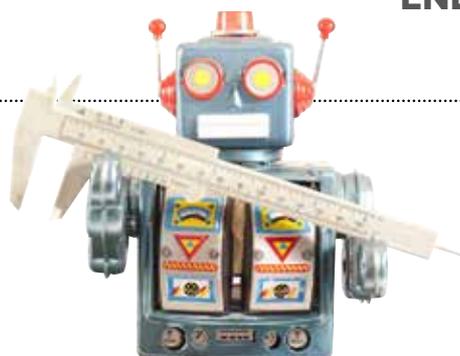
- ✓ Ing. Dario Carloni | Certificato **RAB-4237-IT20**
- ✓ Ing. Giuseppe Lucisano | Certificato **BOB-4236-IT20**
- ✓ Ing. Paolo Brandolini | Certificato **BOB-4217-IT20**



Organismo accreditato da ACCREDIA  
Body accredited by ACCREDIA

- ✓ **CREDITO D'IMPOSTA SULLA RICERCA E INNOVAZIONE**
- ✓ **PIANIFICAZIONE E GESTIONE DEI PROGETTI DI RICERCA**
- ✓ **CREDITO D'IMPOSTA INVESTIMENTI INDUSTRIA 4.0**
- ✓ **PERIZIE RIVALUTAZIONE BENI STRUMENTALI**
- ✓ **CREDITO D'IMPOSTA FORMAZIONE 4.0**

**PERIZIE PER LE INDUSTRIE, TRASFERIMENTO TECNOLOGICO,  
ENERGIA, SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE.**



**SINERGIE**  
**TECNOLOGICHE**

per la ricerca e la sostenibilità industriale

SINERGIE TECNOLOGICHE Srl - Via A. Dal Prato, 82 - 48014 Castel Bolognese (RA) T/F: +39 0546 657002

info@sinergietecnologiche.it | www.sinergietecnologiche.it

Nella terza ondata del virus, che a Bologna ha registrato il suo picco nel mese di marzo, si è concentrato l'impegno più gravoso per le strutture bolognesi aderenti all'ospedale privata accreditata. La flessione di ricoveri e decessi da Covid-19 registratasi a partire solo nel mese di aprile non ha comunque allentato l'impegno degli Ospedali AIOP Bologna.

Solo nella terza ondata gli ospedali AIOP hanno messo a disposizione della sanità pubblica 600 posti letto destinati ai pazienti Covid. Inoltre, nello stesso periodo, le stesse strutture hanno garantito 400 posti per attività no Covid. Durante la terza ondata AIOP Bologna ha dedicato 1.000 posti letto all'Ausl di Bologna, all'ospedale Sant'Orsola e al Rizzoli. In particolare, Ospedale Santa Viola, Villa Laura, Villa Ranuzzi, Villa Erbosca, OPR (Villa Nigrisoli-Villa Regina), Prof. Nobili e Villa Alba sono le strutture bolognesi AIOP che in questi mesi si sono dedicate alla gestione di pazienti Covid.

“Il miglioramento graduale del quadro sanitario complessivo grazie alla campagna di vaccinazione non può e non deve farci abbassare la guardia”, continua il presidente Averardo Orta. “Ci sono ancora tanti malati di Covid nelle rianimazioni e continuano i decessi e i ricoveri, senza dimenticare l'obbligo per tutti gli operatori sanitari di vaccinarsi per scongiurare che possano diventare complici nella diffusione del virus”. Le attività chirurgiche sono state sospese e gli interventi urgenti attualmente vengono eseguiti a Villa Laura, OPR, Villa Chiara, Villa Torri.

“Voglio ringraziare tutte le strutture AIOP della provincia di Bologna e tutti gli operatori sanitari per aver dimostrato competenze, preparazione e grande umanità dall'inizio della pandemia ad oggi. Tutti gli ospedali AIOP hanno dato prova di dialogo e cooperazione con l'AUSL di Bologna e la Regione Emilia-Romagna offrendo un sostegno concreto. Non ci può essere un distinguo tra privato e pubblico, siamo una sola sanità e lo saremo sempre in futuro”, conclude il presidente AIOP Bologna, a cui aderiscono 13 ospedali che oltre a dare pieno sostegno alla sanità pubblica nella gestione della

pandemia mettono a disposizione una gamma di prestazioni portanti quali cardiocirurgia, dialisi, lungodegenza, riabilitazione, ortopedia.

## AD ALFASIGMA IL PREMIO HR MISSION 2020 CATEGORIA NETWORKING

È Francesco Bonvicini, corporate director HR&O di Alfasigma, a ritirare il premio HR Mission 2020 per la categoria Networking, assegnato all'azienda bolognese dall'Associazione Italiana Direttori del Personale. Quest'anno AIDP, infatti, ha deciso di premiare la dedizione, la creatività e l'innovazione introdotta durante l'emergenza sanitaria da Covid-19 delle figure professionali che operano nell'ambito delle risorse umane e Alfasigma si è distinta per il progetto #RESTART che ha coinvolto tutta l'azienda.

Durante la pandemia, Alfasigma ha attuato una serie di azioni che avevano il focus sulla sicurezza sia dei propri dipendenti sia delle loro famiglie. Il piano attuato per far fronte all'emergenza si è basato su tre direttrici: salvaguardare la salute dei dipendenti, garantire la continuità produttiva e di business per il bene della collettività e rispondere ai bisogni delle famiglie, in una situazione difficile dal punto di vista sia sanitario che economico. I dipendenti sono stati dotati di tutti i DPI necessari, si è mediato tra la continuità produttiva e la necessità di garantire la sicurezza delle persone, rinunciando a mezz'ora di lavoro tra un turno e l'altro per garantire il distanziamento e la sanificazione. Da subito l'attività di smart working, affiancata al lavoro in presenza, è stata operativa al 100% grazie a un lavoro di adeguamento tecnologico effettuato già qualche anno prima. Oltre alla salvaguardia dei propri dipendenti dal punto di vista sanitario, Alfasigma ha guardato anche al lato economico riconoscendo clausole di miglior favore sulle quarantene per garantire continuità nella retribuzione. Rispetto poi alle 500 persone della Forza Operativa Esterna, l'azienda è ricorsa alla cassa integrazione, ma



Francesco Bonvicini, corporate director HR&O di Alfasigma

ha integrato lo stipendio e ha anticipato l'assegno.

L'attenzione è stata alta anche nei confronti delle comunità locali e delle persone più in difficoltà. L'azienda, oltre a finanziare diverse attività di beneficenza sui territori delle sue sedi, ha potuto, grazie all'aiuto di tutti i dipendenti che hanno devoluto quote della retribuzione e dei giorni di ferie, raccogliere più di 180.000 euro a favore della Caritas, per la distribuzione di beni di prima necessità alle famiglie in difficoltà. L'azione si è ripetuta anche nel mese di dicembre.

Alfasigma è uno dei cinque principali player dell'industria farmaceutica in Italia, con un fatturato che nel 2019 ha superato un miliardo di euro. Attualmente conta più di 3.000 dipendenti nel mondo, 17 filiali e, attraverso i migliori distributori, una presenza in più di 70 Paesi. La proprietà dell'azienda è in capo per il 75% alla famiglia del fondatore e per il 25% a due fondi di investimento. La sua storia inizia nel 1948 a Bologna per opera di Marino Golinelli, imprenditore e filantropo che di recente ha festeggiato i 100 anni, ed è saldamente ancorata a una lunga tradizione di innovazione e successo. La strategia di business perseguita è duplice, sin dalla fondazione: in-

# QUESTO È IL SEGNO DI CHI CREDE NEL FUTURO



Siamo il più grande Gruppo italiano nella gestione dei rischi d'impresa e nel brokeraggio assicurativo perché abbiamo sempre guardato lontano e investito nel futuro. Nati 40 anni fa, oggi ci presentiamo con un marchio completamente rinnovato per meglio esprimere i valori identitari e la visione prospettica che ci caratterizzano. Ma questo nuovo segno appartiene anche alle oltre 5.000 aziende che hanno scelto ASSITECA come partner perché, proprio come noi, credono e continueranno a credere nel futuro.

 **ASSITECA**  
consultative broker

ternamente, una forte focalizzazione della ricerca e sviluppo e della produzione attorno ad alcune molecole proprietarie, che oggi rappresentano oltre il 50% delle vendite; per linee esterne, una solida strategia di fusioni e acquisizioni con altre società italiane e internazionali (Sigma Tau, Pam Labs).

Accanto al business tradizionale, l'azienda è diventata protagonista con una divisione dedicata del cosiddetto Contract Manufacturing, la produzione conto-terzi per altre società farmaceutiche multinazionali e italiane, che ne premiano l'eccellenza nella qualità e nel servizio. Costante la crescita dal 2017, con un tasso annuo di crescita composto del 10,2%.

## ARETÉ AL FIANCO DI IDEA AGRO E AGRINTESA PER 110 ETTARI DI KIVI GIALLO

IDeA Agro e Agrintesa Cooperativa Agricola hanno chiuso lo scorso gennaio l'operazione per la realizzazione di un nuovo impianto di kiwi giallo della varietà G3 (marchio commerciale SunGold-Zespri) su un areale di oltre 110 ettari nella provincia di Latina, cui si aggiungeranno altri 60 ettari concessi in gestione dai proprietari e coltivati sempre a kiwi, ma di varietà verde. A seguire la genesi e lo sviluppo dell'operazione sin dalle primissime battute in qualità di business e financial advisor per Agrintesa è stata Areté, realtà bolognese oggi tra i soggetti di riferimento in Italia per servizi di analisi e consulenza strategica sul settore agroalimentare.

“Il mercato del kiwi giallo e del SunGold in particolare è estremamente interessante e l'Italia è la zona maggiormente vocata in Europa per la sua coltivazione. Inoltre, con una varietà prodotta su licenza di Zespri, appare la scelta più idonea per seguire l'evoluzione domanda/offerta mantenendo la redditività. Siamo orgogliosi di avere aiutato Agrintesa a sviluppare e realizzare il progetto e a coinvolgere un'altra eccellenza come IDeA Agro”, dichiara Ludovico Gruppioni, che ha guidato il team di Areté sul progetto.



Sopra:  
Ludovico Gruppioni,  
Growth Strategies  
Senior Consultant  
di Areté  
A destra:  
Mauro Bruni,  
Presidente di Areté



“Siamo orgogliosi di partecipare con IDeA Agro allo sviluppo di questa importante e ambiziosa coltivazione di kiwi. Ad oggi, i risultati produttivi ed economici raggiunti sulla varietà SunGold sono molto positivi e crediamo che potranno mantenersi soddisfacenti anche in futuro”, commenta Cristian Moretti, direttore generale di Agrintesa, partner operativo del progetto con una quota del 10% del capitale di Agro Gold (veicolo appositamente costituito), e uno dei quattro licenziatari italiani della società neozelandese Zespri, titolare dei diritti di privativa e della genetica della varietà Gold 3 e punto di riferimento a livello mondiale nella commercializzazione di kiwi.

Areté ha al suo interno una business unit dedicata allo scouting e alla realizzazione di opportunità di investimento sull'agrofood. Poco meno di un anno fa è stata protagonista, sempre con IDeA Agro, di un altro importante investimento agricolo sfociato nella realizzazione del più esteso noceto italiano, in provincia di Ferrara. “È una fase complessa, ma anche ricca di grandi opportunità per il settore agroalimentare, in cui è fondamentale monitorare con attenzione il mercato e disporre di grande capacità organizzativa, pronti a cogliere queste opportunità anche attraverso soluzioni fortemente innovative”, evidenzia Mauro Bruni, pre-

sidente di Areté e alla guida del team di Growth Strategies.

All'interno dell'azienda bolognese, inoltre, è presente anche un'area dedicata alla valutazione delle politiche di settore, con la quale da ormai 18 anni svolge continuamente attività di consulenza esterna per alcune delle principali istituzioni internazionali impegnate nelle policy agricole ed alimentari. Per la Commissione UE ha svolto negli ultimi anni alcuni tra gli studi più rappresentativi in materia agrofood, posizionandosi costantemente ai vertici tra gli specialisti europei. Tra gli altri, i tre studi pubblicati nel 2020 sulla valutazione degli standard di mercato per i prodotti agroalimentari (“Evaluation of marketing standards”, DG Agri, 2020), sul sistema di controlli per l'olio d'oliva (DG Agri, 2020) e sull'indicazione di origine sui prodotti a base di carni (“Country of origin labelling”, DG Agri, 2020), mentre a inizio 2021 ha preso il via lo studio sul centralissimo tema dell'e-commerce di prodotti agroalimentari tra UE e Cina (DG Agri, in corso) e quello sul futuro dell'industria saccarifera nell'UE (DG Agri).

## ARETÉ & COCCHI TECHNOLOGY PARTNER DELLA RICERCA SULLA FUSIONE TERMONUCLEARE

Elettronica di potenza applicata alla ricerca per l'energia nucleare pulita. A metterla in campo è l'holding bolognese Areté & Cocchi Technology fondata nel 2010 da Gino Cocchi e che nel 2019, con l'acquisizione della svizzera Ampegon, aveva confermato il proprio impegno verso l'eccellenza in ambito Power Electronics istituendo una nuova partnership: OCEM Power Electronics, storica azienda bolognese, già parte del gruppo A&CT e punto di riferimento nell'elettronica di potenza dedicata ai più avanzati centri di ricerca al mondo, e Ampegon contribuiscono attivamente alla ricerca sulla fusione termonucleare, possibile mezzo per generare energia pulita e rinnovabile utilizzando come fonte l'acqua del mare.

# I TUOI DATI SONO AL SICURO?

eLogic:cloud



Certificazioni ISO 9001 e ISO/IEC 27001

**CON I NOSTRI SERVIZI CLOUD  
DI BACKUP & DISASTER RECOVERY  
HAI LA CERTEZZA DI NON PERDERE I TUOI DATI  
E LA TRANQUILLITÀ DI POTERLI RECUPERARE.**

**Un team di professionisti** sempre al tuo fianco per consulenza  
e supporto sistemistico. Un'infrastruttura all'avanguardia  
in **Data Center italiani.**

**ACCELERARE IL TUO BUSINESS CON LA TRASFORMAZIONE DIGITALE**



eLogic srl – Società del Gruppo Maggioli – Via Paolo Nanni Costa 30 – 40133 Bologna – sales@ellogic.cloud – www.ellogic.cloud

## CEDISS, 40 ANNI A TUTTA INNOVAZIONE

“La CEDISS, la mia CEDISS, nasce 40 anni fa da un’idea innovativa di mia mamma Liliana Poggi e da una costola dell’azienda di famiglia, la Rossi Elettronica”. Così Laura Rossi presenta la “sua” impresa di Villanova di Castenaso, alle porte di Bologna. Quest’anno CEDISS compie 40 anni. “Fu mio padre, Luigi Rossi, appassionato di innovazione e di elettronica ad avviare nei primi anni Sessanta il suo laboratorio di riparazioni televisori”, ricorda la CEO e socio unico di CEDISS. “Tra le tante innovazioni ne progettò anche una tutta sua, di cui purtroppo ho perso esemplari e progetti. Questa innovazione però, questo è certo, fu la base negli anni Settanta di una nuova azienda produttrice di centrali di allarme”.

“Mia madre era la mente imprenditoriale di famiglia. Nei primi anni Ottanta ebbe l’intuizione di dividere l’attività per comparti: produzione centrali d’allarme, installazione sistemi di sicurezza e la novità assoluta a Bologna, il primo CEntro DIstribuzione Sistemi di Sicurezza (CEDISS)”.

Da allora tante avventure e negli anni Novanta, continua Rossi, “mi inserisco in CEDISS, dopo anni di studio in giro per l’Europa. Il mio inserimento ha portato a un cambiamento, ci siamo trasformati in un’azienda di respiro internazionale vocata al servizio e all’alta specializzazione. Il mio contributo innovativo per CEDISS è stato sicuramente l’orientamento alla ricerca di soluzioni tecnologiche per rendere sicuri i mezzi di trasporto passeggeri mantenendo il forte legame con il settore storico della distribuzione dei sistemi di sicurezza, cuore dell’azienda. Il mio modo di condurre l’azienda è improntato all’etica e all’onestà. Non è stato facile per me ereditare l’azienda di mio padre e di mia madre. Per una donna, poi, non è facile fare impresa ma le soddisfazioni, per fortuna, non sono mancate e non mancano”.

CEDISS festeggia i suoi 40 anni all’insegna dell’innovazione. “Insieme al mio partner storico Stefano Fiorini di Trisolution”,

sottolinea Rossi, “abbiamo messo a punto un’innovativa applicazione che permette di stimare i passeggeri a bordo degli autobus di Tper e di condividere il risultato con tutti i passeggeri che vogliono salire a bordo. Niente di meglio per festeggiare un anniversario in un anno così difficile”.

CEDISS si occupa di sicurezza nelle case (antintrusione, antincendio, rilevazione gas tossici, TVCC controllo accessi domestico) e nel settore automotive (controlli video, videosorveglianza, antincendio e rilevazione gas, cartelli indicatori, conta passeggeri e gestione flotte).

“Il nostro obiettivo è di offrire risposte alle esigenze di sicurezza, in ogni settore”, conclude Rossi. “Per questo non ci accontentiamo di proporre semplici prodotti, ma vogliamo offrire soluzioni tecnicamente affidabili e personalizzate su misura per ogni singolo cliente. Portiamo a termine commesse complesse seguendo progetto, realizzazione, collaudo e garantendo il nostro supporto e la nostra consulenza in ogni passaggio. Per i nostri clienti è anche prevista una formazione sugli aspetti normativi, sulla manutenzione più appropriata e sulle caratteristiche distintive dei nuovi prodotti”.



L’ambizioso obiettivo della ricerca consiste nel portare la fusione dai laboratori di ricerca all’industrializzazione e, infine, al mercato dell’energia entro il 2050. È in questo contesto che si colloca il megaprogetto ITER, nato nel 1985 da un’iniziativa di Reagan e Gorbachev, che ha visto nel tempo la collaborazione di Cina, India, Corea del Sud, Canada, Australia, Kazakistan e Thailandia con i Paesi fondatori (Unione Europea, Regno Unito, Stati Uniti, Giappone e Russia), in uno sforzo congiunto globale per lo sviluppo di nuove frontiere energetiche.

ITER è il più grande esperimento di fisica

del plasma a confinamento magnetico al mondo: un reattore tokamak sperimentale è in costruzione presso l’impianto di Cadarache a Saint-Paul-lès-Durance, nel sud della Francia. L’obiettivo è dimostrare la fattibilità scientifica e tecnologica dell’energia da fusione ad uso civile, nell’ambito del più ampio progetto di ricerca internazionale. Al completamento di ITER, si progetta la costruzione della centrale elettrica “DEMO”, che sarà la concreta realizzazione di un sogno di sostenibilità che unisce scienza e tecnica: l’energia pulita.

OCEM e Ampegon entrano in gioco nel

campo del riscaldamento addizionale del plasma, il quale, affinché avvenga la fusione, deve raggiungere una temperatura di 150 milioni di gradi centigradi nel reattore (dieci volte maggiore rispetto alla temperatura di fusione nel nucleo del Sole).

Ampegon e OCEM possiedono un’alta specializzazione nei sistemi a radiofrequenza e negli iniettori di neutri per fusione, per i quali realizzano alimentatori progettati su misura per sprigionare energia fino a due milioni di volt e per spegnersi in meno di dieci microsecondi, fornendo così la potenza e la precisione



necessarie alla sperimentazione. Nei mesi scorsi, Ampegon, in collaborazione con Fusion for Energy, ha consegnato presso ITER una prima parte dei propri alimentatori ad alta tensione, che saranno integrati nel sistema di riscaldamento del plasma ad onde elettromagnetiche (ciclotrone).

Grazie a un investimento complessivo di 500 milioni di euro, un altro tokamak satellite di ITER, figlio dell'esperienza decennale maturata da ENEA in collaborazione con il CNR e l'Euratom (e con il contributo di OCEM per FTU già negli anni '80), sarà situato a Frascati, in provincia di Roma, e nominato DTT. ITER, JT-60 (tokamak satellite situato a Naka, Giappone) e DTT puntano a concludere la sperimentazione con successo nel biennio 2025-2026.

Il contributo delle realtà italiane alla ricerca sulla fusione termonucleare è fondamentale: esse hanno dimostrato la propria alta specializzazione e vinto importanti gare a livello europeo nel corso degli ultimi anni. È questo il tema del progetto Italia Stellare (parte di "The Italian Innovation") di ENEA e MAE-CI, che vede tra i player coinvolti ENI, Ansaldo, OCEM Power Electronics e Aretè & Cocchi Technology. "The Italian Innovation" è un progetto del ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale dedicato alla Diplomazia

scientifica italiana, il cui focus è oggi sui nuovi format di promozione integrata delle aziende italiane impegnate nei settori dell'innovazione e della sostenibilità nel mondo.

## **BERARDI GROUP, NUOVA DIVISIONE LOGISTICA E ATTENZIONE AL TERRITORIO**

Il Covid-19 ha avuto ricadute anche sulla cultura del lavoro, portando le aziende a darsi nuove strutture e metodi di lavoro. Berardi Group, sulla scena del mondo fasteners da oltre 100 anni, con un magazzino a stock di oltre 45.000 articoli di bulloneria e un catalogo Extracomponents che lo implementa continuamente con centinaia di famiglie di prodotti (fascette, raccorderia, molle, articoli per il sollevamento, antivibranti, guarnizioni, pressacavi, distanziatori, elementi di manovra ecc.) ha impegnato questo periodo valorizzando la propria divisione logistica con il lancio di "B-Lean Factory Systems".

"L'esperienza nei servizi

di logistica integrata ha superato la soglia dei 400 impianti attivi. Questo traguardo ci ha spinti a identificare con un nuovo nome: B-LEAN FACTORY SYSTEMS, la divisione aziendale specializzata nei servizi logistici, investendo nella crescita del team che la compone, migliorando in modo continuo i livelli di formazione, innovazione e motivazione dei consulenti Berardi che progettano le soluzioni. Il nostro scopo principale è quello di migliorare le performance delle aziende con cui collaboriamo, con un approccio 'pragmatico' all'analisi e alla risoluzione dei problemi, orientato a proporre soluzioni personalizzate ed efficaci in grado di accrescere le potenzialità delle aziende che si rivolgono a noi. Per ogni progetto mettiamo a disposizione un team con competenze mirate, instaurando con il cliente un rapporto di partnership improntato alla massima correttezza e alla fiducia reciproca. In fase progettuale privilegiamo l'ascolto del cliente, per attivarci successivamente nella realizzazione vera e propria con una costante apertura a nuove necessità ed evoluzioni, continuando a guardare avanti insieme", spiega Andrea Destro, lean manager del Gruppo.

L'azienda di Castel Guelfo, alle porte di Bologna, ha confermato poi la propria attenzione per il territorio e i servizi che ricadono sulla comunità partecipando a un importante progetto di Bimbo Tu, l'associazione nata per supportare i bambini affetti da malattie del sistema nervoso e le loro famiglie.

Si tratta della realizzazione di un polo di accoglienza e servizi solidali per le fami-





Bernardino Berardi con Alessandro Arcidiacono, presidente dell'associazione Bimbo Tu, nel cantiere Casa S. Angela

glie dei bambini ricoverati all'ospedale Bellaria, attualmente in costruzione a San Lazzaro ai margini di piazza Bracci. All'interno della struttura si trova infatti una stanza intitolata a Francesco Berardi, imprenditore che insieme al fratello Giovanni, attuale presidente del Gruppo, ha portato al successo l'azienda di famiglia. Il polo è studiato come punto di riferimento non solo per le famiglie dei pazienti pediatrici dell'Ospedale Bellaria, ma per l'intera area metropolitana bolognese.

Il centro sarà infatti fulcro di numerose attività e avrà a disposizione spazi multifunzionali, rispondendo a diverse esigenze.

“Siamo orgogliosi perché, in linea con la vocazione sociale della nostra impresa, un bisogno del territorio ci ha permesso di partecipare a un bellissimo sogno: Bimbo Tu Pass.

Un sogno che vede unite tante realtà richiamate dalla serietà dell'impegno di Bimbo Tu, esempio di come la sussidiarietà possa cambiare la società.

E questo è in linea con il nostro modo di vedere il futuro: mai da soli.

Guardarsi allo specchio è vedere il mondo”, commenta Bernardino Berardi, quinta generazione presente in azienda.

Per info: [www.gberardi.com](http://www.gberardi.com)

## BONFIGLIOLI CONSULTING, UNA RIFLESSIONE SULLA TRASFORMAZIONE DIGITALE

“In uno scenario di grande incertezza in cui le imprese sono costrette a convivere con le problematiche causate dalla pandemia, la digitalizzazione rappresenta un incoraggiante spiraglio di luce. Gli studi dimostrano come le aziende che avevano già introdotto le tecnologie abilitanti Industria 4.0 abbiano saputo rispondere prontamente alle emergenze dell'ultimo anno senza perdere competitività”. A evidenziare le potenzialità dell'approccio lean digital è Michele Bonfiglioli, amministratore delegato della società di consulenza bolognese Bonfiglioli Consulting, che ha affrontato queste tematiche anche nel saggio di largo respiro “Lean digital. La via italiana alla fabbrica 5G”, pubblicato lo scorso novembre.

Secondo il modello Bonfiglioli Consulting progettare la trasformazione 4.0 significa saper scegliere le tecnologie abilitanti funzionali alle aziende e poi innestarle a servizio del business e del valore per il cliente su processi robusti, flessibili e snelli. Il rischio, altrimenti, è quello di finire per digitalizzare anche gli sprechi.

“Il lean digital nasce dall'unione di due

diversi approcci: lean e digitale. Da un lato la lean consente di realizzare processi stabili che garantiscono consegne puntuali, costi certi e responsabilità chiare. Dall'altro, l'applicazione delle tecnologie abilitanti dell'Industria 4.0 amplifica i risultati di processo e migliora la qualità delle performance aziendali. Dalla fusione dei due elementi otteniamo informazioni chiare, rapide e in tempo reale che agevolano la caccia agli sprechi”, dichiara Bonfiglioli.

E l'approccio è alla portata anche delle pmi, per le quali è opportuno distinguere sia punti a favore che di attenzione: “La struttura organizzativa più snella permette loro di affrontare il cambiamento nel modo più rapido possibile. Di contro, possiedono una minore capacità di spesa e un'organizzazione di base meno solida. Sono aziende che puntano prima di tutto alla riduzione degli sprechi, e l'approccio lean è perfetto per loro. La parte digitale va invece curata con attenzione per evitare di introdurre novità tecnologiche troppo costose e inutili in termini di risultati”, evidenzia Bonfiglioli.

Per quanto riguarda il modello a cui ispirarsi, per orientarsi tra molteplici tecnologie e scenari applicativi, l'ad della società di consulenza traccia una via da seguire per semplificare il processo decisionale sugli investimenti da effettuare: “Prima di tutto occorre scegliere se agire per incrementare la capacità di vendita o ridurre i costi delle strutture operative. Nel primo caso, la possibilità di ottenere informazioni dai e sui clienti permette di creare nuove soluzioni in termini di prodotto e di servizio. Nel secondo caso, l'obiettivo è migliorare le capacità aziendali analizzando cosa non ha funzionato in passato: si può pensare all'introduzione di nuove tecnologie come l'AI o sviluppare soluzioni per migliorare la programmazione, le tempistiche di produzione o il rapporto con clienti e fornitori. In base alle necessità delle aziende, poi, si possono scegliere modelli che intraprendano percorsi più lunghi o intervenire nell'immediato”.

E se in Italia esistono numerose imprese che rappresentano un esempio a livello internazionale e mostrano una propen-



## CHIARLI, 160 ANNI ALL'INSEGNA DELLE BOLLICINE



La famiglia Chiarli taglia il traguardo dei 160 anni di attività della sua azienda vitivinicola. Un'azienda che può a buon diritto considerarsi la più antica realtà vinicola dell'Emilia, un polo di eccellenza della produzione enologica italiana ed emiliana.

La storia del lambrusco si intreccia indissolubilmente a quella della famiglia Chiarli: questa storica realtà modenese nasce nel 1860 per opera di Cleto Chiarli che prima di allora gestiva nel centro di Modena la trattoria dell'Artigliere e produceva in proprio il lambrusco per i clienti del suo locale. L'apprezzamento generale riservato al suo vino spinse Cleto ad allestire nuovi locali per produrlo in più ampie proporzioni e poi a dedicarsi totalmente a questa nuova attività: nel giro di pochi anni Chiarli allarga le vendite oltre il territorio modenese e avvia con successo le prime esportazioni, come testimonia la prestigiosa "Mention Honorable" ricevuta a Parigi nel 1900 in occasione dell'Esposizione Universale con l'inaugurazione della Tour Eiffel.

Da allora la famiglia Chiarli ha continuato a investire in qualità con l'obiettivo di valorizzare la produzione vinicola del territorio emiliano. Negli anni Cinquanta del secolo scorso Chiarli è la prima azienda ad introdurre in Emilia-Romagna il metodo Charmat per la fermentazione dei vini frizzanti e degli spumanti, dotandosi per prima nella regione dei nuovi recipienti in acciaio a tenuta di pressione chiamati autoclavi.

Negli ultimi decenni, accanto alla continua ricerca della miglior interpretazione della famiglia di vitigni Lambrusco, l'azienda ha dato avvio a un progetto dedicato al Pignoletto, particolare vino bianco che, prodotto da lungo tempo in ristrette aree delle colline emiliane, da alcuni anni ha esteso la sua presenza sul territorio ed è oggi una interessante realtà entrata a pieno titolo nella nuova DOC Modena. Oggi la famiglia Chiarli vede impegnata la quarta generazione con i fratelli Anselmo e Mauro alla direzione e al controllo della gestione di filiera dell'articolato polo produttivo Chiarli; a loro si affianca la quinta generazione rappresentata dai cinque cugini Carlo, Giorgio, Stefano, Giovanni e Tommaso, sempre più protagonisti nelle tre aziende di famiglia: Chiarli Modena, Cleto Chiarli Tenute Agricole e

QUINTOPASSO Metodo Classico.

Cleto Chiarli gestisce anche le sette tenute agricole di proprietà, per più di 350 ettari complessivi, delle quali tre sono in gran parte vitate per un totale di oltre cento ettari di vigneto per la produzione dei classici vini delle Doc emiliane, tutti condotti seguendo il protocollo della lotta integrata e parte anche a coltivazione biologica. L'assoluta attenzione al miglioramento dei livelli qualitativi e gli importanti investimenti volti a implementare i processi produttivi a garanzia della sicurezza degli addetti e a tutela della salute dei consumatori hanno permesso di conseguire le più rigide e complete certificazioni di qualità valide a livello europeo per il settore alimentare, tra cui la prestigiosa IFS Higher Level.

Nel 2017 Cleto Chiarli Tenute Agricole e Chiarli Modena hanno ottenuto inoltre la certificazione VIVA del ministero dell'Ambiente, che attesta la sostenibilità di filiera dalla vite al bicchiere attraverso l'analisi di quattro indicatori scientificamente riconosciuti e sviluppati sulla base di standard e normative internazionali: l'impronta climatica, l'impronta idrica, l'impatto della gestione agronomica e l'impatto socioeconomico-culturale.

La produzione Chiarli trova espressione in tre diverse realtà, cia-



scuna con una vocazione ben precisa: Chiarli Modena dà il nome ai vini di qualità di più ampia distribuzione, Cleto Chiarli Tenute Agricole raccoglie i vini di massimo pregio e prodotti in quantità più contenute, QUINTOPASSO Metodo Classico, per la produzione di spumanti di qualità.

Da diversi anni i vini Chiarli Modena sono campioni nelle vendite nella Gdo italiana confermandosi un caso di successo non soltanto per i volumi di vendita sviluppati e per le posizioni di leadership nella loro categoria, ma anche per la continua crescita nelle preferenze di un già altissimo numero di consumatori italiani che ne riconoscono la qualità e ripongono in questo marchio la loro fiducia.

A riprova della qualità, dell'affidabilità e del buon rapporto qualità/prezzo della produzione Chiarli, anche i più importanti e significativi gruppi europei della Gdo da alcuni anni hanno stretto importanti accordi con la Chiarli Modena per i loro assortimenti di lambrusco.



Danilo Villa, direttore generale di CAMST

sione naturale all'innovazione, "purtroppo lo stesso non si può dire del sistema Paese. Per cambiare abbiamo bisogno di un grande investimento di formazione a tutti i livelli aziendali, che coinvolga anche i giovani e il mondo universitario", conclude Michele Bonfiglioli.

## CAMST PRESENTA IL PIANO STRATEGICO QUINQUENNALE

Superare i livelli di fatturato pre-Covid entro il 2023, raggiungendo la cifra di 863 milioni di euro, per poi puntare, dopo questa prima fase di rilancio, a una crescita costante negli anni successivi, durante i quali si lavorerà per superare il miliardo di fatturato nel 2025. È questo l'obiettivo primario del piano strategico quinquennale "Il futuro che scegliamo" di Camst Group, realtà del settore della ristorazione e dei facility services nata nel 1945 a Bologna.

Tra i principali obiettivi strategici lo sviluppo del segmento socio-sanitario nella ristorazione e nel facility management, il consolidamento della leadership nella ristorazione scolastica e l'innovazione della proposta per la ristorazione aziendale.

"L'obiettivo del piano è crescere in tutti i settori in cui siamo presenti, rivedendo la nostra attività alla luce dei cambiamenti che la pandemia ha portato e porterà in Italia e nel mondo. Il nostro intento è quello di considerare i temi della salute, della sostenibilità e della responsabilità quali bussole nel nostro percorso, lavo-

rando per far sì che la competizione nel settore si sposti dal piano del prezzo a quello del valore. La concorrenza tra imprese, in particolare in settori fondamentali come quello della scuola o il socio-assistenziale, non può avvenire a scapito dei livelli di servizio e della qualità dell'offerta", spiega Danilo Villa, direttore generale di Camst. Superata l'emergenza sanitaria, i trend rilevanti saranno l'attenzione alla salute e all'igiene, alla sicurezza alimentare e alla salu-

rità dei cibi, alla valorizzazione di ciò che è locale, l'importanza della responsabilità sociale, della sostenibilità, della riduzione di utilizzo e produzione di plastiche 'usa e getta'. Questi temi sono declinati in modo trasversale all'interno del piano strategico quinquennale con azioni concrete. Nell'ambito del piano Camst prevede anche uno sviluppo nei Paesi europei in cui è già presente: Germania, Danimarca, Svizzera e Spagna. Nel periodo 2021-25 lo sviluppo delle società estere di Camst si concretizzerà nel consolidamento nei segmenti di business in cui già opera e, nei singoli Paesi, nello sviluppo in nuovi segmenti.

Per raggiungere questi obiettivi, il capitale umano rappresenta l'elemento distintivo per lo sviluppo dell'azienda. "Camst ha messo in campo una people strategy i cui pilastri sono la formazione (Scuola dei mestieri), lo sviluppo del middle management e il talent management (percorsi di crescita per i giovani ad alto potenziale). Un perno del progetto è rappresentato dalle iniziative che puntano al miglioramento della qualità di vita dei lavoratori, con il potenziamento di aspetti di welfare, diversity e inclusion", spiega dall'azienda.

Tali obiettivi verranno raggiunti anche grazie a una presenza produttiva sul territorio, che garantisce vicinanza al cliente finale e la possibilità di collaborare con enti e università. La valorizzazione dei presidi locali consente di promuovere attività di valorizzazione delle tradizioni e dei prodotti del territorio, garantendo anche un supporto concreto alle realtà culturali, solidali e sportive di ogni regione in cui opera Camst. In quest'ottica di vicinanza al territorio, l'azienda attiverà anche progetti locali in ambito prevenzione, educazione alla salute e divulgazione della scienza, promuovendo anche visite per i lavoratori con lo scopo di garantire salute e sicurezza in ogni area di attività.

## CEFLA REALIZZERÀ IL NUOVO DATA CENTER DI CINECA

Il "supercomputer Europeo Leonardo" del Cineca, in grado di sviluppare una potenza di calcolo fino a 250 milioni di miliardi di operazioni al secondo e con una capacità di archiviazione di oltre 100



petabyte (vale a dire oltre 104 milioni gigabyte), sarà ospitato all'interno della struttura dell'Ex Manifattura Tabacchi, nelle vicinanze del quartiere fieristico di Bologna. Nell'altra sala dello stesso edificio troverà posto un altro CED, anch'esso da 10MW al servizio di INFN (Istituto Nazionale di Fisica Nucleare). Il supercalcolatore, finanziato da EuroHPC JU e Ministero dell'Università e della Ricerca, sarà a disposizione dei ricercatori italiani ed europei.

A vincere la gara, del valore di oltre 45 milioni di euro, per la progettazione e la realizzazione delle opere di adattamento dei capannoni noti come "Botti" indetta dal Consorzio Interuniversitario Cineca, è stata l'azienda internazionale e multi-business Cefla, che ha sede a Imola, in provincia di Bologna.

"Con l'aggiudicazione del progetto Data Center di Cineca confermiamo che con le nostre competenze riusciamo a contribuire a uno dei nodi chiave come sono le infrastrutture abilitanti per seguire l'accelerazione soprattutto attuale della digital transformation", sottolinea il presidente di Cefla, Gianmaria Balducci.

"Siamo entusiasti di essere stati scelti per la realizzazione di questo importante progetto", dichiara Massimo Milani, managing director della BU Engineering di Cefla. "Rappresenta per noi una grande conferma dell'impegno e della cura che ogni giorno mettiamo nella realizzazione delle opere che ci vengono affidate. In questo viaggio collaboreranno al nostro fianco partner di massimo rilievo e siamo certi che quest'opera contribuirà ulteriormente a incrementare la nostra affidabilità nel campo della realizzazione di strutture ad altissimo valore tecnologico, come i Data Center".

In questo contesto, Cefla si pone a capo di un'ATI dove il gruppo edile vicentino ICM si occuperà delle strutture e un gruppo di progettisti con a capo DBA Pro seguirà la progettazione esecutiva fino all'as build. L'impianto richiede un livello TIER 4 Data Center, così da essere totalmente tollerante ai guasti (fault tolerant). Si tratta di un sistema in grado di offrire percorsi di distribuzione dell'energia indipendenti e multipli, permettendo

così la manutenzione e un eventuale ulteriore guasto simultaneo senza generare interruzioni nel flusso di lavoro. Questa capacità garantisce un'operatività pari al 99,995%, consentendo manutenzioni pianificate e una totale protezione contro gli eventi fisici.

Quello che sarà installato nell'area predisposta dal Cineca, in parte sottoposta a vincolo artistico poiché costruita negli anni '40 su progetto dell'ingegner Pier

Luigi Nervi, è un super computer HPC (High Performance Computing) fra i più potenti al mondo. Frutto della collaborazione fra la francese Atos e l'americana Nvidia, il calcolatore, a regime farà parte della rete europea ad alte prestazioni EuroHPC e avrà una potenza di calcolo 10 volte superiore all'attuale sistema Marconi100, presente anch'esso in Cineca.

La rete EuroHPC si pone il duplice obiettivo di sviluppare un'infrastruttura paneuropea di super calcolo pre-exascale (con il calcolo exascale si raggiungono i  $10^{18}$  flops, l'unità di misura con cui si misura la prestazione di un computer nei calcoli a virgola mobile; con il sistema EuroHPC si raggiungono, aggregati, 250 petaflops) e di sostenere le attività di ricerca e innovazione.

## CHIMAR, PARTNERSHIP E UN'ACQUISIZIONE PER LA LOGISTICA INDUSTRIALE 4.0

"Guardare sempre avanti", alla costante ricerca della miglior soluzione tecnologica per i clienti: questa è la strategia vincente che Chimar, gruppo di Soliera, in provincia di Modena, punto di riferimento nella creazione di soluzioni integrate per packaging e logistica, porta avanti da anni con successo.

L'aumento della complessità dei processi produttivi, della supply chain globalizzata e le nuove modalità di lavoro da remoto impongono alle imprese manifatturiere



Marco Arletti, amministratore delegato di Chimar

re l'evoluzione verso un nuovo modello logistico digitale. Per questo Chimar ha annunciato lo scorso aprile la collaborazione con l'azienda milanese Alfaproject.net per creare una soluzione integrata per la terziarizzazione e la digitalizzazione della logistica industriale 4.0. Una soluzione inedita sul mercato italiano, per accompagnare le aziende manifatturiere nel processo di ottimizzazione e digitalizzazione della logistica industriale.

"Questa collaborazione nasce per integrare l'outsourcing strategico dei servizi logistici in house (inbound, asservimento produzione, fine linea ed outbound) offerti dalla nostra azienda con le soluzioni digitali per gestire i processi logistici di Alfaproject.net; perché l'integrazione tra competenze specialistiche e soluzioni digitali innovative rappresenta la miglior risposta alle attuali esigenze del mercato", dichiara Marco Arletti, amministratore delegato di Chimar, commentando la partnership.

Ma la crescita dell'azienda modenese non si arresta qui: all'inizio dell'anno è stata infatti acquisita in Veneto Nicolé Imballaggi, storica realtà che si occupa della produzione di imballaggi e servizi di confezionamento.

Operazione che testimonia la volontà di integrarsi sempre più con i clienti e focalizzarsi nel settore della logistica industriale.

"Riteniamo questa operazione un'opportunità per la nostra realtà di consolidare la nostra presenza in un'area importante del tessuto industriale italiano quale è la

## ELETTROMECCANICA TIRONI, 60 ANNI IN UNA MONOGRAFIA

Poteva essere l'occasione di iniziative in grande stile, con i collaboratori e i clienti da tutto il mondo; un'occasione per guardarsi alle spalle e riconoscersi nella strada che porta verso il futuro. Ma il 2020, con gli effetti della pandemia da Covid-19, ha cambiato i progetti di tutti e ha fermato, anche se non certo il lavoro, almeno la possibilità di condividere storie e letizia da vicino, gli uni con gli altri.

I primi 60 anni di Elettromeccanica Tironi non potevano però passare sotto silenzio. Così la famiglia Tironi ha colto l'occasione dell'anniversario, caduto appunto nel 2020, per raccogliere un intero patrimonio di racconti, immagini e ricordi che hanno popolato la crescita dell'azienda, dando alla società Labirinto il mandato di realizzare un volume celebrativo del sessantennale, che sviluppasse lo storytelling aziendale e raccogliesse il patrimonio dei primi 60 anni di impresa quasi come fosse un testimone che passa nelle mani della terza generazione oggi coinvolta nella direzione aziendale. La storia di certe famiglie coincide con il racconto di un sogno e dell'impresa che ha trasformato quel sogno in un marchio famoso nel mondo. L'incipit propone una domanda: "Quali sono le forze che influenzano maggiormente il destino di un'industria moderna? Hanno più potere le grandi scoperte dell'intelligenza scientifica, le tecniche nuove, le tecnologie in continuo svolgimento oppure i mutamenti dei mercati e delle politiche economiche, le strategie d'impresa?".

E la risposta è: "Ogni industria moderna sa anche che per progredire veramente è necessario convivere con tutti e due questi livelli di esperienza, quello più silenzioso e profondo della ricerca e dell'innovazione con l'altro più quotidiano e pressante delle strategie d'impresa e di investimento. Negli ultimi decenni si è aggiunto un terzo momento chiave, forse ancora da scoprire del tutto nelle sue pieghe più profonde, quello dell'etica produttiva, della valutazione dell'impatto ambientale, del rispetto per il nostro pianeta".

Inizia da questa impegnativa riflessione sul senso dell'industria, la storia dell'azienda che ha scelto di lavorare in un settore complesso, quello che, attraverso i trasformatori, cerca di imbrigliare l'energia. Oltre 120 pagine e una miriade di fotografie, tra cui mol-

te d'archivio: così, intervista dopo intervista, il racconto diventa un libro e una foto dopo l'altra la storia torna a rivivere ed emozionare chi lo sfoglia.

