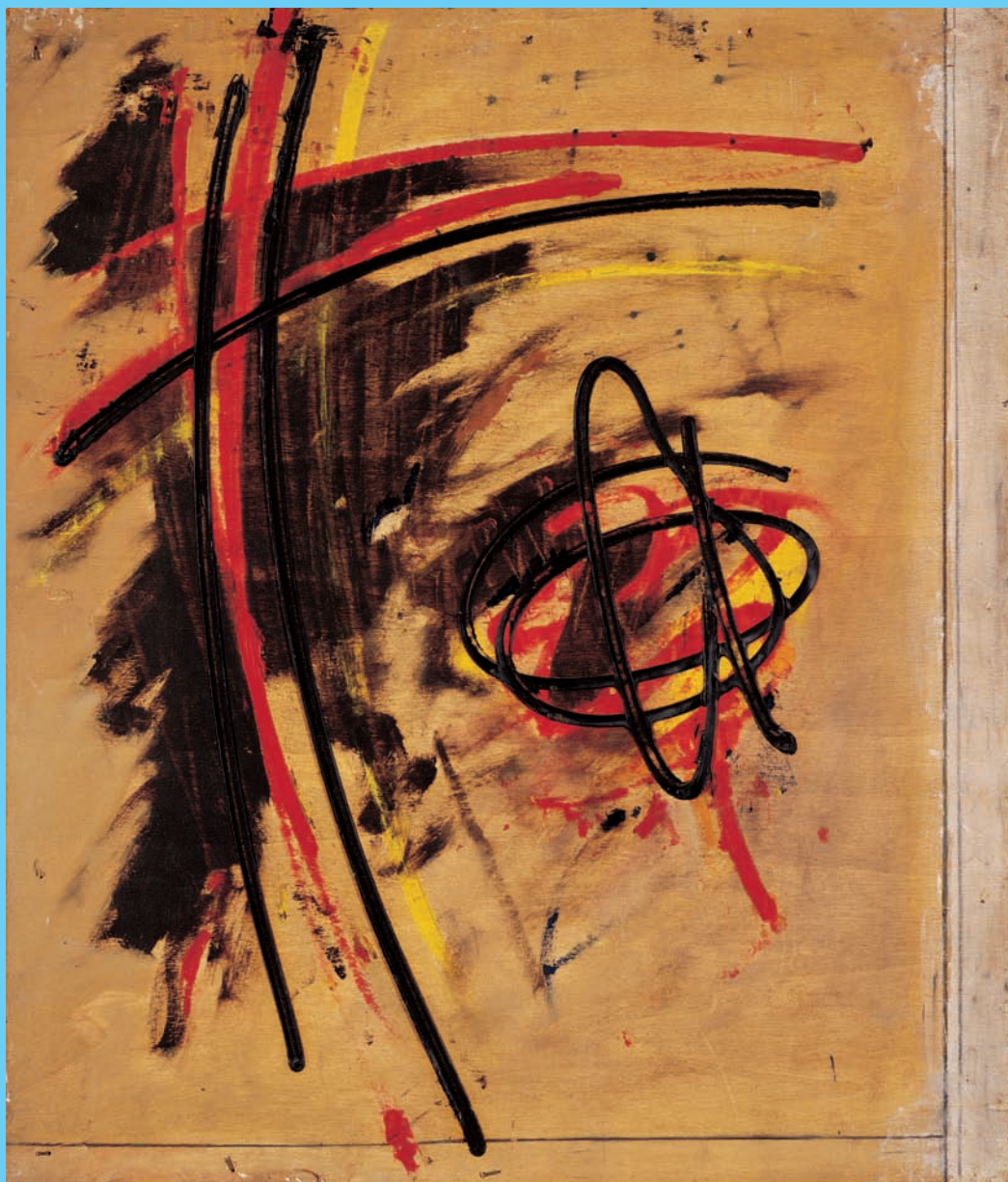


LA CITTÀ DEL SECONDO RINASCIMENTO

IL CASO DI QUALITÀ

BAGNI
BIRCHMAN
BONAFÈ
CHINAGLIA
CONTI
CREDALI
DALLA VAL
FARAONI
FERRARI C.
FERRARI G.
GASPARINI
GRAFFAGNINO
MASSA
MONTI
PANDOLFI
PETERS
POSTACCHINI
SPADAFORA
USSIA
VIERO
WANG
ZAMBELLI





CARBON VENETA
TECNOLOGIA NEI COMPOSITI

Carbonveneta srl nasce per dare risposte concrete, efficaci e all'avanguardia nel campo dei profili in fibra di carbonio.

Con particolare attenzione si rivolge al settore edilizio per i rinforzi e consolidamenti strutturali e all'industria che trova applicazione di questi prodotti per costruzione di macchine ad alto contenuto tecnologico.

L'obiettivo è la collaborazione con aziende che impiegano materiali compositi in carbonio in forte fase di sviluppo mettendo a disposizione la propria esperienza per lo studio e la realizzazione di nuovi prodotti.

Pertanto lavora anche su specifiche del cliente.

Carbonveneta srl dispone di capacità produttive per medie e grandi serie, ha imposto una nuova gestione operativa molto flessibile rivolta a soddisfare richieste di mercato con consegne rapide.

L'attività nel complessivo è certificata UNI EN ISO 9001:2008 e può fornire i prodotti in carbonio con prove prestazionali certificate da studi accreditati.

www.carbonveneta.it



**Lamine
in carbonio**



**Tondi
in carbonio**

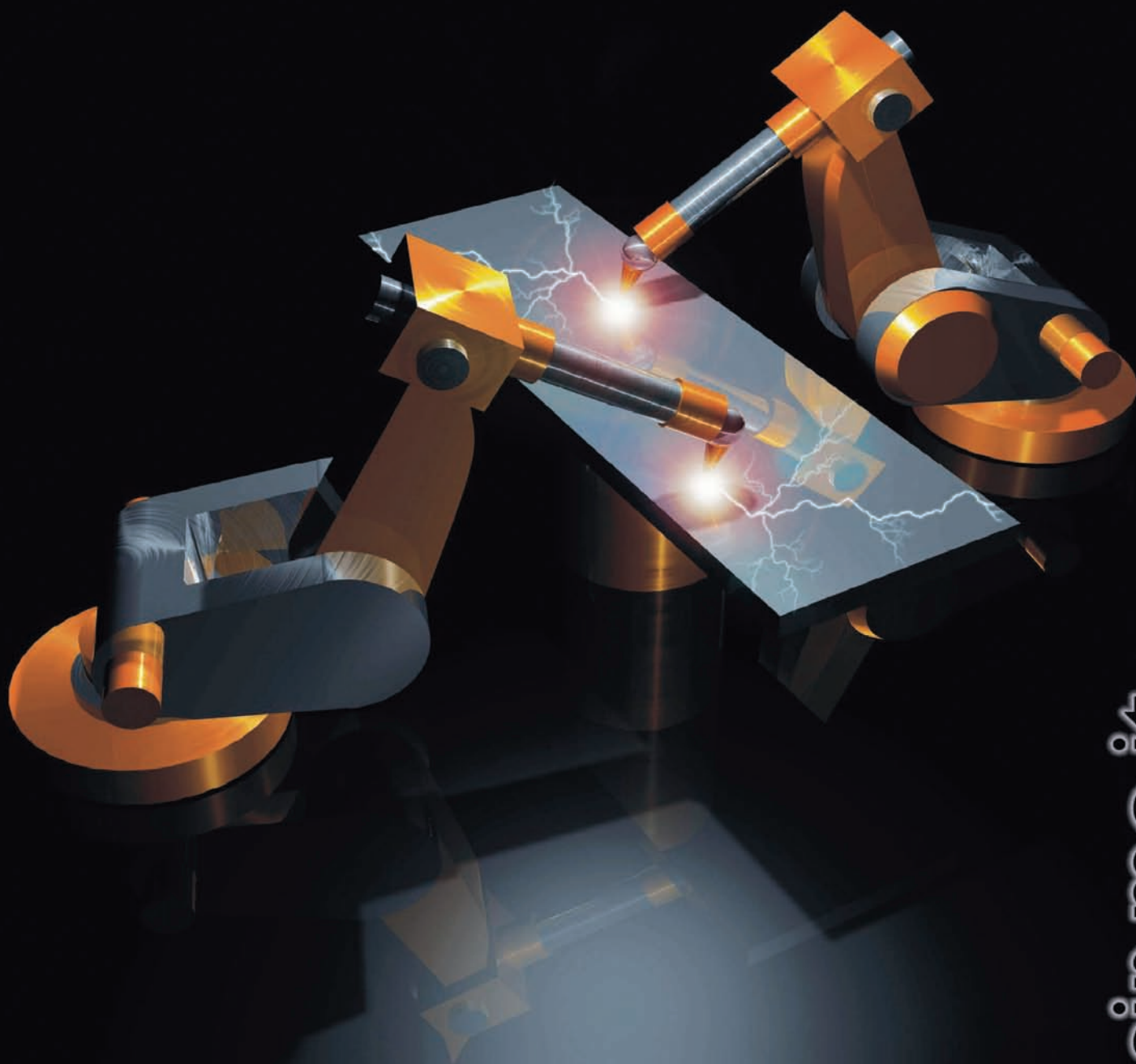


**Tubi
in carbonio**



SOLUZIONI INDUSTRIALI ROBOTIZZATE

UOMINI CHE COSTRUISCONO **ROBOT**
PER **UOMINI** CHE VOGLIONO **COSTRUIRE**



GROUP

SIR S.p.A.

Strada naz. del Canaletto Centro, 450 - Modena - Italy

Tel. +39 059 3164811 - Fax +39 059 454875 - Email: sir@sir-mo.it

www.sir-mo.it

CON VOI per lo sviluppo e la **qualità** riducendo
i costi fissi e apportando le migliori professionalità.