"Visto da fuori, con gli occhi di un non addetto ai lavori, un trasformatore sembra davvero un macchinario antico, qualcosa di arrivato negli anni Duemila direttamente dal mondo civile del diciannovesimo secolo. A dare all'oggetto la forza suggestiva di un prodotto senza tempo sono la forma rigorosa della cassa in ferro, gli isolatori in ceramica, i colori essenziali e l'assoluta nudità del disegno industriale, sia che si tratti di un imponente trasformatore di potenza sia di un più modesto trasformatore di distribuzione.

E, in fondo, non si tratta di una sensazione sbagliata. Un trasformatore degli anni Venti è davvero molto simile a uno costruito al giorno d'oggi".

"Per merito profondo e duraturo dei suoi primi fondatori, l'Elettromeccanica Tironi, si pone fin dalla sua nascita come erede di questa tradizione nobile dell'industria italiana e internazionale. Quando a Modena, nel 1960, Carmelo e Luciano Tironi, padre e figlio, decidono di creare una loro impresa autonoma, concepiscono da subito la produzione di trasformatori come un processo di progettazione e rielaborazione continua delle macchine elettriche".

"Questo atteggiamento aperto, umile ma anche ricco di interessi e di spinte allo sviluppo e all'innovazione, è probabilmente l'eredità

più preziosa lasciata da Carmelo e Luciano al futuro dell'Elettromeccanica Tironi, una fabbrica di tradizione familiare che nei sessant'anni successivi, soprattutto sotto la guida energica e consistente di Maurizio Tironi e poi con l'apertura alle nuove esigenze e alle nuove prove del mondo contemporaneo ad opera di Matteo e Marco, non smetterà mai di concepire sé stessa come un'industria completa e creativa che domina integralmente la tecnologia del trasformatore, capace non solo di costruire grandi macchine elettriche ma anche di concepire e progettare il nuovo, l'anomalo e lo speciale con la consapevole dignità di essere rimasto uno degli ultimi e dei più esperti produttori familiari d'Europa".





CONDIZIONAMENTO



*l'arte  
del clima*

RISCALDAMENTO



Soluzioni  
su misura  
per l'industria

ENERGIE RINNOVABILI



SANIFICAZIONE



Da 40 anni progettiamo e installiamo sistemi di misurazione e monitoraggio di energia e consumi in ambito industriale, terziario e direzionale, garantendo assistenza H24, con servizi di telecontrollo e telediagnosi da remoto.

- Riscaldamento
- Condizionamento
- Centrali termiche
- Terzo responsabile
- Manutenzione
- Trattamento acque
- Progettazione
- Telegestione
- Sanificazione
- Pompe di calore
- Solare termico
- Energie alternative



**Azienda Certificata**

Sistema di Qualità conforme alla norma ISO 9001 - Esercizio e Manutenzione di impianti termici

**Azienda qualificata**

Esecuzione di lavori pubblici Categoria OS 28/II°

Via dell' Artigiano, 11 • 40055 Villanova di Castenaso (BO)  
T. 051.6053553 info@climartzeta.it [www.climartzeta.it](http://www.climartzeta.it)

regione Veneto, perseguendo così l'obiettivo di fornire un servizio il più possibile sinergico e vantaggioso per i nostri clienti; senza tralasciare che la competenza di Nicolò Imballaggi si adatta perfettamente all'obiettivo del gruppo di contribuire al successo dei nostri clienti attraverso la creazione di soluzioni capaci di creare valore ed eccellenza, nel rispetto di clienti, collaboratori e ambiente", continua Arletti. E proprio il tema della sostenibilità ambientale è da sempre uno dei principi fondamentali seguiti da Chimar che applica con dedizione la logica di Economia Circolare alla fornitura e il reengineering degli imballaggi, siano essi in legno o cartone (acquisto certificato e sostenibile, progettazione consapevole così da proporre ai clienti l'imballo adeguato, no sprechi e sovrapprezzi, politiche di smaltimento). Senza dimenticare che l'azienda è in grado di offrire un catalogo di accessori plastici che possano costituire una alternativa "green" alla plastica vergine. Per non parlare della soluzione di gestione dei trasporti inbound che, mediante un software dedicato (CHITRACK), ottimizza la saturazione dei mezzi durante il cosiddetto 'milk run' riducendo i chilometri percorsi.

"Oggi, più che mai, il settore del packaging si trova a operare in un mercato sempre più competitivo e mutevole; infatti, unitamente al comparto spedizioni, il packaging è il trait d'union tra il fine linea del produttore e il cliente finale: non più un semplice fornitore di packaging, ma sempre più un comparto vocato al servizio che deve riflettere un valore aggiunto mai chiesto prima", conclude Marco Arletti.

## CLoudVISION, WEARABLE INTELLIGENCE PER LAVORATORI 4.0

"Nonostante il notevole entusiasmo con cui furono accolti in una prima fase di introduzione sul mercato, c'è stato un momento in cui i cosiddetti 'wearable device' (dispositivi indossabili) rischiavano di perdere fascino, principalmente a causa dello scarso valore aggiunto che gli utenti percepivano nel ricevere mere notifiche di chiamata sui propri smartwatch. È stato quello il momento in cui la necessità di una più profonda integrazione tra questi dispositivi e tecnologie di Intelligenza Artificiale (AI) è emersa chiaramente".

Da queste premesse ha preso il via l'attività di Cloudvision, startup modenese del gruppo Advanced Digital Technologies, fondato da Massimo Bruni, che ha fatto propria l'offerta di valore promossa dalla cosiddetta wearable intelligence concentrandovi il proprio core business.

"Era difficile capire che utilità potesse avere contare giornalmente i propri passi, senza avere a supporto alcun genere di 'automatismo intelligente' in grado, ad esempio, di paragonare il dato odierno con quello della settimana precedente, o di fornire KPI significativi sui miglioramenti raggiunti.

Per i produttori dei dispositivi, inoltre, si rendeva sempre più complessa la possibilità di fornire reale valore aggiunto, senza che i servizi offerti coinvolgessero analisi ed elaborazione dei dati raccolti; negli ultimi anni, numerosi passi avanti sono

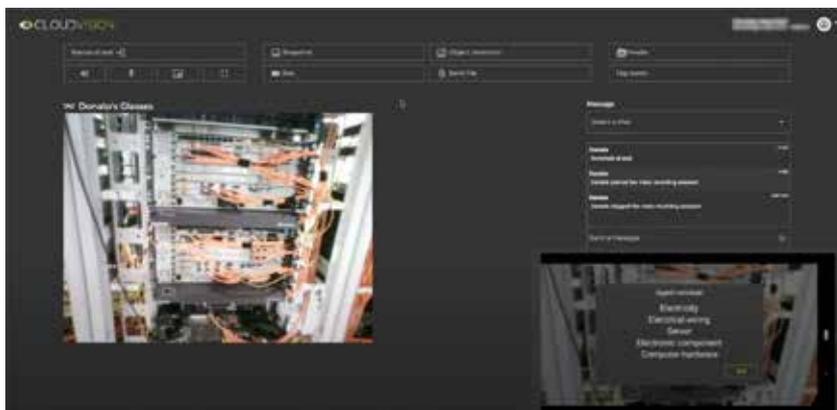
stati fatti in questo senso", spiegano dalla startup modenese.

Da qui lo sviluppo dell'omonima piattaforma Cloudvision, una soluzione di realtà assistita intelligente che incorpora tecnologie AI per fornire supporto digitale e contestualizzato ai lavoratori in campo, equipaggiati con smartglasses o smartphone.

"Cloudvision è una software suite personalizzabile e cloud-native che include funzionalità di visione artificiale, riconoscimento del linguaggio naturale, raccolta e analisi di dati IoT, strumenti di real time collaboration e tecnologie wearable. Costruita sulla solida infrastruttura Google Cloud Platform, garantisce flessibilità, resilienza e continuità di business. Crittografia end-to-end, autenticazione via token, sistemi di mobile device management e un generale approccio 'zero trust' rendono Cloudvision sicura e affidabile per ogni settore di business", continuano dalla realtà modenese.

Fatta salva l'applicazione del machine learning ai parametri biologici raccolti da smartwatch e smartband, per antonomasia il primo e più lampante esempio di connubio tra intelligenza artificiale e tecnologie indossabili, il più rivoluzionario caso d'uso di wearable AI si è visto emergere nel segmento degli smartglasses: oggi i dispositivi di realtà aumentata e mista hanno subito un drastico miglioramento dall'integrazione con tecnologie di AI, in ambito industriale.

"I dati raccolti dai sensori di posizione integrati ai visori, ad esempio, vengono elaborati per capire se i movimenti eseguiti dal lavoratore siano corretti o pos-





## B-Lean Factory Systems: la nuova divisione logistica di Berardi Group

Berardi, sulla scena del mondo fasteners da oltre 100 anni, ha inaugurato il 2021 valorizzando la propria divisione logistica lanciando “B-Lean Factory Systems”.

Un team competente, specializzato nello sviluppo e progettazione delle soluzioni logistiche, che offre competenza e consulenza ai clienti, analizzando le singole esigenze e le fasi dei processi da migliorare, sia in termini di complessità delle soluzioni, che di flessibilità e velocità nella risposta. La nuova divisione segue la mission di Berardi Group: dare ai clienti un servizio a 360°, eliminando tutti gli sprechi e facendo dimenticare la gestione degli elementi di classe C e dei componenti industriali utilizzati nell’assemblaggio del prodotto finito.



[www.gberardi.com](http://www.gberardi.com)



## EP FESTEGGIA 30 ANNI DI SUCCESSI NELLA STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE INDUSTRIALE



Mai come in questo lungo anno di emergenza sanitaria è stato importante l'uso della tecnologia per continuare a lavorare. E chi aveva già puntato sull'Ict si trova agevolato. L'esempio di EP, azienda modenese che dal 1991 si occupa di strumentazione e automazione in ambito industriale, è paradigmatico.

"Quest'anno abbiamo il piacere di celebrare un importante traguardo, 30 anni di attività durante i quali EP si è sempre più specializzata nell'analisi delle esigenze dei clienti, per proporre loro tempestivamente soluzioni innovative e di qualità. Grazie a uno staff altamente qualificato e a un'ampia disponibilità di magazzino, ogni giorno EP offre a industrie e laboratori un servizio tecnico e commerciale completo e puntuale", spiega l'azienda.

"Per dare loro un servizio sempre più completo ed accurato, dal 2018 abbiamo pensato a 'MyEP Academy', un laboratorio di formazione tecnica che dispone di una sala multimediale strutturata. Con il supporto di una tecnologia avanzata, siamo in grado di organizzare corsi di formazione tradizionale, webinar, demo, tutorial e assistenza online. Il know-how e l'esperienza dei tecnici qualificati che tengono i nostri corsi sono a disposizione dei nostri clienti a Modena o direttamente presso la loro sede", proseguono dal quartier generale modenese.

Inoltre, già dal 2016, per offrire assistenza tecnica qualificata, EP ha realizzato il portale 'MyEP Total Care Assistance', attraverso il quale è possibile monitorare e velocizzare le operazioni di manutenzione ordinaria e straordinaria delle strumentazioni, scaricare gli aggiornamenti software, usufruire del servizio di consulenza, di assistenza online e di taratura, effettuato tramite un laboratorio partner certificato Accredia. Inoltre, l'azien-

da modenese offre ai clienti 'MyEP Help on video', un supporto tecnico in modalità video ad alta definizione, adatto a più riprese simultanee in live streaming che permette di conoscere e interagire con lo strumento come dal vivo. Infine, EP offre ai propri clienti un servizio di noleggio di strumentazione per qualsiasi esigenza di misura o di calibrazione. La durata del noleggio parte da una settimana e non ha limiti di tempo; al termine del periodo, il cliente può acquistare lo strumento utilizzato oppure sceglierne uno nuovo usufruendo di condizioni particolarmente vantaggiose.

"La nostra società è agente in esclusiva per l'Emilia-Romagna e distributore Nord Italia per aziende del settore dell'automazione, della misura e del controllo di processo. Siamo gli specialisti della pressione e channel partners di Baker-Hughes per Druck e Panametrics in Italia. Grazie al personale esperto e a uno stock sempre rifornito, garantiamo ai nostri clienti un servizio completo a supporto delle nostre proposte commerciali. Il nostro know-how e quello delle aziende nostre partner è a disposizione dei clienti per costruire, migliorare, controllare e proporre soluzioni innovative nella gestione dei processi produttivi migliorandone l'efficienza e l'efficacia".

Il traguardo raggiunto quest'anno è importante, e l'azienda, sul sito web, ha spiegato che "è un piacere condividerlo con tutti voi. Trenta anni fa cominciava la storia di EP. È stato un lungo cammino, durante il quale abbiamo avuto la fortuna di incontrare clienti e fornitori con i quali abbiamo instaurato relazioni di fiducia reciproca e insieme ai quali siamo cresciuti e siamo arrivati ad oggi. È un vanto per noi poter affermare che il nostro database annovera un gran numero di clienti storici ai quali negli anni se ne sono aggiunti tanti altri. Stabilire una relazione professionale, leale e di stima reciproca con i nostri clienti è sempre stato per noi l'aspetto fondamentale, nel quale abbiamo fortemente creduto e continuiamo a credere. Questi valori fondamentali ci hanno permesso di crescere e ci permetteranno di continuare sulla strada disegnata tanti anni fa. Ma questo anniversario non sarebbe stato possibile senza di voi. Pertanto vorremmo ringraziare tutti coloro che hanno creduto in noi e ci hanno stimolato a migliorare giorno per giorno con l'obiettivo comune di valorizzare il vostro business".

sano comportare pericoli per la sicurezza personale. Ancora più pervasivo è l'utilizzo di algoritmi di spatial computing e di machine vision che consentono all'utente di identificare utensili o macchinari, riguardo ai quali non si hanno particolari competenze, le quali possono essere invece

prontamente fornite sull'head-up display del visore, una volta eseguito automaticamente il riconoscimento dell'oggetto. In linea con questo trend, l'AI viene sempre più impiegata anche per consentire ai dispositivi di diventare dei veri e propri assistenti virtuali, atti a supportare il

lavoratore nelle mansioni più complesse. Opportunamente integrati ai database aziendali, e innescati tramite semplice richiesta vocale, questi assistenti possono recuperare dati, correlarli e fornire all'addetto KPI informazioni salienti, in tempo reale", concludono da Cloudvision.

## PRECISIONE, LA MISSION DI COOPERATIVA BILANCAI

Strumenti di precisione per ogni uso: è da oltre 70 anni la mission della Cooperativa Bilancai di Campogalliano, in provincia di Modena, che dal 1999 è un gruppo internazionale con un fatturato di oltre 70 milioni di euro e 430 dipendenti. Del gruppo fanno parte dieci società, di cui quattro sono industrie di fabbricazione e le restanti commerciali; nove hanno sede nel continente europeo, una negli Stati Uniti.

L'esempio più recente è che, grazie a una loro bilancia, la ciliegia più grande del mondo finirà nel Guinness World Records. Il frutto da record, coltivato e raccolto a Ferrara, è stato infatti pesato con uno degli strumenti di precisione della cooperativa di Campogalliano.

“Negli anni, con le bilance di Cooperativa Bilancai, i nostri clienti hanno davvero pesato di tutto, ma mai avremmo immaginato di avere la responsabilità, oltre che la soddisfazione, di certificare il peso della ciliegia che è entrata nel Guinness World Records”, ha commentato Enrico Messori, presidente della storica realtà produttiva di Campogalliano, punto di riferimento a livello europeo nella progettazione e realizzazione di sistemi di pesatura, a seguito della ufficializzazione del record.

Nata nel 1949 grazie all'intuizione, al coraggio e alla passione di un piccolo

gruppo di operai, nel tempo Cooperativa Bilancai si è specializzata nella progettazione, produzione, vendita e assistenza di sistemi di pesatura e controllo, declinati in una pluralità di soluzioni. Ha acquisito progressivamente posizioni sui mercati italiani e poi internazionali grazie alla capacità di essere tra i protagonisti di cambiamenti tecnologici che per il settore sono stati letteralmente epocali, come la produzione di celle di carico, di terminali elettronici e lo sviluppo di software dedicati. L'intelligenza artificiale e la gestione dei big data rappresentano l'attuale sfida tecnica che soddisferà le nuove esigenze dei clienti sempre più proiettati nella dimensione digitale. L'azienda non ha mai smesso d'investire sulle persone, sulla ricerca e sull'innovazione come conferma anche il recente completamento del nuovo Polo Tecnologico. Quest'ultimo si estende su una zona di 2.800 metri quadrati e ospita quattro divisioni strategiche: il LAT, Laboratorio Accreditato di Taratura; il reparto dedicato alla fabbricazione di celle di carico (ogni anno ne vengono prodotte circa 25mila); lo spazio di assemblaggio dei terminali elettronici, che, insieme, costituiscono il luogo in cui nasce il “cervello” della maggior parte dei sistemi di pesatura di ultima generazione; completa il Polo il reparto AWI (Automatic Weighing Instruments), dove si fabbricano strumenti completamente automatici che misurano la massa di un prodotto senza l'intervento di operatore. Cooperativa Bilancai è attiva in numerosi ambiti, dal settore dei trasporti a quello delle cave, dal petrolchimico al siderurgi-

co, dal food all'agricoltura sino ai rifiuti e all'impiantistica. Una presenza molto diversificata che ha permesso alla cooperativa di Campogalliano di distinguersi per la realizzazione di sistemi che consentono, con la stessa precisione, di pesare i componenti di una ricetta galenica o dei vagoni ferroviari. Tra le curiosità anche la pesatura di un elefante, la taratura di uno strumento per pesare gli orsi presenti in un parco in Canada, ma anche la messa a punto di un sistema che consente di individuare il baricentro di un motore di una Formula 1 e la creazione di un apparato che in tempo reale ci dice come cambia il peso delle gomme di un'automobile durante una competizione.

## CSAI, UN METODO INNOVATIVO PER GESTIRE LO STRESS SUL LAVORO

Malattia e assenza dal lavoro nel 2021? Il principale responsabile è lo stress. Ne è certa Marzia Zambelli, presidente di CSAI, società di consulenza bolognese. Secondo l'Agenzia Europea per la salute e sicurezza sul lavoro il problema è lampante: molti lavoratori non riconoscono il proprio effettivo livello di stress. La soluzione? Il 16 aprile scorso, Mindfulness, team di ricercatori e docenti esperti di training sul benessere, ha proposto il webinar “Mindfulness nei contesti organizzativi. Welfare innovativo per una nuova cultura d'impresa”, organizzato da

Marzia Zambelli, presidente di CSAI

Sotto: la bilancia e la strumentazione utilizzate per verificare l'esattezza della misurazione della ciliegia Sweet Stephany



## FERNO, UN QUARTO DI SECOLO DI ESPERIENZA, VISIONE E COMPLEMENTARITÀ

Sono 25 le candeline spente nel 2020 da Ferno Italia, una delle più attive filiali internazionali del gruppo statunitense Ferno-Washington Inc., nato nel 1956. Ferno è un punto di riferimento a livello mondiale nei prodotti per il soccorso e proprio nel suo stabilimento di Pieve di Cento, in provincia di Bologna, vengono progettati e realizzati molti dei prodotti utilizzati nel lavoro quotidiano dai soccorritori di tutto il mondo.

Il fondatore di Ferno Italia, Enrico Carletti, si è formato grazie alle numerose collaborazioni avute in gioventù con aziende statunitensi e nel 1995 ha creato la filiale italiana, che nel tempo è diventata punto di riferimento per tutti gli altri dealer internazionali.

“Quello che caratterizza la nostra azienda è proprio la tipica caratteristica delle imprese italiane, ovvero la creatività nel trovare in maniera rapida soluzioni ai problemi di sviluppo e produzione dei prodotti, ascoltando sempre le esigenze dei clienti”, sottolinea la sales and marketing director Alice Carletti.

“I nostri prodotti nascono in risposta a precise necessità e vengono sviluppati e testati in stretta collaborazione con i clienti stessi. Avere le risposte prima che il cliente formuli le domande è una palestra che ti allena ad essere sempre rivolto al Cliente con la C maiuscola”, aggiunge il fondatore Enrico Carletti.

Ma la chiave del successo, che oggi posiziona Ferno come brand protagonista nello sviluppo di tecnologie e presidi utilizzati dai soccorritori, sta proprio nella capacità di unire la straordinaria esperienza e la tenacia del padre Enrico alla vision e alla capacità di team leading della figlia Alice. Per questo motivo, nel caso di Ferno, non ci troviamo di fronte a un cambio generazionale, ma a una piena complementarità: padre e figlia hanno unito le loro com-

petenze, la loro visione, la loro metodologia a servizio dell'azienda, costruendo un valore riconosciuto a livello internazionale.

E proprio guardando al futuro, entrambi vedono uno scenario di sviluppo del settore grazie all'impiego della robotica e dell'elettronica: “Ci sono tantissime tecnologie già utilizzate in altri settori che possono contribuire e rendere molto più efficiente il mondo del rescue; penso al soccorso come una movimentazione di pac-

chi fragili e con un peso ragguardevole, cercando di minimizzare sempre di più l'errore umano”, spiega Enrico Carletti.

“Il futuro sarà pieno di sfide importanti e ci sarà molta più attenzione al dialogo diretto con il cliente, alle innovazioni, all'elettronica e all'ambiente. Le aziende che continueranno nel loro lavoro saranno quelle con la capacità di adattarsi rapidamente al cambiamento, lo abbiamo visto anche durante questa pandemia”, continua Alice Carletti.

Progettare e produrre un ottimo prodotto non è sufficiente, senza un'adeguata strategia di marketing e una gestione efficace del post-vendita. È necessario poter contare su un funzionamento perfetto, quindi, in cui i collaboratori siano parte integrante dell'ingranaggio, “fieri

e soddisfatti di aver contribuito all'efficacia di un prodotto che è determinante nel momento del soccorso. Dobbiamo essere partner dei soccorritori stessi che consideriamo colleghi prima che clienti”, rimarca Enrico Carletti.

“È una storia, quella di Ferno Italia, di grande determinazione, che ha regalato alla sua terra un'azienda di successo, con tutte le carte in regola per continuare a crescere, innovare e distinguersi nel mercato internazionale del soccorso”, concludono Alice ed Enrico Carletti.



CSAI.

Le modalità esperienziali mindfulness based servono a migliorare la consapevolezza, la percezione dei rischi, lo sviluppo della resilienza e la qualità delle relazioni fra colleghi attraverso una maggiore empatia. L'obiettivo è rendere consapevole la persona delle distrazioni, degli automatismi, delle reattività che fanno vivere la vita guidati dal pilota automatico. Bisogna sviluppare la capacità di rispondere

efficacemente all'eccessivo stress, imparando a gestirlo e a ridurre la sofferenza, sia nel lavoro sia nella vita di tutti i giorni.

Gli studi parlano chiaro: i processi di apprendimento basati sulla pratica conseguono un incremento generale della consapevolezza e un miglioramento del parametro della variabilità della frequenza cardiaca (HRV). L'HRV è uno degli indicatori della resilienza: è massimo nel

neonato e diminuisce nel corso della vita, ma ha una parte di reversibilità legata al nostro respiro e al nostro atteggiamento. Attraverso l'HRV possiamo migliorare l'efficacia delle pratiche e l'effetto sul benessere personale.

“La nostra mission è offrire un'esperienza formativa efficace e innovativa, che consente la gestione ottimale dello stress e il miglioramento delle soft skills, per rendere i lavoratori più produttivi”, eviden-

zia Tania Manfredelli, amministratore di Mindfulsafty.

Il metodo proposto può essere declinato in training per manager o in corsi di formazione per dirigenti e lavoratori nell'ambito della sicurezza (obbligatori per legge) uniti a metodi multidisciplinari che consentano di migliorare la comunicazione e di acquisire strumenti di autovalutazione. Sono misure di welfare innovativo che introducono l'evidence based prevention per ridurre lo stress e attenuare il fenomeno degli infortuni sul lavoro e influenzano positivamente l'assenteismo e la produttività dell'organizzazione.

Queste modalità interattive ed esperienziali vogliono rendere le persone più resilienti e spronarle a essere attive verso sé stesse, per raggiungere il benessere nella vita e nel lavoro.

In conclusione, la pratica di metodi mindfulness based consente alle persone di passare a un rapporto più consapevole con le cause di stress, contribuendo a una vita lavorativa più appagante e incrementando le performance.

Nelle prossime settimane partiranno alcuni corsi, in FAD o in presenza presso le sedi di Torino o di CSAI Bologna. Attraverso Confindustria Emilia le aziende possono chiedere anche la realizzazione di training, finanziati da Fondirigenti, all'interno delle proprie organizzazioni, per migliorare le performance dei singoli e di gruppi di lavoro.

Per info e calendario corsi:

[www.mindfulsafty.it/page-section/events/](http://www.mindfulsafty.it/page-section/events/)

## DOYLE, UN OCCHIO TECNOLOGICO PER LA TUTELA DELLA REPUTAZIONE ONLINE

Un occhio tecnologico che monitora lo sguardo di tutti sul web e sui social network. Si chiama DOYLE, è un sistema di monitoraggio e controllo che sfrutta l'intelligenza artificiale per analizzare la reputazione online ed è il frutto dell'idea imprenditoriale dell'omonima startup modenese.

“Con l'esplosione della pandemia l'interazione umana e la comunicazione si sono spostate sempre più sul web e sui social. Questo aumento delle relazioni comunicative ha comportato la perdita del controllo su di esse per mancanza di strumenti efficienti e alcune aziende, a loro insaputa, hanno subito una grave perdita di credibilità. Questo ha messo in evidenza l'esigenza di monitorare il rischio reputazionale attraverso nuovi strumenti di controllo e pronto intervento. Dopo un confronto con esperti di business intelligence, intelligenza artificiale e neuromarketing è nata l'idea di creare un servizio completo per rispondere al problema con lo strumento per il 'controllo globale': DOYLE”, dichiarano dalla startup innovativa fondata alla fine del 2020. La definizione iniziale dei concetti chiave avviene attraverso un processo di profilazione in base al quale DOYLE adotta una tecnologia composta da BOT di ricerca configurabili e operativi h24, da una rete neurale per l'analisi semantica dei testi

individuati e da un motore di BI in grado di aggregare i risultati e renderli facilmente fruibili in cloud. Il risultato finale è il

calcolo di un indicatore della reputazione online.

“Il servizio permette di rendere misurabile oggettivamente ciò che normalmente è demandato a stime e analisi approssimative. L'azienda può conoscere in tempo reale l'impatto che un determinato evento ha avuto sul web o cogliere eventuali segnali preoccupanti sui quali attuare azioni correttive. Tutto questo è reso possibile dalle competenze trasversali del team DOYLE, che rispondono alle esigenze evidenziate nelle fasi operative del monitoraggio”, continuano dalla startup. In seguito alla fase di profilazione iniziale svolta da consulenti specializzati, il servizio di analisi della reputazione online offerto da DOYLE consiste in uno strumento utilizzabile in autonomia, grazie al quale è possibile verificare in tempo reale, attraverso un'apposita dashboard, come si evolvono gli indicatori reputazionali relativi alla propria azienda, ai propri prodotti, agli stakeholder e a qualunque tema individuato come strategico (ad esempio temi di sostenibilità).

Nella prima fase DOYLE inquadra la posizione dell'azienda sul mercato, con la possibilità di andare indietro nel tempo; da qui ha inizio il monitoraggio costante. Grazie “all'allerta” di DOYLE qualora l'evento negativo si verifici, nella seconda fase, di intervento, è possibile approfondire la causa del danno. Nella terza fase, di recupero, DOYLE misura gli effetti della strategia messa in atto per il ripristino della reputazione. Oltre al monitoraggio generale, DOYLE ha sviluppato una specifica “lente d'ingrandimento” sulle azioni di CSR - Corporate Social Responsibility e di sostenibilità, che ne misura la percezione e la valutazione da parte degli stakeholder.

Si tratta di un progetto digitale unico e ‘umano’, perché applica l'intelligenza artificiale a nuove esigenze sociali relative alla tutela dell'identità virtuale e alla sorveglianza sul capitale informativo, che è valso a DOYLE il premio come progetto di IA di maggiore successo del 2020 e il riconoscimento come miglior prodotto Digital Corporate agli Italian Insurtech Summit, organizzato da Italian Insurtech Association.



La dashboard di DOYLE in versione mobile

## DUNA CORRADINI, AMPLIAMENTO PER LA SEDE AMERICANA DI BAYTOWN

È iniziata a marzo 2021 e procede a grandi passi la nuova fase del piano pluriennale di sviluppo per DUNA-USA, che insieme a DUNA-CORRADINI e DUNA-EMIRATES compone il gruppo DUNA. Il gruppo, che ha il proprio headquarters a Soliera, in provincia di Modena, dal 1957 sviluppa schiume poliuretatiche e poliisocianurate, sistemi adesivi, resine epossidiche dalle elevate prestazioni, sistemi di imballaggio e soluzioni tailor-made.

Per lo stabilimento di Baytown, in Texas, si tratta della terza fase di espansione in tre anni e rientra nel piano di crescita strategico di gruppo a lungo termine. L'obiettivo di DUNA-USA, presente in diversi mercati quali aerospaziale, automotive, oil&gas, edilizia, isolamento e insegnistica, è quello di efficientare i processi di taglio, imballaggio e carico di blocchi e lastre, aumentarne la qualità e ridurre i tempi di consegna.

“Tra gli interventi previsti, un sistema automatizzato per il taglio e il carico di blocchi CORAFOAM®, che migliora significativamente i tempi di attraversamento e riduce al contempo la movimentazione manuale. L'investimento prevede, inoltre, macchine di ultima generazione dedicate alla produzione di lastre CORAFOAM® poliuretatiche e poliisocianu-

rate a bassa densità: squadrature perfette, migliori tolleranze, possibilità di rigature su richiesta sono solo alcuni degli obiettivi che porteremo a casa nei prossimi mesi”, dichiara Andrea Benedetti, CEO di DUNA-USA.

Il potenziamento della linea lastre bassa densità è la risposta di DUNA-USA alla domanda crescente di materiali ‘core’ per varie tipologie di pannelli compositi dalle più svariate applicazioni. E per assicurare qualità totale a destino presso il cliente, è previsto anche un impianto di imballaggio automatizzato che snellisce le operazioni di packaging, protegge efficacemente il prodotto durante la movimentazione e il trasporto e riduce al minimo l'utilizzo di materiali di imballaggio, in linea perfetta con la filosofia aziendale di combattere lo spreco e promuovere la sostenibilità in ogni ambito.

Per accogliere le nuove attrezzature, i locali coperti esistenti verranno ampliati di quasi 900 metri quadri e per agevolare le operazioni di stoccaggio l'area esterna crescerà di circa 6.000 metri quadri.

“L'introduzione sistematica di nuove attrezzature e tecnologie incarna perfettamente la nostra filosofia di miglioramento continuo. Siamo molto contenti di vedere come DUNA-USA continui a crescere nei mercati del Nord America e attendiamo con impazienza di poter offrire ai nostri clienti maggiore efficienza e crescenti vantaggi”, continua Andrea Benedetti.

Il cantiere è stato aperto all'inizio del 2021 e si sta lavorando sodo per completare la fase tre entro il terzo trimestre 2021.

Questa fase di ampliamento corona i precedenti interventi, tra cui l'acquisto del terreno adiacente, le fasi di espansione del 2017 e 2018 nonché la certificazione aziendale ISO-9001, ottenuta nel 2019 per i siti di Baytown e Ludington.

“Il 2020 è stato un anno impegnativo, così come si

sta rivelando anche questo 2021. Questo non fa altro che alimentare ulteriormente la nostra determinazione nell'investire in nuove tecnologie, qualità, conoscenza e sicurezza in tutti gli stabilimenti del gruppo, così come in Nord America”, commenta Marta Brozzi, presidente e CEO del Gruppo DUNA.

## EUROSYSTEM CONTINUA LA CRESCITA NEI SERVIZI ICT

Il gruppo Eurosystem di Villorba, in provincia di Treviso, che può contare su filiali a Bologna dal 2015 e a Ferrara dal 2018, continua il suo progetto di crescita nel nord e centro Italia. È ufficiale, infatti, l'integrazione nell'asset societario di Eurosystem di Fill In The Blanks, realtà di sistemi e servizi IT con un'importante specializzazione in soluzioni per l'Industrial ICT, che segue l'ormai consolidata unione tra Eurosystem e Nordest Servizi di Udine, parte del Gruppo dal 2016.

La notizia arriva in un periodo di grande cambiamento, caratterizzato anche da crisi e arresti economici che hanno messo in difficoltà diverse aziende del territorio. Per questo il Gruppo vuole lanciare un messaggio sull'importanza di creare sinergie di valore, oltre che di fiducia nel futuro. “Siamo orgogliosi di questo nuovo e importante traguardo che suggella la nostra crescita in Friuli Venezia Giulia e ci posiziona come il più grande gruppo nella regione per l'offerta di sistemi e servizi ICT”, spiega Gian Nello Piccoli, CEO del gruppo Eurosystem.

La nuova società del Gruppo, Fill In The Blanks, nasce nel 2007 a Udine con la mission di affiancare le imprese del territorio nel loro percorso di innovazione, offrendo soluzioni e servizi per la gestione dei sistemi informativi. All'interno dell'offerta, una linea di soluzioni dedicate all'Industrial ICT che andranno a integrare e completare quelle del gruppo Eurosystem, già da tempo nel mercato dell'Industria 4.0 con i propri software ERP, APS e MES.

Una sinergia perfetta che permetterà al



**Grazi** **PETROLI**

# DA SESSANT'ANNI AL TUO SERVIZIO SULLE STRADE EMILIANE.

Grazi Petroli è presente sul territorio emiliano con varie stazioni di servizio indipendenti.

Un progetto concretizzato per poter arrivare ai clienti con un servizio di qualità a prezzi molto competitivi.

---

**GRAZI PETROLI, A RESOURCE FOR A CLEAN ENERGY FUTURE.**



# Qualunque sia la tua famiglia, proteggila con **CAMPA**.

A casa o in azienda, la tua **copertura sanitaria integrativa**.



Hai un'azienda e vuoi dotare i tuoi dipendenti di una copertura sanitaria integrativa? Oppure vuoi tutelare la salute della tua famiglia in caso di spese mediche? CAMPA si fa in due per te. Associandoti potrai infatti scegliere la forma di copertura che meglio risponde ai tuoi bisogni e alle tue esigenze sia da imprenditore, sia da privato.

SOCIETÀ DI MUTUO SOCCORSO



Mutua Sanitaria Integrativa

Gruppo di offrire una suite completa di componenti software, IIoT e analytics per ottenere una fabbrica automatizzata e aumentare la produttività. “L’investimento che il Gruppo sta facendo nella proposta Industria 4.0 si sposa con le soluzioni sviluppate da Fill In The Blanks. Condivisione di valori, un’offerta tecnologica complementare e l’adozione di un modello di business fortemente orientato ai servizi sono le affinità che ci guideranno nel comune obiettivo di divenire il primo partner per la digitalizzazione delle imprese”, continua Piccoli.

Il rafforzamento della presenza di Eurosystem nel mercato dell’Industria 4.0 risponde anche alla spinta al cambiamento voluta dal ministero dello Sviluppo



Gian Nello Piccoli, CEO del Gruppo Eurosystem

economico e promossa con il Piano Nazionale Transizione 4.0: le aziende hanno bisogno di partner competenti e strutturati per risposte e supporto in questo percorso di evoluzione digitale. Come software house, Eurosystem affianca da tempo le aziende di produzione ed è cresciuta con un’offerta sempre più ampia per la digitalizzazione della fabbrica, associandosi anche a uno dei Competence Center promossi dal Piano Nazionale Industria 4.0.

Il gruppo Eurosystem, composto di sei società e 170 collaboratori, ha chiuso il suo 2020 con un fatturato di oltre 20 milioni e una crescita del 43% dal 2017 al 2020, ma entro il 2023 prevede un aumento del fatturato del 50% e un ulteriore consolidamento della presenza nel nord e centro Italia, con una particolare attenzione per

Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna. Continua infatti l’interesse del Gruppo nello sviluppo del settore con il modello delle aggregazioni aziendali, specialmente nel mondo della realtà virtuale e dell’intelligenza artificiale nonché servizi cloud, data center, software.

“Il nostro compito”, conclude Piccoli, “è guidare le imprese verso il futuro offrendo le competenze tecnologiche più alte”.

## GELLIFY COMPIE PASSI DECISIVI NELLA SUA ROADMAP DI SVILUPPO

In soli tre anni e mezzo dalla sua fondazione GELLIFY ha saputo accreditarsi come punto di riferimento nel campo dell’innovazione, sia a livello nazionale che internazionale. Dal 2018 ad oggi l’azienda ha affermato il proprio modello di piattaforma di innovazione B2B, finalizzato da un lato a selezionare, far crescere e investire in startup innovative ad alto contenuto tecnologico e dall’altro ad aiutare le aziende consolidate a implementare l’innovazione nelle proprie traiettorie strategiche, con l’obiettivo di innovare i processi, prodotti e modelli di business, anche grazie alle soluzioni innovative elaborate dalle società del proprio portafoglio.

Tale modello si è già dimostrato profittevole e scalabile a livello internazionale, come prova l’avvio delle operations in Medio Oriente e Iberia e l’ingresso di GELLIFY nella top 40 delle aziende a maggior tasso di crescita annuo in Europa nella FT1000 2021.

GELLIFY si è infatti attestata al 35° posto su 1.000, seconda tra le aziende italiane, nella quinta edizione della classifica annuale del Financial Times, curata insieme a Statista, con un tasso di crescita assoluto del 2.347% e un CAGR del 190,3%. Anche il recente arrivo di Gianluca Giovannetti, manager dalla consolidata esperienza nel comparto industriale, come direttore generale di GELLIFY costituirà un ruolo chiave nel consolidamento del modello di piattaforma di innovazione B2B e nella fase di scaling internaziona-



Gianluca Giovannetti, nuovo direttore generale di GELLIFY

le. Prima in Del Monte, poi in Amadori, Giovannetti ha guidato progetti di Business Transformation con l’obiettivo di ridisegnare i processi e le strutture in entità complesse e internazionali.

Un passo decisivo per il supporto e la crescita tecnologica dell’ecosistema aziendale italiano è poi costituito dagli investimenti condotti da GELLIFY insieme ad Azimut Libera Impresa SGR, per conto di Azimut Digitech Fund, fondo di venture capital B2B alternativo di tipo chiuso che investe esclusivamente in startup e società software B2B.

Nei primi quattro mesi del 2021 GELLIFY e Azimut Digitech Fund hanno annunciato una serie di operazioni di co-investimento in Sellrapido - piattaforma SaaS di E-commerce Automation, Surge - soluzione SaaS che permette la prima gestione collaborativa dei dati basata sulla blockchain, Startupbootcamp FashionTech - programma di accelerazione verticale B2B per il settore della moda e del tessile e Contents - MarTech company che supporta i business online nelle attività di comunicazione.

GELLIFY ha poi accompagnato diverse aziende corporate nella creazione ed evoluzione dei propri modelli di business e organizzativi. A tal proposito a gennaio ha integrato il ramo Management Consulting di INNEX, società di consulenza aziendale specializzata nel supportare le imprese in progetti di business innova-

tion, digital transformation, change management e sviluppo strategico, al fine di valorizzare congiuntamente le attività di supporto alle organizzazioni.

Tra i progetti di sostegno alle aziende nel settore del CVC è degna di nota la collaborazione con il Gruppo Credem, che GELLIFY ha supportato nell'istituzione di un plafond dedicato al Corporate Venture Capital con l'obiettivo di investire in partecipazioni al capitale di startup o fintech funzionali all'accelerazione del modello di open innovation. GELLIFY ha inoltre lavorato insieme a Leonardo nella "Call for Entrepreneurship" interna focalizzata su dieci idee progettuali, per costruire nuove opportunità di business e infondere un mindset imprenditoriale all'interno dell'azienda.

## GRANAROLO ACQUISTA IL 100% DI MULINO FORMAGGI

Granarolo, la più grande realtà di produttori di latte in Italia, ha consolidato nell'aprile scorso l'acquisizione di Mulino Formaggi.

Mulino Formaggi nasce a Parma nel 2018 in seguito all'incontro di due realtà fortemente presenti sul territorio e specializzate nel confezionamento e nella commercializzazione di formaggi duri italiani nel mondo: Mulino Alimentare, società che fa capo all'imprenditore Claudio Guidetti, e Gennari Italia, controllata al 100% da Granarolo.

Lo stabilimento di Parma rappresenta oggi uno strumento strategico per lo sviluppo commerciale della business unit formaggi duri di Granarolo, in particolare per quanto concerne il Parmigiano Reggiano DOP, al quale si affianca la linea di prodotti Granarolo Quattrocento, formaggio duro italiano prodotto con latte della filiera Granarolo. Lo stabilimento dispone di una capacità produttiva importante e offre tutte le migliori tecnologie di confezionamento per soddisfare i mercati più esigenti e lontani e le varie occasioni di consumo.

"Proseguiamo nel percorso di consolidamento tracciato lo scorso anno con

Venchiaredo", dichiara Gianpiero Calzolari, presidente di Granarolo. "L'operazione Mulino Formaggi ha già prodotto risultati e sinergie importanti sul piano industriale e permette a Granarolo di dare seguito al piano industriale 2021-2023

che prevede, tra l'altro, una focalizzazione su latte e derivati nel segno della sostenibilità, maggior efficientamento produttivo e una maggiore specializzazione degli stabilimenti. Cresce in questo modo la presenza di Granarolo in una regione a importante vocazione produttiva. L'acquisizione ci consentirà di andare all'estero con prodotti richiesti, soprattutto sui mercati internazionali".

Il Gruppo Granarolo comprende due realtà diverse e sinergiche: una cooperativa di produttori di latte, Granlatte, che opera nel settore agricolo e raccoglie la materia prima e una società per azioni, Granarolo, che trasforma e commercializza il prodotto finito e conta dodici siti produttivi dislocati sul territorio nazionale, due siti produttivi in Francia, tre in Brasile, uno in Nuova Zelanda, uno nel Regno Unito e uno in Germania.

Il Gruppo Granarolo rappresenta la più importante filiera italiana del latte direttamente partecipata da produttori associati in forma cooperativa. Riunisce infatti oltre 600 allevatori produttori di latte, un'organizzazione di raccolta della materia prima alla stalla con 70 mezzi, 720 automezzi per la distribuzione, che movimentano 850 mila tonnellate/anno e servono quotidianamente circa 50 mila punti vendita presso i quali 20 milioni di famiglie italiane acquistano prodotti Granarolo.

La missione del Gruppo all'estero è di esportare la tradizione di prodotti made in Italy. Il Gruppo si avvale di controlli



qualità esterni svolti da enti di certificazione internazionale qualificati e garantiti dall'International Food Standard (IFS), dal British Retail Consortium (BRC) e dall'EU Organic Food Certification (CCPB). Dal 2002, il processo produttivo è certificato dal sistema di gestione qualità ISO 9001. Il Gruppo Granarolo conta 2.454 dipendenti al 31 dicembre 2020. Il 77,48% del Gruppo è controllato dal Consorzio Granlatte, il 19,78% da Intesa Sanpaolo, il restante 2,74% da Cooperlat. Nel 2020 il Gruppo ha realizzato un fatturato di 1.280 milioni di euro.