*TEC Eurolab collabora con il cliente per il raggiungimento
dei suoi obiettivi attraverso un sistema integrato di valori,
esperienze e conoscenze multidisciplinari.*

*Uomini, tecniche e strumenti per l'innovazione, il miglioramento
ed il controllo di materiali, prodotti e processi*

TECNOLOGIA DEI MATERIALI
TECNOLOGIA DI SALDATURA
PROVE NON DISTRUTTIVE
TARATURA STRUMENTI DI MISURA
RILIEVI DIMENSIONALI
CORSI DI FORMAZIONE
CERTIFICAZIONE DEL PERSONALE
RICERCA & SVILUPPO
MATERIALI NANO-STRUTTURATI

ACCREDITATIONS



LAB N° 0052
PRS N° 0060 C
LAT N° 0110



Le nostre sedi

TEC Eurolab S.r.l.
Viale Europa, 40
41011 Campogalliano (MO) - Italy
Tel. +39 059 527775
Fax: +39 059 527773
e-mail: info@tec-eurolab.com

LAB.MET S.r.l.
Via Venezia, 22
33085 Maniago (PN) - Italy
Tel. +39 0427709314
Fax: +39 0427737522
e-mail: info@labmet.it

TEC Eurolab S.r.l.
C.so Torino 91/A
10090 Buttigliera Alta (TO) - Italy
Tel. +39 0119761067
Fax: +39 0119342478
e-mail: info@tec-eurolab.com

**TEC Eurolab Material Inspection
Consulting Service - (Shanghai) CO. L.t.d.**
1-16, No. 516 Wenchuan Rd, Gongfu Park
Baoshan District - 201906 - Shanghai - China
Tel. +86 021 6071 6381 Fax: +86 021 6071 6382
e-mail: china@tec-eurolab.com



art.kalimera.it ph: stefano camellini

*Crediamo
nei
Segni
Indelebili*
1965 • 2012

Più di 40 anni di vita non sbiadiscono i valori con cui siamo nati. Guardiamo avanti, standovi accanto nell'evoluzione dei vostri bisogni. E dei vostri spazi.

Nasce PvX l'inscatolatrice che unisce la produzione di una continua con il cuore di una alternata, in un ingombro minimo.



PACKAGING EXPERIENCE SINCE 1965

GB Gnudi Bruno SpA - via e. masi 9 - 40137 bologna (italy) / t +39.0514290611 / f +39.051392376 / www.gbgnudi.it / info@gbgnudi.it
capitale sociale 1 780.000 I.V. / C.C.I.A.A. Bologna 173078 / Reg. Imprese Bologna, / C.F. / P.IVA (VAT) IT00326220373



IL CASO DI QUALITÀ

Sergio Dalla Val	<i>La responsabilità, la capacità, l'efficacia</i>	8
Uwe Henrik Peters	<i>Robert Schumann: un caso di qualità, non di pazzia</i>	11
Anna Spadafora	<i>I dispositivi di riuscita, vivendo</i>	13
Ruggero Chinaglia	<i>Il criterio dell'ascolto</i>	15
Maria Antonietta Viero	<i>L'impresa intellettuale</i>	16
Enrico Postacchini	<i>Proposte per la valorizzazione del centro storico</i>	19
Bruno Conti	<i>Il manifatturiero, ricchezza della nostra regione</i>	20
Giovanni Ferrari	<i>Un pioniere del terremoto intellettuale</i>	22
L. Antonio Credali e Gianluca Ussia	<i>Le fibre di carbonio per l'adeguamento sismico</i>	24
Mauro Massa	<i>Con l'e-commerce, oltre la burocrazia</i>	27
Stefano Bonafè	<i>La riuscita dell'impresa</i>	29
Chiara Ferrari	<i>SCE e Yin Da Yang: un progetto di internazionalizzazione dal sapore orientale</i>	30
Wang Lu	帶有东方韵味的跨国合作	31
Raffaele Monti	<i>L'eleganza del tessile, la mia scommessa di vita</i>	33
Loris Gasparini	<i>Dal magazzino automatico alla logistica dell'impresa</i>	35
Roberto Graffagnino	<i>Un nuovo orientamento nell'elettromeccanica e nelle energie alternative</i>	37
Roberto Pandolfi	<i>Vantaggi e svantaggi del quinto Conto Energia</i>	41
Marzia Zambelli	<i>Criticità e novità nella sicurezza sul lavoro</i>	43
Janie Sue Birchman	<i>L'american style a Bologna</i>	45
Libero Faraoni	<i>I migliori esiti del made in Italy</i>	47
Ermi Bagni	<i>Grande trionfo delle D.O.P. e I.G.P. modenesi alle Olimpiadi di Londra</i>	49

Questo giornale convoca intellettuali, scrittori, scienziati, psicanalisti, imprenditori sulle questioni nodali del nostro tempo e pubblica gli esiti dei dibattiti a cui sono intervenuti in Emilia Romagna e altrove, per dare un apporto alla civiltà e al suo testo.