## HYDROPLANTS HA CREATO UN "BOSCO PER SANREMO" NELLA SALABORSA DI BOLOGNA

Grazie a Hydroplants Landscapes Design, realtà di Modena specializzata nell'ideazione, progettazione, realizzazione e manutenzione degli spazi verdi, sia privati che aziendali, per tutto il periodo del festival di Sanremo, dal 2 al 6 marzo scorsi, la biblioteca Salaborsa di Bologna è stata trasformata in un bosco. Un'occasione di marketing, perché Sanremo anche quest'anno ha garantito ascolti eccezionali, con oltre nove milioni e mezzo di spettatori e il 53,3% di share, ma anche una sfida interessante lanciata da Radioimmaginaria e accolta prontamente dalla

## GF AUTOMAZIONI, 20 ANNI DI PASSIONE NEL SETTORE DELLE MACCHINE AUTOMATICHE



Anche senza grandi feste, visto il momento, i primi 20 anni non si dimenticano. GF Automazioni nasce, infatti, a Sasso Marconi, in provincia di Bologna, nel 2001. “In quei primi anni 2000, c’era un grande fermento nel mondo industriale”, ricorda il fondatore dell’azienda Gianni Righi. “E stavano avvenendo anche grandi cambiamenti organizzativi in ambito produttivo: le aziende leader dell’automazione industriale iniziavano a guardare con sempre maggior interesse all’outsourcing per migliorare la flessibilità e la competitività. E allora ho pensato: perché non mettersi in gioco?”. Forte delle competenze tecniche maturate in precedenti esperienze lavorative, Righi intuisce la possibilità di realizzare il proprio sogno imprenditoriale, che prende il via appunto con GF Automazioni. Oggi l’azienda di Sasso Marconi è una realtà consolidata e radicata nel territorio, operante a stretto contatto con aziende leader nella costruzione di macchine automatiche, a cui fornisce con varie formule il servizio di cablaggio elettrico e il montaggio di macchine automatiche.

L’attività è strutturata con un reparto produttivo, dove vengono eseguite tutte le attività di montaggio e relative lavorazioni, un magazzino per lo stoccaggio dei componenti, un ufficio amministrativo e commerciale e un ufficio tecnico. Le varie fasi di lavorazione, dalla progettazione al post-vendita, vengono gestite direttamente dal personale, potendo contare su un team di comprovata esperienza e sempre disponibile a risolvere qualsiasi problematica.

Da sempre, in GF Automazioni si guarda al mercato con grande attenzione: “Recependo una crescente necessità delle aziende manifatturiere di automatizzare i processi produttivi”, sostiene Righi, “nel 2010 abbiamo deciso di creare una divisione dedicata alla progettazione e costruzione di macchine automatiche speciali su specifica del cliente. Ci rivolgiamo ad aziende manifatturiere che hanno individuato tra i loro obiettivi strategici il miglioramento continuo della produttività e della qualità”.

Questa divisione è da diversi anni in piena attività e in continua espansione, a causa delle sempre più numerose richieste dei clienti. Grazie a un collaudato team di lavoro e alle esperienze

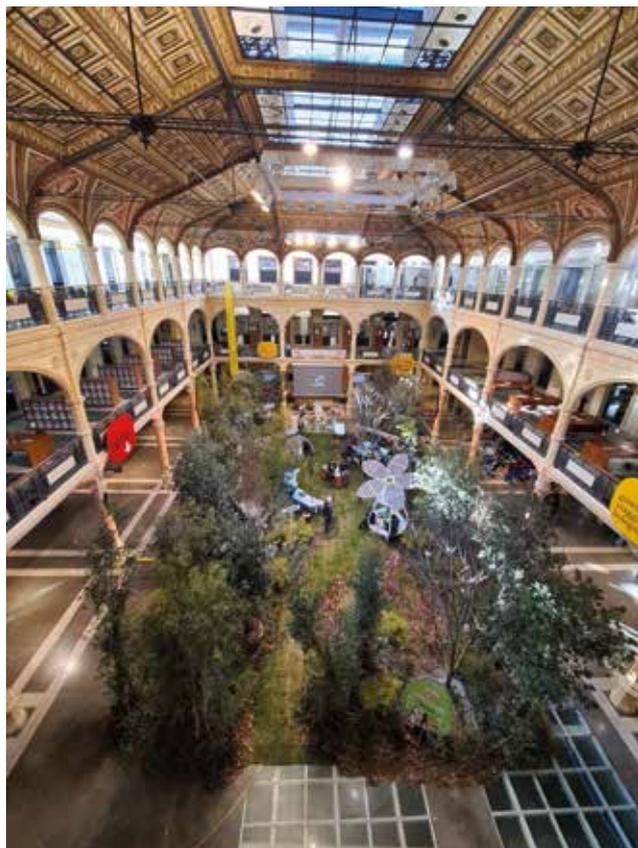
maturate nello sviluppo di nuove applicazioni, GF Automazioni è in grado di affrontare e dare risposta alle esigenze di automazione del cliente garantendo soluzioni innovative, affidabilità e rispetto dei parametri produttivi.

“Gli investimenti in ricerca e innovazione sono il carburante che ha consentito alla nostra azienda di rispondere in modo proattivo alle trasformazioni del mercato e consente di poter guardare al futuro con fiducia”, conferma Gianni Righi. “Abbiamo ottimi rapporti e sviluppato progetti con l’Università di Bologna, puntato sulla digitalizzazione dei processi produttivi dei nostri clienti e reso tutte le nostre applicazioni conformi ai protocolli 4.0”.

“Tra le soluzioni che GF Automazioni è in grado di fornire ci tengo a sottolineare la progettazione e costruzione di mani di presa robotizzate (EOAT), in particolare per il mondo dello stampaggio plastica. Questa specifica attività, in virtù dell’aumento nell’utilizzo di robot da parte delle aziende manifatturiere, è in forte crescita e ha consentito di dare un ulteriore slancio alla nostra attività con l’inserimento nel nostro team di figure tecniche e commerciali con esperienza specifica che ci consentono di affrontare con il giusto approccio le richieste dei clienti”, aggiunge Righi.

“Tutto questo non sarebbe stato possibile senza la grande professionalità e passione di Catia, socia e compagna nella vita, che mi affianca da sempre in questo percorso”, afferma Gianni Righi. E conclude: “E senza l’impegno di maestranze, collaboratori, clienti e fornitori che in questi anni si sono susseguiti. GF Automazioni è sempre stata proiettata nel futuro: da sempre ma ora più che mai. E, non ultima, una grande soddisfazione: da poco, anche mio figlio Giacomo ha deciso di entrare nella nostra organizzazione. Dopo 20 anni la nostra storia continua, con nuovi obiettivi e lo stesso impegno”.





i benefici del verde a supporto del pensiero dei ragazzi della Radio.

Alla bellezza del progetto si è unita la beneficenza: tutti gli alberi donati da Hydroplants presenti nel bosco di Salaborsa sono stati messi all'asta online su eBay. Il ricavato è andato a sostenere l'organizzazione di volontariato "ODV Cucine Popolari", una rete di mense per le persone in difficoltà. I partecipanti hanno potuto così non solo acquistare un albero con una storia (a ogni albero è stato infatti attribuito un nome significativo e una carta d'identità) e donargli una nuova casa, ma hanno anche fatto una buona azione a sostegno dei più svantaggiati.

"Questo è un progetto assolutamente in linea con la nostra mission aziendale: rinforzare il messaggio che le città e i loro spazi vanno ripensati in un'ottica più green", spiegano da Hydroplants. "La nostra convinzione è, infatti, che gli spazi verdi possano trasformare positivamente le location all'aria aperta ma anche al chiuso, andando a ricontestualizzare le attività quotidiane, ridando vita alle sane abitudini. Questa è una vera e propria presa di coscienza sulle consuetudini odierne fatte di tanta individualità, mischiata a una realtà virtuale sconosciuta, e che si stanno sempre più consolidando a causa anche della crisi pandemica; consuetudini che vanno invece contro il concetto di qualità della vita, dove il verde è di importanza vitale".

Hydroplants nasce a Modena nel 1990 e, nel corso di una storia lunga più di 30 anni, ha eseguito diversi studi in termini di benefici delle piante, andando ben oltre il contesto abitativo, e dando vita al "Giardino Welfare", un progetto per "riqualificare l'ambiente di lavoro e incrementare il benessere delle persone attraverso l'utilizzo delle piante", rivolto alle aziende.

## ILSA LANCIA L'INNOVATIVA TECNICA DI LAVAGGIO CON ALCOL AD AZIONE BIOCIDA

Una innovativa tecnica di lavaggio, in grado di offrire un comprovato abbattimento della carica patogena potenzialmente presente nel materiale sottoposto al processo di lavaggio a secco. È iPURA MAC 9.0, ufficialmente disponibile sul mercato da marzo 2021 e messa a punto a seguito dell'attuale crisi pandemica mondiale da iLSA, azienda bolognese nata nel 1978 e specializzata nella progettazione e costruzione di macchine per il lavaggio a secco per la pulizia di prodotti tessili di abbigliamento, arredamento e accessori. Con l'obiettivo di identificare un fluido solvente in grado di combinare basso impatto ambientale (biodegradabilità), pulitura efficace e abbattimento di cariche patogene, l'area ricerca e sviluppo di iLSA si è orientata verso la famiglia di prodotti conosciuti come "alcol modificati", già noti in ambito industriale e con una storia consolidata in termini di sicurezza per l'operatore e l'ambiente; per farlo, ha attivato una collaborazione con l'azienda tedesca RG GmbH, produttrice del solvente testato dall'impresa bolognese, ora disponibile con il nome commerciale ALKOTEX.

Per la valutazione e la gestione dei risultati della propria ricerca, iLSA ha inoltre identificato come partner del progetto il laboratorio di analisi e ricerca tessile LART di Carpi e il laboratorio di anali-



società modenese.

Il network radiofonico ha sempre seguito il Festival dalla Riviera. Per la 71esima edizione, vista l'impossibilità di spostarsi, ha proposto al Comune di Bologna un allestimento speciale in questo momento particolarmente difficile, soprattutto per i ragazzi, costretti al chiuso: da qui è nata l'idea, insieme a Hydroplants, di dare vita a un vero e proprio bosco, un modo per riconnettersi con la natura e cercare di trarre occasioni positive da questa situazione di emergenza.

Il bosco creato in Salaborsa era composto da 30 alberi, lecci, eucalipti, ulivi e tantissime altre specie, ma anche cespugli ed erba, mentre all'interno è stata ricreata una vera e propria classe con banchi, sedie, una cattedra e una lavagna LIM. In questo scenario, e nel rispetto di tutte le norme sanitarie, durante i giorni del Festival di Sanremo, circa 30 speaker di Radioimmaginaria si sono alternati per raccontare la competizione canora con interviste, collegamenti e dirette. Anche lo staff di Hydroplants è intervenuto, raccontando

## GI-CAR FESTEGGIA 30 ANNI AL SERVIZIO DELLE IMPRESE



“Non vendiamo solamente dei prodotti. Da sempre il nostro obiettivo è aiutare le aziende a risolvere un problema”. In queste parole si può racchiudere lo spirito con cui GI-CAR fin dalla sua fondazione, che risale al 1991, si presenta ai propri clienti. Carrelli elevatori, batterie, piattaforme aeree, scaffalature, veicoli elettrici non sono semplici prodotti, ma rappresentano vere e proprie soluzioni accuratamente selezionate per rispondere alle esigenze specifiche di ogni impresa. “Soprattutto in un mercato come quello attuale, dove le richieste sono sempre più diversificate, costruire un servizio su misura è indispensabile”, spiegano da GI-CAR. “La nostra è una storia di crescita e specializzazione che deriva da studio e ricerca con l’unico scopo di rispondere ai nostri clienti con soluzioni ad hoc”.

Fondata dalla famiglia Gibellini, GI-CAR nasce per offrire servizi di riparazione, revisione e commercializzazione di carrelli elevatori usati, ma negli anni successivi ha esteso la propria offerta commerciale, introducendo il ricondizionamento. Nel 2000 l’azienda raggiunge un importante traguardo per il suo sistema di gestione della qualità, risultando la seconda azienda italiana certificata per servizi sui carrelli elevatori. Questo, però, è solo l’inizio. Nell’ottica di incrementare la sua forza commerciale e rispondere in modo sempre più completo alle richieste di mercato, nel 2012 GI-CAR decide di realizzare un vero e proprio centro specializzato in batterie. La volontà di non porsi limiti a livello commerciale e di lanciare un messaggio non solo in termini di innovazione, ma anche di etica, porta GI-CAR dopo solo un anno a investire anche nella green mobility con la distribuzione di veicoli elettrici, anticipando quelle che sarebbero diventate le nuove esigenze del mercato della logistica in movimento e non solo. Ad oggi GI-CAR, che compie 30 anni, si può definire un’azienda che non solo è in grado di fornire soluzioni complete per il miglioramento

delle performance e della produttività delle imprese che operano in un mercato che richiede sempre più specializzazione e innovazione, ma “che punta a migliorare il loro benessere e la loro mobilità interna”, spiega Gabriele Gibellini, figlio dei fondatori della società che, dopo un’esperienza nella progettazione e produzione di batterie al litio nel settore industriale, ha riportato le sue competenze tecniche in GI-CAR. L’azienda esprime nello slogan “il giusto partner al tuo servizio” la sua mission, ovvero sostenere ogni cliente proponendosi come il partner ideale per le imprese. Vuole offrire un servizio completo sotto ogni aspetto, che soddisfi le esigenze di aziende e privati, affiancandoli nel loro lavoro. Nel corso degli anni l’offerta commerciale di GI-CAR si è notevolmente estesa, arrivando a soddisfare le richieste del mercato attuale. I servizi attualmente offerti sono svariati, scopriamoli più nel dettaglio.

“Specializzata in assistenza tecnica, montaggio e vendita di batterie, caricabatterie e accessori, offre un’ampia gamma di batterie: batterie avviamento, batterie trazione leggera e pesante, batterie stazionarie. Vasta anche l’applicazione nelle diverse tecnologie disponibili: piombo acido, piombo AGM, piombo Gel, Litio. GI-CAR unisce tecnologia, innovazione e specializzazione tecnica nella selezione dei prodotti, che l’ha portata nel tempo ad espandersi tra il centro e nord Italia, fornendo soluzioni specifiche a livello di potenza, durata, affidabilità e prezzo. Vasta è anche l’offerta per la movimentazione, il sollevamento e lo stoccaggio delle merci che comprende la vendita o il noleggio di carrelli elevatori (frontali e da magazzino), piattaforme aeree per lavorare sempre più in alto in piena sicurezza, sistemi di stoccaggio all’avanguardia con scaffalature per migliorare l’operatività del magazzino”, proseguono da GI-CAR. A dimostrazione che uno degli obiettivi dell’azienda è quello di prendere parte alle innovazioni tecnologiche e del mercato c’è, poi, la scelta di investire anche nel mondo dell’elettrico, scelta intrapresa quasi dieci anni fa. “Grazie ad alcune partnership che abbiamo stretto con diversi produttori specializzati, abbiamo messo in piedi una divisione con una vasta gamma di veicoli elettrici per completare l’offerta per il mondo dell’industria”, concludono dall’azienda di Maranello. Dai veicoli per il trasporto di merci e persone fino ai veicoli speciali: oggi GI-CAR offre un ventaglio di prodotti e macchinari in grado di soddisfare qualsiasi esigenza alle aziende che puntano a migliorare l’operatività e la mobilità interna a basso consumo e riducendo l’impatto ambientale.





si chimico biologiche SAFE del distretto biomedicale di Mirandola, alle porte di Modena.

“La selezione del fluido solvente, realizzata tramite test effettuati su una macchina della linea iPURA, è stata particolarmente impegnativa nell’ottica di coniugare tutti gli aspetti relativi a una ‘best practice’ di lavaggio a secco, quali la sicurezza del processo, la compatibilità con materiali e accessori sottoposti al lavaggio, l’efficienza nei risultati di pulitura, una semplice gestione tecnica e operativa dell’impianto, l’economia di processo e la verifica dell’abbattimento delle cariche patogene considerate”, sottolineano da iLSA.

Per quanto riguarda la valutazione dei test di lavaggio da effettuare, i ceppi patogeni da selezionare e la verifica dell’abbattimento delle cariche patogene, “è stato considerato il livello di resistenza dei differenti gruppi, vagliando le possibilità con i biologi del Laboratorio SAFE. La scelta è ricaduta su un ceppo batterico Gram Positivo e uno Gram Negativo: lo Staphilococcus Aureus e l’Escherichia Coli. Virus lipidici come Sars Covid-19, infatti, sono meno resistenti rispetto ad entrambi”, continuano dall’azienda bolognese.

Come sottolineano da iLSA, i risultati ottenuti mediante le rilevazioni della carica batterica pre e post trattamento mostrano per entrambi i patogeni un grado di abbattimento molto elevato e dunque un’alta attività biocida, confermando l’efficacia del processo effettuato anche per l’igienizzazione degli articoli tessili trattati.

“MAC 9.0 è disponibile anche per impianti specializzati a barriera sanitaria

progettati per ambienti industriali dove si intende evitare il rischio di ‘cross contamination’ tra le fasi di carico e scarico del materiale da sottoporre a lavaggio a secco. L’impianto può tra l’altro essere corredato di configurazione hardware/software in linea con le

tecnologie abilitanti per Industria 4.0”, concludono da iLSA.

Per info: [info@ilsa.it](mailto:info@ilsa.it)

## IMAS AEROMECCANICA IN DIFESA DELLA SALUTE E DELL’AMBIENTE

Da 46 anni in prima linea per la salvaguardia e la tutela della salute dei lavoratori sui luoghi di lavoro. È Imas Aeromeccanica, azienda con sede ad Ozzano, alle porte di Bologna, specializzata nella progettazione e produzione di impianti di aspirazione, filtrazione e depurazione fumi, polveri, nebbie oleose e dei più svariati agenti inquinanti che si generano durante le fasi di produttive e presenti nell’aria degli ambienti lavorativi.

Come sottolineano da Imas, infatti, oggi più che mai abbiamo una grande consapevolezza dei rischi per la salute delle persone rappresentati da quelli che l’azienda chiama “nemici invisibili”: una

pandemia sta avendo effetti catastrofici dal punto di vista socio-economico e questo dovrebbe averci insegnato che spesso, a creare situazioni e danni irreversibili, sono proprio particelle minuscole che non trattiamo con la dovuta attenzione e precauzione. “L’inquinamento atmosferico è causato solo in parte dalla mobilità civile, mentre una grossa percentuale è dovuta

agli inquinanti industriali che si generano nelle fasi produttive e che vengono immessi in atmosfera più o meno trattati. L’obiettivo di Imas Aeromeccanica è contribuire al miglioramento della qualità del lavoro e dell’impatto della produzione industriale sull’ambiente, offrendo un servizio che renda le aziende di tutto il mondo pienamente rispettose delle normative vigenti”, dichiarano dall’azienda bolognese.

La struttura di Imas Aeromeccanica le consente di mantenere sotto il proprio controllo ogni aspetto del processo produttivo, così da garantire i propri impianti di aspirazione e depurazione dell’aria sia dal punto di vista qualitativo che di installazione, adottando materiali di prima scelta e personale qualificato. La consolidata esperienza acquisita nel corso degli anni ha tra l’altro consentito all’azienda di divenire in breve tempo un punto di riferimento del settore a livello internazionale.

Risale ai primi mesi del 2021 la realizzazione di un importante impianto per il trattamento dei rifiuti urbani in Francia, mentre in Spagna Imas Aeromeccanica sta gradualmente acquisendo il ruolo di punto di riferimento nel trattamento degli inquinanti generati nelle lavorazioni meccaniche; l’azienda ha inoltre uffici commerciali e rivenditori consolidati in Russia e Polonia, dove realizza impianti sia per la piccola azienda che per la grande fabbrica. A tutto questo si aggiungono le recenti realizzazioni di impianti in Cile e in Egitto, a dimostrazione di una



competenza riconosciuta e apprezzata in molte zone del mondo.

“Con i nostri impianti di aspirazione, filtrazione e depurazione dell’aria e con i relativi sistemi di sicurezza facciamo in modo che lavorare in aziende produttive non sia un ‘rischio’ quotidiano: ri-

rischio di respirare sostanze cancerogene o comunque nocive, rischio di esplosioni generate da elevate concentrazioni di sostanze che si sprigionano quando lavoriamo con determinati materiali. Abbiamo a cuore i lavoratori e l’ambiente che ci circonda e la nostra attività quotidiana è quella di impegnarci a difendere questi valori ovunque ce ne sia bisogno”, concludono con orgoglio da Imas Aeromeccanica.

## IMPERNOVO, LO SPECIALISTA DELLE IMPERMEABILIZZAZIONI

L’ultimo cantiere targato Impernovo è stato inaugurato di recente: si tratta del nuovo stabilimento di uno storico marchio bolognese che opera nel campo della moda. Negli anni, a onor del vero, ci sono stati altri cantieri importanti che l’azienda di Finale Emilia, in provincia di Modena, ha seguito da vicino. Tra questi spiccano parecchi nomi blasonati della filiera moda italiana.

Impernovo è presente sul mercato delle costruzioni dal 1980 e opera nell’ambito delle coperture impermeabili, coperture discontinue, opere idrauliche e bonifiche ambientali. L’azienda ha portato a termine numerosi interventi presso stabilimenti industriali e artigianali, centri commerciali, supermercati e logistica, siti militari e penitenziari, edilizia scolastica, edilizia ospedaliera, edilizia sportiva, aziende alimentari, agricole e viti-vinico-



le, siti produttivi per automotive e case di moda. La costante formazione e l’aggiornamento del proprio staff hanno consentito a Impernovo di incrementare le proprie conoscenze tecnico-realizzative, nonché di aumentare le proprie abilitazioni e certificazioni. Tra queste ricordiamo: la qualificazione SOA a partire dal 2002 per l’esecuzione di Lavori Pubblici detenendo 7 categorie del proprio ambito d’intervento; la certificazione dal 1996 per il Sistema di Qualità Aziendale ISO 9001 a cui in seguito ha aggiunto il Sistema di Gestione Ambientale ISO 14001 e il Sistema di Gestione Sicurezza ISO 45001; l’iscrizione all’Albo Nazionale Gestori Ambientali dal 2005 per la bonifica dell’amianto.

Per dare risposte appropriate a una clientela attenta alle tematiche ambientali, Impernovo ha acquisito esperienza nella realizzazione di impermeabilizzazioni continue di vasche, canali, bacini in ambito civile, infrastrutturale, alimentare, agricolo e zootecnico ampliando la propria offerta con la progettazione e la posa in opera di giardini pensili intensivi ed estensivi, tetti verdi e pareti invadite. Impernovo ha sviluppato inoltre soluzioni per coperture innovative che completano la gamma di servizi offerti e rendono l’azienda all’avanguardia, in grado di dare risposte appropriate anche nel settore della riquali-

ficazione energetica e dell’integrazione in copertura di impianti per energia rinnovabile, abbinando efficienza e ottimizzazione degli spazi a una necessaria protezione idraulica del sistema. In tema di sicurezza Impernovo è in grado di proporre le necessarie soluzioni in copertura per l’installazione degli idonei dispositivi in dotazione permanente, in base alla conformazione delle aree interessate e all’effettiva fruizione delle stesse da parte di operatori o del cliente finale. L’azienda è disponibile per progettare e realizzare pacchetti di copertura impermeabile in ogni sua fase e garantirne la sua totale e assoluta affidabilità, utilizzando materiali e tecniche brevettate; è inoltre in grado di tutelare la propria clientela attraverso un sistema di garanzie assicurative posteriori alla realizzazione.

## HR, PROCESSI DECISIONALI PIÙ RAPIDI CON IL DIGITAL BADGE DI IQC

Versatili, immediati e verificabili. Negli ultimi anni il mercato del lavoro ha visto una sempre maggiore diffusione dei digital badge, distintivi digitali che attestano e rappresentano conoscenze, competenze, abilità e soft skills acquisite dalle persone in tutti i contesti formativi ed esperienziali. Oltre all’immagine esterna, il digital badge supporta al suo interno dati ed evidenze oggettive verificabili in tempo reale che lo rendono unico per ogni destinatario. L’infrastruttura tecnologica del digital badge segue uno standard internazionale (ideato da Mozilla Foundation).

IQC ha conferito ulteriore valore ai bad-



**Contiene dati all’interno!**

Nome Badge  
Chi l’ha rilasciato  
Chi l’ha ricevuto  
Conoscenze abilità e competenze acquisite  
Criteri di rilascio  
Data di rilascio e scadenza

## LA PETRONIANA SPEGNE 40 CANDELINE

Da piccola impresa di pulizie a imponente realtà industriale da oltre dieci milioni di fatturato. A compiere l'importante evoluzione è stata La Petroniana, che il 14 aprile 2021 ha celebrato i suoi primi quarant'anni di storia; a scriverne a quattro mani la prima pagina, Maria Santucci e Vincenzo Guastafierro, che hanno dato avvio a quarant'anni di duro lavoro ma anche di grandi soddisfazioni e successi, con una missione: industrializzare nel lungo periodo il servizio di pulizia, cercando di essere innovativi servendosi di tecnologie all'avanguardia e non dimenticando mai il rispetto per i dipendenti.

Oggi a guidare il Gruppo, che ha tra l'altro festeggiato la ricorrenza rilevando clienti e soci della cooperativa di facchinaggio Interco-ser e salvando 100 posti di lavoro, è il figlio di Maria e Vincenzo, Flavio Guastafierro, che ha fatto il proprio ingresso in azienda come amministratore delegato nel 2003: "I miei genitori non ci sono più, ma la loro visione è rimasta intatta; a loro va il nostro ricordo e un sincero grazie. Quella che era una piccola impresa di pulizie oggi è un Gruppo con più di 400 dipendenti e oltre dieci milioni di euro di fatturato e tutto questo non sarebbe stato possibile senza l'aiuto di chi, nel corso dei decenni, ha lavorato con noi, con costanza e serietà; persone eccezionali insieme alle quali abbiamo raggiunto grandi traguardi, acquisito nuovi clienti, dato forma a nuovi servizi", dichiara con orgoglio Guastafierro. Grazie al costante incremento del volume degli affari, la società bolognese ha nel corso degli anni aumentato il numero dei propri dipendenti e portato avanti il cammino di innovazione intrapreso. Il frutto di questo percorso è una realtà finanziariamente solida con una gamma di servizi che spaziano dal facility management alla logistica industriale.



"Ho mosso i primi passi in azienda da giovanissimo e con l'esperienza mi sono reso conto che per garantire a La Petroniana un futuro avrei dovuto allar-

Carlo Francinelli e Paride Cinieri, soci nella neonata Petroniana Logistics



Flavio Guastafierro, amministratore delegato di Petroniana Group

nella neonata Petroniana Logistics, a rendere possibile una strutturata riorganizzazione aziendale e il miglioramento delle performance e della qualità di risposta ai clienti, sempre all'insegna della flessibilità, preziosa alleata anche nei tempi difficili dell'emergenza Covid.

"Il nostro obiettivo più ambizioso è essere capaci di migliorare continuamente, in tutte le attività che svolgiamo e nei servizi che vendiamo. Sappiamo che per competere sul mercato è necessario crescere, mantenendo però invariati principi e valori etici, considerando come patrimonio fondamentale i nostri collaboratori e concentrandoci nella ricerca di soluzioni innovative e con l'aiuto delle nuove tecnologie. Quando progettiamo e attiviamo un nuovo servizio, così come quando ci troviamo a definire offerte articolate di global service per quei clienti che intendono rendere più efficienti e produttive la gestione e la manutenzione dei propri edifici, abbiamo la piena consapevolezza di dover offrire soluzioni su misura, appositamente definite sulla base di specifiche esigenze", continua l'amministratore delegato dell'azienda bolognese. Quarant'anni rappresentano un traguardo significativo, ma la storia de La Petroniana è ancora tutta da scrivere: "Guardiamo al futuro con fiducia, consapevoli e orgogliosi del percorso fatto sin qui, ma con grandi obiettivi ancora da raggiungere", conclude Flavio Guastafierro.

gare le spalle. Per farlo, ho scelto di circondarmi di persone più brave di me a fare le cose", evidenzia ancora l'amministratore delegato de La Petroniana. Negli ultimi anni sono stati infatti l'ingresso di un nuovo management e l'importante contributo di Carlo Francinelli e Paride Cinieri, soci, insieme a Guastafierro,

ge coinvolgendo le parti interessate nella definizione di criteri di rappresentazione delle competenze in linea con la normativa sul diritto alla formazione permanente e prevedendo l'applicazione della tecnologia Blockchain per la sicurezza dei contenuti. Chi lo utilizza sottolinea vantaggi in termini di acquisizione di nuove risorse e per tracciare percorsi di

mobilità interna, grazie a processi decisionali più accurati e rapidi. Il distintivo digitale qualifica in modo innovativo il valore professionale delle persone presenti all'interno dell'organizzazione e permette di valorizzare, trasmettere e dimostrare competenze in maniera immediata e certificata.

"Il valore delle persone all'interno dell'or-

ganizzazione è intangibile, difficilmente misurabile, molto spesso capita che nelle strutture più complesse non si conosca a pieno il valore del capitale umano presente al proprio interno, il digital badge permette di dare luce a questo patrimonio nascosto", afferma Monica Trippodo, project manager di C-Box, piattaforma per la creazione e rilascio di digital badge

e gestione della conoscenza organizzativa, realizzata da IQC.

Non è un caso che i digital badge siano stati applicati in ambiti ad alto contenuto tecnologico, dove la certificazione delle competenze determina in modo sostanziale la qualità dei prodotti e dei servizi che le aziende immettono sul mercato.

“È proprio nella sua capacità di mettere in contatto chi offre e chi cerca lavoro”, spiega il professor Marcello Bogetti, direttore del Labnet, il laboratorio di innovazione della SAA (Scuola Amministrazione Aziendale Università di Torino), “che il digital badge esprime al meglio il proprio potenziale. Infatti, avvicina le componenti fondamentali del mercato del lavoro sulla base di dati certi e di contenuti specifici, così da offrire possibilità sempre più adeguate alle competenze e al percorso di un lavoratore, comportando allo stesso tempo un notevole risparmio di tempo e di risorse per le aziende”.

Ulteriore segnale di conferma della tendenza verso questa modalità di registrazione delle competenze arriva dal mondo delle agenzie per il lavoro. “L’80% dei digital badge in circolazione nel mondo proviene da organizzazioni americane, ma lo strumento si sta rapidamente diffondendo anche in Europa”, dichiara Francesco Verbaro, presidente Forma.Temp, principale fondo italiano a cui fanno riferimento le agenzie per il lavoro e le maggiori sigle sindacali. “In Italia siamo un po’ in ritardo, ma Forma.Temp si sta impegnando in investimenti e iniziative che ne velocizzano lo sviluppo e rendano i badge digitali strutturali nella selezione e gestione del personale”, conclude Verbaro.

## L’ESPANSIONE CONTROTENDENZA DI LABIRINTO COMUNICAZIONE

Andare contro il prevedibile, il già visto e già sentito è quasi un obbligo morale per chi ha scelto di fare della comunicazione lo strumento per sostenere la crescita delle aziende. Non stupisce quindi che, appena una settimana dopo la fine del lockdown dello scorso anno, i tre soci

di Labirinto Comunicazione stessero rinnovando il loro sodalizio creativo dando ufficialmente il via al cantiere che, di lì a due mesi, avrebbe ospitato tutto lo staff dell’agenzia modenese nella nuova sede di Via Emilia Ovest 194.

“Una scelta per niente facile considerando il momento storico e la congiuntura nella quale eravamo immersi, ma abbiamo voluto scommettere ancora una volta sulla nostra squadra e il tempo ci sta dando ragione”, racconta Benito Andrea Benassi, direttore commerciale e socio fondatore dell’agenzia.

Ampi spazi, attenzione al welfare dei dipendenti e moltiplicazione delle aree di lavoro per piccoli gruppi con zone dedicate alle videoconferenze sono le novità che caratterizzano i nuovi uffici dell’agenzia di comunicazione modenese, dove non mancano anche una grande terrazza per ospitare brainstorming all’aria aperta e uno spogliatoio attrezzato per chi vuole dedicarsi allo sport prima o dopo il lavoro. “Dare ai nostri collaboratori uno spazio più ampio e più adatto ad accogliere diverse modalità di lavoro e di vita, visto che qui anche i cani sono benvenuti, era diventata un’esigenza forte per un’azienda come la nostra che ha il suo asset più prezioso nella creatività e nella felicità delle persone. La nostra è una squadra collaudata con il minimo fisiologico di turnover e anche questo per noi è motivo di grande soddisfazione, oltre che una garanzia di continuità verso le aziende che seguiamo”, continua Benassi.

Labirinto ha compiuto da poco venti anni e dalla sua nascita nel 1999 ha registrato un trend di crescita costantemente positivo, ampliando le proprie competenze e il personale interno nelle cui mani risiede il cuore strategico e creativo. I tre attuali soci e amministratori sono i fondatori della società e rappresentano ancora il nucleo di competenze che dà impulso



Sopra: la sala grafici di Labirinto Comunicazione  
Sotto: Benito Andrea Benassi, Gaia Della Valle e Paola Gallo, i tre fondatori della società

alla crescita dell’agenzia: Benito Andrea Benassi è direttore commerciale e responsabile delle strategie, Gaia Della Valle è il direttore creativo e Paola Gallo senior copywriter. Intorno a queste professionalità è cresciuto uno staff, oggi composto da 14 persone, che gestisce internamente tutta la parte consulenziale, strategica e creativa servendosi di una nutrita rete di collaboratori esterni per le diverse produzioni: una struttura snella che si è rivelata vincente sotto più aspetti, non ultimo quello di poter garantire il contributo del professionista più giusto ad ogni cliente e a ciascun progetto di comunicazione.

“Per noi”, conclude Benassi, “valorizzare l’unicità di ogni azienda e dare alla sua comunicazione una forma che sia allo stesso tempo strategica, originale e seducente è un mantra, più che una missione aziendale, che si concretizza nei diversi servizi che riusciamo a offrire per il perseguimento delle strategie di marketing: dal brand positioning alle campagne pubblicitarie on e off line; dal packaging al video; dalla strategia per gestire la presenza digitale dell’impresa alla sua comunicazione presso fiere ed eventi. Un’offerta piuttosto ampia che ha consentito in

questi primi 22 anni di attività di contribuire in modo significativo alla crescita di aziende di primissimo piano nei più diversi settori: food & beverage, meccanica, ceramica e servizi”.

## LS LEXJUS SINACTA: M&A IN ERA COVID, SI PUÒ CRESCERE ANCHE IN TEMPI DI CRISI

La pandemia ha inevitabilmente avuto un impatto anche sulle operazioni di Merger & Acquisition che nel 2020 si sono contratte determinando, secondo uno studio di KPMG, una riduzione del numero di operazioni da 1.085 del 2019 a 830 nel 2020. Il rallentamento è stato molto accentuato nel primo semestre dell'anno, mentre l'ultimo quadrimestre e l'inizio del 2021 hanno mostrato una forte dinamicità. Il minor numero di operazioni è dovuto soprattutto al calo degli investimenti di società estere in Italia, mentre c'è stata una forte dinamicità dei gruppi italiani.

Uno dei fattori del rallentamento è stata l'incertezza sulla ridefinizione dei piani industriali, sulle previsioni di investimento e di mercato, poi verso la fine dell'anno il mercato ha individuato con miglior precisione i settori “core” e meno impattati. I settori in cui si è riscontrato il maggior dinamismo così, oltre a quello finanziario, sono stati quello industriale e soprattutto meccanica, elettronica e in genere medical device.

Proprio in questo settore rientra l'opera-

zione seguita dall'avvocato Gianluigi Serafini, partner di LS Lexjus Sinacta, che coordina il settore M&A e capital market della sede bolognese. Si tratta dell'acquisto da parte di REKEEP, tramite la propria controllata Servizi Ospedalieri, della società umbra U. Jet, leader in Italia nella realizzazione di dispositivi in Tessuto Non Tessuto (TNT). Un'operazione che ha consentito a REKEEP di consolidare la sua posizione nei servizi a supporto dell'attività sanitaria, in cui opera con le controllate Servizi Ospedalieri e Medical Device e serve oltre 500 strutture sanitarie in Italia e Polonia. Un aiuto alle operazioni di fusione e acquisizione è arrivato anche dalle garanzie pubbliche alla liquidità delle imprese, che hanno consentito una politica del credito proattiva per migliorare ulteriormente la liquidità già disponibile. E questo ha facilitato molte operazioni di acquisizione, soprattutto nell'ambito della filiera acquisendo fornitori e concorrenti. “In questo periodo si è notato anche un forte attivismo di alcuni club deal che si sono posti come alternativi ai fondi di investimento – spiega l'avvocato Serafini – con soluzioni molto favorevoli per operazioni di passaggio generazionale, consentendo all'imprenditore di valorizzare la propria partecipazione nel medio-lungo termine grazie al contemporaneo percorso di crescita dell'azienda”.

Il dinamismo evidenziato nel settore M&A è peraltro speculare al successo del mercato AIM Italia, che nel 2019 ha visto circa 130 quotazioni, tutte finalizzate a reperire equity per operazioni di crescita su linee esterne. In regime di pandemia le imprese sane e innovative, che sono moltissime, hanno quindi intuito che anche in tempi di crisi si può creare valore. “Il sistema delle Pmi – rileva l'avvoca-

to Serafini, che da oltre 10 anni promuove con il proprio studio “FOCUS PMI”, un osservatorio sulla PMI – ha di fronte la possibilità storica di utilizzare le ingenti risorse che derivano dai provvedimenti governativi a sostegno del credito (garanzie MCC, SIMEST, SACE) per fare quella svolta dimensionale che sino ad ora troppo spesso le ha penalizzate, specie sui mercati internazionali”. Per le PMI la pandemia potrebbe paradossalmente costituire una buona opportunità, specialmente se l'imprenditore saprà abbinare a politiche espansive anche politiche qualitative di ridefinizione del prodotto e dell'organizzazione aziendale secondo i principi ESG (ambientali, sociali e di governance) e SRI (investimento sostenibili nel tempo). La crescita, insomma, passerà ancora una volta da una maggior cultura d'impresa.

## MANPOWER IN CAMPO PER LA CRESCITA DI EMS GROUP

Tra le caratteristiche alla base della crescita e del potenziamento di una realtà aziendale c'è il capitale umano, inteso come insieme delle conoscenze e competenze individuali che un soggetto apporta nel proprio lavoro. Da questo presupposto nasce la partnership tra Manpower e EMS Group, azienda reggiana attiva da oltre 40 anni nella progettazione, produzione e installazione di linee complete di trasporto e sistemi per la pallettizzazione. La costante ricerca di personale qualificato che sappia mettersi in gioco in contesti internazionali di crescita è l'obiettivo comune che ha caratterizzato la collaborazione tra Specializzazione Automazione e Packaging Manpower e EMS Group. In particolare, il percorso professionale ideato da Manpower ha previsto costanti momenti di confronto e un apprendimento continuo “on the job”.

“Questo flusso virtuoso ha permesso l'inserimento in EMS Group di più di 20 nuove risorse dall'inizio dell'anno a supporto della crescita del Gruppo e si è tradotto in un incremento dell'engagement dei lavoratori che si sono sentiti coinvolti



Gianluigi Serafini, partner di LS Lexjus Sinacta durante una passata edizione del “FOCUS PMI”

## STEFANO E PAOLA MASI FESTEGGIANO I 20 ANNI DELLA MASI CONDITIONERS



Era di giugno, 20 anni fa. A Molinella, all'estrema periferia della provincia bolognese, una vecchia attività di elettrauto passa di mano e viene rilevata da una coppia di giovani ragazzi. Anche se è un momento difficile per l'economia italiana, Stefano e Paola Masi hanno un'idea, l'intuizione di creare kit climatizzatori per macchine operatrici, e in quei giorni di giugno 2001 diventa realtà.

Da quel momento è partito un progetto per portare una piccola realtà a dei livelli di struttura, produzione e ambiente di lavoro che fossero competitivi con il mercato con il quale si andava a confrontare.

Oggi, vent'anni dopo, l'azienda è una realtà solida che impiega 14 addetti. Conosciuta su tutto il territorio nazionale, con l'export che si dirige verso Austria, Polonia, Francia, Germania, Canada e Spagna. Il fatturato globale 2020 sfiora i tre milioni, il 30% (contro il 17% del 2019) dei quali generati oltre confine. Le voci ricerca e sviluppo negli ultimi anni hanno toccato quota 10% dei ricavi, destinati al reparto logistico, alla nuova sala climatica e a un nuovo software gestionale.

Insieme al bilancio per quello che si è riusciti a costruire, i coniugi Masi avrebbero il desiderio di festeggiare. "Ma ancora non è il momento, questa pandemia ci ha tolto, per ora, la possibilità di ricordare nel modo giusto questo anniversario", riconosce Paola Masi. "Ci prenderemo le nostre soddisfazioni non appena sarà possibile, di nuovo, riunirci senza preoccupazioni. Intanto però, nonostante le difficoltà di questo ultimo, lungo anno, di soddisfazioni ne abbiamo avute molte".

È la fotografia di un'azienda di prima generazione che ce l'ha fatta. La forza dell'impresa di Molinella è nella progettazione di sistemi di condizionamento, climatizzazione e riscaldamento che difficilmente si possono standardizzare: "Proponiamo e realizziamo prodotti mirati e innovativi, tenendo conto della diversità di ogni macchina,



della tipologia della cabina e delle richieste del cliente", spiegano i Masi.

Gli investimenti, la ricerca, la partecipazione alle grandi fiere per mostrare in Europa i risultati della Masi Conditioners contribuiscono, anno dopo anno, alla crescita del fatturato e dei dipendenti. I principali punti di riferimento del settore montano kit Masi. Diversi gli ambiti seguiti: dal comparto agricolo a quello edile, fino a quello ambientale e dei rifiuti. L'azienda è diventata una realtà consolidata grazie a un percorso fatto di ricerca tecnologica, informatizzazione delle procedure, investimenti.

Dopo anni di costante impegno, sviluppo e investimenti in nuove tecnologie, l'azienda anni fa si è trasferita nel nuovo stabilimento: "Questo ci ha permesso di avere una più efficace qualità del lavoro e una logistica all'altezza dell'incremento della clientela", prosegue Paola Masi. "Con ampi spazi dedicati, abbiamo consolidato il contatto con i clienti, con cui siamo in grado di creare rapporti di consulenza per progettare, presso la nostra sede, sistemi di climatizzazione personalizzati, con un know-how esclusivamente italiano, alti standard qualitativi e massima flessibilità".

L'azienda è certificata nel sistema integrato DIN EN ISO 9001:2018: un gruppo di lavoro organizzato per processi, capace di gestire sia le grandi produzioni in serie che i piccoli lotti,

dove ogni figura aziendale è messa in condizione di ottimizzare le proprie capacità. Ogni componente utilizzato per la produzione dei kit Masi Conditioners (siano essi destinati al primo impianto, che forniti in after-market), è frutto di una costante ricerca, innovazione e attività di controllo qualità con l'obiettivo di un miglioramento continuo. La marcatura CE dei propri prodotti è un ulteriore e importante valore aggiunto che disciplina l'intero ciclo di vita, dalla sua realizzazione fino all'immissione sul mercato di ogni singolo componente.

Sono, principalmente, due le tipologie di attività: quello "after-market", che copre circa l'80% dei trattori attualmente in commercio. I kit vengono prodotti e assemblati in azienda, personalizzati e poi messi in commercio per rivenditori e officine che hanno già una macchina finita, ma che l'hanno acquistata senza condizionatore, riscaldatore o climatizzatore. Il secondo ambito di azione riguarda il "primo equipaggiamento", OEM (Original Equipment Manufacturer) dove Masi Conditioners, a fianco dei costruttori delle macchine, concepisce il primo prototipo e, una volta approvato lo industrializza; ne vengono prodotti circa 250 al mese per costruttori che li inseriscono in catene di montaggio, una mole di 3.800 all'anno.



nella mission aziendale. L'attività di selezione di figure professionali junior è stata talent driven: attraverso attività individuali e di gruppo vengono valutate competenze trasversali difficilmente riscontrabili con un tradizionale colloquio di selezione ed è possibile individuare il ruolo più adatto ai singoli, attraverso cui possano essere valorizzati. Ai giovani talenti viene data la possibilità di seguire un percorso di crescita professionale nell'area tecnica verso cui sono maggiormente appassionati e dove possono esprimere al meglio le proprie potenzialità", spiegano da Manpower.