Registrazione del Tribunale di Bologna n. 7056 dell'8 novembre 2000

TRIMESTRALE, SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE

Art. 2 - comma 20/B - Legge 23/12/96 n. 662

Pubblicità inferiore al 45%, a cura dell'Associazione Il secondo rinascimento

Iscrizione al Registro Nazionale della Stampa n. 11021 e al ROC n. 6173

Numero cinquanta. Stampato nel mese di settembre 2012, presso Poligrafico Artioli S.p.A., via Emilia Ovest 669 - 41100 Modena

EDITORE: Associazione Culturale Progetto Emilia Romagna

DIRETTORE RESPONSABILE: Sergio Dalla Val

REDAZIONE E ABBONAMENTI:

Bologna - via Galliera 62 - 40121, tel. 051 248787; fax 051 247243

Modena - via Mascherella 23 - 41100, tel. e fax: 059 237697

Sito Internet: www.lacittaonline.com - www.ilsecondorinascimento.it - redazione@lacittaonline.com

EQUIPE DI REDAZIONE:

Agnese Agrizzi, Roberto F. da Celano, Ornella Cucumazzi, Caterina Giannelli, Carlo Marchetti, Luca Monterumici, Marco Moscatti, Anna Maria Palazzolo, Simone Serra, Anna Spadafora.

EQUIPE ORGANIZZATIVA:

Francesca Baroni, Daniele Borin, Silvia Pellegrino, Pasquale Petrocelli, Silvana Rubini, Panteha Shafiei, Mirella Sturaro.

In copertina: Sandro Trotti, *Assi cartesiani*, 1961, olio su tavola, cm. 41x49. Questa e le altre opere sono pubblicate in questo numero per gentile concessione del Museum of the Second Renaissance, Villa San Carlo Borromeo, Milano Senago.

ITS, LA TECNICA PER CRESCERE

Un'opportunità per i giovani tra formazione e lavoro

Sabato 22 settembre 2012, ore 10.00
Museo Casa Enzo Ferrari - Via Paolo Ferrari 85, Modena

Giornata di orientamento e presentazione del Corso ITS
"Tecnico Superiore per l'innovazione di processi e prodotti meccanici"



Programma

Introduce:

Giovanni Corsini
Presidente Fondazione ITS
Meccanica e Materiali

Rossana Salami
Consigliere Delegato Salami Spa

Intervengono:

Rinaldo Tondelli
Presidente Case New Holland Italia Spa

Adriana Querzè
Assessore all'Istruzione del Comune
di Modena

Alessandro Chiesa
Responsabile Sviluppo, Organizzazione
e Direzione Risorse Umane Ferrari Spa

Conclude:

Carlo Sini
Già Professore di Filosofia teorica
all'Università Statale di Milano

Sono previsti interventi di Allievi che stanno frequentando la prima edizione del Corso ITS

Evento realizzato in collaborazione con la rivista "La Città del Secondo Rinascimento"



LA RESPONSABILITÀ, LA CAPACITÀ, L'EFFICACIA

Responsabilità, capacità, efficacia sono significanti che sembrano completamente spariti dallo scenario civile, culturale, economico e finanziario. Nell'irresponsabilità e nell'incapacità di ognuno, a dettare legge e a stabilire l'etica sembrano rimasti la crisi, i mercati, la speculazione, come se fossero personificazioni, soggetti agenti, forze oscure, quasi divinità ineluttabili. Gli stessi fenomeni meteorologici vengono nominati e personificati: l'aumento della temperatura è chiamato Caronte, poi Minosse. Siamo tornati ai tempi dell'antica Roma, in cui, anziché "piove", si diceva "Zeus piove"... Animazione, personificazione, paganesimo e, dunque, idolatria.

Questa individuazione e questa rappresentazione del soggetto agente comportano in realtà l'irresponsabilità, l'incapacità, l'inefficacia di ognuno. Pertanto, "ciascuno" non esiste più, esiste solo "ognuno". Ognuno subisce questi animali fantastici, queste fatalità, queste divinità dell'economia, del mercato, della natura.

Eppure, Freud, già nell'anno 1925, nelle note aggiunte all'Interpretazione dei sogni, intitolava un breve saggio La responsabilità morale per il contenuto del sogno. In tale scritto, egli afferma che, innanzi al contenuto di sogni violenti o erotici, per esempio, siamo portati a pensare che essi non dipendano da noi, ma in effetti non è così: Freud dice che noi siamo responsabili di questi sogni. Perché – sostiene – certamente vengono dall'Es, ma "sarebbe un'impresa vana, per qualsiasi intento vitale, cercare di separare l'Io

dall'Es".

Stabilendo una responsabilità rispetto al sogno, Freud avanza un concetto di responsabilità inconscia. E non riscontra nessuna responsabilità della coscienza nel sogno, anzi sembra che la coscienza sia proprio ciò che fugge dalla responsabilità. In buona coscienza, infatti, "Non spetta a me fare questo", "Lui, non io, è responsabile di tutto ciò", "È tutta colpa della crisi". Ed ecco, allora, il soggetto irresponsabile che delega all'Altro immaginario la responsabilità delle cose, dei pagamenti, della vendita, della scrittura. Oppure, "Io più di così non riesco a fare", "Questo va oltre le mie possibilità". Ecco il soggetto incapace, che non è capace di fare, non può fare, non riesce a fare, non sa fare. E se fa, è solo perché è costretto, secondo la credenza nel plagio, nella costrizione intersoggettiva. Con questi presupposti, per chi si crede soggetto irresponsabile o incapace, impossibile giungere all'efficacia o alla qualità.

Nella parola originaria, di cui l'inconscio è la logica particolare, la responsabilità, la capacità e l'efficacia sono assolute, imprescindibili. Già Freud scriveva: "L'esperienza dimostra che io mi assumo questa responsabilità comunque; che, in un modo o nell'altro, vi sono costretto". In altri termini, anche cercando di evitare questa responsabilità, occorre affrontarla: quel che è eluso non può essere evitato, è impossibile non fare i conti con quel che resta inanalizzato. Come indica ciò che sta accadendo nello scenario economico e politico.

Come divenire caso di qualità? Nessuna riuscita senza la responsabilità, la capacità e l'efficacia. Ma di quale responsabilità si tratta? Non la responsabilità soggettiva, personificata, individuale o collettiva. La cifrematica sottolinea che la responsabilità è della legge, la capacità è dell'etica e l'efficacia è della clinica. Nessuna deresponsabilizzazione o giustificazione, ma un modo per evidenziare che legge, etica e clinica sono strutturali, istanze della parola originaria, non sono virtù del soggetto, non sono a nostra disposizione. Se fossero del soggetto, noi potremmo sottrarci, metterci in condizione di evitarle: il soggetto sarebbe capace o non capace di fare, responsabile o non responsabile di fare, libero di decidere cosa fare e cosa non fare.

Dire che la responsabilità non è del soggetto, ma della legge, non ci esime dalla responsabilità: l'unico modo per esimerci sarebbe poter dire che essa è del soggetto. Così l'etica e la clinica: se fossero nostre facoltà, noi potremmo limitarle, sceglierle, preferirle, eluderle, evitarle.

La legge della parola è il compimento della sintassi e della sua scrittura, della funzione di nome, della funzione di padre. La legge s'instaura perché la funzione di padre, la funzione di nome, si scrive, e questa scrittura si compie. Nessuna responsabilità senza la funzione di padre, senza la funzione di nome, idealmente aboliti da chi si dimette, delega o abdica.

La capacità della parola è il compimento della frase e della sua scrittura, della funzione di significante, della funzione di figlio. L'etica sancisce che la funzione di figlio, la funzione del significante si scrive, e questa scrittura giunge a compiersi. Nessuna capacità senza la funzione di figlio, per cui la personificazione del figlio, l'essere figlio, comporterebbe l'incapacità, e l'etica si volgerebbe in morale. "Io ho questa morale", "Ognuno ha la sua

LA CITTÀ DEL SECONDO RINASCIMENTO

Per una lettura di qualità approda al nostro sito

www.lacittaonline.com

morale": così ognuno potrebbe limitarsi alle proprie capacità, come si limita alla propria moralità. Chi insegue una propria moralità è incapace, ovvero indifferente all'etica, all'istanza della differenza pragmatica nella parola, all'istanza di conclusione della scrittura frastica. Allora non intende nulla, non fa nulla, vive nell'impasse. Si fa soggetto della mancanza, così come chi non assume la responsabilità si fa soggetto della castrazione.

La legge è il compimento della scrittura sintattica e l'etica è il compimento della scrittura frastica: se non intervengono la legge e l'etica, non si compie nulla di ciò che, lavorando e trovando, facciamo. Sottolineare che la responsabilità è della legge e la capacità è dell'etica comporta che nulla si compie se non s'instaurano la responsabilità e la capacità. Non si conclude nulla. Non si combina niente.

Il caso di qualità esige anche il terzo compimento, la clinica (dal greco klino, piega), la piega della parola, il compimento della scrittura del fare, sulla via della qualità. Per questo il caso clinico è caso di qualità, non è caso patologico, come prova l'articolo di Uwe Henrik Peters a proposito di Robert Schumann in questo numero della rivista. Il soggetto patologico è senza la clinica, non giunge al fare, resta nell'indaffaramento, in assenza di efficacia. Il soggetto che non giunge all'efficacia è il soggetto debole, la creatura del cortocircuito filosofico-giudiziario. Il soggetto debole va rafforzato, bisogna dargli gli psicofarmaci, bisogna rinvigorirlo, bisogna animarlo. Il soggetto debole è il soggetto moribondo che va animato.