"Andare a colmare eventuali gap, potenziare le hard e le soft skills, ma anche sviluppare un vero clima di collaborazione e rafforzare il purpose dell'impresa è la leva strategica per favorire l'evoluzione dei talenti e la crescita del business. Efficienza, cura, specializzazione, flessibilità, innovazione e sicurezza sono i valori che orientano ogni giorno EMS Group e le persone che rappresentano la colonna portante dell'azienda", dichiara Michele Ruggiu, direttore organizzazione e risorse umane EMS Group.

"Siamo una realtà giovane", continua Ruggiu, "e nei giovani vogliamo credere e investire poiché riteniamo che siano il vero valore aggiunto per fare la differenza. Vogliamo crescere insieme a loro premiando qualità quali la determinazione, la curiosità e le peculiarità individuali". Presente in Italia dal 1994, la realtà nazionale di ManpowerGroup, multinazionale specializzata nelle global workforce solutions, aiuta le aziende a trasformarsi in un mondo del lavoro in continuo cambiamento ricercando, valutando, formando e gestendo i talenti che consentono

loro di competere e avere successo. Il Gruppo sviluppa soluzioni innovative per oltre 15.000 aziende mettendo in contatto oltre 100mila persone ogni anno con opportunità di lavoro in un'ampia gamma di settori e aree professionali. Da oltre 20 anni crea valore per candidati e clienti con soluzioni stra-

tegiche per la gestione delle risorse umane, attraverso una rete di circa 230 uffici e impiegando 1.800 persone su tutto il territorio nazionale.

## MECVEL, AL SERVIZIO DELLE ENERGIE RINNOVABILI CON "HP5"

Un attuatore lineare elettrico totalmente compatibile con il mondo delle energie rinnovabili e le automazioni richieste dalle applicazioni di riferimento. È "HP5", il nuovo prodotto progettato da MecVel, azienda bolognese che dal 1987 opera nel campo dell'automazione lineare.

"L'azienda, in un'ottica di industria 4.0, si è concentrata sullo sviluppo di una tecnologia capace di rispettare i concetti di efficienza energetica e produzione sostenibile. Pur essendo nato come soluzione mirata per l'industria fotovoltaica, le prestazioni che l'HP5 è in grado di fornire, in primis una capacità di carico di 15.000 N, lo collocano in moltissime applicazioni industriali e anche settori sterili come medicale, farmaceutico e alimentare in quanto, a differenza dei cilindri idraulici

e pneumatici, il sistema elettrico utilizzato non prevede olio o altri agenti inquinanti. Un ultimo vantaggio alla base della progettazione di questo attuatore lineare elettrico è l'ottimo rapporto qualità-prezzo, che pone il prodotto sul mercato in modo estremamente competitivo", dichiara Nicola Rizzati, direttore tecnico di MecVel. L'attuatore lineare, nello specifico, è un cilindro elettromeccanico alimentato da un motore elettrico collegato a un riduttore, che attiva una serie di meccanismi e un'asse di spinta per trasformare il moto rotatorio del motore in un movimento lineare.

"In particolare, l'attuatore lineare elettrico HP5 è stato progettato per inseguitori solari mono e biassiali, in quanto sono i sistemi di inseguimento (detti anche di puntamento) che offrono il massimo rendimento: gli inseguitori solari monoassiali permettono di ottenere un incremento in termini di conversione dell'energia fino al 40% in più rispetto a un impianto fotovoltaico fisso, che arriva a +50% con un sistema biassiale", aggiunge Paolo Matteuzzi, product manager dell'azienda.

"L'inseguitore solare monoassiale prevede che la rotazione del pannello fotovoltaico avvenga su un asse: su quello verticale la movimentazione è definita di roll, e permette un continuo orientamento della vela e un lento ma costante 'inseguimento' del sole nell'arco del giorno, mentre su quello orizzontale la movimentazione è definita di tilt, e il rendimento viene influenzato dalla stagionalità, motivo per cui questa soluzione è più indicata per i Paesi a bassa latitudine. Grazie a questa tecnologia il pannello fotovoltaico è sempre puntato verso il sole, mantenendo

un angolo di incidenza tra la sua superficie e i raggi di circa 90°, così da massimizzare il processo di inseguimento. Un impianto fotovoltaico fisso, infatti, non prevede automazioni lineari quindi per raggiungere un alto livello di rendimento necessita di grandi spazi per



l'installazione di quanti più pannelli fotovoltaici possibili, mentre la resa massima e la conseguente conversione di energia si hanno solo quando i raggi del sole colpiscono la superficie del pannello fotovoltaico perpendicolarmente: questo avviene in un unico momento della giornata, a differenza di un sistema di puntamento, che ha l'obiettivo di posizionarsi costantemente per captare nel modo più produttivo ogni raggio di sole, dall'alba al tramonto", evidenziano ancora dall'azienda.

"Un altro valore aggiunto degli inseguitori solari rispetto agli impianti fotovoltaici fissi è che l'impatto ambientale è ridotto a zero: l'ombreggiamento è minimo e questo implica un minor consumo del suolo in quanto, non essendoci zone perennemente in ombra, grazie alla continua rotazione della vela, pioggia e sole riescono ad arrivare, in momenti diversi, a tutto il terreno sottostante, che rimane utilizzabile ad esempio per l'agricoltura, senza limiti che derivano dalla presenza dell'inseguitore solare", concludono da Mecvel, che mette a disposizione dei propri clienti un servizio personalizzato che permette di configurare ogni prodotto in modo da soddisfare le specifiche tecniche e le necessità della singola applicazione.

## EXPORT E DIGITALE, LE NUOVE SFIDE DI MINELLI UTENSILI

Dietro ogni impresa di successo c'è qualcuno che ha preso una decisione coraggiosa, sosteneva l'economista Peter Drucker. Questo fece nel 1987 Salvatore Minelli, un visionario che coinvolse la propria famiglia e realizzò il suo sogno dando vita alla Minelli Utensili, azienda bolognese specializzata nella produzione di utensili speciali a disegno.

"Lavorando senza confini, anche nei paesi dell'Est europeo, in pochi anni Minelli Utensili divenne un punto di riferimento per la progettazione e la produzione di componenti meccanici ad alta precisione per i più svariati settori (packaging, automotive, oleodinamica, pneumatica, ser-



ramenti e allestimenti per centri e isole di lavoro), e più recentemente negli utensili speciali per il settore medicale", raccontano dall'azienda.

"Grazie alla costante e sinergica collaborazione con tecnici e medici chirurghi, Minelli Utensili si è negli anni specializzata sempre più nella progettazione e produzione di utensili, punte e frese per i principali settori medicali (implantologia dentale, ortopedia e traumatologia, chirurgia maxillofaciale e chirurgia delle estremità). Avendo ottenuto la certificazione UNI EN ISO 9001 (per la progettazione e fabbricazione sia di utensili speciali per lavorazioni meccaniche per asportazione di truciolo e di strumenti dentali e chirurgici) e la certificazione EN ISO 13485 (per la progettazione, fabbricazione e distribuzione di strumenti dentali e chirurgici), l'impresa opera con l'obiettivo di anticipare le necessità dei clienti, testando costantemente tecniche di lavorazione e materiali al fine di proporre le geometrie, i materiali e i rivestimenti più idonei alle esigenze del cliente", continuano ancora da Minelli Utensili.

Ogni utensile speciale prodotto da Minelli segue un processo progettuale ed esecutivo grazie al quale, dalla ricezione del disegno (dell'idea o del campione da riprodurre) al costante processo di testing e miglioramento, l'impresa è in grado di progettare utensili speciali adatti ad ogni tipologia di applicazione, per applicazioni complesse come quelle con macchine CNC.

Salvatore Minelli ha portato la sua visione a tutti i collaboratori, per i quali da sempre prevede costanti piani formativi

al fine di accrescere conoscenze e competenze. Negli ultimi anni, infatti, gli investimenti principali sono stati centrati su industria 4.0, digitalizzazione e competenze di marketing al servizio dei clienti, a dimostrazione della visione sempre evoluta e 'in movimento'.

Le prossime sfide da affrontare? Portare sempre di più in avanti gli orizzonti, con l'espansione nei mercati esteri, affrontati anche grazie alla digitalizzazione. Da qui la partecipazione alle fiere online di Hannover e Stoccarda, lo scorso mese di aprile (e alle quali l'impresa ha partecipato usufruendo del bando regionale Emilia-Romagna per l'export digitale), nel cui ambito sono state presentate le attività più innovative dell'impresa.

Il miglior modo per predire il futuro è crearlo, sosteneva sempre Peter Drucker. E non v'è dubbio che Salvatore Minelli, con l'energia e la passione di un ragazzo curioso e intraprendente, intende rendere la propria impresa capace di costruire il suo futuro, a favore dei tanti giovani che vi operano con entusiasmo.

## NETING, TRA REALTÀ AUMENTATA E PIATTAFORME DI FORMAZIONE ONLINE

Vedere virtualmente quale modello di erogatore d'acqua potrà stare meglio nella propria casa: d'ora in avanti per farlo basterà un semplice click, grazie alla nuova app nata dalla collaborazione tra Neting, web agency bolognese operante a livello nazionale, e Culligan, azienda specializzata nel settore degli impianti e soluzioni per il trattamento acqua.

La Full Stack Agency bolognese ha infatti realizzato una app basata sulla realtà aumentata che offre ai potenziali clienti la percezione di come un preciso modello di depuratore di acqua possa stare nell'ambiente domestico: l'app apre immediatamente la fotocamera e consente di scegliere il settore (Household / HO.RE.CA) e il modello; inquadrando un marker apposito, fornito da Culligan stessa, permette poi di proiettare nell'ambiente circostante il relativo modello di depura-

tore come se fosse effettivamente collocato dove si punta l'obiettivo. Attualmente Culligan è l'unica realtà attiva nel settore del trattamento acqua a utilizzare questa innovativa tecnologia.

"In un mondo sempre più informatizzato", spiega Luca Mainieri, CEO di Neting, "il pubblico apprezza ricevere informazioni e, con la sempre maggiore dimestichezza col digitale che ha acquisito, è in grado di procurarsele. Noi però abbiamo voluto offrire con Culligan qualcosa di più, ovvero mostrare quello che potrebbe essere, in modo da far familiarizzare il potenziale cliente con il prodotto che vorrebbe acquistare".

Ma le novità in casa Neting non finiscono qui: con la realizzazione della piattaforma Formazione Loescher, la web agency bolognese si conferma infatti punto di riferimento nel campo delle soluzioni di video conferencing e per le aziende che necessitano di intraprendere percorsi di formazione online professionali e strutturati. Proprio in questo settore, infatti, Neting ha realizzato un progetto di grande impatto che ha visto, con ASPPINext Webinar Team, startup innovativa con sede a Bologna, la realizzazione di una piattaforma per la formazione online di Loescher, prestigiosa e storica casa editrice di Torino, divenuta nel periodo pandemico un punto di riferimento per l'erogazione di webinar destinati agli insegnanti e agli studenti.

L'obiettivo del progetto è stato la realizzazione di una piattaforma online che ha permesso agli insegnanti di assistere a webinar trasversali degli autori Loescher e alla presentazione delle opere didattiche spiegate dagli stessi autori potendo

contestualmente esplorarne i contenuti e i metodi formativi.

"La piattaforma che abbiamo sviluppato consente di supportare la formazione dei docenti in tutti gli ambiti. Attualmente sono 40.000 gli insegnanti iscritti in piattaforma, un numero che continua a crescere grazie soprattutto all'alta qualità dei contenuti, all'ottimo livello dei formatori e alla facilità di accesso e utilizzo. Mediante questa piattaforma, è inoltre possibile erogare formazione in diretta fino a 1.000 partecipanti contemporaneamente, dando al relatore la possibilità di gestire le slide e presentazioni del materiale in diretta", sottolinea ancora Luca Mainieri.

## **NI EW INDAGA LA SERVITIZATION NEL MANIFATTURIERO IN ITALIA**

L'area aziendale dedicata alla funzione di After Sales e Service rappresenta oggi un ambito ricchissimo di opportunità per tutti i produttori di beni industriali, sia per effetto dell'elevata redditività tipica di questi business, sia per le implicazioni strategiche e di marketing ad essi correlate. La rilevanza di questa tematica è stata indagata dall'azienda di consulenza strategica modenese NiEW attraverso una survey sul tema della Servitization, in particolare su come viene percepito e affrontato sia dai costruttori di macchine (OEM) che dagli utilizzatori (End Users). L'indagine, presentata lo scorso 28 aprile durante un webinar organizzato con la collaborazione di Anima Confindustria e la significativa testimonianza dell'azienda di Modena Caprari, ha coinvolto un campione di circa 100 imprese del mondo manifatturiero. Dal punto di vista dei costruttori di macchine, i risultati confermano la crescente importanza dell'area Service e After Sales, espressa anche attraverso la volontà di migliorare la value proposition, oggi principalmente orientata al prodotto, ponendo maggiore

focus sull'offerta di servizi a valore aggiunto.

Come spiegano da NiEW, nel percorso verso questo miglioramento emergono alcuni ostacoli che gli OEM associano principalmente a temi quali la cultura aziendale, intesa come la difficoltà di comprendere pienamente e governare consapevolmente il piano strategico dei servizi; le problematiche tecniche e infrastrutturali, quindi legate all'implementazione dei servizi e degli strumenti necessari alla loro erogazione; la trasformazione delle competenze, tramite formazione del personale e acquisizione di talenti; l'impostazione commerciale, dunque la difficoltà di proporre e vendere adeguatamente il servizio al cliente; la dimensione degli investimenti, non sufficiente a sostenere la trasformazione.

Dal punto di vista degli End Users, i risultati mostrano come tali aziende attribuiscono un giudizio complessivamente positivo ai servizi di tipo tradizionale di cui usufruiscono, come l'assistenza tecnica sul campo. Quando si parla di servizi avanzati il pensiero va al PaaS (Product as a Service) come punto massimo di arrivo dell'evoluzione dei servizi ed è su questo

Andrea Violante, partner e CEO di NiEW



## PAIOLI COMPONENTS, 110 ANNI DI SUCCESSI TRA BICI, MOTO E MECCANICA

Si racconta che fu un rigido inverno quello di 110 anni fa, come spesso accadeva in quei tempi lontani. Era il 31 gennaio 1911 quando, sotto gli antichi portici del centro storico di Bologna, Ricciotti Paioli, un giovane eclettico imprenditore, allungava il passo verso la Camera di Commercio per registrare l'apertura di un'officina di accessori per bicicletta, sita in via dei Castagnoli, numero 8.

Nasceva così ufficialmente "la Paioli", un'azienda storica nel senso pieno del termine, dove tradizione, ricerca e innovazione sono cresciute insieme, non antitetiche, ma complementari nel corso dei decenni, consentendo l'ininterrotta attività in oltre 110 anni di vita sotto la guida della stessa famiglia che, generazione dopo generazione, ha attraversato le molteplici, spesso drammatiche, vicende della storia d'Italia e del mondo nell'arco di tutto il Novecento e del nuovo millennio. Così hanno fatto sempre le donne e gli uomini di questa

famiglia, cominciando da Ricciotti Paioli e poi le sue figlie Laura e Loredana che nel 1945 fondano la società "sorelle Paioli" diventata una s.n.c. nel 1948, fino alla scissione del 1961. Singolare e anzitempo che un'attività industriale venisse affidata e gestita da donne, in un'epoca in cui la parità di genere non esisteva neppure come espressione verbale. Invece queste due signore d'altri tempi, solide e concrete con i sani valori che l'educazione allora imponeva, ognuna con personale impronta, hanno creduto fideisticamente nel proprio lavoro e nella bontà dei

suoi frutti per tutta la loro vita, guidando l'azienda a livelli sempre più alti. Nel 1961 Laura e Loredana si dividono, dando vita insieme con i rispettivi mariti, Attilio e Luciano, e poi con i figli e i nipoti, ai due rami della Paioli che tuttora, con alterni sviluppi, denominazioni e siti industriali, ne costituiscono l'impianto. La famiglia di Laura e Attilio prosegue lo sviluppo del settore meccanico, in particolare rivolto alle due ruote, ma non solo, e quella di Loredana e Luciano si occupa della produzione e vendita di molteplici articoli attinenti al mondo dello sport. Oggi la Paioli dedica al settore meccanico, la "Paioli Components", ha sede a S. Agata Bolognese ed è guidata da un nipote di Laura e Attilio, Riccardo Gnudi, assieme al padre Andrea. "L'innovazione tecnologica, l'attenzione ai cambiamenti, la capacità di seguire, a volte anche di prevedere, le esigenze e le sfide di

un mercato sempre più competitivo riuscendo così a raggiungere traguardi nell'ambito di prodotti di alta qualità, hanno permesso all'azienda di sfuggire al comune destino di moltissime altre di divenire obsolete e di chiudere l'attività; superfluo sì, ma doveroso, perché tutt'altro che scontato e motivo di legittimo orgoglio", spiegano dall'impresa. Oggi la Paioli Components è specializzata nella consolidata produzione di ammortizzatori (per due e quattro ruote e applicazioni speciali), forcelle, rubinetti (benzina, clima, ecc.), pompe, filtri, valvole, ma si cimenta anche in elaborati complessi come protesi di ginocchio e smorzatori idraulici per le antenne satellitari. "Attraversiamo anni difficilissimi fra crisi economiche, di mercato e questa tragica pandemia. In questo tempestoso contesto, sappiamo che un'azienda per sopravvivere ha bisogno di reinventarsi con co-



raggio ogni giorno, attingendo alla preziosa esperienza del passato e alle proprie tradizioni consolidate. Obiettivo non facile che ancora una volta richiede passione, impegno, competenza e approfondita conoscenza del proprio prodotto da 'allevare' come una creatura che deve sempre crescere e che fa parte in qualche modo delle esistenze di coloro che a diverso titolo vi si dedicano", dichiarano Andrea e Riccardo Gnudi. "A queste persone,

agli amici, ai collaboratori e a tutti quanti partecipano, con piena identificazione, allo sviluppo e al consolidamento dell'impresa nelle quotidiane complesse contingenze", sottolineano gli imprenditori bolognesi, "va il nostro sentito riconoscimento e l'incoraggiamento per riuscire ancora una volta a tradurre in termini di eccellenza il comune lavoro. Ogni volta che un risultato viene messo in discussione o gli sforzi sembrano vanificati, bisogna prendere ad esempio le persone del passato e ricominciare. Semplificando, si deve seguire un precetto: tenere salda la rotta... tenere il punto. Questa è l'antica, ma sempre attuale e forse unica ricetta per raggiungere i traguardi più ambiziosi, come compiere 110 anni ed esser sempre giovane, con un promettente futuro cui pensare".

che è stata posta la maggiore attenzione. Gli elementi ritenuti maggiormente vantaggiosi dagli End Users sono la prevedibilità dei costi; il loro parziale reindirizzamento da capex a opex; il maggior focus sul core business aziendale; una maggiore efficienza produttiva garantita; una maggiore garanzia di qualità della

produzione; la possibilità di demandare l'onere della gestione dell'impianto. Per contro, vengono rilevate alcune criticità come la forte dipendenza dall'OEM; il minor controllo sull'impianto produttivo; la riduzione di flessibilità di impiego della macchina.

Inoltre, in seguito all'introduzione di

nuove normative contabili (IFRS16) che interesseranno globalmente le società per azioni, viene ridimensionato il vantaggio finanziario poiché la passività del bene ricevuto come servizio verrà iscritta allo stato patrimoniale.

Infine, la pandemia ha mostrato come soluzioni di "pay per use" attinenti il PaaS

possano comportare forti rischi in caso di fluttuazione della domanda. “Per questo non esiste un’unica soluzione, né un unico obiettivo da perseguire per sfruttare al massimo i benefici del servizio, ma occorre valutare caso per caso la combinazione ‘value proposition - cliente - mercato’ per identificare il mix di servizi più adatto alle singole realtà aziendali”, conclude Andrea Violante, partner e CEO di NiEW.

## “RIFIUTI IN CLOUD”, LA GESTIONE DEI RIFIUTI FIRMATA OK CER

Una suite completa per la gestione dei rifiuti capace di rispondere appieno alle performance richieste dalla digital transformation grazie alla capacità di semplificare e velocizzare le delicate attività svolte quotidianamente da chi è impegnato in questo settore, facilmente integrabile con qualsiasi sistema esterno, e in grado di accedere a qualunque tipo di dato attraverso porte applicative. È il software “Rifiuti in Cloud” sviluppato da OK CER, una rete d’imprese di Cento, in provincia di Ferrara, specializzata nel campo della gestione dei rifiuti aziendali pericolosi e non, per la digitalizzazione di tutti i movimenti dei C.E.R. con l’obiettivo di limitare gli errori di trascrizione e far risparmiare all’utente molto tempo. “La gestione dei rifiuti è un problema

di tutti, dai piccoli artigiani alle grandi aziende. Come OK CER aiutiamo le imprese nella corretta gestione dei rifiuti, per salvaguardare l’ambiente e ottimizzare il profitto di impresa, e lavoriamo ogni giorno per individuare le migliori soluzioni di governance dei rifiuti industriali dei nostri clienti”, dichiarano dalla rete d’imprese.

Come sottolineano da OK CER, la gestione dei rifiuti non si esaurisce con lo smaltimento, ma riguarda anzi, in particolare, l’amministrazione di adempimenti burocratici. Attraverso la conoscenza normativa e gli strumenti software in cloud, la rete d’imprese assiste le aziende nella tenuta dei registri e nella compilazione delle dichiarazioni (M.U.D.)

Il software, che ottimizza la gestione di formulari, registri carico scarico, M.U.D. 2021, controllo giacenze, registro elettronico dei rifiuti, è stato sviluppato anche in una versione Amministratore, per controllare e gestire più licenze.

Tra le caratteristiche principali di “Rifiuti in Cloud”, la presenza di dati in cloud a cui è possibile accedere da qualsiasi posizione; uno scadenziario rapido delle autorizzazioni e delle analisi con controllo delle relative scadenze; il controllo delle giacenze in tempo reale, sia con criterio temporale che con criterio volumetrico; la gestione di carichi e scarichi sia manuale che automatica; la presenza della Quarta copia sempre in cloud (ad oggi è ancora necessario ricevere l’originale cartaceo per posta oppure da PEC/PEC con

firma digitale); la stampa del formulario su carta semplice A4 in modalità fac-simile; la stampa del formulario su carta semplice A4 vidimata online; la stampa del registro carico/scarico su carta vidimata; la stampa della segnaletica da usare nelle aree dei rifiuti; il M.U.D. automatico con un semplice click.



“A settembre 2020 il Parlamento italiano ha recepito le direttive sull’economia circolare, prevedendo l’arrivo dei formati elettronici di registro carico/scarico e formulari. Nel D.l. 116/2020 si conferma che, a partire dall’anno 2021, tenuta del registro di carico e scarico e del formulario identificativo di trasporto dei rifiuti verranno disciplinati su modelli digitali. ‘Rifiuti in Cloud’ prevede la digitalizzazione dei movimenti secondo quanto prescritto dalla normativa vigente e in ottemperanza agli obblighi di legge 2021”, concludono da OK CER.

Per maggiori informazioni:  
<https://www.rifutin.cloud/>

## ONE EXPRESS SUPERA LA PROVA BREXIT

“Che l’impatto della Brexit potesse creare problemi era quasi scontato, ma le immagini delle file di camion al confine tra Francia e Inghilterra hanno dato l’idea di quale sia stato il disagio. Tante le problematiche, prima fra tutte la gestione doganale, che ha comportato una drastica riduzione degli scambi commerciali. Siamo orgogliosi di aver saputo trasformare le difficoltà in nuove opportunità”.

Con queste parole Andrea Scarabelli, area manager Europa - responsabile dello Sviluppo rete affiliati Europa di One Express, racconta come, tramite una gestione doganale preventiva, il pallet network punto di riferimento a livello internazionale abbia saputo mantenere ottime tempistiche di consegna e creare un modello provvidenziale per il Made in Italy.

Come spiega Scarabelli, il tessuto produttivo nazionale ha subito il passaggio traumatico che ha comportato forti cali nell’import-export; un duro colpo per le aziende italiane, anche davanti al rifiuto di importanti gruppi, colti impreparati dalla situazione. Al contrario, One Express ha governato il sovraccarico di lavoro: “Siamo stati uno dei pochi, se non l’unico, pallet network europeo ad accettare la sfida Brexit a livello di sede centrale, mentre molte altre realtà non



si sono attrezzate o hanno demandato tutto a loro affiliati spedizionieri. Abbiamo garantito le spedizioni con cadenze plurisettimanali, nonostante la maggiore rigidità delle dogane e l'inesperienza dei destinatari e/o dei mittenti nella produzione dei documenti esatti", continua Scarabelli.

La chiave del successo è stata la richiesta a clienti e affiliati di una lavorazione preventiva delle fatture, determinanti per l'operazione doganale, così da poterle controllare per facilitarne l'accettazione. "Abbiamo assicurato la continuità anche in ambito food muovendoci per tempo. Il nostro network ha tra le merceologie più frequenti il cibo e il vino, per cui abbiamo superato l'ostacolo in modo da gestire queste referenze", dichiara l'area manager Europa di One Express.

Strategica è stata anche la collaborazione con Simarco, affiliato Palletforce, tra i maggiori player del Regno Unito nella tratta Sud Europa-Inghilterra. "Abbiamo vissuto un cambiamento epocale, constatando una grande impreparazione generale. Insieme al partner inglese, One Express ha gestito ogni singola pratica ponendosi come intermediario tra tutti gli attori della catena logistica", sottolinea Alessandro Gagliardelli, responsabile customer service Europa e contenzioso dell'azienda bolognese.

Il magazzino doganale, un operatore di primo livello e personale dedicato con un know-how specifico hanno fluidificato le spedizioni, anche delle commodity e persino dell'e-commerce, che in periodo di

pandemia ha avuto un forte implemento. Una capacità che con la creazione di un modello gestionale avanzato delinea nuovi scenari per gli operatori: "Davanti al forfait di molti spedizionieri, la soluzione varata da One Express sta aprendo nuove e importanti opportunità, tra cui l'inserimento all'interno di una nicchia di mercato in forte sviluppo per il Regno Unito, solitamente gestita da operatori doganali, consolidando volumi e valori", conclude Gagliardelli.

## PANARIAGROUP E ALIPLAST INSIEME PER IL RECUPERO DEGLI SCARTI PLASTICI

Due imprese con un progetto di economia circolare vincente: sono Panariagroup, gruppo italiano multinazionale punto di riferimento nel settore ceramico, e Aliplast, realtà del Gruppo Hera specializzata nella produzione di materiali plastici.

Le due società hanno da tempo dato vita a un programma per il recupero e la rigenerazione di scarti di film plastici, messo a punto da Aliplast secondo una logica circolare, capace di portare be-

nefici economici e, al contempo, di contribuire a una sensibile riduzione dell'impatto ambientale della filiera.

Panariagroup è nata nel 1974 ed è specializzata nella produzione e commercializzazione di pavimenti e rivestimenti, in gres porcellanato tradizionale laminato e monoporoso di alta qualità, per interni ed esterni.

L'azienda è fortemente impegnata sul versante della sostenibilità, con un bilancio dedicato, pubblicato sin dal 2016. Aliplast, azienda fondata a Ospedaletto di Istrana, in provincia di Treviso, nel 1982 e dal 2017 parte di Herambiente (società del Gruppo Hera), è una realtà protagonista nella produzione di film flessibili in PE, lastra PET e polimeri rigenerati. Vanta un'esperienza di lungo corso nel settore della ceramica e in questo ambito copre oggi circa il 67% del mercato domestico grazie al proprio portafoglio di soluzioni per il recupero, il riciclo e la rigenerazione di film plastico, materiale molto utilizzato anche nel settore delle piastrelle.

La collaborazione tra le due aziende risale al 2005, anno in cui fu implementato il primo progetto pilota per il recupero e il riciclo in uno dei cinque stabilimenti di Panariagroup.

L'attività di recupero degli scarti avviene secondo la logica del "closed loop", che prevede il recupero degli scarti plastici dalle aziende e le successive fasi di trattamento e rigenerazione per ottenere un prodotto di qualità, con caratteristiche tecniche pari a quello realizzato con materiale vergine, pronto ad essere reimmesso nel ciclo produttivo. Dopo una prima



## RMH, 11 ANNI DI PASSIONE NELL'HOTELLERIE



RMH vuol dire Rosaria Marazzi Hotels. Tre lettere che custodiscono la passione visionaria di una donna che ha fatto della condivisione uno dei perni della propria filosofia di vita. Riconosciuta a livello mondiale per la produzione di ceramiche, attività iniziata da suo nonno Filippo e proseguita per altre due generazioni, con suo padre Pietro e il fratello Filippo, Rosaria Marazzi ha voluto dar vita parallelamente a una delle sue più grandi passioni: l'hotellerie.

L'avventura nel mondo degli hotel è iniziata 11 anni fa, quando nel settembre del 2010 è stata inaugurata la prima struttura a Baggiovara di Modena. È un hotel di alto design, rivolto a una clientela business ma predisposto anche per turisti interessati a visitare le meraviglie di Modena.

"All'inizio di questa avventura di successo", sottolinea la figlia di Rosaria Marazzi, Alessandra Severi, oggi nel management della società, "si era deciso di farsi affiancare, per la sola parte di marketing, a una catena già affermata nel settore, UNA Hotels. Dopo dieci anni di esperienza la decisione di dar vita a un brand indipendente è diventata naturale".

RMH Modena Des Arts è un moderno hotel 4 stelle superior, dotato di 95 camere e localizzato a pochi chilometri dal centro di Modena. Il ristorante "Fuori Menù" si affaccia su un ampio giardino e offre prelibatezze locali rivisitate in chiave moderna. L'hotel dispone inoltre di due sale meeting modulabili, tecnologicamente attrezzate e all'avanguardia, una palestra con centro wellness e un ampio parcheggio.

Ad arricchire il portafoglio RMH c'è anche Lafodia Sea Resort, struttura inaugurata nell'estate 2011 in Croazia. Si tratta di un hotel 4 stelle, dotato di 182 camere, due appartamenti

moderni, una villa in pietra tradizionale del luogo e sette nuovi appartamenti luxury costruiti nel 2019.

"L'isola di Lopud", rimarca ancora Alessandra Severi, "è al centro dell'arcipelago delle Elafiti. È vicino alla rinomata Dubrovnik e completamente car free. Ci si trova immersi

in una natura incontaminata con meravigliose spiagge e acque cristalline. Uno scenario da fiaba che rende unica questa location".

RMH Lafodia, simile a due navi da crociera incastonate nella montagna, ha una spiaggia privata, due piscine, tre ristoranti, quattro bar, una Spa di 800 metri quadrati con possibilità di fare trattamenti, una pasticceria e una flotta di barche per organizzare diversi tipi di escursioni nelle isole limitrofe. Inoltre, l'ospite che desidera un'esperienza luxury troverà nei nuovi appartamenti 5 stelle Lazure, arredati in stile yacht, un livello di ospitalità da sogno.

Tra i prossimi progetti del gruppo RMH c'è la rinascita dell'hotel Raffaello, albergo 4 stelle, localizzato in una zona strategica di Modena, facilmente raggiungibile grazie alle principali arterie stradali delle vicinanze. Anche questa struttura sarà principalmente destinata a una clientela business ma, grazie alla predisposizione anche di appartamenti, potrà essere la soluzione per coloro che dovranno soggiornare a Modena per periodi più lunghi.

"Viaggiare con RMH significa trovare sempre il comfort di casa in ogni camera. La nostra forza è la gioia del benvenuto in ogni sorriso che accoglierà ogni ospite", conclude Alessandra Severi.

fase di avviamento, la partnership tra Aliplast e Panariagroup, nel 2010 si è estesa, interessando tutti gli stabilimenti di produzione di ceramiche che fanno capo all'azienda modenese.

Panariagroup impiega film termo retrabile in polietilene a bassa densità per co-

prire i bancali prodotti durante le varie fasi della propria lavorazione. "Il processo che porta alla realizzazione del prodotto finito ha differenti step intermedi, durante i quali le piastrelle sono più volte imballate con utilizzo di film plastici diversi, secondo una procedura che ne

porta all'impiego e alla dismissione di grossi quantitativi. Il progetto di recupero prevede, dapprima, una selezione e una riduzione volumetrica di questo materiale di scarto, fase che avviene direttamente sul posto, nei nostri stabilimenti. Successivamente, il materiale è inviato al

polo Aliplast di Istrana, dove viene riconvertito in granulo e, successivamente, in nuovo film da imballaggio, pronto per essere reimpresso nel circuito produttivo di Panariagroup. La percentuale di materiale recuperato è molto elevata e sfiora il 95%", spiegano dall'azienda ceramica. Con questa partnership, Panariagroup conferma l'impegno nella responsabilità di impresa, che ogni anno viene rendicontato nel Bilancio di Sostenibilità. L'azienda è attiva nella responsabilità economica, ambientale e sociale, con iniziative e obiettivi specifici che vengono posti e raggiunti ogni anno. Forte è anche la spinta all'innovazione responsabile di prodotto, con la realizzazione di materiali antibatterici per la sicurezza degli spazi abitativi e la produzione di lastre ceramiche ultrasottili dal ridotto impatto ambientale.

## PELLICONI LANCIA L'E-COMMERCE DEI TAPPI PERSONALIZZATI

Un nuovo e-shop che offre la possibilità di acquistare tappi personalizzabili anche in piccoli lotti e configurabili online dagli utenti. A presentarlo, lo scorso mese di aprile, è stata Pelliconi, storica azienda di Ozzano dell'Emilia, alle porte di Bologna, specializzata nella produzione di tappi, che ha sviluppato una nuova tecnologia di stampa digitale su tappi in metallo e ha definito una strategia commerciale dedicata, basata principalmente su canali digitali on-line.



La tecnologia, sviluppata e brevettata da Pelliconi in partnership con una startup, sovrverte le tradizionali logiche di economia di scala che regolano il processo produttivo dell'iconico tappo a corona, da sempre ottimizzato per la produzione in grandissime quantità. Pelliconi ha dunque investito per innovare tale meccanismo, sviluppando una tecnologia di stampa digitale. Tale tecnologia, già ampiamente diffusa in altri settori, oggi diventa una realtà anche nel mondo del metal packaging, offrendo innumerevoli opportunità di personalizzazione.

“Per inserire sul mercato l'innovativo servizio, Pelliconi crea un nuovo marchio, denominato P•ink, che offre la possibilità di dare la propria immagine al tappo anche alle piccole e medie birrerie artigianali, settore in enorme crescita, che fino a ieri utilizzavano principalmente tappi anonimi. Ma non solo, anche privati appassionati homebrewers avranno una flessibilità che fino a ieri non era possibile”, spiegano dall'azienda.

Creare infinite grafiche tutte diverse diventa facilmente accessibile grazie ad un e-commerce dal respiro internazionale. La piattaforma non solo consentirà al cliente la scelta tra diverse tipologie di prodotti, e diversi lotti da 50/100 a 100.000 tappi, ma anche e soprattutto un notevole livello di personalizzazione, giocando sul motto: il cielo del tappo è la tua tavolozza.

“Per mezzo di un configuratore 3D user-friendly, il cliente potrà effettuare l'acquisto in base alle proprie necessità in pochi passi: caricamento dell'immagine

e dei testi, personalizzazione, anteprima del tappo configurato, scelta della quantità di tappi desiderati. Tuttavia, la personalizzazione non si ferma qui, infatti sarà possibile selezionare alcuni effetti speciali, come le superfici in rilievo, e contattare l'azienda per qual-

siasi richiesta: l'unico limite sarà quello imposto dalla creatività. Per completare il servizio sarà possibile personalizzare anche le etichette ed ottenere un packaging finalmente personalizzato dalla testa ai piedi anche in piccoli quantitativi e in pochi comodi e divertenti click. Verrà inserita anche la funzionalità di produzione urgente, per aziende e privati che intendano effettuare campagne last minute”, evidenziano ancora da Pelliconi.

La piattaforma ruota tutta intorno all'esperienza utente: grazie alle suggestioni di utilizzo che si presenteranno, si riuscirà nel difficile compito di ispirare il cliente e soprattutto rendere fruibile anche ai non addetti ai lavori un prodotto notoriamente industriale. Con questo nuovo e-commerce, Pelliconi crea un nuovo modello di business incentrato sul digitale per rispondere alle esigenze di un comparto in forte crescita e di un mercato online in evoluzione.

Per info: [www.p-ink.shop](http://www.p-ink.shop)

## PMC COACH, L'INTELLIGENZA EMOTIVA NELLE OPERAZIONI STRAORDINARIE

Il paradigma dell'intelligenza emotiva come strumento funzionale alla gestione delle procedure di due diligence e nelle attività di aggregazione aziendali. A promuoverne l'utilizzo strutturato è PMC Coach, società bolognese di consulenza direzionale e manageriale divenuta lo scorso febbraio Preferred Partner di Six Seconds, network di grande rilievo nell'ambito dell'utilizzo dell'intelligenza emotiva per il miglioramento delle performance individuali e delle organizzazioni.

Come sottolinea Elisa Chiarioni, partner PMC Coach e project manager dell'iniziativa, “sebbene le operazioni straordinarie di fusioni, acquisizioni e partnership abbiano avuto una crescita a dir poco esponenziale, si registra ancora oggi un numero di fallimenti molto elevato in fase di integrazione post operazione. Le statistiche indicano infatti che solo un'operazione su quattro nel lungo



Elisa Chiarioni, partner PMC Coach

periodo risulta avere successo. Il fattore centrale, e molte volte sottovalutato, è la capacità delle persone di affrontare questi tipi di cambiamenti. Bassi livelli di coinvolgimento dei leader, la presenza di fonti di attrito, la non capacità (o volontà) di completare l'integrazione o di gestire l'attività a lungo termine portano inevitabilmente a prestazioni inferiori, a clienti meno soddisfatti e al mancato raggiungimento degli obiettivi previsti dall'accordo".

Risulta quindi indispensabile perfezionare le procedure che accompagnano le fasi di due diligence e integration planning per permettere di identificare in maniera precoce e precisa le possibili criticità e sinergie attraverso la misurazione di parametri non solo economico-finanziari, ma anche di tipo organizzativo quali le competenze presenti, il clima aziendale, gli stili di leadership e i livelli di performance dei manager e dei team operativi. L'utilizzo degli strumenti di analisi psicometrica sviluppati dal più grande network al mondo sull'intelligenza emotiva ha come obiettivo, in questo contesto, quello di attivare le tipiche fasi della gestione del cambiamento, motivare - attivare - riflettere, e andare oltre al concetto tipico di due diligence valutativa. Non solo analizzare le capacità di leadership, ma identificare le opportunità di miglioramento e impostare, assieme ai manager, ipotesi di piani esecutivi funzionali a una

efficace integrazione. In questo modo si aiutano i leader a sviluppare l'execution in contesti di cambiamento.

"Il nostro ambizioso obiettivo è contribuire a riscrivere le best practice per la gestione delle operazioni straordinarie e aumentarne la percentuale di successo. Supportiamo tutti i tipici attori coinvolti nelle operazioni straordinarie: imprenditori, investitori corporate

e istituzionali, venture capitalist, advisor, studi legali che si occupano della due diligence legale e studi commercialisti che si occupano della due diligence fiscale", conclude Elisa Chiarioni.

## MAJA DE LANA, LA SFIDA DI PROXIMA PER IL SOCIALE

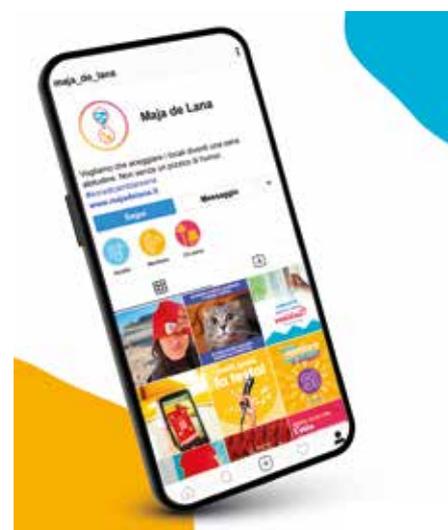
Un progetto di responsabilità sociale pensato per promuovere un gesto sano e responsabile come il ricambio dell'aria, trasformandolo in un rito di engagement sociale. È Maja de Lana, l'iniziativa di sensibilizzazione che prende forma attraverso un set completo di tools gratuiti e in continuo aggiornamento di Proxima, realtà modenese che da 30 anni innova il mercato con strategie di comunicazione e che per affrontare la complessità delle sfide di oggi e di domani ha creato un ecosistema che mette insieme brand identity, comunicazione, design thinking, customer experience, digital innovation, con l'obiettivo di fornire strumenti concreti per sostenere l'impatto della rivoluzione epocale che sta ridisegnando processi, ruoli e interazioni nel mercato.

"L'organizzazione mondiale della sanità (WHO) considera il ricambio d'aria all'interno degli ambienti uno dei più importanti fattori di lotta alla diffusione

del virus che causa il Covid-19. Un punto un po' trascurato nonostante diversi studi autorevoli, rilanciati su stampa nazionale e internazionale, raccomandino il ricambio d'aria negli ambienti chiusi come pratica virtuosa, non solo in questa particolare situazione, ma per il benessere in generale. Alla luce di questa consapevolezza ci siamo sentiti in dovere di fare qualcosa", dichiarano da Proxima.

Le regole sono molto semplici: se si apre l'infisso a battente si consiglia di arieggiare dai 2 ai 6 minuti in inverno e fino a 30 minuti in estate. Se invece la finestra è aperta a ribalta, in inverno bastano dai 4 ai 6 minuti se c'è corrente e dai 30 ai 75 se non c'è. In estate sono sufficienti 25-36 minuti se l'aria è mossa, altrimenti occorrono dalle 3 alle 6 ore se l'aria è ferma. "Il problema è che nessuno di noi si preoccupa di rispettare questi piccoli ma fondamentali accorgimenti: Maja de Lana è un modo per trasformare queste regole in abitudine", sottolineano dall'agenzia.

Proxima offre gratuitamente il sistema di comunicazione adottato nei propri uffici, testato, migliorato e rielaborato tenendo conto delle caratteristiche dei differenti ambienti per cui è pensato: aziende, scuole e case private. Cartelli da tavolo, vetrofanie, cartellini double face e sfondi per videochiamate sono alcuni tra gli strumenti che le aziende possono richiedere gratuitamente direttamente all'agenzia modenese. Per l'ambito domestico e



# EFFICACIA EMOTIVA

## nelle aggregazioni aziendali

Le operazioni straordinarie - **FUSIONI, SCISSIONI, ACQUISIZIONI, TRASFORMAZIONI, PARTNERSHIP** - crescono costantemente ma...?!? Purtroppo ancora tanti fallimenti nella fase di integrazione. Solo un'operazione su quattro ha successo.

Qual è il motivo? La gestione del cambiamento: la capacità di analizzare, valutare e affrontare i cambiamenti che queste operazioni generano nelle diverse organizzazioni.



**PMC Coach** è **Preferred Partner** di Six Seconds per l'utilizzo dell'**Intelligenza Emotiva** associata alle best practice nei progetti di integrazione organizzativa post operazioni straordinarie.

I consulenti PMC Coach operano nella fase preparatoria - due diligence strategico-commerciale e organizzativa - e nella fase di integrazione e sviluppo successiva.

L'utilizzo degli strumenti scientificamente testati da Six Seconds, unito all'expertise di PMC Coach, permette di identificare le sinergie di tipo organizzativo, il clima aziendale, gli stili di leadership, l'efficacia dei gruppi di lavoro e i driver che contraddistinguono la performance:

Strategia - Operatività - Persone - Organizzazione.