L'incapacità, l'irresponsabilità, l'inefficacia sono deleghe al potere dell'Altro. Per chi si professa irresponsabile o incapace l'Altro immaginario è presunto avere il potere di fare. Per cui è inteso totalmente come sacrale, quindi diabolico o divino. Sacrale è chi può affossare l'impresa con le sue decisioni malsane, oppure salvarla perché fa il gesto titanico.

Altra cosa dal sacro, dall'atto di parola, dalla parola in atto. Il sacro è la parola che diviene qualità. Con il dire, il fare, lo scrivere, in assenza di soggettività, si giunge al caso di qualità. Quando non ci si attiene ai propri limiti o a quelli dell'Altro, ma alle istanze di responsabilità, di capacità e di efficacia dell'esperienza.

MARTELLI

SPORT VILLAGE

RITIRI D'ESTATE

Situato sulle colline modenesi a 600 mt. s.l.m. e affacciato sul fiume Dolo, Martelli Sport Village offre tranquilli soggiorni immersi nel verde di un grande parco privato. La zona ristorante comprende un grande salone per colazioni a buffet, una sala conferenza ideale per meeting aziendali e una saletta relax, adiacente al bar. La cucina offre menu specializzati per le diete degli sportivi. All'esterno: terrazza panoramica, piscina con giardino privato, campo sportivo in erba regolamentare, palestra, idromassaggio, percorso da trekking e/o mountain bike.

Martelli
EVENTI & RICEVIMENTI



PARTNER UFFICIALE
della



MARTELLI
SPORT VILLAGE
RITIRI D'ESTATE



Martelli Sport Village

Via Centrale di Farneta, 3 • 41045 Montefiorino (MO)
Tel. 0536.974183 • Fax 0536.965751
www.martellisportvillage.it • martellivillage@gmail.com
Max 339.8472517
facebook: martelli sport village



Via Repubblica Val Taro, 220 - 41122 Modena
 tel. 059 452081 • fax 059 452066
 fax verde 800 117800

www.utensileria-modenese.com
 e-mail: info@utmo.it

ROBERT SCHUMANN: UN CASO DI QUALITÀ, NON DI PAZZIA

Nel suo libro Robert Schumann e i tredici giorni prima del manicomio (Spirali), lei parla dell'ultimo periodo di vita del compositore, prima che venisse ricoverato. In seguito, lei ha pubblicato un altro libro intorno a Schumann, non ancora uscito in Italia...

Il primo libro riguarda gli ultimi tredici giorni antecedenti il ricovero di Schumann in manicomio. Tredici giorni esatti, che vanno dall'ultima volta in cui aveva fatto l'amore con sua moglie Clara alla decisione che dovesse essere rinchiuso per sempre in manicomio. In quei giorni Schumann ebbe un *delirium tremens*, imputabile all'alcol, che i suoi due medici scambiarono per pazzia. Ma non era pazzia, quando venne internato ancora non manifestava alcun segno psicologico di tale genere. Dietro la decisione d'internamento c'erano in realtà anche differenze di vedute fra lui e sua moglie. Inizialmente Schumann scambiò l'internamento per un periodo di vacanza. Sempre accompagnato dai medici, faceva lunghe camminate nelle città limitrofe, ma dopo cinque o sei mesi dovette constatare che nessuno andava a trovarlo. Nel frattempo era nato il suo ultimo figlio, e non era stato nemmeno avvisato dell'avvenimento. Allora capì che si trovava in un manicomio e che non sarebbe stato facile uscirne. Di questo tratta il secondo libro, nel quale ho studiato e analizzato una mole consistente di nuovi documenti.

Dopo essersi reso conto dell'internamento, Schumann iniziò a chiedere di uscire, ma soprattutto di abitare di nuovo con la propria famiglia. In questo periodo scrisse lettere molto belle, che persino sua moglie riconosceva come le migliori che avesse mai scritto. Quasi nessuno andava a trovarlo perché Clara, l'unica a poter autorizzare le visite, solitamente negava il permesso a chi lo chiedeva. Tuttavia, una famosa scrittrice tedesca riuscì a vederlo e disse che, se gli avessero permesso di tornare con la propria famiglia,

sarebbe stato bene. Aveva perfettamente ragione, ma Clara non voleva assolutamente che Schumann tornasse da lei. Vi furono diversi contatti e discussioni, e alla fine Clara scrisse una lettera ai medici del manicomio in cui dichiarava di non rivolgere indietro il marito perché non sapeva cosa farsene.

Nel suo libro lei analizza documenti come questa lettera?

Sì, certamente, perché i documenti parlano chiaro. Nel frattempo, era incominciata una storia d'amore fra Brahms e Clara. Lo stesso giorno in cui Schumann venne mandato in manicomio, Brahms andò a vivere a casa sua. Alla fine Schumann comprese l'esistenza di questa storia d'amore e scrisse un'ultima lettera a Clara. Ho avuto modo di vederne una copia, ed è assurdo pensare che sia stata scritta da un pazzo. È una lettera normale, che allude a molte questioni a me ignote, per conoscere le quali ho iniziato una scrupolosa ricerca. Così, in seguito alla decisione definitiva che non sarebbe mai potuto tornare a casa, Schumann non scrisse più a Clara e pochi giorni dopo bruciò tutte le sue lettere. Esistono documenti che lo attestano, anche se in seguito Clara dichiarò che lui le aveva sempre conservate con cura: i documenti testimoniano che le bruciò. In quel momento, quando capì che non l'avrebbero più fatto uscire dal manicomio, le sue condizioni, soprattutto fisiche, iniziarono a deteriorare. Continuava a lavorare, a comporre, a scrivere, ma i suoi medici non lo favorivano affatto in tali attività, erano interessati solo a guadagnare dal suo internamento, dato che dal punto di vista economico era un ottimo cliente. Si è sempre detto che la moglie pagasse per lui, ma Schumann aveva fondi personali in abbondanza, percepiva gli incassi delle rappresentazioni delle sue opere che si svolgevano in ogni parte del mondo, da New York al Sud Africa, anche se non gli fu mai permesso di presenziarvi.

In seguito al peggioramento delle sue condizioni di salute, i medici scrissero a Clara di andare a fargli visita, se voleva vederlo ancora in vita. Lei andò, ma non ebbe il coraggio di vederlo, così ritornò a casa a Düsseldorf. Successivamente, quando Schumann stava realmente morendo, Clara venne chiamata nuovamente, questa volta da Brahms, e riuscì a vederlo. In seguito all'incontro, Clara riportò che il marito aveva cercato di abbracciarla, ma era così debole che non c'era riuscito. In realtà il giorno successivo Schumann era capace di alzarsi, di camminare e di sistemare le sue cose normalmente: se ne trova riscontro nei documenti.

Solo alcuni mesi dopo la sua morte, provocata da una polmonite, i medici sostennero che era sifilitico, ma non sono mai stati trovati documenti che lo attestino. Nel 1956 furono ritrovati documenti nei quali tutti gli specialisti dichiaravano che il suo caso non aveva nulla a che fare con la sifilide. Tuttavia, in Germania la gente continua ancora oggi a credere a questa storia. La verità è che Schumann morì di solitudine. In un intero anno, neanche una persona andò a trovarlo, poi solo Brahms andò da lui e vi rimase per soli dieci minuti. Tutto questo è attestato nel mio libro da documenti, pubblicati e non pubblicati, e nessuno può dubitarne. Anche il famoso aneddoto secondo cui Schumann tentò di suicidarsi gettandosi nel Reno probabilmente è falso. Nessuno l'ha visto, tutti ne hanno solo sentito parlare da qualcuno, che a sua volta l'ha sentito dire. Non ce n'è alcuna prova, anche Clara non lo sapeva, solo in seguito ne sentì parlare. La vera malattia di Schumann fu proprio la solitudine e l'assenza di contatti con persone che vivevano fuori dal manicomio, una sorta di tortura che distruggerebbe qualsiasi personalità. Questo libro si discosta completamente dalle trattazioni ordinarie, può essere considerato una rivoluzione nell'analisi del caso Schumann: chiunque l'abbia letto ne è stato convinto e lo vede come la testimonianza di una storia criminale. Solo coloro che non hanno letto il libro sostengono che non può essere vero perché loro "conoscono meglio la storia".



Durante il periodo estivo si effettuano custodia, pulitura,
rimessa a modello e trattamento antitarmico.

TELIER

Pellicceria Tassinari

Capi su misura - Preventivi gratuiti - Riparazioni
Via XXI Aprile 9/B - Bologna - Tel. 051-6142121

I DISPOSITIVI DI RIUSCITA, VIVENDO

Parafrasando quanto scrive Jorge Luis Borges in *Una vita di poesia* (Spirali), il carisma (dal greco *charisma*, dono) è il dono che riceve chi si dispone all'ascolto e così può accogliere ciò che diviene poesia. Chi avrà il piacere di leggere *In direzione della cifra. La scienza della parola, l'impresa, la clinica* (Spirali) di Sergio Dalla Val troverà tale dono, perché questo libro è frutto dell'ascolto, dell'obbedienza al testo di grandi scrittori, scienziati e filosofi di vari paesi, che l'Autore ha incontrato nell'arco di quarant'anni: oltre allo stesso Borges, Eugene Ionesco, Elie Wiesel, i dissidenti russi Vladimir Bukovskij e Aleksandr Zinov'ev, l'economista Jacques Attali, lo psicanalista Octave Mannoni, di cui ha tradotto alcuni libri, lo scienziato e scrittore Armando Verdiglione, con il quale ha assunto il compito di scrivere la carta intellettuale dell'Italia, e molti altri. Ma questo libro è anche frutto dell'esperienza della parola originaria, un'esperienza unica nel pianeta, che si chiama cifrematica, con un movimento culturale e artistico che contribuisce dal 1973 a valorizzare il caso di qualità in vari ambiti della vita. Con la cifrematica, la psicanalisi, la medicina, l'economia, la finanza, l'impresa, il progetto e il programma di vita di ciascuno non sono più gli stessi. Per questo, un libro nato dall'esperienza, dalla ricerca e dall'impresa cifrematiche, come quello di Sergio Dalla Val, è una testimonianza attraverso cui ciascuno può capire quali sono i termini e gli strumenti per la trasformazione e per instaurare dispositivi di riuscita. E lo può fare vivendo, anziché cercando di eliminare il disagio, come se fosse una malattia, e rimandando la parola, la riuscita e la vita a presunti tempi migliori.