I cambiamenti organizzativi, progettati e gestiti a 360°, permettono alle aziende di innovare i modelli di business, l'assetto organizzativo e sviluppare competenze. Attraverso:

- » Sviluppo road map e strategy execution
- » Revisione dei processi e procedure
- » Percorsi di re-training e coaching individuale o di team
- » Sviluppo dei sistemi di gestione per obiettivo

PREPARATI AL MEGLIO PER LA **RIPRESA.**



**MEDIAMORPHOSIS**  
ADV & COMMUNICATION AGENCY

BRANDING & CORPORATE IMAGE | ADVERTISING | COPY STRATEGY | GRAPHIC & WEB DESIGN | VIDEO & SPOT | SOCIAL MEDIA

[mediamorphosis.it](http://mediamorphosis.it)

scolastico sono stati invece pensati copri mascherine, spille e una speciale “operazione Maja de Lana” che coinvolge e fa giocare i più piccoli. Come evidenziano da Proxima, tutti gli strumenti sono liberamente scaricabili online, così come è possibile diventare sostenitori dell’iniziativa condividendo il manifesto e contribuendo a migliorarlo.

Presente su Spotify con una speciale playlist intervallata da jingle “Maja de Lana” che ricordano che è arrivato il momento di aprire la finestra e su Instagram con l’hashtag #majadelaners, Maja de Lana è anche un canale Instagram, con l’ambizioso obiettivo di creare una community attenta alle problematiche sociali.

Ma non è tutto qui. Proxima si fa ambasciatrice di un impegno ancora più ampio coinvolgendo il Liceo Artistico “A. Venturi” di Modena nell’iniziativa, trasformandone la promozione in una grande occasione di avvicinamento dei ragazzi al mondo del lavoro. Sono previsti nei prossimi mesi, infatti, specifici workshop con le classi, che verranno seguiti in un percorso di learning by doing che durerà un anno.

Per maggiori informazioni:

[www.majadelana.it](http://www.majadelana.it)

## RISE AGAINST HUNGER, TUTTO COMINCIA DA UN PASTO

Una importante proposta valoriale che affonda le proprie radici nei tre elementi cardine Sensibilizzazione, Team building e Partnership. È quella di Rise Against Hunger, associazione bolognese impegnata nella costruzione di un movimento il cui scopo è sconfiggere fame e povertà attraverso l’empowerment delle comunità, il nutrimento delle loro aspirazioni e la risposta alle gravi crisi umanitarie, e si articola in una serie di proposte e iniziative dedicate alle aziende e ispirate ai Goal di sostenibilità dell’Agenda ONU 2030.



“La sostenibilità passa anche dal benessere e dall’inclusione delle proprie risorse. Coinvolgendo i dipendenti sarà possibile incrementare l’awareness, attraverso un chiaro posizionamento del brand e la condivisione dei valori etici e sociali a favore di una forma di solidarietà attiva. Le iniziative che proponiamo sono in grado di generare valore sostenibile anche all’interno del business; ciò a cui aspiriamo, infatti, è un nuovo modello di responsabilità sociale in cui gli attori godano di pari dignità e livello e si impegnino in una co-progettazione delle iniziative a partire dai valori condivisi”, dichiarano da RAH.

Come sottolineano dall’associazione bolognese, considerando l’attenzione sempre crescente degli stakeholder nei confronti dei temi ambientali, etici e sostenibili, una reputazione aziendale forte e positiva si lega in maniera chiara all’aspetto della CSR: “L’impresa che incoraggia, supporta o organizza la partecipazione dei propri collaboratori, invitandoli ad agire in prima persona per promuovere il cambiamento, non si limiterà a considerarli semplici spettatori dei propri valori, ma veri protagonisti alla base delle proprie strategie e dei propri successi”. Un principio che assume un valore ancora maggiore in seguito all’avvento della pandemia, che ha portato le persone a comprendere come il proprio benessere passi necessariamente attraverso quello di chi le circonda.

Tra i progetti che Rise Against Hunger promuove per l’avvio di un percorso che guidi i beneficiari verso un cammino di

crescita e riscatto sociale, il programma di Confezionamento Kit, ideato affinché un pasto divenga un’occasione per raggiungere le famiglie in difficoltà, aprire con loro un dialogo e costruire un percorso di aiuto che accolga a 360 gradi le loro necessità; quello di Confezionamento Pasti, a sostegno dei programmi di scolarizzazione con la realizzazione di pasti distribuiti ai bambini nelle scuole quale incentivo affinché le famiglie concedano loro di frequentarle.

In tempi di Covid-19, poi, l’associazione propone anche una serie di eventi virtuali come webinar, gaming trivial, lunch&learn, photo challenge e RAH Masterchef, per non rinunciare alla possibilità di offrire un’occasione per lavorare insieme a un progetto sociale nel modo che da sempre contraddistingue l’attività di engagement di RAH: partecipare, divertirsi e fare la differenza.

## GRUPPO SACMI, MAURO FENZI È IL NUOVO DIRETTORE GENERALE

Cambio al vertice per SACMI. Il gruppo imolese, player di rilievo internazionale nel campo dell’impiantistica per l’industria della ceramica, dei metalli, del packaging, del food and beverage e della produzione di contenitori in plastica e di materiali avanzati, ha completato lo scorso marzo la procedura di avvicendamento alla direzione generale, una volta concluso il rapporto di lavoro con Giulio Mengoli che per una sua scelta personale ha ritenuto opportuno interrompere il proprio percorso in SACMI.

A succedergli alla guida del gruppo è Mauro Fenzi; genovese, cinquantannove anni, laureato in Ingegneria presso il Politecnico di Milano, vanta una solida esperienza tecnologica, maturata nel campo dello sviluppo di sistemi di automazione industriale.

Nonostante le note e condivise difficoltà legate al Covid-19, anche nel 2020 SACMI ha ottenuto un buon bilancio in termini di margini operativi e generazione di cassa. L’anno trascorso ha consentito



Mauro Fenzi, nuovo direttore generale di SACMI

al gruppo di valorizzare ulteriormente la propria presenza capillare nei mercati mondiali, mentre le quote di mercato dei business in cui opera sono cresciute grazie all'eccellenza dei prodotti e dei servizi offerti; un andamento molto positivo confermato dal preconsuntivo presentato all'assemblea dei soci.

In quell'occasione, il presidente del Consiglio di Amministrazione, Paolo Mongardi, ha comunicato all'Assemblea che l'avvicendamento alla direzione generale sarebbe avvenuto "nelle modalità più congrue per garantire la massima continuità nella gestione strategica e operativa dell'azienda" e ha ringraziato Giulio Mengoli per il contributo dato all'azienda nel corso degli anni.

Mauro Fenzi ha maturato la propria esperienza professionale in Italia, negli Stati Uniti e in Francia. Dal 2014 a oggi è stato responsabile di primari gruppi multinazionali. In particolare, è stato dal 2014 al 2019 CEO di COMAU, azienda attiva nel campo dell'automazione industriale, dove ha ricoperto vari ruoli di responsabilità a partire dal 2001. Da gennaio 2020 è stato CEO di SOGEFI, realtà di spicco nella componentistica automoti-

ve. In precedenza, ha rivestito incarichi di rilievo in altre società nei settori aerospaziale e petrolchimico.

Come sottolineano dal gruppo imolese, Fenzi affronta le nuove sfide forte della sua profonda conoscenza delle tecnologie legate all'automazione industriale, dei cambiamenti tecnologici in ambito digitale e della significativa esperienza gestionale orientata alla crescita del business e delle risorse umane.

"La forte spinta alla crescita delle competenze e al rafforzamento della leadership tecnologica nei vari business di attività si confermano al centro della visione strategica di SACMI, in continuità con il percorso tracciato sin qui e in linea con la vocazione internazionale del gruppo", evidenzia il presidente Paolo Mongardi.

## **SAFETYKLEEN, 2.600 MACCHINE E LAVATRICI LAVAPEZZI RICONDIZIONATE ALL'ANNO**

Nel mondo di oggi, dove ogni risorsa conta, ognuno deve fare la sua parte. Come da privati cittadini ci impegniamo a fare la raccolta differenziata, limitare l'utilizzo di mezzi inquinanti dove possibile e utilizzare prodotti locali, anche le aziende devono fare la loro parte per assicurare un mondo sempre più sostenibile alle generazioni future.

Safetykleen, punto di riferimento mondiale nella fornitura di soluzioni per il lavaggio di pezzi di produzione, componenti di macchinari e utensili, si impegna da sempre per cercare di migliorare l'impatto ambientale del mondo del lavaggio pezzi.

"Con le sue soluzioni complete che garantiscono flessibilità e conformità alla legislazione ambientale, Safetykleen aiuta i suoi clienti a ottimizzare i processi di lavaggio componenti e abbandonare le estemporanee soluzioni fai da te, potenzialmente pericolose e inquinanti, che vengono spesso impiegate in ambito industriale per rispondere alle esigenze di pulizia. L'ampia gamma di detergenti a base acqua, inoltre, contribuisce a ridurre l'utilizzo di solventi, decisamente più im-

pattanti dal punto di vista ambientale", spiegano dall'azienda multinazionale che ha sede anche a San Cesario sul Panaro, in provincia di Modena.

Ma l'impegno di Safetykleen non si ferma qui. Non si tratta solo di etica aziendale e principi morali, ma anche dell'attenzione sempre maggiore dei consumatori verso aziende con un chiaro approccio alla sostenibilità ambientale e alla riduzione dell'utilizzo delle nostre risorse naturali come auspicato dall'economia circolare. Anche l'Unione Europea pone un forte focus sul passaggio all'economia circolare e sull'applicazione della cosiddetta gerarchia dei rifiuti, una lista che ordina le alternative per ridurre e trattare i rifiuti in base alla loro sostenibilità e che indica - come opzioni più desiderabili - la prevenzione della creazione del rifiuto stesso (tramite, ad esempio, design del prodotto intelligente) seguita a ruota stretta dal riutilizzo.

Per limitare ulteriormente l'impronta ambientale dell'azienda, Safetykleen si impegna quindi a ricondizionare tutte le macchine e lavatrici lavapezzi utilizzate dai suoi clienti e reintrodurle nel ciclo produttivo, come raccomandato dalla gerarchia dei rifiuti.

"Quando arriva il momento, le lavapezzi e le lavatrici ad ultrasuoni vengono riti-



## I 60 ANNI DI MEC PALMIERI, SALUMIFICIO DA QUATTRO GENERAZIONI

Tutto ebbe inizio nel 1919, quando Emilio Palmieri aprì una piccola bottega nel cuore di Modena, dove le carni più genuine venivano trasformate in salumi artigianali. Quella passione è rimasta immutata per quattro generazioni nella famiglia Palmieri.

L'arte si è inizialmente tramandata al figlio Carlo che nel 1961 impiantò nella bassa Modenese, a Concordia, lo storico Salumificio con annesso macello e allevamento. Oggi lo chiamerebbero controllo di filiera, ma per Carlo era il desiderio di creare prodotti unici e genuini a partire dalla materia prima.

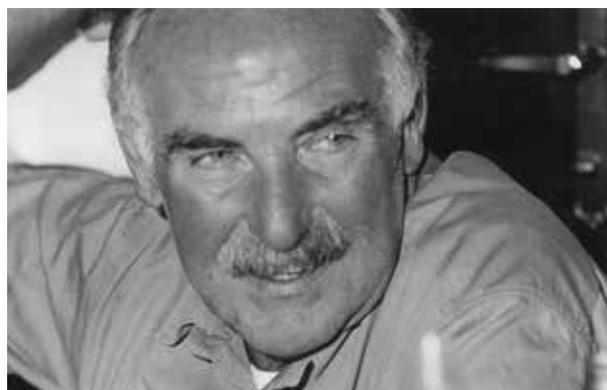
Il lavoro aumentava e alla fine degli anni Settanta l'attività non era più "contenibile" nella vecchia sede, pertanto l'azienda si trasferì a San Prospero, a 15 chilometri da Modena, dove tuttora risiede.

Fu solo a metà degli anni '90 che il salumificio si specializzò nella produzione di un unico salume, tipico della nostra tradizione e che da sempre appassionava Carlo Palmieri: la mortadella.

Nel corso dei medesimi anni fu affiancata alla produzione della mortadella anche quella di altri due prodotti tipici della tradizione emiliana: il Cotechino e lo Zampone. L'idea di concentrare la produzione su due linee di prodotti permise all'azienda di sviluppare una forte specializzazione e assicurare così i massimi livelli di qualità e servizio alla clientela più esigente. L'azienda, modernamente ricostruita dopo il tragico evento del terremoto nel maggio 2012, oggi occupa un'area di circa 30mila metri quadri ed è conosciuta sul mercato nazionale per la produzione di mortadelle di qualità. "In particolare per Favola, mortadella unica nel suo genere, insaccata e cotta nella cotenna, un prodotto brevettato che ha scritto una pagina nella storia della salumeria italiana, e per la produzione di precotti come zampone, cotechino e stinco; in quest'ultimo ambito, in particolare, abbiamo sviluppato una forte specializzazione a favore delle Private Label", spiega Francesco Palmieri, quarta generazione della famiglia.

Mec Palmieri produce anche prodotti a Indicazione Geografica Protetta (IGP), quali Mortadella Bologna, Zampone e Cotechino Modena, ha partecipato alla stesura del disciplinare che regola la produzione di questi prodotti e fa parte del Consiglio di Amministrazione dei rispettivi consorzi di tutela; il salumificio è inoltre certificato da diversi anni per la produzione di prodotti non contenenti fonti di glutine, senza l'aggiunta di sostanze potenzialmente allergiche quali glutammato, lattosio, caseinati, polifosfati e proteine vegetali e non OGM oltre che ad essere presente sul prontuario degli alimenti AIC, Associazione Italiana Celiachia.

L'azienda ancora oggi, dopo 60 anni, mantiene una direzione fami-



liare e produce in base alle caratteristiche dei sapori della buona tradizione gastronomica di Modena con una organizzazione che vede al primo posto la ricerca della qualità senza quindi rinunciare all'antica e testarda passione per il prodotto, che contraddistingue l'approccio irrinunciabile della famiglia Palmieri al proprio mestiere.

"Un piccolo approfondimento lo merita di certo il nostro prodotto di punta: mortadella Favola. Favola è la prima mortadella al mondo insaccata nella cotenna naturale, idea nata grazie all'esperienza maturata dalla famiglia nel mondo dei salumi. La cotenna viene inizialmente selezionata con molta attenzione, pulita e tagliata per creare una sagoma che in seguito verrà cucita con ago e filo nell'apposito laboratorio di 'sartoria', diventando un vero e proprio vestito fatto su misura. Favola pertanto si distingue fortemente dalla mortadella

tradizionale insaccata e cotta nel budello, in quanto la cotenna, essendo una pelle, permette al ripieno di respirare e fa sì che durante la cottura l'impasto si ammorbidisca risultando più armonioso, più profumato, delicato e soprattutto digeribile. Favola è un prodotto che vanta ancora molta artigianalità in quanto dall'insacco alla legatura tutto viene fatto a mano e nella forma non ne esiste una uguale all'altra; la lenta cottura nei forni in pietra permette l'esaltazione dei profumi di questo prodotto che viene infine marchiato a fuoco da un inconfondibile timbro. L'impasto è ricco di tagli nobili del maiale sia nelle parti magre che in quelle grasse ed è arricchito con il miele di acacia e aromi naturali, i quali contribuiscono a rendere armonico al palato il sapore di questa mortadella, rendendola unica e inconfondibile", conclude Francesco Palmieri.



rate e portate presso il centro di ricondizionamento di Castelfranco Emilia, alle porte di Modena, dove i tecnici di magazzino sono responsabili di tutto il processo: le macchine vengono smontate e lavate accuratamente, i componenti interni vengono controllati e sostituiti per la maggior parte, infine si procede con il rimontaggio della macchina e successivo collaudo”, evidenziano ancora dall’azienda.

In due giorni circa lavapezzi e lavatrici passano dall’essere pronte per la rottamazione all’essere come nuove, essendo completamente rimesse a nuovo dal punto di vista meccanico, idraulico, pneumatico ed elettrico. Il ricondizionamento delle macchine è parte integrante del modo di operare di Safetykleen: in un anno vengono rimesse a nuovo più di 2.600 lavapezzi, il che vuol dire che ogni volta si evita la produzione di un quantitativo di rifiuti che va dai 50 ai 2.200 kg a seconda della macchina e si contribuisce quindi alla riduzione dell’estrazione di materie prime necessarie alla creazione di nuovi prodotti e relative emissioni di CO2.

“Si tratta di un notevole risparmio di risorse per l’ambiente, ma anche per l’azienda, che può continuare ad utilizzare le sue attrezzature più a lungo e non si deve preoccupare dello smaltimento di rifiuti che non vengono prodotti. Una situazione in cui tutti vincono”, concludono da Safetykleen.

## PER IL DECIMO ANNO SAINT-GOBAIN TRA LE 100 AZIENDE PIÙ INNOVATIVE AL MONDO

Per dieci anni consecutivi nella classifica delle 100 aziende più innovative al mondo. Protagonista di questo rilevante risultato è Saint-Gobain, multinazionale attiva nel campo dell’edilizia sostenibile e presente a Fiorano Modenese, alle porte della città della Ghirlandina, con una importante sede, che compare anche nell’edizione 2021 di “Clarivate Top 100 Global Innovator”. La classifica prende

in considerazione il numero di brevetti depositati, ma anche l’impatto delle invenzioni di un’azienda sui brevetti depositati da altri, la percentuale di brevetti rilasciati con successo e l’impegno nella loro protezione legale.

“Dalla nostra prima nomina, nel 2011, abbiamo depositato più di 4.000 brevetti e sponsorizzato oltre 100 tesi di ricerca”, spiegano dall’azienda, cui è stato riconosciuto anche “di aver sviluppato importanti innovazioni di prodotto in tutti i segmenti di mercato per mantenere posizioni di leadership, unendo prestazioni, benefici per i clienti e sostenibilità, migliorato i processi produttivi, in particolare rendendoli più efficienti dal punto di vista dell’energia e delle risorse, e, infine, portato l’innovazione anche nella gestione del servizio clienti e della logistica, specialmente grazie alla tecnologia digitale e all’uso di dati e intelligenza artificiale”.

“Saint-Gobain è in grado di reinventarsi costantemente per supportare i clienti e incontrare le aspettative della società”, ha affermato Benoit Bazin, COO di Saint-Gobain. “Nei mercati in rapido cambiamento e altamente competitivi, l’innovazione è più che mai il fulcro della nostra strategia. I nostri team sono pienamente mobilitati per affrontare le grandi sfide del nostro tempo, in particolare quelle scientifiche e tecnologiche, al servizio della nostra ragion d’essere ‘Making the World a Better Home’. Essere riconosciuti per il decimo anno consecutivo tra le 100 aziende più innovative al mondo è fonte di grande orgoglio”.

Nonostante la crisi sanitaria, il gruppo, con i suoi 3.600 ricercatori, nel 2020 ha investito 428 milioni di euro in ricerca e sviluppo. Per proteggere e potenziare il valore di queste innovazioni, vengono depositati ogni anno più di 400 brevetti, rafforzando la posizione di leadership nei mercati di riferimento. Saint-Gobain vanta otto centri di ricerca e sviluppo interfunzionali in tutto il mondo, affiancati da svariate unità dedicate a business specifici o aree geografiche. Questi otto centri offrono all’intero gruppo un ampio spettro di expertise dei materiali e dei processi scientifici. L’innovazione

di Saint-Gobain è concepita in maniera ampia, attraverso un approccio di co-sviluppo con clienti e fornitori, ma anche attraverso partnership accademiche e collaborazioni con startup e incubatori di imprese innovative.

In Italia, dove la sua storia ha origine nel lontano 1889, Saint-Gobain oggi conta 36 siti produttivi, nei quali operano circa 2.200 addetti, per un fatturato che, nel 2020, ha toccato 660 milioni di euro.

“Siamo orgogliosi del contributo che le aziende del Gruppo nel nostro Paese apportano alla rete mondiale di ricerca e sviluppo”, ha sottolineato Gaetano Terrasini, CEO di Saint-Gobain in Italia. “Lavoriamo costantemente a stretto contatto con le università e collaboriamo con le startup con l’obiettivo di sviluppare nuove tecnologie ad alte prestazioni che si avvalgono di tecnologie sviluppate nel mondo. Manteniamo però sempre lo sguardo rivolto al nostro territorio, adattando i materiali per le costruzioni ai nostri sistemi e producendone il 90% in Italia”.



Gaetano Terrasini, CEO di Saint-Gobain in Italia

## GRUPPO SERVOMECH PRESENTA UN'INNOVAZIONE NEI SISTEMI DI SOLLEVAMENTO

L'innovazione è una costante per il Gruppo Servomech. Dopo anni di studi, l'azienda bolognese, dal 1989 player di riferimento a livello internazionale nella progettazione e costruzione di attuatori lineari, martinetti meccanici, viti e madreviti a ricircolo di sfere, presenta una nuova concezione di applicazione nei sistemi di sollevamento. Innova la concezione delle attuali applicazioni con le prestazioni della nuova serie di martinetti meccanici con viti a sfere. Un'evoluzione che risponde alle nuove esigenze dei progettisti e di una meccanica evoluta ad alto valore aggiunto.

“La capacità di innovare e precorrere i tempi è una caratteristica costante per il Gruppo Servomech: made in Italy, flessibilità, customizzazione, progettazione e produzione interna con controlli sistematici in linea durante tutte le fasi, un non comune supporto tecnico-commerciale sono solo alcuni del plus della nostra azienda che ha saputo guadagnarsi in trent'anni un ruolo di primo piano nel panorama mondiale”, evidenziano da Gruppo Servomech.

In un contesto industriale evoluto, dove è sempre più frequente la necessità di alte velocità e un utilizzo sempre più elevato in termini di intermittenza, nonché di carico e di precisione, i progettisti valutano con interesse sempre crescente soluzioni più performanti, più facilmente controllabili, più gestibili in termini di controllo di posizione, carico e velocità, tali da garantire un vantaggio competitivo in termini di qualità e quantità del lavoro svolto.

“Sulla base di questa evoluzione, Servomech promuove una nuova concezione dei sistemi di sollevamento, suggerendo un innovativo approccio, incentrato sull'applicazione dei propri martinetti meccanici ad alto rendimento con viti a ricircolo di sfere, in accoppiamento con motorizzazioni brushless e relativi azionamenti di controllo, lasciando la massima libertà di scelta ai progettisti in



quanto al brand da utilizzare per motori e azionamenti. La nuova generazione di sistemi di sollevamento consente di raggiungere alte velocità lineari, cicliche a elevata dinamica con significative accelerazioni e decelerazioni, elevata precisione di posizionamento, esatta ripetibilità della posizione e utilizzo anche con funzionamento continuo. Il sincronismo tra i vari punti di sollevamento viene realizzato in asse elettrico, con il controllo in posizione o in posizione e coppia. L'utilizzo di martinetti con viti a sfere equipaggiati con servomotori, encoder assoluti multigiro e azionamenti in grado di gestire le leggi di moto dei motori e il controllo della corrente richiesta, consentono di ottenere prestazioni ad alta velocità, precisione e ripetibilità”, continuano dall'impresa bolognese.

“La nuova concezione made in Servomech consente di superare i limiti dei sistemi di sollevamento a più punti di tipo tradizionale, legati alle velocità lineari e di rotazione, alle masse inerziali coinvolte e alla potenza dissipata nei vari organi di trasmissione, alle vibrazioni, alla rumorosità e ai giochi che si possono creare tra le connessioni meccaniche e alla incerta precisione di posizionamento relativo dei vari punti di sollevamento.

I nuovi prodotti allargano, pertanto, con un approccio moderno e avanzato gli

orizzonti applicativi dei sistemi di sollevamento in genere, ora in grado di essere utilizzati per lo svolgimento anche continuativo di funzioni di processo, con cicli di lavoro onerosi dal punto di vista del carico, della elevata dinamica di funzionamento, della velocità e della precisione di controllo”, concludono da Gruppo Servomech.

## GRAZIE A SINERGIE TECNOLOGICHE NASCE UNA NUOVA FIGURA DI INGEGNERE

Il gruppo di lavoro di Sinergie Tecnologiche ha collaborato con il Consiglio Nazionale Ingegneri (CNI), per il tramite dell'Agenzia Certing, per giungere alla definizione di una nuova figura professionale: l'ingegnere “Specializzato in ricerca, sviluppo e innovazione in ambito industriale”. L'ingegnere specializzato in ricerca, sviluppo e innovazione in ambito industriale, per propria vocazione e approccio metodologico, si pone come risorsa in grado di supportare le imprese ad affrontare il cambiamento e ad accrescere la propria competitività e sostenibilità, anche dal punto di vista ambientale, grazie alla capacità di elaborare e trasformare



Giuseppe Lucisano di Sinergie Tecnologiche

intenti industriali in progetti, iniziative, prodotti secondo un approccio metodologico standardizzato e coerente con i driver globali.

“Viviamo in un mondo in cui le velocissime trasformazioni tecnologiche, sociali e culturali caratteristiche dell'ultimo decennio hanno reso i mercati altamente incerti, mutevoli e complessi. Per poter competere all'interno di questo contesto, le imprese italiane stanno significativamente incrementando gli investimenti per accrescere il possesso di conoscenze, competenze e tecnologie”, spiegano dalla società di Castel Bolognese, in provincia di Ravenna.

Gli enti pubblici mettono a disposizione numerosi strumenti (per esempio sgravi fiscali o l'erogazione di incentivi e contributi mediante bandi dedicati) per rendere sostenibili questi percorsi di crescita. Ma il loro corretto utilizzo richiede competenze tecniche, creatività, capacità di tradurre idee e aspirazioni in progetti concretamente attuabili dopo aver compreso quali siano realmente le esigenze, le potenzialità e i limiti dell'impresa.

“Declinare bene le attività di ricerca di base, o con livelli di maturità tecnologica ancora ridotti, in ambito industriale è una necessità crescente per la competitività del nostro tessuto industriale. La capacità di supportare il mondo produttivo in azioni di innovazione o di ricerca, caratterizzate da un salto tecnologico rilevante, richiede notevole esperienza e competenza. Ecco perché è necessario un profilo professionale specifico: l'accesso e la corretta fruizione e attribuzione delle risorse promosse da tali opportunità richiede competenze tecnico-organizzative e capacità valutativa che gli ingegneri, se specializzati in ricerca, sviluppo e innovazione industriale possono mettere a disposizione delle imprese e del sistema nel suo complesso”, evidenzia ancora l'azienda.

Nell'intento di chiamare a raccolta professionisti che sentano proprie queste caratteristiche, e animati dal desiderio di contribuire in modo significativo al benessere del territorio, Sinergie Tecnologiche ha contribuito a questa implementazione delle figure professionali

ingegneristiche. “L'ambizione è quella di costituire un gruppo di professionisti, la cui eccellenza sia certificata da Certing, in grado di dialogare con le istituzioni per garantire una sempre maggior efficacia degli strumenti a sostegno della ricerca. Per maggiori informazioni e per accedere alla certificazione si può visitare il sito dell'Agenzia Certing all'indirizzo [www.certing.it](http://www.certing.it)”.

Sinergie Tecnologiche è nata dall'esperienza di ingegneri e professionisti, esperti di tecnologie e consulenti di impresa che operano da oltre 30 anni assistendo le industrie nel campo del trasferimento tecnologico e della ricerca industriale per pianificazione e gestione di importanti progetti. Nell'ultimo decennio l'attività è stata estesa alle tematiche di digitalizzazione e sostenibilità in ambito industriale.

## GRUPPO SITI-B&T, 2020 OLTRE LE ATTESE E NUOVA ACQUISIZIONE

SITI-B&T Group, produttore di impianti completi a servizio dell'industria ceramica mondiale, quotato sul mercato AIM Italia, ha approvato il bilancio 2020. I ricavi sono pari a 142,3 milioni di euro, in calo del 18,8% rispetto ai 175,1 milioni di euro dell'esercizio 2019. La straordinaria condizione sanitaria che ha colpito il 2020, che si è manifestata dopo un 2019 che aveva già registrato una congiuntura negativa dell'intero settore delle macchine e impianti per la ceramica, ha compresso i volumi in modo straordinario.

La ripresa degli ordinativi avvenuta nel secondo semestre ha consentito solo parzialmente, per le tempistiche produttive, di compensare gli effetti del blocco dei primi mesi dell'anno.

La presenza diretta sui mercati mondiali con il proprio network di filiali di service ha permesso al Gruppo di mantenere la propria quota di mercato e in particolare di aumentare a 65,8 milioni di euro (+8,7%) il fatturato del Customer Service (erano 60,6 milioni di euro nel 2019).

Fabio Tarozzi, amministratore delegato di

SITI-B&T Group, commenta: “Il 2020 ha rappresentato per tutti un anno straordinario, nel quale il nostro Gruppo ha dovuto far emergere tutte le proprie migliori qualità, umane ancor prima che professionali, affinché potessimo assicurare al mercato il servizio e l'attenzione di sempre, anche nei momenti più difficili della pandemia. La resilienza dimostrata dalle nostre aziende ha consentito di superare la fase acuta della crisi con risultati economici migliori rispetto alle attese e addirittura di raggiungere risultati finanziari positivi, in attesa di poter cogliere le opportunità che la ripresa in corso sta offrendo”.

Una di queste opportunità è la nuova acquisizione definita negli ultimi mesi. Infatti, il gruppo SITI-B&T ha sottoscritto a febbraio 2021, tramite la propria controllata Diatex, società attiva nella produzione di utensili per la finitura di prodotti ceramici, un accordo vincolante per l'acquisizione del 70% delle quote societarie dell'azienda veronese Mec Abrasives, per la quale verranno corrisposti 860mila euro al closing e 365mila euro in due rate annuali, optando a fine marzo scorso anche il rimanente 30% delle quote societarie.

Mec Abrasives, specializzata nella produzione di abrasivi per la lappatura di prodot-



Fabio Tarozzi, amministratore delegato di SITI-B&T Group

## SOCAGE CELEBRA 40 ANNI AD ALTA QUOTA

Quarant'anni di esperienza nel campo delle piattaforme per il lavoro aereo. A celebrare nel 2020 l'importante ricorrenza è stata Socage, realtà con sede a Carpi, in provincia di Modena, che produce e vende le proprie piattaforme in tutto il mondo e che, proprio grazie a un know-how ormai consolidato, si è guadagnata di diritto un posto tra le aziende punto di riferimento nel settore.

"Sono rammaricato di non aver potuto festeggiare, a causa della pandemia, il 40° anniversario di Socage; sarebbe stata un'occasione per ringraziare pubblicamente i dipendenti, le filiali italiane ed estere e tutti i collaboratori che ogni giorno lavorano per far sì che l'azienda riesca a raggiungere nuovi traguardi ad alta quota. Tra i nostri obiettivi futuri, sicuramente quello di raggiungere un fatturato annuo di oltre cento milioni, ricercando una costante innovazione tecnologica, prodotti all'avanguardia e una vasta gamma di piattaforme aeree", dichiara con orgoglio Fiorenzo Flisi, amministratore delegato del Gruppo Socage.

Le elevate prestazioni in termini di altezza e sbraccio, unite a una continua innovazione tecnologica, sono infatti i principi ispiratori della politica aziendale della società modenese, grazie ai quali Socage si è fatta conoscere a livello mondiale, differenziandosi dalla concorrenza. I più significativi traguardi raggiunti dall'impresa, tra cui l'espansione dei mercati in tutto il mondo, la produzione di una carpenteria interna e la conferma della leadership in Italia e in Europa, sono da attribuire alla pluriennale esperienza nel settore delle piattaforme aeree dell'amministratore delegato, che ha rilevato Socage nell'agosto 2009 accelerandone la crescita con forti investimenti in ricerca e sviluppo. È poi nell'ottobre 2019 che l'azienda ha scritto un'altra importante pagina della propria storia, con l'apertura del nuovo e innovativo quartier generale a Carpi, oggi sede principale di Socage. "L'ingresso del nostro nuovo HQ



non lascia dubbi: stabilità, innovazione e grande ambizione. Lavoriamo ogni giorno con passione e dedizione per trasformare i nostri punti cardine nei prodotti che consentono ai nostri clienti di raggiungere nuove altezze e nuovi traguardi", sottolinea Fiorenzo Flisi.

"Certamente il 2020 non è stato un anno facile, un nemico invisibile ha messo in ginocchio il mondo intero ma il nostro motto è sempre stato: 'Non è forte chi non cade mai ma chi cade e si rialza'. Ci teniamo a ringraziare i nostri fornitori per l'appoggio e il supporto datoci in questa situazione molto difficile, i nostri clienti per continuare a credere in noi e darci la forza necessaria per non smettere di lottare. Il ringraziamento

più grande, però, va a tutti i nostri ragazzi, che ogni giorno hanno continuato il loro lavoro con costanza e determinazione. Se oggi Socage è leader in Europa e nel mondo è merito loro, che da anni rappresentano l'investimento più importante sul quale puntare", aggiunge Alessandro Flisi, test manager e production director dell'azienda.

Anche il 2021 sarà un anno pieno di novità: la continua ricerca di Socage per l'innovazione

della sua gamma di prodotti e la risoluzione dei problemi nell'utilizzo delle piattaforme su camion ha portato alla presentazione di una nuova gamma di piattaforme con stabilizzazione automatica SPEED; una scommessa rivoluzionaria del marchio che, come spiegano da Socage, cambierà il mercato delle piattaforme su camion fino a 3.500 kg. "Tutti i modelli appartenenti alla gamma SPEED incorporano nella loro configurazione di serie la stabilizzazione automatica e la chiusura automatica della parte aerea, anche dal cestello. In questo modo Socage non solo rivoluzionerà il mercato, ma consentirà agli operatori di completare il loro lavoro nel minor tempo possibile e in condizioni di massima sicurezza", conclude Alessandro Flisi.

ti ceramici, nel 2019 ha sviluppato un fatturato di 926mila euro, con un Ebitda pari al 27% dei ricavi. In questo modo l'impresa veronese è entrata a far parte in toto del gruppo di Formigine, in provincia di Modena. L'elevata conoscenza nel settore della lappatura e levigatura delle piastrelle in ceramica, ha permesso a Mec Abrasives di entrare a far parte del Gruppo SITI-B&T,

produttore di impianti completi a servizio dell'industria ceramica mondiale, come anello di una catena composta da aziende altamente specializzate.

"Questa operazione si inquadra nella strategia di crescita del nostro gruppo e va a realizzare il completamento della gamma produttiva, nello specifico abrasivi per il processo di lappatura ceramica. In questo

modo, Diatex sarà in grado di ampliare la propria offerta commerciale sul mercato", spiega Fabio Tarozzi.

SITI-B&T Group, quotato sul mercato AIM Italia da marzo 2016, è un gruppo internazionale che da 60 anni realizza impianti completi per l'industria, ceramica e dei sanitari, diversificando il business nell'ambito della robotica e della logistica.

## FORMAT FIRST DI SPADA6 PER UNA NUOVA DIMENSIONE ONLINE

Gli effetti della pandemia da Covid-19 hanno messo in evidenza, come mai prima d'ora, in tutto il mondo l'importanza di poter lavorare, interagire, comunicare attraverso la dimensione digitale e online. È stato un modo di accelerare un processo che si pensava utile solo in alcuni casi e per alcune realtà, e invece è utilizzabile per tutto e per tutti.

La Spada6 nasce nell'ottobre 2019 a Bologna, con l'obiettivo di portare la comunicazione ad essere digitale, online e on demand. "Abbiamo sviluppato un format innovativo per dare la possibilità alle imprese, ai musei, alle scuole, agli alberghi e a tutto il territorio di essere online in maniera vera ed efficace", spiega il titolare e fondatore Francesco Spada. "Ma nel giro di qualche mese, lo scenario era cambiato. E il nostro Format First è stato in grado di rispondere anche a questa esigenza: come farsi vedere, come ospitare clienti presenti e futuri, in un mondo dove le restrizioni per il Covid, gli spostamenti limitati, il distanziamento sociale, ci pongono dei limiti oggettivi".

Il format della Spada6 permette di fare un "reale" Virtual Tour a 360 gradi, con l'inserimento di elementi multimediali unici, fortemente innovativi e davvero di grande impatto. "Il Format First è un viaggio online e on demand che permette ad ogni realtà di farsi vedere, conoscere,



Francesco Spada, titolare e fondatore di Spada6

'esplorare', ma in maniera veloce, dinamica, immersiva, originale", prosegue Spada. "Un percorso che, per quanto sia a distanza, permette di incontrare realmente delle persone, degli imprenditori, dei manager, dei lavoratori, dei professionisti, degli educatori e dei formatori. Il nostro Format vuole trasformare questo limite oggettivo del distanziamento in una opportunità di sviluppo per nuove relazioni, nuova formazione, nuovo business, nuovo turismo, nuova socialità, nuovo welfare. Non dobbiamo ripartire, nulla è stato infatti fermo in questo tempo di pandemia, ma dobbiamo generare, rigenerare, creare".

Con il Format First lo staff della Spada6 sta sviluppando anche progetti di formazione da portare nelle aziende, da offrire ai professionisti, ai manager, ai consulenti. "Pensate alla formazione obbligatoria che deve essere offerta ai lavoratori", avverte Spada. "Come organizzarla in questo tempo dove non ci si può assembrare in un'aula di formazione? Come impostare la formazione per lo smart-working? Come possiamo dare formazione ai lavoratori e professionisti facendoli stare davanti ad un computer per ore? Il nostro format propone un modello interattivo, multimediale e capace di mantenere alta la concentrazione e quindi la partecipazione attiva".

Oltre a questo format, la Spada6 ha creato anche un portale di informazione, [tvbologna.it](http://tvbologna.it), e il canale YouTube TV BOLOGNA, che racconta e valorizza il nostro territorio. Si tratta di una testata giornalistica fatta di soli contenuti video, divisi per canali. L'obiettivo è offrire contenuti online e on demand, da vedere quando si vuole, dove si vuole, visibili anche su uno smartphone, contenuti che si possono vedere attraverso la Rete in ogni parte del mondo, utilizzando uno strumento, YouTube, che oggi è il secondo motore di ricerca più cliccato al mondo dopo Google.

"Hanno condiviso e accettato i nostri progetti innovativi e hanno deciso di lavorare con noi realtà importanti del nostro territorio locale, regionale e nazionale: importanti aziende, istituti bancari, associazioni economiche, istituzioni,

centri di formazione", conclude Spada. "A dimostrazione che a ogni realtà è possibile associare contenuti e metodi di comunicazione ottimali".

## NUOVO DIPARTIMENTO DI PROVE FUNZIONALI PER TEC EUROLAB

Un nuovo dipartimento di test engineering per la validazione di prodotto, con focus particolare nell'ambito biomedicale. Lo ha realizzato TEC Eurolab, azienda di Campogalliano, in provincia di Modena, che da oltre trent'anni lavora su progetti di portata sia nazionale sia internazionale, fornendo elevate competenze tecniche e soluzioni tecnologiche relative a test distruttivi e non distruttivi, accompagnando i clienti nella progettazione e nella validazione di materiali che rispondano a specifiche esigenze di esercizio.

"Per rispondere alle necessità delle aziende manifatturiere di sviluppare prodotti e componenti più sicuri e performanti, insieme alla sfida dell'innovazione nella produzione, TEC Eurolab si è evoluta negli anni fornendo servizi trasversali. Oggi l'azienda è un centro di testing con più di 80 collaboratori che opera su



Un set di prova alla TEC Eurolab

## SUINCOM FESTEGGIA 25 ANNI DI ATTIVITÀ

Nata nel 1996, dalla volontà e determinazione di un gruppo di manager, da venticinque anni Suincom è attiva nel settore della lavorazione e del commercio delle carni suine. Con sede a Solignano di Castelvetro, nel cuore del distretto modenese delle aziende operanti nella lavorazione delle carni, fin dalle sue origini Suincom si è specializzata nell'acquisizione, dai migliori macelli europei, del taglio "quartino", la coscia posteriore del suino che seleziona e prepara per le diverse produzioni, tra cui quelle di prosciutti crudi, cotti e speck. Fra i suoi clienti spiccano i nomi più importanti delle industrie italiane di salumeria e di trasformazione delle carni, che le hanno riconosciuto da subito un valore aggiunto, facendola collocare, dopo soli due anni dalla nascita, fra i punti di riferimento del mercato.

Oggi l'azienda ha una capacità produttiva di lavorazione di 150.000 cosce a settimana per un totale di 80 milioni di kg di carne all'anno; sempre orientata allo sviluppo del mercato, nel corso degli anni, ha investito ulteriormente creando una filiera integrata di prodotto che desse ancora più forza e sicurezza ai propri clienti: la filiera del prosciutto crudo stagionato.

Dal 2007, infatti, Suincom ha avviato una serie di importanti acquisizioni di aziende operanti nel settore della produzione e del commercio dei prosciutti stagionati: "Panini Prosciutti" nel 2007, "Balugani Prosciutti" nel 2008, "Crudi d'Italia" nel 2017, oggi riunite nella società "BP crudi d'Italia". Nel 2011, inoltre, si è dato corso all'internalizzazione del processo di stagionatura attraverso l'acquisizione dello stabilimento "Royal Prosciutti" a Sala Baganza, in provincia di Parma, che, con i suoi 21.000 metri quadri di superficie coperta, la sua capacità produttiva di un milione di prosciutti in stagionatura all'anno e di 7.000 prosciutti disossati al giorno, rappresenta una delle realtà più importanti del settore a livello europeo.

Attraverso l'attento controllo di filiera, il Gruppo Suincom è in grado di garantire la quantità e la qualità del proprio prodotto, dalla coscia fresca fino al prosciutto stagionato pronto per essere venduto al consumatore finale, offrendo una varietà di tagli e confezionamento che si addicono ad ogni richiesta: dal prosciutto con osso, al disossato intero, in tranci, alla mattonella da affettamento industriale, fino al prosciutto affettato già pronto in busta. Oggi il Gruppo annovera fra i propri clienti finali la grande distribuzione organizzata, sia nazionale che internazionale, i grossisti e i princi-

pali importatori mondiali.

Gli alti livelli raggiunti in termini di successo e apprezzamento dalla clientela sono stati possibili non solo grazie alla grande forza produttiva e commerciale, ma anche all'importante investimento nel sistema qualità, che ha consentito di gestire con consapevolezza e responsabilità tutte le aziende del gruppo.

Fin dal 1996 in Suincom si sono sviluppate una conoscenza tecnica in materia igienico-sanitaria e un sistema di gestione della qualità che hanno consentito di ottenere importanti riconoscimenti, tra i quali le certificazioni agli standard di qualità e sicurezza alimentare IFS, BRC e QS. L'azienda è inoltre dotata di un sistema di autocontrollo (HACCP Hazard Analysis Critical Control Point), sempre in evoluzione e costante miglioramento, allineato a quanto disposto dalle normative vigenti; grazie a questi importanti investimenti il gruppo esporta in Europa, Asia, Centro e Sud America, Stati Uniti, Canada e Sud Africa.

In questi 25 anni Suincom ha vissuto una forte espansione dimensionale, arrivando a superare i 200 milioni di euro di fatturato consolidato; ha inoltre visto crescere e specializzarsi la propria forza lavoro, dando occupazione a circa 500 addetti, di cui 350 nel sito di Solignano e 150 nel sito di Parma.

Una grande crescita, quindi, che ha visto il consolidarsi di Suincom, nata come azienda di lavorazione di carni fresche, in un primario gruppo alimentare nazionale integrato nella prestigiosa filiera del prosciutto crudo.



tre stabilimenti: centro analisi materiali, centro prove non distruttive e centro di validazione prodotto”, spiegano da TEC Eurolab.

Il dipartimento di validazione prodotto e test engineering si è sviluppato proprio per affiancare le aziende clienti sia nella

progettazione dei test sia nella trasformazione dei risultati in soluzioni operative, validandone le proprietà chimiche, meccaniche e strutturali in funzione dell'utilizzo e per condividere il know-how che contribuisce a migliorare e rendere più affidabile il prodotto finito.

“La crescente richiesta di percorsi di prova custom, da parte di aziende dei settori automotive, aerospace e biomedicale nasce dall'esigenza di verificare se il componente è in grado di svolgere la funzione operativa per cui è stato progettato, senza andare incontro a malfunzionamenti o

## PASSIONE PER IL CAFFÈ E AMORE PER LA QUALITÀ: LA RICETTA DI KRIFI CAFFÈ



Il 2021 segna il 60° anniversario dalla costituzione di Krifi, impresa di torrefazione del caffè punto di riferimento nel settore bar a Ferrara e provincia. Un importante traguardo e riconoscimento per l'azienda e per il suo fondatore, Antonio Filippini, che il 22 agosto 1961 la costituì insieme al socio e amico Giuseppe Cristofori.

Dall'acronimo dei loro cognomi, per l'impresa fu scelto il nome "Crifi", successivamente trasformato in "Krifi", mentre la strategia imprenditoriale di partenza fu quella di ritagliarsi uno spazio all'interno del settore alimentare. Nel 1963, in coincidenza con l'uscita del socio, già il primo cambiamento: smettere di rifornire i piccoli negozi per proporre il caffè direttamente ai bar. Il nuovo marchio Krifi fu infatti indirizzato attraverso la visione di Filippini sempre più verso il settore del pubblico esercizio, iniziando una lenta ma costante ascesa verso più ambiziosi obiettivi di espansione e riposizionamento del brand.

Erano gli anni del boom economico, che videro i bar moltiplicarsi e diffondersi come luoghi di incontro e aggregazione. L'inizio di questa fase si dimostrò per Krifi molto complesso: in città era molto difficoltoso scalzare i marchi tradizionali già consolidati, motivo per cui l'azienda iniziò partendo dalle frazioni della provincia. Il primo cliente fu un bar di Campotto, nel comune di Argenta, ai confini con la Romagna.

"Avevamo, rispetto alla concorrenza, un indiscutibile vantaggio: tempi di consegna veloci e fornitura di un prodotto fresco, tostato e confezionato in sole 24 ore, che conservava intatto tutto il suo inconfondibile aroma, garantendo alla clientela un sapore come appena tostato. Questo ci permise di competere sul territorio con i più grandi marchi industriali dell'epoca, più organizzati e solidi, ma con processi di lavorazione e distribuzione nettamente più lenti. Fu così che iniziò la vera diffusione del caffè Krifi sul territorio", ricordano dall'azienda.

Negli anni successivi, la visione di Filippini di insistere nel proporre il prodotto anche ai bar in città si fece ancora più netta e diventò l'obiettivo principale. Nel frattempo, grazie alla sua innata capacità di tessere relazioni, aveva consolidato un proficuo so-

dalizio con l'Arci Provinciale, a cui era affiliata la maggioranza dei circoli Arci del territorio; fu proprio grazie a questa sua intuizione e all'abilità relazionale che Filippini riuscì a posizionare Krifi sul territorio come il "Nuovo caffè da bar".

"Il talento unico di Filippini nel fidelizzare i clienti senza legarli contrattualmente, ma creando rapporti basati su amichevole fiducia e consulenza diretta mancava non solo ai suoi competitor di allora, ma anche a molti concorrenti di oggi. Grazie a un duro impegno quotidiano, Filippini ha condotto Krifi verso la sua definitiva affermazione sul mercato", continuano dall'impresa. Nel 1977 si concretizzò l'incontro con il nuovo socio Cesare Carlo Guidetti, che ha apportato in azienda un importante investimento creando i presupposti per un ulteriore sviluppo. Attraverso questo fondamentale sodalizio, Krifi ha accelerato la sua crescita in maniera considerevole, espandendo la propria zona di influenza oltre le province dell'Emilia-Romagna e del vicino Veneto, in tutto il nord e centro Italia.

Ulteriori risorse e avvenimenti si sono avvicendati di lì a breve: nel 1987 l'ingresso di Mauro Baroni, presto braccio destro di Filippini e nuovo amministratore delegato; nel 1992 l'inaugurazione della nuova e più moderna sede con impianti all'avanguardia, dove ancora oggi viene svolta l'attività; nel 1995 la costituzione di Fin.Krifi, la società finanziaria che ha permesso all'impresa di evolversi ulteriormente.

Negli ultimi anni di presenza al lavoro, Filippini e Baroni concordarono l'ingresso in azienda del figlio di quest'ultimo, Guido, che ha apportato nuova freschezza all'immagine del marchio e nuove idee di sviluppo commerciale, dando vita a un nuovo format di caffetteria, più contemporaneo e dall'offerta più variegata: Foggy Mug.

La scomparsa di Antonio Filippini risale al 29 febbraio 2016; Krifi prosegue l'attività nel suo nome e nel solco da lui tracciato grazie alla dedizione dei suoi più fidati collaboratori, che quotidianamente lavorano per spingere il marchio verso nuovi traguardi. "Grazie alla sua impronta fortemente innovativa e alla costante ricerca del miglioramento, Torrefazione Caffè Krifi continua, oggi come allora, il proprio percorso nel segmento bar, servendo sempre altissima qualità, freschezza, passione e tradizione, tutte perfettamente espresse in tazzina. Al suo fondatore il grande merito di aver contribuito a migliorare il mondo della torrefazione a partire dalla più semplice e amata delle abitudini: iniziare la giornata bevendo un caffè dal gusto piacevolmente inconfondibile da sessant'anni", concludono dall'azienda.



danneggiamenti che potrebbero alterare la corretta modalità di esercizio”, proseguono dall’azienda modenese.

“Uno dei settori industriali che più di frequente si avvale delle competenze del centro validazione prodotto è sicuramente il biomedicale. Progettare e sviluppare dispositivi medici sicuri, garantire compliance ai regolamenti europei e internazionali, ottimizzare i processi produttivi per far fronte a crescenti necessità, ideare prodotti più performanti e semplici da utilizzare sia dai pazienti sia dal personale sanitario: sono solo alcune delle principali sfide a cui devono far fronte ogni giorno le aziende del settore biomedicale, dai produttori di materia prima alle aziende di trasformazione materie plastiche, dalle imprese di lavorazione leghe metalliche mediante tecnologia tradizionale o addirittura ai produttori di apparecchi elettromedicali”, evidenziano ancora da TEC Eurolab.

“Le nostre attività si inseriscono a supporto di tutte le fasi produttive: dal concept, che nasce nei reparti di R&D, alla fase di industrializzazione e alla successiva messa in produzione, strutturando insieme al cliente un piano di prove adeguato alle necessità di validazione del dispositivo medico o del materiale utilizzato in conformità ai principali regolamenti europei e normative vigenti”, conclude Fabrizio Rosi, ingegnere responsabile del centro validazione prodotto.

## **TECNOTELAI, IL 2021 UN ANNO DI GRANDI CAMBIAMENTI**

Il 2021 si apre come un anno di grandi cambiamenti per Tecnotelai, l’azienda di Castel Maggiore, alle porte di Bologna, che ha deciso di riprogettare il proprio catalogo prodotti. L’obiettivo era riuscire a realizzare uno strumento che, grazie a una veste grafica rinnovata, valorizzi le soluzioni d’arredo industriale che da sempre la contraddistinguono.

“Da oltre 60 anni proponiamo un’offerta unica e ineguagliabile sul panorama nazionale, in termini di ampiezza, pro-



fondità di gamma e servizi al cliente industriale. Una vasta gamma di prodotti d’arredo per l’industria in pronta consegna, uniti tra di loro dal filo comune dei servizi di assistenza, trasporto e montaggio”, riferisce l’architetto Silvia Mazzolini, amministratore unico di Tecnotelai.

Tante sono le nuove soluzioni introdotte e volte a soddisfare le esigenze crescenti di un mercato in continua evoluzione. Nuova anche la suddivisione in famiglie d’appartenenza che raggruppano in modo chiaro gli oltre 2.500 articoli in pronta consegna.

A pochi giorni dalla presentazione del nuovo catalogo è seguita poi la messa on-line del nuovo sito web ([www.tecnotelai.it](http://www.tecnotelai.it)) anch’esso completamente rinnovato nell’aspetto grafico e con una modalità di navigazione suddivisa in aree di interesse che guida rapidamente le scelte del cliente.

“Questo restyling grafico e strutturale è stato pensato per rendere più efficace e immediata la comunicazione dei prodotti offerti e una più facile navigazione da parte dell’utente. Una grande evidenza è stata data ai valori, che da sempre contraddistinguono la nostra realtà imprenditoriale e che sono i pilastri del nostro successo. Siamo un’azienda familiare impegnata nel settore dell’arredo industriale: serietà, onestà, rispetto, integrità e responsabilità sono valori imprescindibili che da oltre 60 anni ci impegniamo a trasferire al territorio che ci ospita. Per noi, fare impresa, significa farlo in maniera responsabile perché abbiamo la consapevolezza che tutte le nostre scelte, le nostre

decisioni, il nostro agire quotidiano coinvolgono i nostri collaboratori, i nostri clienti, i nostri fornitori e il territorio nel quale operiamo. Il rispetto dell’ambiente e del pianeta che ci ospita è un altro dei principali aspetti che contraddistinguono l’operato dell’azienda”, afferma il CEO di Tecnotelai.

Anche l’innovazione è da sempre un tema di primaria importanza per Tecnotelai. “Per noi è il punto cruciale dal quale partire per sviluppare innovazioni nell’ambito dell’arredo e l’obiettivo da perseguire attraverso ogni progetto che viene implementato. Ricerca e sviluppo sono imprescindibili nella cultura aziendale della nostra realtà, almeno quanto la competenza e il servizio verso il cliente.

Abbiamo costruito la nostra competitività sul mercato nazionale e internazionale offrendo prodotti affidabili e sicuri affiancati da una consulenza al cliente altamente professionale”, continua Silvia Mazzolini.

Tecnotelai al suo interno vanta una divisione dedicata esclusivamente all’arredamento ufficio. “Si chiama DAM, Daniele e Anna Mazzolini, dai nomi dei suoi fondatori. L’arredo ufficio proposto include prevalentemente scrivanie, tavoli e sedute che uniscono design e praticità. Selezioniamo con attenzione i prodotti più di tendenza per garantirvi spazi funzionali e

Silvia Mazzolini, amministratore unico di Tecnotelai



sempre aggiornati con le novità proposte dal mercato. Il reparto R&D ha inoltre messo a punto una linea di tavoli e librerie che si basa su tecniche innovative applicate alla lavorazione della lastra di vetro”, conclude l’architetto Mazzolini.

## CON LA CERTIFICAZIONE ISO 9100 VSYSTEM AMPLIA GLI ORIZZONTI DI BUSINESS

Il difficile anno legato all’emergenza sanitaria come occasione per apportare modifiche essenziali alla crescita aziendale: è quanto ha fatto Vsystem di Fiorano, in provincia di Modena, che ha definito l’organizzazione e le competenze necessarie per l’accesso a nuovi mercati, come quelli aeronautico, militare, aerospaziale. Sono questi i settori ai quali l’azienda, specializzata in idroformatura, piegatura tubi, saldatura, progettazione attrezzature e leghe speciali, punta per ampliare la sua presenza sui mercati e la sua competitività.



Protagonista nelle forniture di scarichi per il motorsport nazionale e internazionale, Vsystem ha recentemente raggiunto un nuovo importante riconoscimento: la certificazione ISO 9100. Il nuovo livello di certificazione è un ulteriore tassello del percorso qualità di Vsystem, già in possesso della ISO 9001, che la rende punto di riferimento per il collaudo dimensionale, il reverse engineering dei componenti, l’analisi dei giunti saldati per la compilazione di WPS (Welding Procedure Standard).

Il laboratorio metallografico interno, infatti, realizza analisi macro e micrografica dei giunti. Grazie alle attrezzature presenti nei suoi laboratori, Vsystem offre inoltre la possibilità di eseguire controlli non distruttivi con liquidi penetranti fluorescenti e l’esame visivo dei giunti saldati, grazie alla formazione specializzata del personale.

“È un risultato importante raggiunto a tempo di record”, dichiara Silvia Gaiani, amministratore delegato di Vsystem, “che ci permette di affrontare nuove sfide, garantendo il livello di qualità a cui i nostri clienti sono abituati. Il motorsport, che si tratti di endurance, F1 o delle americane Nascar e Indycar, richiede standard massimi sia per la sicurezza dei piloti che per gli obiettivi agonistici sfidanti a cui mirano le scuderie. Migliorare costantemente e aprire nuove opportunità di mercato è una nostra prerogativa e questo tassello, aggiunto al percorso di crescita di Vsystem, è un passaggio coerente con una filosofia aziendale che guarda sempre all’eccellenza, in ogni senso”.

Vsystem è specializzata nella realizzazione di manufatti ottenuti per deformazione plastica e saldatura, nella costruzione di elementi di geometrie complesse, tolleranze ristrette e materiali esotici, come leghe di titanio, nichel, acciai speciali e inossidabili, nella curvatura di tubi a pa-

rete sottile. Nata nel 2013, come consociata del Gruppo Veca di Soliera, in pochi anni ha bruciato le tappe, conquistando la fiducia di importanti team del motorsport italiano ed europeo, tra F1, Nascar, Indycar ed Endurance.

Vsystem ha aggiunto un ulteriore passaggio al proprio cammino: l’ingresso in Confindustria Emilia Centro, all’interno della filiera legata al mondo automotive, ma con l’obiettivo di ampliare i propri orizzonti di business. Oltre all’apertura al mondo dell’aerospazio e della difesa, referenze qualificate nel mercato medicale fanno dell’azienda di Fiorano un fornitore hi tech anche per il settore della produzione di attrezzature e tool per la chirurgia e gli interventi in sala operatoria. “Gli obiettivi di crescita di Vsystem hanno portato risultati che ci spingono a dover crescere anche dimensionalmente e l’ampliamento dello stabilimento produttivo di Fiorano va in questa direzione. Nei pressi dell’omonimo circuito di prova, abbiamo oggi un’area coperta di 850 metri quadri per il sito produttivo, 300 metri quadri per gli uffici e una sala metrologica climatizzata che non bastano più”, conclude Silvia Gaiani.

## VISIRUN DIVENTA VERIZON CONNECT

Con l’annuncio del lancio di Verizon Connect in Italia, viene completata l’integrazione dell’azienda con sede a Ferrara, Visirun, all’interno del brand. A livello globale, Verizon Connect offre ai propri clienti un approccio one-stop per soluzioni e servizi software per la gestione delle flotte aziendali.

L’azienda fornisce la connettività e gli insight necessari ai propri clienti per essere sempre informati sulla posizione dei veicoli, sulla loro efficienza, sicurezza, produttività e conformità agli standard previsti. Tra i benefici per i clienti, inoltre, la competenza di oltre 3mila professionisti e i quasi 25 anni di esperienza di Verizon Connect nel campo della telematica, della gestione delle flotte e degli operatori sul campo.

## TRANSMEC GROUP, 170 ANNI DI ESPERIENZA NELLA LOGISTICA



Centosettant'anni di passione e dedizione al lavoro nel mondo dei trasporti e della logistica. A festeggiarli, nel 2021, è Transmec Group, l'azienda della famiglia Montecchi che oggi ha la sede, in corso di ampliamento, a Campogalliano, alle porte di Modena. Era infatti il lontano 1850 quando Domenico Montecchi iniziò l'attività di trasportatore nel villaggio di Quercia Grossa a Pavullo nel Frignano, sull'appennino modenese, con un biroccio trainato da un cavallo. Oggi il gruppo Transmec, guidato da Danilo e Massimo, la quarta generazione dei Montecchi, è tra le maggiori aziende leader di logistica e trasporti con 1.000 dipendenti, 150 motrici, 830 semirimorchi intermodali, 6 treni, 340 milioni di fatturato nel 2020, un milione di spedizioni l'anno e 41 sedi di proprietà nel mondo.

Tra i principali servizi offerti dall'azienda quelli di trasporto su strada, rotaia, mare, aereo, logistica ed e-commerce, cercando sempre di garantire, grazie al proprio network, un servizio a 360° flessibile, rapido e affidabile per diversi settori, tra i quali automotive, grocery, fashion, hi-tech e arredamento.

L'azienda da Pavullo si è via via spostata prima a Vignola poi a Spilamberto e infine nella sede di Campogalliano, a due passi dal casello dell'Autostrada del Brennero, uno dei punti più strategici in Emilia-Romagna, che ha iniziato i lavori di ampliamento. "Da qualche settimana sono iniziati i lavori di costruzione di due nuovi magazzini dedicati alla logistica, per complessivi 49 mila metri quadrati di superficie, dotati di spazi verdi, una ciclabile a lato di via per Modena, parcheggi per 700 auto e un edificio dedicato alla sosta degli autisti", dichiara Danilo Montecchi, amministratore delegato di Transmec Group.

Questi nuovi magazzini saranno terminati entro gennaio 2022 e verranno costruiti tenendo conto delle soluzioni più avanzate nel campo del risparmio energetico. La grande attenzione del gruppo alla sostenibilità ambientale ha fatto sì che si sviluppasse in modo importante anche il servizio dell'intermodale. "In Romania ad esempio", continua Danilo Montecchi, "abbiamo un terminal ferroviario di proprietà e da lì facciamo partire i nostri treni diretti in diversi Paesi europei. La percentuale delle merci che viaggiano su rotaia è di circa il 20% del totale". Rimanendo sempre in tema di attenzione alle emissioni, Montecchi prosegue: "I nostri camion sono da anni rispondenti alle norme Euro 6 e anche i nostri rimorchi sono mezzi all'avanguardia sotto questo punto di vista". "Inoltre, da qualche settimana abbiamo messo in strada una mini-flotta di 15 camion a gas, dunque ancora più ecologici", conclude Danilo Montecchi.



"Vogliamo offrire agli utenti italiani l'innovazione, la fiducia e l'affidabilità che contraddistinguono Verizon Connect", ha affermato Derek Bryan, managing director di Verizon Connect Europe. "Siamo il leader mondiale nell'innovazione per i sistemi di gestione della flotta e continueremo a migliorare realizzando soluzioni che i clienti Visirun considerino il top di gamma, per aiutarli a controllare l'efficienza, la produttività e la sicurezza". "L'integrazione di Visirun in Verizon

Connect - ha aggiunto Bryan - permetterà di portare sul mercato soluzioni e prodotti innovativi, offrendo ai nostri clienti italiani le più recenti innovazioni tecnologiche per aiutarli a far crescere il loro business. Inoltre, il personale locale rimarrà lo stesso e continuerà a fornire le migliori soluzioni ai nostri clienti".

Il portafoglio di soluzioni e servizi Verizon Connect include piattaforme software complete per la gestione della flotta e della forza lavoro sul campo e hardware

OEM integrato. Dal 2018 l'offerta di Verizon per i veicoli connessi è rappresentata da Verizon Connect e include alcuni brand precedentemente attivi sul mercato, quali Verizon Telematics, Fleetmatics e Telogis.

"Verizon Connect", dicono dall'azienda, "sta trasformando un mondo sempre più connesso automatizzando, migliorando e rivoluzionando il modo in cui persone, veicoli e cose si muovono. La nostra gamma completa di soluzioni e servizi per



Derek Bryan, managing director di Verizon Connect Europe

questo settore mette a disposizione dei clienti innovazione, automazione e connected data per aiutarli a essere più sicuri, efficienti e produttivi. Con oltre tremila dipendenti in 15 Paesi, forniamo piattaforme e soluzioni tecnologiche mobile all'avanguardia".

Visirun, fondata nel 2009 a Ferrara, si è da subito affermata come uno dei top player del mercato italiano del fleet management, ed è stata protagonista di cambiamenti importanti negli ultimi anni: nel 2015 Visirun diventa parte di Fleetmatics, società che è poi confluita in Verizon Connect nel 2016. Durante tutta la sua crescita, Visirun ha comunque mantenuto un forte senso di appartenenza alla città di Ferrara. Il 30 maggio di due anni fa ha inaugurato la sua nuova sede a Ferrara, totalmente rinnovata per trasmettere a dipendenti e visitatori il suo legame con il territorio.

Per informazioni:

[www.verizonconnect.com](http://www.verizonconnect.com)

## VOILÀP DIGITAL REINVENTA GLI SPAZI DI NEGOZI E SHOWROOM

Voilàp Digital, la società modenese specializzata nell'ideazione e sviluppo di soluzioni e tecnologie per lo 'Smart Retail', parte di Voilàp Holding, riscrive le regole di presentazione degli assortimenti all'interno degli showroom e dei negozi, reinventa gli spazi vendita e automatizza i

processi di scelta, ordine e acquisto dei consumatori presso i punti vendita.

"Sviluppiamo ecosistemi integrati in cui tecnologie di digital signage, in-store data analytics e configuratori virtuali cooperano all'unico scopo di favorire modalità di scoperta dei prodotti completamente nuove. La nostra suite di soluzioni proprietarie per lo 'Smart Retail' pone al

centro le persone, aiutandole a pre-vivere i prodotti attraverso esperienze d'acquisto digitali, avvolgenti e multi-sensoriali", illustra Federico Caiumi, CEO della società modenese impegnata dal 2014 a concepire e realizzare soluzioni capaci di ampliare e diversificare i touchpoint tra brand Retail di ogni settore, dall'arredamento alla moda, dal beauty al design, e consumatori finali.

Amplificazione dei sensi e coinvolgimento totale dei consumatori in fase di scelta

e di acquisto di un prodotto all'interno di store altamente digitalizzati. Questi sono gli elementi che contraddistinguono il lavoro di Voilàp Digital che con il suo format rivoluziona il modo di concepire, gestire e vivere la shopping experience all'interno di un negozio.

"Grazie al digital signage, ogni store prende vita e diventa dinamico, completamente controllabile da un unico device; con un semplice tocco si animano le vetrine di presentazione dei prodotti, si trasferiscono dinamicamente i messaggi dei brand con qualunque contenuto pubblicitario, si aiuta il cliente alla scoperta in loco delle innumerevoli combinazioni tra articoli abbinabili tra loro. La piattaforma web e i configuratori offrono agli acquirenti o potenziali tali la possibilità di fare esperienza diretta dei prodotti e di interagire con loro fino a trovare 'l'outfit' ideale", spiegano dall'azienda.

"La nostra visione di rivisitare lo spazio espositivo tradizionale e le logiche di gestione e pianificazione lungo l'intera catena di valore retail nasce dieci anni

fa in seno a un importante gruppo manifatturiero internazionale, di base in Italia, quale è Voilàp Holding, in cui apportiamo il nostro contributo esperto in materia di innovazione digitale e digitalizzazione dei processi. Oggi, la nostra lungimiranza ci consente di rendere disponibili anche ad altri settori i nostri modelli di vendita e concept-store nella loro forma più evoluta per migliorare l'esperienza del cliente, sia on-line che all'interno del negozio, semplificando il processo decisionale e l'acquisto e fornendo ai brand e loro resellers strumenti di misurazione in real time", conclude Federico Caiumi.

Per informazioni:

[www.voilapdigital.com](http://www.voilapdigital.com)



Federico Caiumi,  
CEO di Voilàp Holding

# PORRINI GROUP®

GLOBAL LOGISTIC PROVIDER



## PORRINI srl DAL 1991 AL VOSTRO SERVIZIO

Siamo partner di quelle aziende che hanno tra le loro prerogative il rendere più efficiente la propria supply-chain, mettendo a disposizione dei Clienti professionalità ed efficienza per garantire tempistiche di trasporto certe e feedback in tempo reale.

La gamma dei servizi spazia dall'espresso alla progettazione e organizzazione del milk-run aziendale. Il trasporto nazionale personalizzato è supportato da soluzioni EDI avanzate volte ad automatizzare i processi e contenere i costi logistici di gestione.

Il nostro team di professionisti saprà consigliarti la soluzione adatta alle esigenze della tua azienda.

Reparto Commerciale  
[commerciale@porrini.com](mailto:commerciale@porrini.com)



# DATA PROTECTION TRAINING: DALL'ACCOUNTABILITY ALLA SECURITY

**L'importanza della formazione sulla privacy: in gioco la sicurezza dei dati dell'azienda**

I motivi che rendono importante e oltremodo necessario intraprendere un percorso formativo nella propria organizzazione, soprattutto su differenti tematiche, sono molteplici e devono essere valutati caso per caso.

La formazione del personale, nella specie quella in ambito Data Protection, viene spesso destituita dall'errato convincimento che possa essere sufficiente una compliance prettamente documentale per esprimere il grado di accountability, cioè di responsabilizzazione, di una organizzazione più o meno complessa.

Al contrario, la formazione del personale che quotidianamente tratta dati personali e informazioni aziendali attraverso strumenti informatici, deve essere considerata il passaggio fondamentale di un processo più complesso che mira ad una gestione del dato lecita, cioè secondo i dettami della normativa di riferimento, organizzata tramite procedure fluide, nonché sicura grazie all'adozione di misure adeguate a garantirne la resilienza.

## Perché la formazione?

Il legislatore italiano ha dovuto abbandonare la concezione paternalistica della privacy orientandosi verso un approccio in cui si tende a responsabilizzare i soggetti che trattano dati personali, siano essi titolari o responsabili del trattamento.



Le misure minime di sicurezza non esistono più. Nell'ottica del principio di accountability, le Organizzazioni che trattano dati personali devono determinare in autonomia le misure di sicurezza tecniche e organizzative idonee a garantire un livello di sicurezza adeguato al proprio livello di rischio. Sono le Organizzazioni che conoscono i propri dati e la propria struttura organizzativa, e solo queste ultime sono in grado di valutare quali misure occorre implementare, tenendo in considerazione una serie di fattori quali ad esempio: lo stato dell'arte, i costi di attuazione, la natura, l'oggetto, il contesto e le finalità del trattamento, il livello di rischio in riferimento alla probabilità e gravità dell'impatto conseguente sui diritti e le libertà delle persone fisiche.

## La formazione quale misura organizzativa.

Ciò che generalmente una Organizzazione sottovaluta è il complesso delle misure di sicurezza di tipo organizzativo perché tende il più delle volte a focalizzare le proprie misure di sicurezza in quelle di tipo tecnico-tecnologico. Tuttavia, il fattore di rischio più elevato all'interno di una Organizzazione è molto spesso rappresentato dal fattore umano. La creazione di un piano di formazione dei propri collaboratori è certamente una chiave per ottenere delle misure di sicurezza organizzative più efficienti. Non ci sono molte disposizioni del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e del Codice Privacy (D.lgs n. 196/2003) che facciano esplicito riferimento alla formazione come attività cui è soggetta una Organizzazione. La norma cardine è rappresentata dall'art. 32 GDPR in materia di misure di sicurezza, tecniche e organizzative. Ulteriori fondamentali disposizioni in tema di formazione possono essere le norme che fanno riferimento alla figura dell'incaricato, oggi autorizzato al trattamento. Disposizioni quali l'art. 29 GDPR e l'art. 2-quaterdecies Codice Privacy si riferiscono alle autorizzazioni a trattare dati personali e alle istruzioni su come trattare i dati personali, le quali devono essere obbligatoriamente impartite al personale da parte dell'Organizzazione. I documenti di nomina ad incaricato del trattamento o quale soggetto autorizzato al trattamento, tuttavia, risultano essere "scatole vuote" nel caso in cui il destinatario/dipendente non abbia ricevuto una adeguata formazione in ambito Data Protection, in relazione alla funzione aziendale ricoperta e alle attività che concretamente il soggetto svolge quotidianamente.

L'unica eccezione alla mancanza di una norma di riferimento in materia di formazione è l'art. 39 del Reg. UE 2016/679. La norma, rispetto ai compiti che devono



essere svolti da un Data Protection Officer, offre un richiamo specifico alla formazione quale componente delle politiche di una Organizzazione nel momento in cui afferma che il DPO deve (i) informare e fornire consulenza ai dipendenti che eseguono il trattamento e (ii) sorvegliare l'osservanza e l'applicazione delle disposizioni relative alla protezione dei dati, nonché delle politiche del titolare o responsabile che comprendono la sensibilizzazione e la formazione del personale che partecipa ai trattamenti. Il rischio

per ogni tipo di Organizzazione è considerare la “privacy” e la protezione dei dati personali quale mero adempimento burocratico-documentale.

### La formazione quale misura di security.

Le Organizzazioni devono includere il Fattore H(-uman) tra i rischi potenzialmente più impattanti per la resilienza dell’impresa. I miei Collaboratori sono stati formati per riconoscere, delimitare e gestire una violazione dei dati personali?

La sicurezza informatica, quale misura tecnica ex art. 32 GDPR, non è solamente un prodotto, di per sé acquistabile a qualsiasi costo, ma rappresenta un processo nel quale il focus che mantiene elevata la soglia di attenzione e di cultura della privacy dei dati personali e di riservatezza delle informazioni è la persona (fisica).

ac | count | abil | i | ty

Attraverso l’adozione e la messa in pratica di un efficace piano di formazione del personale è possibile imprimere nell’Organizzazione una cultura sulla Data Protection. L’insieme dei dati personali e delle informazioni aziendali rappresenta -di fatto- un asset economicamente apprezzabile, un patrimonio digitale che deve essere conosciuto per poter essere sfruttato. Un piano formativo deve essere efficace. Le attività di formazione, possibilmente ripetute nel tempo, dovranno essere modulate e differenziate considerando le diverse esigenze degli autorizzati, sulla base del differente livello di responsabilità nel trattamento dei dati personali. L’Organizzazione dovrà prevedere, con periodicità regolare, una verifica dell’efficacia del piano di formazione da un punto di vista (i) quantitativo, ad esempio verificando il numero di soggetti che hanno partecipato a ciascuna attività di formazione, e (ii) qualitativo, verificando il grado di conoscenza e consapevolezza raggiunto dal proprio personale. Riguardo al secondo punto, una Organizzazione può valutare l’efficacia del proprio piano di formazione sottoponendo ad esempio a test i propri collaboratori tramite attività di c.d. phishing test. I test devono essere condotti senza ledere la dignità dei lavoratori coinvolti. I risultati dell’attività devono esprimere, per mezzo di dati aggregati, il livello di attenzione e di prevenzione proprio degli autorizzati.

### Modalità di formazione.

Un efficace piano di formazione può essere erogato tramite (i) incontri e corsi di formazione in presenza, (ii) invio di materiale digitale, ovvero (iii) tramite corsi di formazione in formato eLearning.

Uno strumento di eLearning dovrebbe, perlomeno, possedere le seguenti caratteristiche tecniche:

1. Proporre video di breve durata, al fine di mantenere nel

discente una soglia di attenzione elevata;

2. Prevedere test intermedi e finali per verificare l’apprendimento durante il corso;
3. Dimostrare la partecipazione del discente al corso di formazione.

Considerati i protocolli anti-contagio Covid19, nel prossimo futuro non sarà ancora possibile effettuare incontri formativi in presenza. Le Organizzazioni pertanto dovranno adeguare i propri piani di formazione e predisporre idonei strumenti alternativi per formare il proprio personale.

Tra questi, l’apprendimento digitale (eLearning) è certamente utile a questo fine. Le Organizzazioni dovrebbero valutare corsi di formazione in formato eLearning con specifico riferimento al contenuto, alla intuitività e fruibilità dello strumento. Un corso eLearning sulla Data Protection, oltre ad analizzare le definizioni ed il background giuridico di riferimento, dovrebbe focalizzarsi e approfondire quelle misure organizzative “minime” che una Organizzazione dovrebbe porre in essere quali, a titolo esemplificativo, ma non esaustivo, criteri per la composizione di una password sicura, comportamenti per la prevenzione da attacchi phishing, corretto utilizzo degli strumenti informatici, comportamento in caso di incidente di sicurezza, c.d. Clean Desk Policy, gestione informative e consensi privacy.

### Obiettivo: Formazione!

Un piano di formazione deve avere l’obiettivo di innalzare la soglia di attenzione, di responsabilizzazione e, di conseguenza, di security, nelle persone che compongono una Organizzazione. L’attività formativa risulterà altresì utile al fine di:

1. Una corretta evasione delle richieste di esercizio di un diritto da parte degli interessati;
2. Una corretta gestione delle violazioni sui dati personali (Data Breach) o di un incident response;
3. Una corretta gestione dei processi di privacy by design e privacy by default;
4. Ridurre il rischio di sanzioni: nei recenti provvedimenti sanzionatori, si nota come le ispezioni del Garante, molto spesso, avessero rilevato difetti di conformità che riguardavano la carenza di adozione di misure di sicurezza di tipo organizzativo, declinati -il più delle volte- in un’assenza o inadeguata attività di formazione del personale dipendente dell’Organizzazione.

Aligi M. Pilotto

Data Protection Consultant | Legal Advisor | DPO  
NSI ThinkOutsideTheBox [www.nsi.it](http://www.nsi.it)  
Immagini di proprietà NSI

RetelCT è una associazione di imprese del settore ICT promossa da Confindustria Emilia



termo-in

Impianti ad  
**ALTA TECNOLOGIA**  
e **RISPARMIO**  
**ENERGETICO**

[www.termoin.it](http://www.termoin.it)

[info@termoin.it](mailto:info@termoin.it) • Tel. 059 260498

**COSTRUZIONE E MANUTENZIONE  
IMPIANTI INDUSTRIALI E CIVILI:**

- RISCALDAMENTO E CONDIZIONAMENTO
- IDROTERMOSANITARI
- ENERGIE RINNOVABILI
- TRASPORTO ARIA COMPRESSA,  
GAS E VAPORE
- TRATTAMENTO ACQUA
- ESTINZIONE INCENDI

## L'assemblea privata di Confindustria Emilia



**O**ltre 750 partecipanti, in collegamento digitale da tutto il territorio di Bologna, Ferrara e Modena, sono stati protagonisti dell'Assemblea generale privata di Confindustria Emilia, che si è svolta lo scorso venerdì 14 maggio.

Ancora una volta, il persistere dell'emergenza sanitaria provocata dal Covid-19, ha condizionato le modalità di svolgimento del principale appuntamento dell'Associazione.

Ma la partecipazione ha dimostrato, anche quest'anno, l'interesse degli imprenditori.

Dopo la relazione del presidente Valter Caiumi, di cui trovate un estratto nelle pagine successive, il direttore generale

Tiziana Ferrari ha presentato il bilancio dell'Associazione, con i dettagli dell'attività svolta nell'ultimo anno e, in particolare, le azioni compiute per venire incontro alle esigenze delle imprese in questo lungo periodo di emergenza Covid-19. Il bilancio di esercizio e consolidato 2020, il conto economico preventivo 2021 e la delibera contributiva 2022 sono stati approvati a larghissima maggioranza.

Anche se da remoto, non è mancato un ospite di grande rilievo, invitato a tenere un intervento che ha suscitato il vivo interesse degli imprenditori: dalla Stanford University, in California, dove insegna, si è collegato alla platea virtuale di Confindustria Emilia l'esperto di finanza internazionale e macroeconomia Matteo

Romano di nascita, Maggiori si è laureato nel 2004 in Economia presso la LUISS, e ha ricevuto nel 2012 il Ph.D. in Finance dalla University of California, Berkeley. Sempre negli Stati Uniti, ha precedentemente insegnato nel dipartimento di economia della Harvard University e nella Business School della New York University. È Faculty Research Fellow del NBER, Research Fellow del CEPR, e Guggenheim Fellow. Nel 2017 ha ricevuto una prestigiosa CAREER grant dalla National Science Foundation americana. Nel 2019 è risultato vincitore della Carlo Alberto Medal del Collegio Carlo Alberto di Torino, che premia i più influenti economisti italiani under 40: simbolo dell'eccellenza delle ricerche dei giovani italiani.

## La relazione del presidente Valter Caiumi

*Pubblichiamo di seguito un estratto della relazione presentata durante l'assemblea privata del 14 maggio.*

### Care colleghe e colleghi,

buongiorno a tutti e tutte, e grazie perché ancora una volta, anche se da remoto, diamo dimostrazione del nostro legame.

Ormai ci siamo abituati a questa nuova modalità di lavorare e di interfacciarci in digitale, che ci ha consentito di mantenerci connessi, diversamente, per alcuni più di prima, anche in questo ultimo anno.

Un esempio: abbiamo raggiunto nei primi 4 mesi del 2021, circa 5 mila presenze ai nostri incontri, la stessa di tutto il 2019. Il nostro ritmo è triplo rispetto a due anni fa, senza tener conto delle informazioni che vengono prese in autonomia dalla nostra piattaforma digitale, che in tempo reale rilascia gli aggiornamenti.

La piattaforma digitale al 30 aprile 2021 segnava più di 2 milioni di pagine visitate, pari alla somma delle pagine degli ultimi due anni.

A mio parere, e lo pongo come un obiettivo da perseguire, questo è l'ultimo momento totalmente digitale, anche se certamente le formule ibride continueranno nelle nostre riunioni e tutti sappiamo quanto siano in parte facilitanti.

La vostra partecipazione alle attività associative è cresciuta in questi mesi.

I dati di ritorno ci confermano che l'associazione è sempre più circolazione delle informazioni tra l'impresa e l'organizzazione, gli stimoli trovano velocemente esplicitazione in iniziative e progetti alimentando la nostra comunicazione convergente.

Oggi dopo oltre un anno abbiamo bisogno, com'era prevedibile, di canalizzare le nostre energie perché siamo di fronte ad un nuovo paradigma, dove essere in prima linea ci consente di comprendere in anticipo le sfide che dovremo approntare.

La tempestività prevale, è entropia pura, nel-

la quale lavorare e amministrare al meglio le nostre risorse.

Il cambiamento della società è planetario, abitudini e situazioni mutano e ancora non è chiaro cosa si affermerà e con quale intensità.

Pensiamo ai cambiamenti nello stile di vita, dall'alimentazione, all'organizzazione del lavoro, alla gestione del proprio tempo.

Anche se cambiasse solo il 10% dei fattori sopra indicati, è chiara a tutti la rivoluzione che si innescherebbe.

Vi faccio una domanda:

Cambieremo più o meno del 10% il nostro stile di vita da qui a un anno?

Non possiamo aspettare di capire meglio tutte queste evoluzioni.

Confronto e rapidità d'azione diventano indispensabili per avere un vantaggio competitivo per sé e per il territorio.

### ECONOMIA

Abbiamo certamente attuato politiche di attrazione che si riscontrano quotidianamente. Ma è arrivato il momento di adottare una certa attenzione e prevenzione tra offerta e disponibilità di espansione dei nostri territori.

Dobbiamo sempre più fare attenzione alle aree di nostra competenza, cercando di avere una visione unica del perimetro anche geografico, che ci consentirà di distribuirci su tutto il territorio, per far crescere l'area vasta, renderla visibile ancor di più al mondo, e al tempo stesso fare perno sul patrimonio di conoscenza di cui siamo espressione.

L'oggettivazione dei molti portafogli ordinari ci dà riscontro del vigore della nostra comunità. Dobbiamo amministrare questa ener-



gia positiva anche per chi oggi è ancora un passo indietro.

Da un problema planetario legato all'emergenza, guardiamo all'oggi e al domani per esaminare alcuni effetti collaterali, dalla scarsità delle materie prime, al rincaro dei trasporti e delle materie prime stesse, che si sta già riflettendo sulle dinamiche dei prezzi di prodotti e servizi.

Siamo consapevoli che queste non saranno forse le uniche conseguenze che si presenteranno nel breve termine.

Paghiamo il prezzo di una politica comunitaria, poco espansiva, un'Europa frammentata debole, che concentra, con troppa facilità, in altri continenti le lavorazioni primarie dei materiali e che non ha dimostrato di avere una politica strategica, di fronte allo strapotere delle alleanze mondiali che gestiscono i fattori produttivi.

Alcuni segnali positivi di un cambio di rotta arrivano in questi giorni, con l'apertura all'India, nell'ottica di costruire una politica internazionale che valorizzi le energie europee anche al di fuori dei propri confini.

Necessitiamo di lucidità e capacità di continuare a confrontarci e lavorare insieme con coesione.

Un recentissimo rapporto di Unioncamere ci dice che le imprese coesive presentano tassi di crescita superiori rispetto a quelle non



coesive.

Dobbiamo riflettere, ancora una volta, su queste informazioni, e trasporle al nostro agire come imprenditori.

Mi rendo conto che possano sembrare belle parole, dichiarazioni di intenti.

Io, personalmente condivido completamente questo spirito e questa visione.

Dobbiamo sforzarci davvero di fare il famoso salto: **dare fiducia al gruppo**, perché questa dimensione ci consentirà di superare l'asticella di questa nuova fase selettiva e aggressiva che il mercato ci presenta per il futuro.

Le imprese dovranno rappresentare un esempio per la comunità in cui operano.

L'adozione degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile: Agenda ONU 2030, e l'Accordo sul Clima di Parigi hanno inaugurato una nuova era per imprese e cittadini, che per la prima volta vengono chiamati, accanto ai governi, a compiere un percorso preciso per un futuro sostenibile.

Attenzione a non confonderci: il 2030 non è un traguardo, come in molti stanno pensando, ma un punto di partenza per l'avvio della nuova rivoluzione industriale.

Farsi trovare pronti vuol dire iniziare adesso un programma pluriennale e definire per tempo, i cambiamenti all'interno delle nostre imprese: spazi, processi e cultura.

Un bellissimo periodo per progettare, scandendo i traguardi intermedi che devono essere raggiungibili e al tempo stesso sfidanti. Servono piani di lavoro dettagliati, costruiti nelle nostre imprese con l'associazione. Perché la sostenibilità non è solo il rispetto dall'ambiente, il minor spreco, un'attenta politica di genere. Ma è un'analisi punta-

e dell'ambiente in cui vive.

Se leggiamo le problematiche che affliggono il pianeta siamo tutti consapevoli che lo stiamo consumando e che abbiamo poco tempo per cambiare la direzione. La responsabilità di cambiare è distribuita, e noi dobbiamo farcene carico e tendere verso un **business sempre più responsabile e sostenibile**.

La competitività e la selettività delle nostre produzioni passeranno da questo traguardo, il mercato ne riconoscerà il valore e saprà scegliere.

I primi segnali ci sono già oggi.

In questo è evidente che la dimensione gioca ancora una volta un ruolo di facilitatore. Proprio per non perdere nessuna competenza e nessuna opportunità, nel primo semestre di quest'anno ha preso abbrivio un servizio associativo di orientamento, a disposizione per consulenze mirate ad ognuno di voi.

Sia chiaro: non tutti potranno farcela da soli e torno a sollecitarvi per una volta di più sull'importanza di unire le forze in un territorio che è già incline alla collaborazione e al fare rete.

Dal 2017 ad oggi solo sul nostro perimetro abbiamo registrato circa 400 processi di aggregazione: fusioni e acquisizioni ad opera di circa 290 aziende associate che rappresentano

le del prodotto e del rapido cambiamento di come lo stesso viene disegnato e ottenuto impiegando al meglio risorse rinnovabili e riciclate.

Oggi il traguardo più importante è affinare la qualità della vita dell'uomo

9 miliardi di euro di fatturato.

Dove c'è terreno fertile dobbiamo supportare ciò che viene naturale. Anche su questo tema sappiate che da pochi mesi abbiamo messo a sistema competenze per potervi orientare al meglio in ambito M & A.

Parliamo di noi.

## L'ASSOCIAZIONE

Due anni fa abbiamo condiviso nella mia elezione alla presidenza, indirizzi e obiettivi del mandato quadriennale.

È doveroso, verificare a che punto siamo e fare un ripasso degli obiettivi e dei risultati ad oggi. Cercherò di non annoiarvi.

Eravamo partiti da 3 punti di riferimento per impostare il lavoro, e a mio avviso li trovo tutt'oggi calzanti per rappresentare ciò che siamo e che saremo:

### Intelligenza di Comunità

#### Ricerca Collaborativa

#### Comunicazione Convergente

Ed il quarto pillar, ovvero il compimento dei primi tre:

#### autorevolezza unica!

Senza entrare nel merito delle singole voci, vorrei scorrere insieme a voi la lista dei progetti a regime, che hanno animato il programma di lavoro della associazione negli ultimi due anni:

andando in ordine sparso

Intelligenza di comunità: Re-training workers, che ha dato vita a Study in action, ITS - Università: nascita della fondazione lauree professionalizzanti; Masterclass for Steam, si conclude a giugno la prima selezione di 23 docenti da tutta Italia per supportare le com-





petenze steam; Onu 2030: un agenda per Confindustria Emilia allineata agli obiettivi sulla sostenibilità; Un nuovo stile di lavoro: la sede itinerante della delegazione di Carpi, la riqualificazione di Via Bellinzona; Bologna, Incubatore di possibilità: approcciare con contenuti e dati il rinnovo dell'amministrazione della città capoluogo;

**Ricerca Collaborativa:** Start-up e diversificazione industriale: avvio di un processo continuo di presentazione e contaminazione tra start up e imprese; monitoring delle imprese: che ha dato vita allo sportello M&A; circular economy: avvio di un servizio sostenibilità disponibile per orientamento e formazione; ricerca e mercati: export in action, il manager dell'export in azienda da voi; new mobility: analisi puntuale della catena di fornitura e delle opportunità di diversificazione industriale; crescita e valori: avvio del metodo Barrett a disposizione di tutte le imprese per analisi di clima aziendale.

**Comunicazione convergente:** Web; App; Brand; i risultati li abbiamo commentati all'inizio, la nostra attuale immagine 24 mesi fa era molto diversa, e anche gli strumenti.

**Senza contare alcuni servizi che a prescindere dal programma hanno preso il via in questi due anni:** Viaggi di lavoro, Assistente sociale in azienda; Tutti in gara; Associati per Associati; Assessment doganale, Rassegna Stampa 7 giorni su 7; profilazione delle imprese con parole chiave per i motori di ricerca.

A questo punto siamo pronti, per passare, ad una fase di posizionamento per la quale

è necessaria una forte **strategia di comunicazione**.

Ma prima di tutto consentitemi di dire grazie al lavoro di una squadra che ci ha creduto, contribuendo con impegno e partecipazione attiva al raggiungimento dei nostri obiettivi con queste tempistiche.

Il coinvolgimento sempre crescente di molti di voi, ci ha dato la possibilità di accelerare sul percorso di costruzione.

Ringrazio i vicepresidenti Sonia Bonfiglioli e Gianluigi Zaina e, non potendovi citare uno ad uno, tutti i membri del Consiglio di Presidenza, i membri del Consiglio Generale, I presidenti delle nostre venti filiere e il team di Confindustria Emilia.

Questa organizzazione non ha competitors, e non perché siamo stati dei fenomeni, ma perché abbiamo fatto della sincronia logica il nostro principio cardine, andando con solerte attenzione a mettere in rete tutte le buone pratiche, senza esclusione, celebrando i traguardi di ognuno di voi.

La nostra **rivoluzione digitale** è tracciata, e in buona parte è a regime.

## CONCLUSIONI

Oggi più che mai dobbiamo prestare attenzione allo spazio delle disuguaglianze sociali ed economiche che ci obbliga ad una velocità di reazione adeguata, al superamento dell'immobilismo che affligge il Paese da troppi anni, per evitare che il malessere divenga incontenibile.

Il crescente disagio non è solo il frutto di uno stato economico peggiorativo, ma anche di uno stato d'animo legato alla carenza

di speranze per il proprio futuro e per quello dei propri figli.

Come comunità di imprese abbiamo dato il nostro contributo, nei mesi scorsi, a chi nei nostri territori si trova a vivere in condizioni di fragilità supportando, per tre mesi consecutivi, con generi di prima necessità, 1180 famiglie. Lo abbiamo fatto senza darne evidenza, con rispettosa riservatezza.

Desidero, in questa occasione, ringraziare tutti i colleghi che hanno contribuito al successo di questa iniziativa. Sostenibilità è anche questo.

Siamo al lavoro per far in modo che questo progetto non resti solo un episodio.

Infine ricordiamoci, che in questo momento l'importanza dell'istruzione e della formazione adeguata, non solo porrà un freno alle disuguaglianze sociali, ma ci darà l'opportunità nel medio lungo termine di essere ancor più attrattivi, come territorio di qualità e di equilibrio, un attrazione innovativa e di sostanza.

Nuove solide competenze che animeranno il tessuto della conoscenza emiliana. Ricordiamocelo quando pianifichiamo investimenti nel territorio, non lesiniamo in progetti allargati sulla formazione.

Nel momento in cui scrivo questa relazione sono molto preoccupato, non dalla carenza di opportunità, ma dalla velocità con cui riusciremo o no a coglierle.

Trovare il bandolo della matassa in questa nuova era, disorienta e indebolisce diversi di noi, perché molti aspetti del nostro fare impresa, oggi richiedono un'evoluzione.

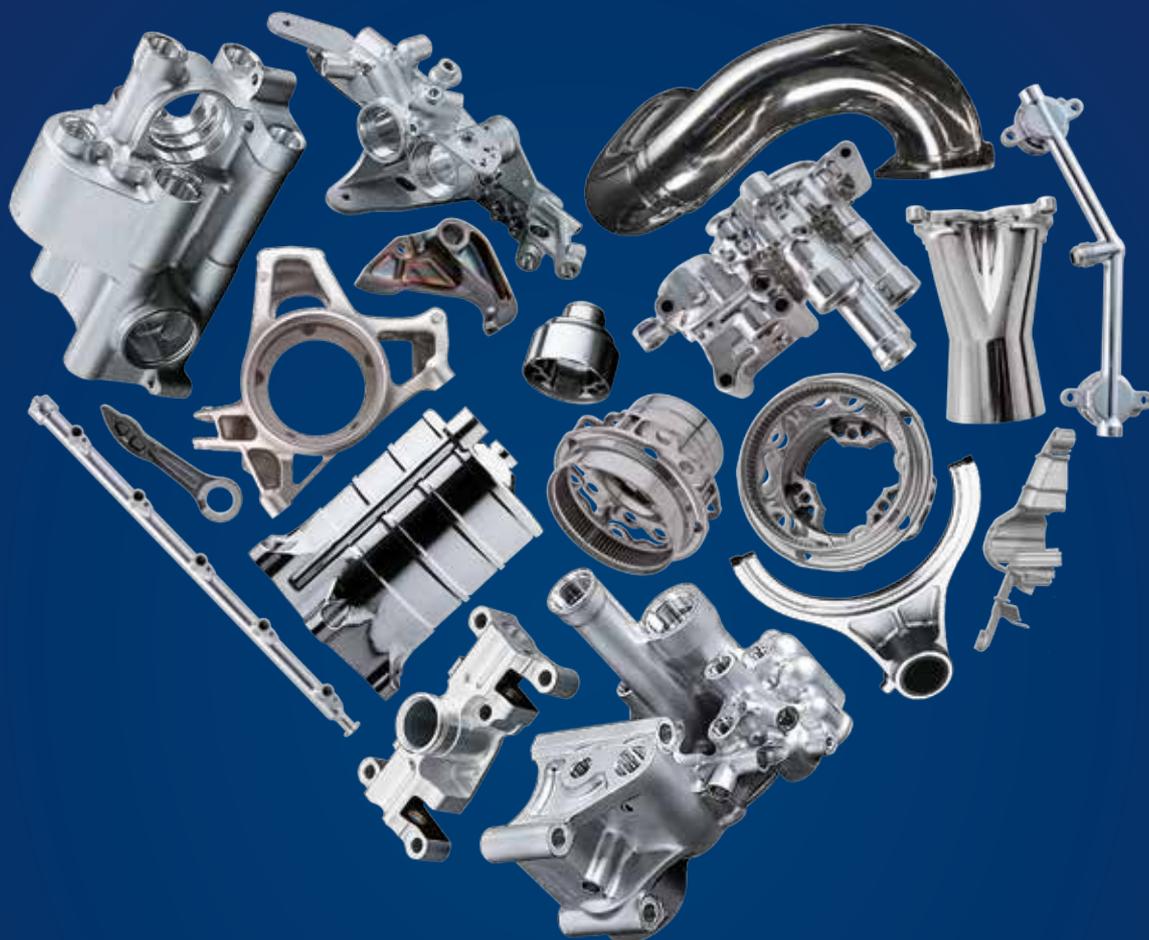
La quinta rivoluzione industriale che prenderà il via nel 2030 ci è stata comunicata per tempo e per la prima volta, possiamo quindi studiare e interpretare al meglio questi orientamenti.

Il mio ruolo, nei prossimi anni, sarà di connessione per stimolarci tutti, sapendo che alcuni sono già al lavoro, ma altri stanno attendendo ulteriori conferme.

In realtà l'attesa va impiegata nel fare per marcare la differenza dovremo trovarci più pronti come comunità, un insieme di competenze specializzate in ben venti filiere: un panorama che non ha e non avrà confronto.

Buon Lavoro a tutti

# TECHNOLOGY FOR PASSION



**Un grande Gruppo per grandi traguardi.**

Cinque realtà al servizio dei settori:

Formula 1, Motorsport, NASCAR, Aeronautica, Elicotteristico.



[www.veca.it](http://www.veca.it)



# VIAGGI NUOVA ERA

## EVERYWHERE, WITH US

Viaggi Nuova Era, una delle agenzie viaggi storiche del territorio bolognese fondata nel 1972, da quasi quarant'anni è sinonimo di serietà, professionalità e competenza. Un punto fermo per coloro che non si limitano a vivere passivamente l'esperienza di un viaggio, ma vogliono gustarlo e portarlo dentro negli anni a venire. Nella sua celebre sede di S.Lazzaro di Savena, a fianco delle normali attività di agenzia dettagliante quali biglietteria aerea, ferroviaria e marittima, nonché la vendita di pacchetti di viaggio (costruiti anche su misura), spicca come fiore all'occhiello l'esperienza pluridecennale nell'organizzazione di viaggi incentive e l'esclusivo servizio di business travel riservato alle aziende. Forte di contatti con diversi uffici corrispondenti in tutto il mondo, i quali assicurano le migliori strutture a prezzi privilegiati, e legami consolidati con i migliori vettori mondiali, che garantiscono sempre tariffe esclusive particolarmente vantaggiose, la Viaggi Nuova Era si è posta negli anni come una delle realtà più conosciute e qualificate del comparto turistico bolognese. Questo binomio vincente rende il viaggio organizzato dall'azienda del gabbiano, sia esso leisure o business, contraddistinto immancabilmente da quell'impronta di qualità e serietà che solo l'esperienza e la competenza sanno lasciare. Un marchio di fabbrica molto apprezzato.



**AGENZIA VIAGGI NUOVA ERA s.r.l.**

Via C. Jussi 3 40068 San Lazzaro di Savena (BO) - Italy - IATA N°: 3821662-5  
Tel. +39 051 467880 - Fax +39 051 454484  
E-mail: [info@viaggi Nuova Era.it](mailto:info@viaggi Nuova Era.it) - Web: [www.viaggi Nuova Era.it](http://www.viaggi Nuova Era.it)

HERKULEN ISLAND (FRANCE)

HERKULEN ISLAND (AUSTRALIA)

## NON PERDERE L'OCCASIONE DELLA RIPRESA

*Pubblichiamo una sintesi dell'intervento del prof. Matteo Maggiori all'assemblea generale di Confindustria Emilia*

Salve a tutti, è un piacere essere con voi.

Il mio speech oggi sarà un intervento generale sull'economia mondiale e sui risvolti che ci potranno essere per le imprese italiane. In particolare, mi occuperò innanzitutto della situazione in cui un po' tutti i paesi avanzati si trovano, dopo un anno di emergenza sanitaria. Il focus è sui debiti di Stato, che in questi 12-15 mesi sono stati fortemente incrementati dalla pandemia; non solo in Italia, dove il debito sul Pil pesava già molto, ma anche negli altri paesi europei e negli Stati Uniti. Fa pensare seriamente dover constatare che, mentre fino a 20 anni fa, negli Usa il debito federale sul Pil non superava il 40%, prima la crisi finanziaria e poi questa emergenza hanno portato il debito ad arrivare al 100%, e senza alcun piano di contenimento a breve termine. Questo è un aspetto che rende gli Stati Uniti sempre più simili all'Italia. Un elemento sorprendente è che i tassi d'interesse sono molto bassi, qui in Italia e anche negli Usa: è un vantaggio importante, perché, per esempio, nonostante il debito federale si sia molto allargato, la parte del bilancio che va a coprire il pagamento degli interessi è calata: gli interessi sono scesi così fortemente che la quota di bilancio diminuisce. Molti non vedono problemi in questo, e certamente nessun partito politico vuole dovere sostenere una politica di contenimento del debito, anzi durante la pandemia è stato speso enormemente. Questa situazione, però, sta preoccupando gli economisti, perché storicamente non vi è la possibilità di prevedere dove saranno i tassi d'interesse tra cinque anni. Per noi italiani si tratta di un problema conosciuto: abbiamo vissuto la crisi del 2012 dove, a tassi molto bassi, il pesante debito statale era sostenibile, perché la parte del bilancio che va a ripagarlo risulta molto bassa; ma è bastato che i tassi salissero, così come lo spread, e quel debito non era più politicamente sostenibile, in quanto arriva a mangiarsi una parte enorme del bilancio. Questo porta a dover fare scelte molto dure: o si incrementa la tassazione sulle imprese, sugli individui e sui patrimoni, con i conseguenti effetti negativi sulla produzione, o si deve, in un modo o nell'altro, tagliare drasticamente la spesa pubblica. E tutti noi ricordiamo cosa accadde alla Grecia diversi anni fa: i tagli alla scuola, alla polizia, agli ospedali, a tutti i servizi basilari per uno Stato. Gli Usa non sono certo in questa situazione neppure



potenzialmente, per ora, ma quello che preoccupa gli esperti è che non si stia nemmeno pensando a un piano per evitare di arrivare a quel punto.

Certamente, è irrealistico pensare che durante una pandemia lo Stato non debba spendere, perché il moltiplicatore fiscale è molto alto, è un momento difficile per le imprese e per gli individui, soprattutto per le classi sociali meno abbienti. Il problema di questa politica è che, se non si fa un piano serio di contenimento del debito, le conseguenze saranno disastrose. Il consiglio degli economisti, solitamente, è, da una parte, di utilizzare la leva di aiuto statale in momento molto difficili (come la pandemia di questi ultimi anni, o la crisi finanziaria del 2008) ma, dall'altra, di lavorare al risanamento del debito non appena l'economia generale lo permette. Questa logica, però, sembra essere del tutto assente dai discorsi di policy sia negli Stati Uniti sia in Europa.

Non vi è dubbio che la ripresa stia arrivando e ci si aspetta una crescita importante dei consumi. Si avverte una intenzione collettiva di riprendere a vivere in modo "normale" e quindi anche di spendere: si tornerà a consumare, viaggiare, fare impresa. Ci si aspetta, quindi, una ripresa con partenza molto accelerata e i segnali dei paesi che stanno emergendo dalla pandemia più velocemente, come Cina e Stati Uniti, mostrano questo andamento. Ma c'è un'incognita in questo processo: non sappiamo quanti di quei legami, penso a quelli dell'impresa con i propri dipendenti e con i fornitori, si siano logorati o rotti. E da evidenze passate sappiamo che se questo accade, se si sfilaccia la filiera produttiva, la ripresa è meno efficace.

Un altro tema molto caldo, che sta tenendo banco da qualche tempo tra gli economisti e ai piani alti delle banche centrali, è quello dell'inflazione. La domanda è se ci si deve attendere un balzo dell'inflazione, una volta che si sia avviata la ripresa post-pandemia: e qui, di fronte a esperti e politici che si mostrano preoccupati, perché quando lo Stato produce forti stimoli per sostenere l'economia, la crescita dell'inflazione è quasi sempre una risposta certa, la Fed e la Bce non mostrano gli stessi timori. La loro risposta è che nel breve periodo potrà succedere, ma si tratta di un andamento ciclico che rientrerà, e soprattutto l'esperienza degli ultimi 20 anni ha dimostrato che a tenere banco a livello mondiale è stata soprattutto la deflazione.

Concludendo, due parole sull'Italia. La situazione, oggettivamente, non è rosea. Il debito pubblico, che è addirittura aumentato durante la pandemia, anche per motivi strettamente necessari, rimane un problema enorme, soprattutto perché, rispetto per esempio alla crisi del 2012, oggi abbiamo più o meno una crescita analoga ma non mi pare che il potenziale di crescita come Paese sia particolarmente cresciuto. È positivo l'aiuto che viene dalla buona credibilità del governo, perché calma i mercati e tiene in equilibrio la situazione con la Ue. I finanziamenti della Ue in arrivo su progetti di lungo periodo sono un'importante occasione, che si spera possano incrementare la crescita. Ma occorre anche dire che, storicamente, la correlazione tra questi investimenti e la crescita è relativamente debole. Cosa si può fare? Spendere al meglio quello che avremo, ma non perdere di vista il perseguimento di un efficace piano di contenimento del debito.

**indagine**

# **Bologna: incubatore di possibilità**

di *Marco Taddei*



**Bologna**

**INCUBATORE DI POSSIBILITÀ**

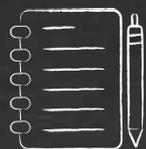
**U**n'indagine e un programma di quattro eventi per stimolare un percorso di confronto aperto alla comunità, partendo da dati reali e oggettivi, in previsione del rinnovo dell'amministrazione comunale di Bologna. È **"Bologna: incubatore di possibilità"**, l'iniziativa con cui Confindustria Emilia intende portare un contributo in termini di idee, priorità e temi da portare in dote al futuro sindaco, dopo aver tastato il polso della città, facendo emergere le priorità dei bolognesi attraverso un'indagine commissionata a Ipsos. L'anteprima della ricerca è stata presentata lo scorso 28 aprile in una conferenza stampa a cui hanno partecipato il presidente di Confindustria Emilia Valter Caiumi e il presidente di Ipsos Nando Pagnoncelli. "Siamo consapevoli che le performance delle nostre imprese sono direttamente connesse alla nostra comunità ed è quindi legittimo da parte nostra conoscere e confrontarsi sul clima della città di Bologna e il benessere sociale", ha spiegato il presidente Caiumi presentando l'iniziativa. "Sono molto convinto che Bologna possa svolgere un ruolo particolarmente importante, non tanto a livello dimensionale, ma per il modo in cui tratta gli elementi a sua disposizione: questa distintività ci potrebbe

permettere con il futuro sindaco di trattare linee sempre più ambiziose", ha evidenziato ancora Caiumi.

"La pandemia ha portato a valutare ancora più positivamente il territorio in cui si vive, soprattutto nelle città del Centro-Nord", ha sottolineato il presidente di Ipsos, Nando Pagnoncelli, illustrando le prime evidenze emerse dal sondaggio. Tra i punti di forza di Bologna, la qualità della vita per i cittadini: il 50% del campione intervistato ne dà un giudizio 'ottimo' (voto tra 8 e 10), il 40% la giudica 'discreta' (voto tra 6 e 7), per un voto medio di 7,3, più alto del voto medio regionale e nazionale (6,9 e 6,3). Bologna appare un incubatore di possibilità che attinge la sua forza da alcuni elementi chiave: umanità, fermento culturale, pensiero innovativo e un tessuto imprenditoriale attivo. I primi due appuntamenti, con focus rispettivamente su giovani e digitale, sono andati in scena il 18 maggio e il 15 giugno scorsi. Al primo incontro **"Bologna secondo i giovani: prospettive e opportunità"**, insieme al presidente Caiumi e al ricercatore senior di Ipsos, Andrea Scavo, ha preso parte il professore ordinario di filosofia teoretica Maurizio Ferraris, che ha rimarcato come nel percepito dei ragazzi intervistati emerge una 'tensione' importante tra tradizione e innovazione nella

città di Bologna, vista comunque come ricca di stimoli. Dal punto di vista delle imprese, l'indagine restituisce invece l'immagine di una comunità imprenditoriale non conosciuta a sufficienza dai ragazzi e che potrebbe valorizzare maggiormente il proprio ruolo come portatore di valore per il territorio e per il suo impegno etico e sociale con uno storytelling più forte e visibile. Al secondo appuntamento, dal titolo **"Bologna e l'innovazione: digitale e urbanistica per una città sempre più smart e green"**, prima di un confronto con i candidati Sindaco, sono intervenuti il fisico Sergio Bertolucci, ex direttore della ricerca e dell'informatica scientifica al CERN e ora presidente del comitato di indirizzo di Bi-Rex, il competence center istituito dal Mise, l'architetto e designer Mario Cucinella e Katia Cazzaniga, direttore di ricerca Ipsos. Il 6 luglio spazio al dibattito con il rettore dell'Università di Bologna Francesco Ubertini nel corso dell'evento **"L'Alma Mater Studiorum e le imprese: un legame da rinforzare per la città del futuro"**, mentre nel corso dell'ultimo incontro, in programma a settembre il presidente di Confindustria Emilia Caiumi e il presidente di Ipsos Nando Pagnoncelli restituiranno e illustreranno i risultati finali dell'indagine alla città, alle imprese e ai candidati sindaco.

## PUNTO PER L'AGENDA DEL FUTURO SINDACO



- ① BOLOGNA CITTÀ DI PASSAGGIO
- ② DISPERSIONE DI CAPITALE UMANO



### PIANO DI AZIONE, CON OBIETTIVI OGGETTIVI E MISURABILI PER:

- ✓ Essere connessi con tutti i giovani che vivono a Bologna
- ✓ Rendere più attrattiva la città in tutte le sue dimensioni



ASSOCIATO A  
**CONFINDUSTRIA EMILIA  
 AREA CENTRO**  
 Le imprese di Bologna,  
 Ferrara e Modena



Authorized Economic Operator Customs



Oggi per le aziende operare con l'ausilio di un Centro Assistenza Doganale CAD certificato AEO è un "Valore Aggiunto" in termini di sicurezza fiscale e rapporti con l'Amministrazione Doganale. Doganalisti iscritti all'Albo Compartimentale assistono le aziende nelle attività doganali, tutelando e garantendo così la regolarità delle operazioni e della documentazione fiscale presentata.

Il Centro Assistenza Doganale ETE CAD certificato AEO "Authorized Economic Operator" affianca con serietà e professionalità qualificata la propria clientela, fornendo il servizio della "PROCEDURA PRESSO LUOGO APPROVATO DALLA DOGANA".

Operando con il regime della PROCEDURA PRESSO LUOGO APPROVATO DALLA DOGANA siamo in grado di effettuare operazioni doganali telematicamente, inviandovi in tempi brevi e direttamente presso il luogo di carico della merce il documento MRN in formato PDF da consegnare all'autista.

## I NOSTRI SERVIZI

- OPERAZIONI DOGANALI
- ELABORAZIONE DATI INTRASTAT
- CONSULENZE DOGANALI
- PROCEDURA PRESSO LUOGO APPROVATO DALLA DOGANA
- ASSEVERAZIONI & LICENZE
- CONTROVERSIE DOGANALI
- CONTINGENTI TARIFFARI
- I.T.V. (Informazione Tariffaria Vincolante)

## ALCUNE AZIENDE CHE SI AVVALGONO DELLA NOSTRA PROFESSIONALITÀ



MARAZZI GROUP



ASSEVERAZIONI & LICENZE



ZSCHIMMER & SCHWARZ CERAMCO

CONTROVERSIE DOGANALI



CARANDINI  
 MODENA ITALIA 1641



CONTINGENTI TARIFFARI



OIL & STEEL

TMC



Via del Passatore, 67/7 - 41011 Campogalliano (Mo) - tel. +39 059 527686 - fax +39 059 525040  
 etecad@etecad.it - www.etecad.it - Albo CAD n° 112 - P.Iva IT 03331170369

# Premio Estense 2021, designato il poker dei finalisti



di **Generoso Verrusio**

**G**ianni Agnelli, il Covid, gli scandali della magistratura e un viaggio nella memoria del nostro Paese. Sono questi i quattro temi e i quattro libri selezionati dalla giuria del Premio Estense 2021. Le scommesse a sfondo giornalistico-letterario su chi sarà il vincitore sono dunque aperte. Chi la spunterà tra Alberto e Giancarlo Mazzuca, Francesca Nava, Alessandro Sallusti e Walter Veltroni, aggiudicandosi la 57<sup>a</sup> edizione dell'Aquila d'oro lo sapremo sabato 25 settembre, nel corso della tradizionale premiazione al Teatro Comunale. Premiazione che, se l'emergenza sanitaria sarà cessata, avrà un significato simbolico ancor più importante. Intanto, questo già lo sappiamo, la Colubrina d'argento del "Granzotto" è andata al giornalista di La7 Andrea Purgatori.

La giuria del Premio Estense, presieduta da Guido Gentili, e composta da Giacomo Bedeschi, Michele Brambilla, Tiziana Ferrario, Paolo Garimberti, Jas Gawronski, Giordano Bruno Guerri, Alberto Faustini, Laura Laurenzi, Alessandra Sardoni e Gian Antonio Stella, si è riunita a Ferrara lo scorso 22 maggio per la scelta dei quattro volumi finalisti sui 49 presentati alla 57esima edizione del premio giornalistico. A maggioranza ha deliberato di portare in finale **"Gianni Agnelli in bianco e nero"** (Baldini+Castoldi) di Alberto e Giancarlo Mazzuca, **"Il focolaio. Da Bergamo al contagio nazionale"** (Editori Laterza) di Francesca Nava, **"Il sistema. Potere, politica affari: storia segreta della magistratura italiana"** (Rizzoli) in cui Alessandro Sallusti intervista Luca Palamara e **"Labirinto italiano. Viaggio nella memoria di**



**un Paese"** (Solferino) di Walter Veltroni. La giuria presieduta dal presidente della Fondazione Premio Estense, Gian Luigi Zaina, e composta da sei industriali (Mauro Baroni, Andrea Fedele, Giorgio

Piacentini, Elena Ruzziconi, Maria Adelaide Vaccari, Roberto Vancini), invece, ha assegnato al giornalista Andrea Purgatori il 37° "Riconoscimento Gianni Granzotto. Uno stile nell'informazione"

conferito a un giornalista che 'operando nel campo dell'informazione si sia distinto particolarmente per correttezza, impegno e professionalità'. Alla conferenza stampa di presentazione della quartina finalista hanno preso parte inoltre Monica Lorenzetti, area manager Ferrara di BPER Banca, anche quest'anno main sponsor del Premio Estense, e Giovanni Rossi, presidente dell'Ordine dei giornalisti dell'Emilia-Romagna. Da quest'anno, infatti, il Premio può contare su una collaborazione con l'Odg e il master in Giornalismo dell'Università di Bologna. "Per Confindustria Emilia è sempre stato importante uscire dai propri capannoni e occuparsi della società. Il Premio Estense era, e continua a essere, un impegno civile nei confronti della cultura", ha ricordato il presidente della Fondazione Premio Estense e vicepresidente di Confindustria Emilia Gian Luigi Zaina. "Grazie a Guido Gentili e agli altri giornalisti della giuria tecnica per la qualità del dibattito che ha portato alla definizione della quartina finalista. Questo è l'anno della speranza e ci auguriamo tutti di rivederci a settembre al Teatro Comunale".

"Abbiamo avuto tanti libri candidati anche quest'anno, ormai non è più una novità", ha sottolineato il presidente della giuria tecnica Guido Gentili. "Il filo conduttore della quartina finalista, ancora una volta, è stato la qualità. Il dibattito è stato intenso e il punto di equilibrio sulla designazione definitiva non è stato semplice. D'altro canto, la tradizione dell'Estense è questa: la concorrenza tra autori che fanno un giornalismo di eccellenza".

"Il forte interesse per l'arte e la cultura espresso dal Premio Estense", ha evidenziato Monica Lorenzetti, area manager Ferrara di BPER Banca, "trova piena sintonia con i nostri valori di riferimento. A Ferrara e nella sua provincia abbiamo confermato questo ruolo, consolidando in questi anni il sostegno a numerose iniziative culturali, sociali e sportive, tra cui il Premio Estense spicca per il suo rilievo nazionale. Istituzioni come le banche, infatti, creano valore non solo economico, e hanno il dovere di restituirlo alla collettività".

"C'è una grande richiesta di informazione verificata e di qualità", ha rimarcato il presidente dell'Ordine dei giornalisti dell'E-

## IL LICEO SCIENTIFICO A. ROITI DI FERRARA VINCE LA 26ª EDIZIONE DEL PREMIO ESTENSE SCUOLA

È la classe 4<sup>A</sup>Q del Liceo scientifico A. Roiti, con il lavoro "Spettri", a vincere il Premio Estense Scuola 2021, ventiseiesima edizione del riconoscimento promosso e organizzato da Confindustria Emilia Area Centro e Fondazione Premio Estense con il supporto di BPER Banca. Seguono sul secondo e terzo gradino del podio rispettivamente la classe 3<sup>A</sup>M del Liceo classico L. Ariosto con "Vite parallele della migrazione" e le classi 4<sup>A</sup>A e 4<sup>A</sup>I dell'IIS Orio Vergani con "Storie di chi mi sta accanto".

Gli studenti degli istituti superiori di Bologna, Ferrara e Modena che hanno partecipato quest'anno erano chiamati, come di consueto, a realizzare un elaborato originale e creativo, che poteva assumere diverse forme, dal saggio al video, dalla ricerca al testo illustrato e che, prendendo spunto dalle ultime opere vincitrici del Premio Estense, "Veleno" di Pablo Trincia e "Cacciateli!" di Concetto Vecchio, ne proponesse una rilettura originale con l'approfondimento degli aspetti ritenuti più significativi e importanti.

Gli elaborati vincitori, consultabili nella sezione "Scuola" del sito del Premio Estense ([www.premioestense.com](http://www.premioestense.com)), sono stati proclamati lo scorso 19 maggio nel corso della cerimonia di premiazione che si è svolta online e ha previsto anche un momento di formazione, "A.A.A. GIOVANI CERCANSI - come comunicare nell'era digitale", trasmesso in diretta sul canale YouTube del Premio Estense e condotto da Alessandra Boeru.

Dopo i saluti di apertura di Gian Luigi Zaina, presidente della Fondazione Premio Estense, la prima parte della mattinata ha infatti visto i giornalisti Pablo Trincia e Concetto Vecchio, vincitori ex aequo del Premio Estense 2020, e Riccardo Fedrigo, docente del Master in Giornalismo dell'Università di Bologna, discutere di comunicazione e delle sue svariate forme, con la partecipazione straordinaria del robot umanoide Pepper.

All'evento ha partecipato anche Eugenio Tangerini, responsabile relazioni esterne di BPER Banca, che anche quest'anno si conferma Main sponsor del Premio.

A decretare il podio 2021, annunciato nella seconda parte della cerimonia da Andrea Pizzardi, presidente della Giuria del Premio Estense Scuola, e Veronica Tomaselli, dirigente dell'Ufficio scolastico ambito territoriale di Ferrara, è stata la giuria composta dai docenti Antonella Cosentino, Maurizio Macciantelli ed Enrico Malucelli, dagli imprenditori Roberta Casetti, Annalisa Po ed Elisabetta Zanasi e dai vincitori del Premio Estense 2020 Pablo Trincia e Concetto Vecchio.



milia-Romagna Giovanni Rossi. "La velocità con cui l'informazione viaggia rende sempre più difficile questa missione. Ciò nonostante, deontologia e formazione dei colleghi sono asset essenziali del nostro organismo di categoria, non c'è dubbio. A Bologna abbiamo un master prestigioso

che forma giovani giornalisti. Sulla base di queste idee programmatiche non potevamo che scegliere una collaborazione, ci auguriamo ampia e destinata a durare, con il Premio Estense".

Per tutte le info e approfondimenti [www.premioestense.com](http://www.premioestense.com)

## ELENCO DEI CONCORRENTI AL PREMIO ESTENSE 2021

**A TUTTO CIV** - *Gianfranco Civolani* - Minerva Soluzioni Editoriali

**A UN PASSO DA PROVENZANO. Una storia nascosta nella trattativa Stato-Mafia** - *Giampiero Calapà* - Utet

**ALBERTO BEVILACQUA. MATERNA PAROLA. RITRATTO DI UNO SCRITTORE** - *Alessandro Moscè* - Il Rio

**ANDARE PER L'ITALIA DEGLI INTRIGHI** - *Fabio Isman* - Il Mulino

**ATLANTE DEL MONDO CHE CAMBIA** - *Maurizio Molinari* - Rizzoli

**BREVIARIO PER UN CONFUSO PRESENTE** - *Corrado Augias* - Einaudi

**CONTRO LA TRIBÙ. HAYEK, LA GIUSTIZIA SOCIALE E I SENTIERI DI MONTAGNA** - *Alberto Mingardi* - Marsilio Editore

**CORONAVIRUS MADE IN CHINA** - *Antonio Selvatici* - Rubbettino

**DIVERSI DA PRIMA** - *Valentina Calzavara e Daniele Ferrazza* - Helvetica Editrice

**DOMINIO. La guerra invisibile dei potenti contro i sudditi** - *Marco D'Eramo* - Feltrinelli

**ESSERE BRIATORE. La storia che nessuno vi ha mai raccontato** - *Andrea Sceresini e Maria Elena Scandaliato* - Zolfo editore

**EUGENIO CEFIS. Una storia italiana di potere e misteri** - *Paolo Morando* - Editori Laterza

**FARE PROFITTI. ETICA DELL'IMPRESA** - *Franco Debenedetti* - Marsilio Editore

**FASCISMO. Dalla nascita all'eredità politica** - *Paolo Mieli* - BUR Rizzoli

**FRANCESCO LA PESTE LA RINASCITA** - *Marco Politi* - Editori Laterza

**GIANNI AGNELLI IN BIANCO E NERO** - *Alberto e Giancarlo Mazzuca* - Baldini + Castoldi

**HONG KONG. RACCONTO DI UNA CITTÀ SOSPESA** - *Marco Lupis* - Il Mulino

**IL FOCOLAIO. Da Bergamo al contagio nazionale** - *Francesca Nava* - Editori Laterza

**IL LIBRO NERO DELLA MAGISTRATURA** - *Stefano Zurlo* - Baldini + Castoldi

**IL SISTEMA. Potere, Politica, Affari: storia segreta della magistratura italiana** - *Alessandro Sallusti e Luca Palamara* - Rizzoli

**LA DANNAZIONE. 1921 La sinistra divisa all'alba del fascismo** - *Ezio Mauro* - Feltrinelli

**LA FINE DELL'IMPERO** - *Enrico Franceschini* - Baldini + Castoldi

**LA NOTTE DELLA CIVETTA. Storie eretiche di mafia, di Sicilia, d'Italia** - *Piero Melati* - Zolfo editore

**LA SALUTE PRIMA DI TUTTO** - *Melania Rizzoli* - Baldini + Castoldi

**LA SCOPERTA DELL'AMERICA** - *Furio Colombo* - Nino Aragno Editore

**LA STRAGE CONTINUA. La vera storia dell'omicidio di Mino Pecorelli** - *Raffaella Fanelli* - Ponte alle Grazie

**LA VISIONE. Una proposta politica per cambiare l'Italia** - *Alessandro Barbano* - Mondadori



**LABIRINTO ITALIANO** - *Walter Veltroni* - Solferino

**L'AFFITTACAMERE DEL MONDO. Airbnb è la nostra salvezza o la rovina delle città?** - *Riccardo Staglianò* - Einaudi

**L'INCHIESTA SPEZZATA DI PIER PAOLO PASOLINI. Stragi, Vaticano, DC: quel che il poeta sapeva e perché fu ucciso** - *Simona Zecchi* - Ponte alle Grazie

**MALASTORIA** - *Giovanni Giovannetti* - Effigie

**MENTRE LA TEMPESTA COLPIVA FORTE** - *Alberto Pellai* - De Agostini

**MODELLO PUTIN. Viaggio in un paese che faremmo bene a conoscere** - *Mattia B. Bagnoli* - People idee

**NAPOLEONE IN VENTI PAROLE** - *Ernesto Ferrero* - Einaudi

**NEOITALIANI. UN MANIFESTO** - *Beppe Severgnini* - Rizzoli

**NEXT STOP ROGOREDO** - *Micaela Palmieri* - Baldini + Castoldi

**NON CHIAMATELE FAKE NEWS** - *Valentina Petrini* - Chiarelettere

**PAZZO PER L'OPERA** - *Alberto Mattioli* - Garzanti

**PERCHÉ L'ITALIA AMO' MUSSOLINI (e come è sopravvissuta alla dittatura del virus)** - *Bruno Vespa* - Mondadori

**RINASCITA AMERICANA** - *Giovanna Pancheri* - SEM-Società Editrice Milanese

**SOLDATI DI SVENTURA** - *Luca Fregona* - Athesia

**SUL VULCANO** - *Federico Fubini* - Longanesi

**TESTIMONI DEL NULLA** - *Domenico Quirico* - Editori Laterza

**TUTTE LE STRADE PARTONO DA ROMA** - *Francesco Rutelli* - Editori Laterza

**U SICCU. Matteo Messina Denaro: l'ultimo capo dei capi** - *Lirio Abbate* - Rizzoli

**UNA STORIA AMERICANA. Joe Biden, Kamala Harris e una nazione da ricostruire** - *Francesco Costa* - Mondadori

**UNA STRANA NEBBIA. Le domande ancora aperte sul caso Moby Prince** - *Federico Zatti* - Mondadori

**USTICA&BOLOGNA** - *Paolo Cucchiarelli* - La Nave di Teseo

**VOGLIA DI LIBRI** - *Mario Andreose* - La Nave di Teseo



PROFITTO

Consulenza •

• Miglioramento Continuo

Coaching •

• Lean

Formazione •

• Six Sigma

Temporary Management •

• Operational Excellence

QUALITÀ ED EFFICIENZA PER MIGLIORARE  
PERFORMANCE E SOSTENIBILITÀ

[www.colomboconsulting.it](http://www.colomboconsulting.it)



COLOMBO CONSULTING S.A.S. 

VIA SINISTRA GUERRO, 60/A - 41014 CASTELVETRO DI MODENA (MO) · TEL: +39 334 6591824 - MAIL: [INFO@COLOMBOCONSULTING.IT](mailto:INFO@COLOMBOCONSULTING.IT)



## Università e imprese insieme: nasce il FUP

**N**asce la Fondazione per la Formazione Universitaria a orientamento professionale (FUP): un partenariato pubblico-privato che connette mondo universitario e reti industriali del territorio emiliano-romagnolo per la progettazione, la promozione e la gestione delle nuove lauree a orientamento professionale. Università di Bologna, Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, Università di Parma, Politecnico di Milano – Polo territoriale di Piacenza e Università Cattolica del Sacro Cuore – Campus di Piacenza sono i soci fondatori universitari, a cui si affiancano Confindustria Emilia, Confindustria Piacenza, Confindustria Romagna, Unione Parmense degli Industriali, Unindustria Reggio Emilia e l'Associazione Scuola Politecnica ITS Emilia-Romagna. Le lauree a orientamento professionale sono corsi di studio triennali fortemente incentrati sulla formazione tecnica, pensati per formare personale altamente qualificato e specializzato nei diversi settori dell'ecosistema produttivo e garantire così il continuo sviluppo del sistema Paese.

Gli studenti potranno acquisire una preparazione universitaria di alto livello tecnico e scientifico, anche grazie alla possibilità di realizzare parte delle attività formative direttamente all'interno delle aziende. La Fondazione provvederà alla gestione delle attività formative integrative, dei laboratori e dei tirocini, e sosterrà azioni e servizi per l'orientamento, il diritto allo studio e per l'inserimento degli studenti nel mondo del lavoro. La partecipazione della Scuola Politecnica ITS E-R permetterà di favorire azioni condivise di orientamento nell'accesso, con l'obiettivo di incrementare il numero complessivo dei giovani con specializzazione tecnica, scientifica e professionale e di favorire la continuità dei percorsi di ciascuno.

“Sono molto contento della nascita di que-



sta Fondazione. Quando, nel 2019, abbiamo inserito tra i progetti di mandato la proposta di nuove lauree professionalizzanti in sinergia con gli ITS lo abbiamo fatto per dare un contributo concreto al mismatch delle competenze e rispondere alle reali esigenze delle imprese. Oggi sono dunque molto soddisfatto perché, in sinergia con gli Atenei, i colleghi delle altre territoriali, e l'Associazione Scuola Politecnica ITS dell'Emilia-Romagna, abbiamo ben superato l'obiettivo, dando vita a un progetto di respiro regionale, segnale di grande coesione in questo momento, che dà il giusto risalto al nostro territorio manifatturiero, alla sua identità unica e alla sua capacità di connessione e messa in rete con il resto del mondo”, dichiara il **presidente di Confindustria Emilia Valter Caiumi**.

“In Italia la percentuale dei laureati nel settore giovanile è tra le più basse in Europa: invertire questa tendenza, in particolare per i laureati nel comparto tecnico, è fondamentale per accelerare lo sviluppo del paese”, dichiara **Francesco Ubertini, rettore dell'Università di Bologna**. “La nascita della Fondazione FUP è un passo importante in questa direzione: con questa iniziativa diamo vita ad una stretta sinergia tra università e mondo delle imprese, estesa su larga scala nel territorio emiliano-romagnolo, che ci permetterà di ampliare l'offerta di lauree ad orientamento professionale, garantendo

agli studenti percorsi formativi di alto livello”.

“La nascita della Fondazione FUP rappresenta il primo fondamentale passo di un progetto cui il nostro Ateneo tiene molto, portato avanti grazie all'impegno corale di Università e reti imprenditoriali dell'Emilia-Romagna. L'auspicio è che i nuovi percorsi di studio, altamente professionalizzanti, riescano ad incentivare un numero sempre crescente di giovani ad approcciarsi al mondo universitario”, afferma **Carlo Adolfo Porro, rettore dell'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia**.

“Quello siglato oggi è un accordo storico, il primo in Italia, modello di una nuova alleanza tra sistema della formazione e università per una nuova buona occupazione. È un'operazione che si inserisce nel Next Generation EU, in coerenza con il Patto per il Lavoro e per il Clima, per rafforzare le opportunità per i ragazzi. Una collaborazione che permetterà di ampliare i due segmenti dell'offerta professionalizzante per rispondere alle diverse aspettative e attitudini dei giovani, favorendo il successo formativo di tutti, anche valorizzando le possibili passerelle, per corrispondere ai diversi fabbisogni formativi e professionali delle nostre filiere produttive e dei servizi”, dichiarano gli **assessori regionali all'Università, Paola Salomoni, e alla Formazione e allo Sviluppo, Vincenzo Colla**.



# Stampiamo su tutti i tipi di supporti.

Serigrafia e tampografia su PVC,  
policarbonato, plexiglass, polionda,  
supporti complessi.

Siamo partner affidabili e puntuali,  
pronti a lasciare un segno di qualità  
nella vostra azienda.

**Serital**<sup>S.R.L.</sup>  
SERIGRAFIA INDUSTRIALE

## Horizon Europe: il nuovo programma quadro dell'Unione Europea e le opportunità per le imprese italiane

**S**iamo ormai prossimi alla pubblicazione ufficiale di Horizon Europe, il nuovo programma quadro 2021-2027 per la ricerca e l'innovazione dell'Unione Europea, principale mezzo attraverso cui l'Unione delinea la strategia per rilanciare il proprio grado di competitività a livello globale. La dotazione finanziaria del nuovo programma quadro sarà di 95,5 miliardi di euro (5,4 dei quali appartenenti al piano per la ripresa Next Generation EU), rappresentando di fatto il più ambizioso programma per la ricerca e l'innovazione di sempre.

Nato dalle lezioni apprese con il precedente Horizon 2020, Horizon Europe presenta delle modifiche nella struttura pur tentando di dare continuità al precedente programma di finanziamento. Il programma quadro si articola in tre pillar: eccellenza scientifica (25 miliardi di euro), sfide globali e competitività industriale europea (53,5 miliardi di euro) ed Europa innovativa (13,6 miliardi di euro). Il primo pilastro mira al raggiungimento di eccellenti livelli di competenze e conoscenze scientifiche. Il secondo, organizzato in sei diversi cluster, focalizza l'importanza del settore industriale e della R&I per la soluzione di sfide del nostro tempo. Il terzo pilastro contiene invece al suo interno lo European Innovation Council (EIC), già presente in H2020 nella sua versione pilota, ora incaricato di fungere da principale riferimento per sviluppare innovazioni disruptive capaci di riportare l'Europa a competere sui mercati globali a massimo valore aggiunto, risolvendo al contempo sfide della società. L'approccio ai diversi strumenti di finanziamento è maggiormente open, ovvero prevede più frequentemente che in passato la possibilità di sottomettere proposte progettuali libere da vincoli tematici (pur all'interno di bandi specifici). Perman-

gono invece, per la maggior parte del budget, finanziamenti erogati in base ad un approccio challenge-driven, ovvero in risposta a priorità determinate dall'Unione stessa sulla base di orientamenti strategici frutto di policy pubbliche e advisory boards. Un'ulteriore importante novità introdotta da Horizon Europe sono le missions: un insieme di azioni (legislative, politiche e progettuali) di ampio respiro volte a rispondere alle sfide globali del nostro tempo in modo collettivo. Le cinque missions identificate riguardano la lotta al cancro, la protezione degli oceani, la preparazione della società nell'affrontare il cambiamento climatico, la promozione della neutralità climatica nelle città e la salvaguardia del suolo per la produzione di cibo.

Con Horizon 2020 Confindustria Emilia è riuscita a portare sul territorio 45 milioni di euro destinati alle imprese associate per le loro attività di ricerca e all'innovazione. Attraverso l'attività di validazione di proposte progettuali l'Associazione ha validato più di 160 progetti nei quali più del 90% degli attori coinvolti sono state PMI. Sulla scia di questa esperienza e per allargare la base delle imprese beneficiarie, Confindustria Emilia ha recentemente deciso di investire nell'adesione ad EFFRA – European Factories of the Future Research Association, per aprire un canale diretto per le proprie aziende verso la definizione stessa dei temi di ricerca e il successivo svolgimento di progetti dedicati alla twin transition (transizione digitale e transizione verde) soprattutto nel settore manifatturiero.



EFFRA è infatti la controparte privata della Commissione Europea per implementare la nuova Partnership Pubblico-Privata per la transizione green del settore manifatturiero "Made in Europe" e i suoi membri. I settori coinvolti saranno principalmente quelli relativi a produzione e packaging di prodotti alimentari, tessili, legno, gomma, plastica ma anche con i settori relativi a costruzioni, trattamento dei rifiuti ed installazione macchine. L'avvento della pandemia di Covid-19, la derivante crisi economica e la necessità di una continua lotta al cambiamento climatico hanno messo a dura prova la nostra società, dimostrando ancora una volta quanto siano necessarie soluzioni sostenibili raggiungibili solo attraverso importanti investimenti in ricerca e innovazione. Horizon Europe costituisce il mezzo principale che l'Unione Europea ha a disposizione per assumere la leadership nelle tecnologie abilitanti del futuro in competizione con altri player globali come USA e Cina, grazie anche alla più che necessaria accelerazione dei processi di transizione.



*Maserati Levante.  
The Maserati of SUVs*

**TridenteClub**  
Official Dealer Maserati Modena

VIA EMILIA EST, 1040 - MODENA - TEL 059 7100234  
[www.tridenteclub.it](http://www.tridenteclub.it)



**Gamma Levante.** Consumo di carburante in ciclo misto min – max (l/100km) 7,9 – 13,3; emissioni di CO2 in ciclo misto min – max (g/km) 208 - 302.

I valori indicativi relativi al consumo di carburante e all'emissione di CO2 sono rilevati dal costruttore in base alla normativa vigente (Regolamento UE 2017/1151) e aggiornati alla data del 09/2020. I valori più aggiornati saranno disponibili presso le Concessionarie Maserati in quanto gli stessi sono indicati a fini comparativi e potrebbero non riflettere i valori effettivi.

# B.T. Expo, a Modena la prima fiera di filiera per il settore biomedicale

di Laura Ansaloni

**I**n autunno Modena diventerà capitale internazionale delle tecnologie biomedicali: si svolgerà infatti il 5 e il 6 ottobre presso il quartiere fieristico della città la prima edizione di Biomedical Technologies Expo.

B.T. Expo, ideata nel cuore del più importante distretto biomedicale italiano (Mirandola) e uno dei più avanzati e innovativi tessuti industriali a livello europeo, nasce come evento B2B, per offrire a tutte le aziende che operano nella filiera di questo specifico comparto l'opportunità di presentare agli operatori del settore le novità e le soluzioni più innovative. L'evento è organizzato da ModenaFiere, società del gruppo BolognaFiere, in stretta collaborazione con Confindustria Emilia, Confindustria Dispositivi Medici, CNA e Lapam Modena che riunite assieme nel Comitato Organizzatore, creato ad hoc per la manifestazione, hanno collaborato attivamente alla progettazione della fiera per assicurare la massima coerenza con le attese delle aziende e dei tanti professionisti del settore.

A B.T. Expo saranno presenti tutte le realtà imprenditoriali che rappresentano l'intera filiera tecnologica e produttiva del settore biomedicale: in vetrina prodotti finiti, componenti, apparecchiature di produzione, di misura e di controllo, apparecchi biomedicali, componenti elettronici ed elettrici, sensori, software e materiali. Tutti i settori in cui tradizionalmente viene suddiviso il comparto dei dispositivi medici, biomedicale, elettromedicale, diagnostica in vitro, biomedicale strumentale, servizi e software, attrezzature tecniche e borderline saranno rappresentati ai massimi livelli.

In particolare l'evento si rivolge ad un pubblico specializzato composto dai professionisti che operano all'interno del ciclo della supply chain delle aziende del settore biomedicale, dall'ideazione, alla progettazione sino alla produzione, oltre che dai consulenti che affiancano le aziende.



B.T. Expo non sarà solo una vetrina delle eccellenze, ma anche un'occasione unica per partecipare ad un ricco programma di convegni e workshop. La qualità della scelta degli argomenti, che

saranno sviluppati durante i numerosi incontri, è stata garantita dal Comitato Scientifico formato da alcuni dei più insigni rappresentanti del mondo universitario, accademico e aziendale.

## Comitato Organizzatore

**Dott.ssa Giuliana Gavioli**  
*Vicepresidente Democenter con delega al Tecnopolo di Mirandola (MO)*

**Dott. Giorgio Mari**  
*Biotech Innovation Manager  
Responsabile di progetti di Ricerca e del rapporto con le Aziende presso Tecnopolo di Mirandola (MO)*

**Sig. Alberto Belluzzi**  
*Responsabile politiche territoriali Lapam  
Confartigianato Imprese Modena - Reggio Emilia*

**Dott. Luca Bellei**  
*Responsabile Unione Produzione ed Unione Comunicazione ICT e T.A. CNA Modena*

**Dott. Cesare Galavotti**  
*Vice Presidente CNA Modena*

**Dott. Alessandro Rossi**  
*Responsabile di territorio della sede di Modena di Confindustria Emilia Area Centro*

**Dott. Francesco Schittini**  
*Rappresentante CNA Modena*

## Comitato Tecnico Scientifico

**Prof. Francesco Leali**  
*Professore ordinario presso Dipartimento di Ingegneria "Enzo Ferrari" - Università di Modena e Reggio Emilia*

**Prof. Costantino Grana**  
*Professore ordinario presso Dipartimento di Ingegneria "Enzo Ferrari" - Università di Modena e Reggio Emilia*

**Prof. Carlo Altomonte**  
*Professore associato presso Dipartimento di Scienze Sociali e Politiche - Università Bocconi*

**Ing. Paolo Locatelli**  
*Responsabile scientifico Osservatorio Innovazione Digitale in sanità della School of Management del Politecnico di Milano*

**Prof. Ing. Michele Modesti**  
*Professore ordinario presso Dipartimento Ingegneria Industriale - Università di Padova*

**Dott.ssa Fernanda Gellona**  
*Direttore Generale  
Confindustria Dispositivi Medici*

## Le interviste



Giuliana Gavioli, *presidente della Filiera Salute di Confindustria Emilia e membro del Comitato organizzatore di B.T. Expo*

### **Perché si è deciso di organizzare a Modena una fiera dedicata al settore dei dispositivi medici?**

Il settore dei dispositivi medici rappresenta un comparto produttivo d'eccellenza a livello mondiale, basti pensare che in Europa questo specifico ambito ha un indotto di 110 miliardi di euro, im-

piega quasi 700.000 addetti e comprende 27.000 aziende, di cui il 95% sono pmi. Numeri che si declinano sul territorio italiano in quasi 77.000 addetti, di cui l'8 per cento impiegati nella settore della Ricerca e Sviluppo, un mercato che vale quasi 12 miliardi di euro e in cui le esportazioni segnano il 45%, per un totale di 4.000 imprese attive. L'Emilia-Romagna, con il distretto biomedicale di Mirandola, che rappresenta ben il 90% della produzione nazionale dell'intero comparto, è il cuore pulsante di questo settore: qui si trovano un centinaio di aziende, tra cui sei gruppi multinazionali e 25 imprese di media dimensione, per un totale di 5.500 addetti e un fatturato che raggiunge il miliardo di euro, di cui il 65% realizzato grazie all'export. È stato dunque automatico scegliere di organizzare B.T. Expo proprio nel quartiere fieristico di Modena, una location baricentrica situata in prossimità del distretto biomedicale di Mirandola e facilmente raggiungibile da tutta Italia e dall'estero.

### **Che tipo di manifestazione sarà B.T. Expo?**

Partendo dai precedenti dati si può capire come B.T. Expo non sarà una semplice manifestazione espositiva, ma un'importante occasione di incontro, confronto e cross-contamination tra tutti i principali attori di questo settore. L'evento avrà una valenza e una risonanza internazionale, in fiera si troveranno tutti i produttori e i fornitori dell'intera filiera produttiva sia del settore biomedicale che del biotech; quindi, non solo le grandi multinazionali, ma anche le piccole realtà produttive che, con le loro tecnologie e il loro know-how, sono elementi essenziali di questo comparto. Senza dimenticare le startup che rappresentano una parte fondamentale di questo panorama industriale, nel quale ogni anno si investono ingenti risorse per la ricerca e l'innovazione.

### **B.T. Expo non sarà dunque solo un evento b2b.**

Assolutamente no, proprio per la sua valenza internazionale e grazie alla presenza dei massimi esperti in materia, durante la manifestazione ci saranno anche importanti momenti di approfondimento, convegni e workshop su temi cruciali quali, ad esempio, il regolamento dispositivi medici (MDR) che definisce le nuove norme per la certificazione degli apparati in Europa e che, a partire da maggio 2021, abroga la direttiva 93/42/CEE. Si tratta di un regolamento che segna un passo importante: diversamente dalla precedente direttiva, l'MDR contiene infatti obblighi imputabili non solo ai produttori, ma anche agli importatori e ai distributori di dispositivi medici. Ci si confronterà anche su altre importanti tematiche quali l'ecosostenibilità e l'innovazione sui nuovi materiali, come le bioplastiche, e sul valore che avranno sempre di più per questo comparto; senza tralasciare le novità sulle più avanzate tecnologie produttive che si stanno sviluppando nel settore anche grazie al lavoro di numerose giovani startup.

Marco Momoli, *direttore generale di ModenaFiere*

### **Come nasce l'idea di organizzare a Modena una fiera per il settore biomedicale?**

Uno degli obiettivi che, come ModenaFiere, ci siamo posti è quello di organizzare manifestazioni che siano di interesse per il tessuto imprenditoriale locale. Nel territorio modenese si trovano alcuni dei più importanti distretti industriali internazionali, tra cui quello del biomedicale a Mirandola; per questo abbiamo iniziato un proficuo rapporto di collaborazione con tutte le associazioni del territorio, tra cui Confindustria Emilia, che sono poi entrate a fare parte del Comitato Organizzativo di B.T. Expo, per capire quali potessero essere i bisogni e le esigenze per le imprese di questo specifico comparto.

### **Che tipo di format avrà B.T. Expo?**

B.T. Expo, che si svolgerà nelle giornate del 5 e 6 ottobre 2021 presso il quartiere fieristico di Modena, sarà una manifestazione b2b, pensata specificatamente per gli operatori del settore, avrà quindi un format rigorosamente professionale per massimizzare al massimo l'investimento degli espositori e semplificare la partecipazione dei visitatori.

In particolare, dal punto di vista degli espositori si rivolge a tutte quelle aziende che fanno parte dell'intera filiera produttiva del settore biomedicale e dei dispositivi medici; quindi, non solo alle aziende che producono specificatamente apparecchiature biomedicali, ma anche quelle che con i loro prodotti, tecnologie o servizi fanno parte dell'iter produttivo di questo comparto industriale.

Prodotti e tecnologie saranno quindi al centro di questa kermesse espositiva; abbiamo voluto garantire questo aspetto anche dal punto di vista organizzativo: sarà una manifestazione completamente preallestita, per dare la possibilità anche alle piccole realtà di potere partecipare.

Ci tengo poi a sottolineare che B.T. Expo sarà organizzata in assoluta sicurezza, seguendo scrupolosamente tutte le norme e i protocolli sanitari anti Covid, garantendo, tra l'altro, obbligo dell'uso della mascherina, misurazione all'accesso della temperatura di tutti i partecipanti, distanziamento e scrupolosa igienizzazione degli ambienti. Inoltre, per avere il più assoluto controllo sulle presenze, per partecipare sarà obbligatoria la preregistrazione online sul sito di B.T. Expo.

### **Durante le due giornate di B.T. Expo è previsto anche un ricco programma di eventi e workshop specifici.**

Sì, accanto alla parte espositiva ci sarà anche una parte convegnistica di altissimo livello realizzata in collaborazione con il Comitato Scientifico, istituito appositamente per B.T. Expo, e formato da alcuni tra i maggiori e più rinomati rappresentanti del mondo universitario e imprenditoriale.

Anche per questo aspetto abbiamo seguito criteri organizzativi di equilibrio e sinergie tra i due momenti, senza che uno prevalga sull'altro.

Posso, senza ombra di dubbio, affermare che con B.T. Expo si passa da una tradizionale fiera di settore a una vera e propria fiera di filiera, dove i bisogni e le esigenze del visitatore, e dunque delle aziende, sono al centro di tutto.



# GI-CAR



1991 - 2021  
ANNIVERSARIO

## IL GIUSTO PARTNER AL TUO SERVIZIO



### BATTERIE

AVVIAMENTO, TRAZIONE LEGGERA,  
TRAZIONE PESANTE, STAZIONARIE E  
CARICABATTERIE



### LOGISTICA

CARRELLI ELEVATORI, PIATTAFORME  
AEREE, E SCAFFALATURE



### VEICOLI ELETTRICI

GREEN MOBILITY PER TRASPORTO  
PERSONE E MERCE, VEICOLI OMOLOGATI  
E SPECIALI

GI-CAR SRL

VIA E. CASTELLOTTI, 28/32 - 41053 MARANELLO (MO) | TEL. 0536 944996 - FAX 0536 945012 | INFO@GI-CAR.COM  
C.F. / P.IVA / REG. IMP. MODENA 01265950368

# Allenarsi per il Futuro

Lo sviluppo delle competenze manageriali per nuovi scenari futuri



**I**l mondo di oggi è caratterizzato da volatilità, complessità, ambiguità e incertezza. I nuovi sviluppi in atto avranno un impatto su ogni aspetto della vita delle persone e delle comunità, e di conseguenza anche sulle attività delle aziende. Non sempre però questi cambiamenti sono percepiti con un senso di urgenza da parte dei manager. Emerge la necessità di individuare **possibili scenari futuri**, utili a programmare azioni e piani in grado di **anticipare e prepararsi a quello che accadrà**. Numerosi individui e entità collettive (Enti Pubblici e Aziende) hanno già cominciato a investire tempo e risorse per sviluppare nuove competenze che garantiscano la loro resilienza di fronte ai rapidi cambiamenti in atto. La visione temporale non può essere ridotta e deve prendere in considerazione una serie di variabili che incidono sullo sviluppo futuro delle attività, come ad esempio l'andamento demografico, i cambiamenti sociali, le innovazioni tecnologiche, i cambiamenti climatici, la globalizzazione dei mercati, la mobilità, la socialità, i sistemi di comunicazione ecc.. Senza analizzare i trend in atto, si tende a organizzarsi per affrontare un futuro raggiungibile nell'arco temporale di pochissimi anni, perdendo di vista cambiamenti che, a medio termine, produrranno impatti importanti sullo svolgimento delle attività aziendali. **Allenarsi** a riconoscere tali implicazioni è oramai la sfida più impegnativa per le aziende e i suoi manager. Se ne sono già rese conto numerose aziende internazionali e organi di governo, che hanno già iniziato a investire tempo e risorse per effettuare questa tipologia di studi e valutazioni. I numerosi e diversi fattori di cambiamento (culturali, sociali, economici, tecnologici, politici, ...) sono poi profondamente intrecciati e si influenzano a vicenda, questo richiede un approccio sistemico capace di abbracciare l'intero sistema, senza trascurarne parti. A volte si ha difficoltà ad osservare gli eventi da un

punto di vista diverso dal “qui e ora”, e farsi carico del “dopo”. Essere in grado di adattarsi al cambiamento necessita quindi di ridisegnare le competenze della governance e dei manager fornendo una capacità di pensiero a medio e lungo termine. Per questo sono utili gli strumenti e i metodi tipici dello **Strategic Foresight** indispensabili in quest’epoca di accelerazione continua dei cambiamenti. Occorre sviluppare nei manager un **pensiero anticipante**, una capacità di cogliere per tempo gli indizi di una trasformazione che dispiegherà i suoi pieni effetti nei prossimi decenni, di adottare strategie conseguenti, di essere creativi e in grado di stabilire priorità e gestire i progetti. Per rispondere a queste esigenze si è attivato un progetto volto a fornire conoscenze e competenze utili a definire nuovi scenari possibili futuri e ad attivare strategie e piani di azione. Il progetto attivato permette, alle diverse tipologie di manager, di esplorare e definire i presupposti per l’innovazione delle attività aziendali che sosterranno lo sviluppo, prendendo in considerazione una finestra temporale minima di 10-15 anni. È un processo di “**alfabetizzazione ai futuri**” (**Futures Literacy**) attraverso la sperimentazione pratica di una serie di metodi derivati e adattati dal campo di studi dei futuri (Futures Study), un momento di **apprendimento e allenamento** per le risorse interne. Il progetto è organizzato e strutturato attraverso momenti e passaggi consequenziali: una fase di formazione e acquisizione di metodi, una fase di analisi, una fase di ricerca dei cambiamenti in atto e una fase finalizzata a identificare scenari futuri possibili. Il progetto prevede momenti formativi funzionali a trasferire conoscenze sui metodi e una fase laboratoriale funzionale a trasferire competenze. Nel laboratorio i partecipanti sono guidati a realizzare uno studio specifico sviluppato applicando le teorie, metodologie e tecniche fornite. Entrambi i momenti sono caratterizzati da: una prima fase di **impostazione** in cui si individua l’oggetto dello studio, lo scopo, gli obiettivi, i soggetti esperti dell’azienda da coinvolgere, i tempi e modalità operative di gestione del gruppo; una seconda fase di **raccolta e analisi** in cui si raccoglie materiale rilevante di natura quantitativa (analisi ambientale, Trends Analysis, System Analysis) e qualitativa (Stakeholder Analysis, interviste strategiche ad esperti); una terza fase di **visualizzazione** dove vengono individuati alcuni possibili scenari futuri a medio termine (con tecniche come “Wild Cards”, “Future Wheel”, “Manoa Scenarios”, “Strategic Scenario”, “3H-Three Horizons”); un’ultima fase di **definizione di azioni** dove si provvede a tradurre i risultati dello studio, dopo un’attenta valutazione degli scenari prospettati, in decisioni strategiche utilizzando la tecnica del “Backcasting” e definendo una Roadmap. Il percorso pertanto permette di creare conoscenze e competenze ai manager, utili alla definizione di strategie aziendali per affrontare sviluppi futuri a medio e a lungo termine.

*Valter Borellini - Trainer, Executive e Business Coach, Career Counselor, opera in contesti organizzativi aziendali e per varie agenzie formative al livello nazionale. Socio dell’Associazione Italiana Futuristi.*

---

**La nostra consulenza su misura**

# **PRIVATE BANKING**

*Fai crescere il tuo portafoglio e tutela il tuo patrimonio. Affidati alla nostra nuova consulenza finanziaria avanzata.*

**Banca  
Valsabbina**

# Aldina Balboni e Tribù, la solidarietà che non si ferma

di **GV e LA**

**D**a una parte una struttura residenziale e socioeducativa per persone con disabilità, dall'altra uno spazio multimediale dove i bimbi possono imparare giocando. Stiamo parlando di due centri fiore all'occhiello della solidarietà made in Bologna: il centro Aldina Balboni nell'area di Villa Pallavicini e il centro ricreativo Tribù, sostenuto dall'associazione Bimbo Tu presso l'ospedale Bellaria di Bologna.

Lo scorso dicembre c'è stata la posa simbolica della prima pietra del centro "Aldina Balboni". Il centro verrà realizzato nell'area di Villa Pallavicini, lungo via Cavalieri Ducati. Consisterà in un centro diurno socioeducativo per persone con disabilità e in una struttura di accoglienza. Nel nuovo centro sarà trasferito il centro di Casa Santa Chiara che in questo momento opera a Calcarà. Il centro svilupperà percorsi educativi e riabilitativi per la fascia di età giovane-adulta. Sono previste attività lavorative come laboratori di bomboniere, falegnameria, saponificio, cartongaggio e altre. Inoltre, il progetto prevede una struttura di accoglienza per 16 persone di età adulta, con disabilità medie e anche gravi, particolarmente rivolto a persone "over 65 anni", già accolte nei gruppi famiglia di Casa Santa Chiara.

Casa Santa Chiara vuole mantenere l'accoglienza anche per gli ospiti che invecchiano nei suoi gruppi. Un altro aspetto importante sarà la relazione con il territorio. È stata siglata una convenzione con il Comune per l'utiliz-



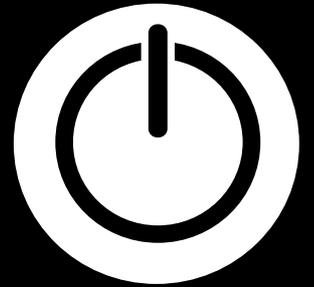
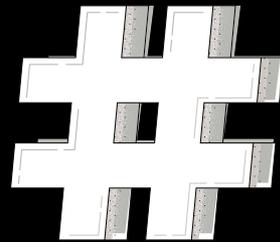
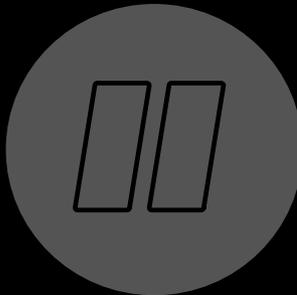
zo il sabato e la domenica di alcuni spazi per attività del quartiere. I servizi saranno gestiti dalla Cooperativa Casa Santa Chiara che opera in convenzione con le Asl.

La costruzione del centro dovrebbe concludersi entro la primavera del 2022 e i costi complessivi preventivati sono di 3,6 milioni di euro. "L'opera in costruzione", rimarca monsignor Fiorenzo Facchini, presidente della Fondazione Santa Chiara e vero animatore di questa speciale missione, "sarà dedicata ad Aldina Balboni, una donna bolognese deceduta cinque anni fa. Aldina era mossa da esigenze di giustizia e di carità suggerite dal Vangelo. Le sue opere partivano sempre da situazioni particolari di persone che incontrava, per le quali sentiva di dover fare qualcosa". A inizio 2021, invece, è stato inaugurato, presso il padiglione A dell'ospedale Bellaria di Bologna, Tribù, il centro ricreativo, sostenuto dall'associazione Bimbo Tu. Tribù offre gratuitamente servizi ludico-ricreativi ed educativi sia per i piccoli pazienti dell'ospedale, che per tutti quei bambini che si trovano ad accompagnare un genitore o un fratellino in ospedale e per figli di tutti i dipendenti che desiderassero usare questa struttura che, durante l'estate, diventerà anche summer camp. "Abbiamo lavorato tanti mesi a questo impor-

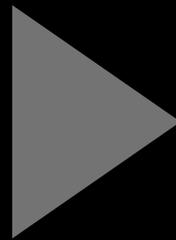
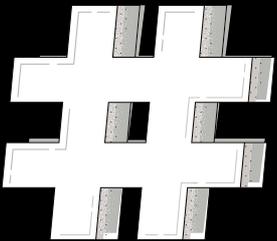
tante progetto con l'obiettivo di rendere l'ambiente ospedaliero sempre più accogliente", sottolinea Alessandro Arcidiacono, presidente di Bimbo Tu. "Questo lavoro di umanizzazione dell'ospedale", continua Arcidiacono, "lo abbiamo iniziato nel 2009, quando con il progetto Lucrezia abbiamo trasformato le aree di Neurochirurgia Pediatrica, Neuropsichiatria Infantile e Medicina Riabilitativa Infantile dell'IRCCS ISNB in luoghi ospitali, sereni e allegri. Quello che, però, caratterizza e diversifica la Tribù è che si tratta di uno spazio pensato non solo per i pazienti pediatrici ma anche per i piccoli e giovani utenti dell'ospedale. Tribù vuole quindi essere anche un servizio per la cittadinanza e la comunità". Il comune denominatore dei servizi della Tribù è il gioco. Il gioco non è solo svago, ma ha anche una grandissima valenza formativa, educativa e terapeutica poiché è lo strumento con cui il bambino esprime la sua personalità e al contempo sviluppa le proprie conoscenze. Un altro aspetto che contraddistingue Tribù è che al suo interno sono stati attivati percorsi e progetti innovativi con cui i piccoli pazienti affetti da patologie del sistema nervoso centrale potranno, attraverso il gioco, imparare a convivere serenamente con la loro malattia.



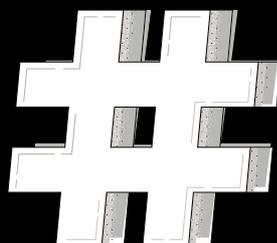
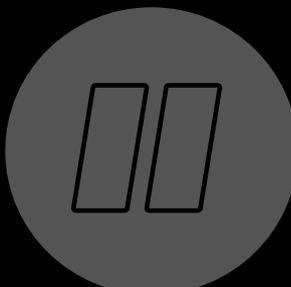
BUSINESS INTELLIGENCE & BUSINESS ANALYTICS



OPERATIONS MANAGEMENT



PRESENTATION DESIGN ACADEMY



# FAV

*A noi interessano i risultati*

A scendere in campo stavolta sono i più bravi: abbiamo chiesto ad alcune eccellenze di trasferire l'expertise delle loro discipline per poter imparare direttamente dai migliori.

Questo il DNA delle nostre masterclass: una formazione integrata da linguaggi, idee creative e progetti innovativi, con l'esperienza all'avanguardia di chi lavora direttamente sul campo.

Le tematiche più attuali prendono forma con le nostre masterclass:

**Business Intelligence e Business Analytics:** le più moderne tecniche per la gestione dei dati e per la sintesi di indicatori che supportano il processo decisionale aziendale.

**Operations Management:** un percorso che punta dritto all'eccellenza operativa e ne esplora i principi nel dettaglio, con continui riferimenti a significative esperienze applicative in contesti aziendali che vanno dalla PMI alla multinazionale.

**Presentation Design Academy:** per scoprire come è fatto l'ecosistema di una presentazione, migliorare la progettazione delle proprie slide, imparare le tecniche grafiche su cui si fonda la comunicazione efficace.

# Masterclass

## “GESTIONE E INNOVAZIONE DI IMPRESA”, IL NUOVO CORSO FIRMATO CLAMM

Dall'anno accademico 2020/21, al tradizionale piano didattico del corso di laurea in management e marketing dell'Università di Bologna, il CLAMM, promosso dal Dipartimento di Scienze Aziendali, si aggiunge un nuovo curriculum di studi in “Gestione e Innovazione d'Impresa”. Il corso ha durata triennale, ma è esplicitamente prevista una modalità part-time, con dilazione dell'impegno di studio per consentire di conseguire il titolo in quattro oppure cinque anni. Chi è già inserito in un'attività lavorativa o chi, uscendo dalla scuola superiore, ha in programma di compiere studi universitari lavorando, ha quindi da oggi un'opportunità concreta di studio complementare al lavoro.

Le lezioni frontali, che costituiscono un elemento fondamentale del corso di laurea e si svolgono alcuni giorni alla settimana, nel tardo pomeriggio e il sabato mattina, per favorire lo studente già impegnato o che intende impegnarsi contemporaneamente in attività lavorativa, sono integrate con materiali didattici su piattaforma web, al fine di facilitare l'apprendimento e al tempo stesso valorizzare progressivamente l'utilizzo di tecnologie digitali.

“Pensato per consentire la complementarità tra studio e lavoro e per sviluppare capacità imprenditoriali che potrebbero trasferirsi contestualmente in azienda, il corso in Gestione e Innovazione d'Impresa non è un semplice corso serale. I curricula a svolgimento tardo pomeridiano o serale nell'area della gestione d'impresa assolvono un'importante funzione sociale, dando forma a un modello di riqualificazione delle risorse umane per le imprese potenzialmente in grado di favorire innovazione e imprenditorialità. Favorire l'accesso al mondo del lavoro a persone che abbiano acquisito competenze immediatamente fruibili può consentire di cogliere le nuove sfide imposte dall'innovazione tecnologica e digitale. A questo si aggiunga il più efficiente utilizzo delle strutture universitarie pubbliche, a beneficio della città e del Paese”, dichiara Stefano Mengoli, docente di Finanza Aziendale all'Alma Mater Studiorum e Direttore della sede di Bologna del Dipartimento di Scienze Aziendali.

“Pur vantando un grande tessuto industriale e di servizi, infatti, in Emilia-Romagna non esistono iniziative equiparabili, esplicitamente rivolte alle due categorie di persone per cui

è stato pensato il corso: coloro che hanno già intrapreso una carriera lavorativa subito dopo la scuola secondaria e che dopo anni di attività sono interessati a migliorare le proprie competenze al di là di quanto si possa normalmente apprendere dall'esperienza sul campo; coloro che, terminata la scuola secondaria, avrebbero intenzione di proseguire gli studi, ma hanno necessità di rendersi autonomi finanziariamente. A questa categoria di persone, un corso a svolgimento tardo pomeridiano o serale consente di coniugare tali esigenze, favorendo esperienze imprenditoriali giovanili e formative e rispettando al contempo uno dei valori fondanti di un sistema di istruzione pubblica, quello dell'inclusione”, sottolinea il Prof. Mengoli.

La parola d'ordine, dunque, è inclusione, ma anche autorealizzazione: considerando il criterio di accesso e il numero di studenti iscritti ai corsi di laurea, tema centrale nella programmazione universitaria, l'apertura delle aule anche in orario tardo pomeridiano e serale consentirà a un maggior numero di persone di fruire dell'Università, aumentando le opportunità di svolgere una buona didattica. Contestualmente, studenti che sarebbero stati eventualmente esclusi dal mondo universitario, una volta laureati potranno migliorare le proprie potenzialità lavorative, aumentando così la propria autostima e realizzazione personale, a beneficio dell'intera comunità.

## CORDOGLIO PER LA SCOMPARS DI ADRIANO CACCIARI

Si è spento a 93 anni lo scorso marzo Adriano Cacciari, fondatore nel 1969 de La Spaziale, tra i marchi di macchine professionali per il caffè espresso più noti al mondo. Ideatore della 'Tipo A', ribattezzata poi 'La Spaziale' come omaggio alla conquista dello Spazio di quegli anni, Cacciari fu convinto dal successo di quel primo modello a fare di un esperimento un'azienda insieme a sua moglie Giorgina e, in seguito, a sua figlia Franca e al marito Maurizio Maccagnani, attuale presidente. “Per fare le cose bene o male ci vuole lo stesso tempo, ma il risultato finale non è certo lo stesso”, era solito ripetere ai dipendenti.



## SCANDELLARI INFISSI PIANGE LO STORICO FONDATORE CESARINO SCANDELLARI

Lascia la moglie Giorgina e il figlio Stefano Cesarino Scandellari, storico fondatore e titolare della Scandellari Infissi di Bologna, mancato a fine aprile. Avviata nell'immediato secondo dopoguerra come officina per la lavorazione delle reti di ferro, in brevissimo tempo, grazie alle capacità imprenditoriali del fondatore, Scandellari Infissi è divenuta una realtà di spicco a livello nazionale nel campo della produzione di serramenti in acciaio, il cui successo è frutto di un vero e proprio percorso familiare.



## COPPARO PIANGE PAOLO OSSÌ

Chi lo ha conosciuto ha espresso riconoscenza per una vita all'insegna dell'aiuto al prossimo e della generosità. Si è spento all'età di 64 anni Paolo Ossi, titolare della Ossiplast, azienda conosciuta in tutta Italia e impegnata nella produzione di stampi plastici, fondata dal padre Bruno alla fine degli anni Settanta. Grande sportivo e praticante di arti marziali, Paolo Ossi era sposato con Laura e aveva un figlio, Piero. Uomo conosciutissimo a Copparo, alle porte di Ferrara, sia per le capacità professionali che per le doti personali, di lui dicono tutti che non si risparmiava mai, né con gli amici né con chi aveva bisogno di sostegno.





“Mi piace pensare a questa proposta didattica come a un importante contributo al processo di riforma dell’istruzione superiore, in grado di formare persone immediatamente spendibili nel mondo del lavoro e di favorire un nuovo tipo di imprenditorialità, basata non esclusivamente sulla creatività e/o competenza tecnica accompagnata dalla personale propensione al rischio. È sempre più evidente come le nuove imprenditorialità debbano sposare un mix che integri queste caratteristiche con avanzate conoscenze di gestione e innovazione d’impresa, che la situazione attuale rende ormai imprescindibili. In altre parole, ciò a cui aspiriamo è quella interazione tra mondo del lavoro e formazione di cui oggi tanto si parla, che potrebbe nell’immediato futuro sfociare in accordi con associazioni di imprese o aziende stesse, prevedendo periodi di inserimento e training aziendale compatibili con gli studi universitari”, conclude Mengoli.

Considerando quale obiettivo principale la complementarità con il lavoro, il corso non prevede alcun requisito di occupazione formale per l’accesso, bensì criteri di ammissione legati alla valutazione mediante colloquio attitudinale, da cui emergano evidenti le motivazioni personali necessarie per affrontare con successo questo tipo di studi.

## LOGITAL IN LUTTO PER LA MORTE DI PAOLO BARBIERI

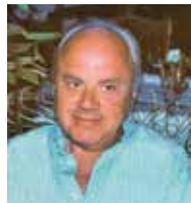
È mancato improvvisamente ad aprile l’imprenditore cinquantottenne Paolo Barbieri, presidente e amministratore delegato della Logital di San Lazzaro, alle porte di Bologna, attiva nel campo della centralizzazione e monitoraggio dati e della building automation. Barbieri era sposato con Rita e padre di Riccardo, Filippo e Beatrice. Negli ultimi anni era riuscito a legare al lavoro anche la grande passione per lo sport: tifoso della Virtus della quale, con il marchio dell’azienda, era diventato uno degli sponsor, Barbieri è stato uno dei primi ad attivarsi per la creazione della Fondazione Virtus, in



cui aveva ricoperto il ruolo di membro del consiglio conquistando la stima e il rispetto di tutti.

## ADDIO A ROBERTO NUTI

Risale allo scorso aprile la scomparsa di Roberto Nuti, fondatore dell’omonima azienda di Castel Guelfo, Bologna, specializzata nella produzione e distribuzione di ammortizzatori e componenti per mezzi industriali e fiera rappresentante della Motor Valley emiliana. Nuti, che commercializzava ricambi automotive già negli anni Cinquanta, cominciò così il suo percorso da imprenditore e fondò la propria attività nel 1962, avviando la produzione dell’ammor-



tizzatore Sabo (acronimo di Shock Absorber Bologna) dalla metà degli anni Settanta. La moglie Elisabetta ne ricorda le doti umane, la profondità degli affetti e il forte legame familiare, così come la serietà e l’impegno che ha dedicato alla sua impresa, di cui oggi il figlio Massimo è direttore generale.

## CORDOGLIO PER SERGIO PAZZAGLIA

È scomparso lo scorso aprile Sergio Pazzaglia, fondatore della bolognese Centrogest. L’azienda, oggi realtà presente in otto Paesi europei oltre all’Italia, è attiva fin dagli anni Ottanta e si è nel giro di pochi anni affermata tra i principali player nel settore delle soft activities. La sua mission è quella di costituire un punto di riferimento nel mercato del facility management italiano. A ricordare il fondatore sono i soci e tutti i collaboratori dell’azienda bolognese: “Il tuo coraggio, la tua determinazione e il tuo entusiasmo saranno la nostra forza per continuare a far crescere la nostra Centrogest”.

## IL DISTRETTO CERAMICO IN LUTTO PER CARLO SELMI

È avvenuta lo scorso aprile la morte del noto imprenditore del distretto ceramico Carlo Selmi, per molti anni amministratore delegato e presidente di Coem Ceramiche. Apprezzato non solo per il suo impegno e le capacità in ambito lavorativo, ma anche per la generosità con cui ha saputo distinguersi anche al di fuori delle attività di lavoro, Selmi è stato tra gli imprenditori che hanno dato vita al distretto ceramico, contribuendo con le loro imprese alla nascita di un vero polo produttivo del settore nell’area fra Modena e Reggio Emilia. Lo ricordano la moglie Carla e i figli Daniela e Alberto, oggi rispettivamente alla guida di Coem e di Laminam.



## ADDIO A CARMINE PREZIOSI, STORICO DIRETTORE DI ANCE BOLOGNA

È scomparso lo scorso febbraio Carmine Preziosi, direttore del Collegio Costruttori Edili della Provincia di Bologna dal 1° marzo 1990, dal 2004 direttore di ANCE Bologna e infine coordinatore della sede di Bologna di ANCE Emilia fino al 31 marzo 2020. Prima dell'ingresso nel mondo delle costruzioni aveva lavorato per dieci anni nel mondo di Confindustria, raggiungendo complessivamente quarant'anni di onorata carriera professionale. Nella lettera di commiato che lo scorso maggio inviò a tutti i direttori del sistema ANCE Nazionale, scriveva che la bellezza del suo lavoro era consistita "nel perseguire l'interesse generale attraverso gli stimoli che ci giungono ogni giorno dalle imprese associate e dalle istituzioni con cui ci confrontiamo; l'eccellenza della nostra professionalità sta nel saper coniugare sempre, in ogni momento, l'interesse delle imprese associate all'interesse generale", incoraggiando tutti "ad avere fiducia nella funzione di rappresentanti di interessi della categoria industriale che sempre più richiede altissima professionalità, unita a visione tecnica e politica"; e così concludeva: "Il sistema ANCE resterà centrale nel disegnare le direttrici di sviluppo della nostra società, confermando il proprio ruolo a servizio delle imprese e del Paese".



## REYHANEH ALIKANI VINCE LO YOUNG ART AWARD 2021

È Reyhaneh Alikani con l'opera "PUNTO E A CAPO" ad aggiudicarsi lo Young Art Award 2020/2021, seconda edizione dell'appuntamento promosso dai Giovani Imprenditori di Confindustria Emilia in collaborazione con l'Accademia di Belle Arti.



L'opera del primo classificato è stata acquistata dai Giovani Imprenditori ed entra così a far parte della collezione privata del gruppo, "Cantiere del contemporaneo", che, esposta per la prima volta dal vivo nella sua interezza presso gli spazi di Palazzo Tubertini a Bologna, sede di Azimut Capital Management, dal 2015 si è arricchita di anno in anno di una nuova opera.

100 fare

## DECENNALE PREMIO MASCAGNI ONLINE LE PILLOLE VIDEO DEI PASSATI VINCITORI

È un anniversario importante quello che il Premio Mascagni si appresta a festeggiare nel 2021: quella in corso di svolgimento è infatti la decima edizione dell'iniziativa con cui dal 2012 Confindustria Emilia racconta le storie delle sue "imprese che crescono" sulle pagine del Resto del Carlino, accendendo i riflettori sulle eccellenze imprenditoriali del nostro tessuto produttivo e condividendo tasselli di cultura d'impresa con tutta la comunità.

Per celebrare questo importante traguardo, ogni giovedì, sui profili social dell'Associazione verranno pubblicate delle brevi pillole video nelle quali i passati vincitori racconteranno la propria storia, le sfide che sono pronti a raccogliere e il legame con il territorio e la



comunità in cui operano. Nei prossimi mesi le pillole "accompagneranno" le aziende lungo un percorso che le porterà fino alla cerimonia di premiazione del Premio Mascagni 2021, in programma venerdì 12 novembre alle ore 17. Una cerimonia che sarà una grande festa nel corso della quale verranno celebrate le quasi 400 aziende partecipanti e tutti i protagonisti che hanno contribuito a scrivere la storia del Premio Mascagni in questi dieci anni.

## NOMINE DI PRESTIGIO PER QUATTRO IMPRENDITORI EMILIANI

Marco Checchi, amministratore delegato di Pelliconi, Pietro Ferrari, presidente di Ing. Ferrari, e Grazia Valentini, presidente di GVS, sono tra i 25 Cavalieri del Lavoro nominati dal Presidente della Repubblica Sergio Mattarella per l'anno 2021. L'onorificenza "al Merito del Lavoro" è una delle più esclusive tra gli ordini cavallereschi e viene conferita ogni anno in occasione della Festa della Repubblica a imprenditori italiani che si siano distinti in vari settori. Istituita nel 1901, è concessa dal Presidente della Repubblica su proposta del Consiglio dell'Ordine presieduto dal Ministro dello Sviluppo Economico.

Lo scorso maggio, inoltre, Fabio Tarozzi, presidente e amministratore delegato di SITI B&T Group è stato confermato per il secondo mandato vicepresidente di Federmeccanica, con delega ai Rapporti con i territori. Un ruolo importante che conferma e rafforza l'impegno associativo profuso nel biennio precedente e



che sarà centrale per promuovere la competitività e la sostenibilità delle imprese. Tarozzi sarà l'unico rappresentante degli imprenditori dell'Emilia-Romagna.





ADERENTE A  
**CONFINDUSTRIA EMILIA  
AREA CENTRO**

Le imprese di Bologna,  
Ferrara e Modena



**EXPORT DIGITALE B2B**

## **Un tempo, esportazione. Ieri, internazionalizzazione. Ora, Export Digitale.**

Non esiste una data certa sul calendario che stabilisca quando è avvenuta la prima esportazione di prodotto da un Paese ad un altro.

Sappiamo che gli scambi commerciali tra i popoli sono sempre esistiti dacché ne abbiamo memoria.

Non sono bastate le guerre, le pandemie e i fenomeni di cambiamento epocale per interrompere l'intraprendenza degli imprenditori.

Perché, **crescere sui mercati esteri è l'ambizione, la speranza, l'ideale, l'aspirazione di ogni impresa.**

E noi, lo sappiamo bene.

**Contatta chi ha ideato l'Export Digitale.**



DIREZIONE CLIENTI WEEVO

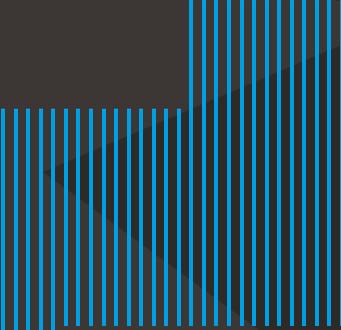
**347 973 54 24**

**WWW.WEEVO.IT**



# lead the future.

CELINE | stabilimento "La Manufacture" | Radda in Chianti (SI)



Diamo vita a nuovi spazi  
realizzando opere straordinarie  
per complessità e bellezza.  
Luoghi dove vivere bene  
e lavorare nel miglior comfort.

[www.ingferrari.it](http://www.ingferrari.it)



**INGFERRARI**<sup>®</sup> SPA

General Contractor | Impianti | Service