Sergio Dalla Val può dare un contributo al tema di questo convegno *Come riuscire vivendo* (Teatro Comunale Luciano Pavarotti,

Modena, 24 maggio 2012) perché il suo itinerario è emblematico: in quarant'anni, ha instaurato dispositivi di direzione e di riuscita con centinaia di persone, fra cui imprenditori, studenti, scrittori, giornalisti, librai, intellettuali, medici, poeti, artisti. Non si è mai risparmiato, né tantomeno ha dato consigli come chi, dalla riva, dice a chi si trova in mare cosa fare, come fanno certi consulenti che rischiano di bloccare l'impresa con i loro pregiudizi, anziché contribuire alla sua valorizzazione. Sergio Dalla Val ha scommesso con ciascuno di coloro con cui ha costituito dispositivi, perché divenisse a sua volta brainworker, e non si è mai arroccato nel gioco delle parti che regna, per esempio, nell'iniziazione, in cui il maestro bada a mantenere l'allievo al suo posto finché non arriverà il suo turno. Questa è la logica del cosiddetto ricambio generazionale, in cui il viaggio della vita è improntato alla circolarità: il ricambio è un riciclo, in cui i posti sono assegnati e i giochi sono fatti, prima ancora d'incominciare.

Lontano dalla logica corporativa che ha dominato tutti i settori in Italia, e non solo, e a cui non è sfuggita neppure la psicanalisi, negli anni settanta, formandosi con Armando Verdiglione, l'Autore incontra una psicanalisi come arte, scienza e cultura, che porta un vento nuovo e un'aria di libertà senza precedenti, perché ciascuno possa intervenire innanzitutto in quanto nome che funziona e varia nella parola, mai in quanto soggetto supposto sapere, avere o essere. Per farsi un'idea della distanza assoluta dei dispositivi di formazione nell'esperienza cifrematica dalle pratiche in cui rimangono imbrigliati ancora oggi coloro che si rivolgono ad associazioni più o meno professionali e patentate per la loro formazione, basta leggere il capitolo intitolato *L'esperienza di cifra: l'itinerario cifre-*

matico non poggia "su una teoria comune o su una condivisione della pratica, ma sul racconto, anzi, su tre dispositivi narrativi: la conversazione, di cui l'analisi è il preambolo; la narrazione, un secondo racconto, in cui si tratta dell'esperienza; la lettura, in cui c'è restituzione dell'esperienza in qualità". Con l'esperienza di cifra, va in scacco la credenza nella supervisione come strumento della formazione dello psicanalista, ma anche la credenza che sia possibile parlare di sé o dell'Altro: "Di chi parla il racconto?", scrive l'Autore, "nel racconto il transfert si specifica come trasposizione, quando il sé e l'Altro sono irraggiungibili. Con questa tripartizione dell'esperienza, non c'è più segreto, cioè, secondo l'etimo, 'messa da parte del sé'. E non c'è più pettegolezzo, rivelazione possibile dell'Altro. Importa come le cose si dicono, e dicendosi si fanno, e facendosi si scrivono, in modo globale. Solo con la tripartizione, l'esperienza di parola risulta esperienza di cifra". La novità della cifrematica sta nell'assenza assoluta di personalizzazione, in modo che "a nessun elemento della giornata possa essere attribuito carattere fondamentale e fondante e che, quindi, la vita entri in un costante processo narrativo, che trova ciascuna cosa in viaggio, mai identica né fissa né sostanziale, ma intellettuale".

E trovare ciascuna cosa in viaggio non interessa soltanto chi punta a divenire psicanalista: da quando è stata inventata la psicanalisi prima e la cifrematica poi, chi può più rinunciare alla dimensione intellettuale della vita? Vivere secondo la logica particolare è un'esigenza di chi mira a divenire caso di qualità, di chi non crede di poter parlare la propria lingua, la lingua facile, o la lingua dell'Altro, che, come ricorda Sergio Dalla Val, non esiste: "sarebbe la lingua telepatica, la lingua dell'intesa, la lingua erotica".

È interesse di ciascuno compiere uno sforzo per parlare l'altra lingua, anziché credere di poter dire quello che si vuole, e intendere nella lingua altra, la lingua con cui le cose si fanno, la lingua dell'impresa, che "trova la favola come custode del fare". Con questa lingua, *In direzione della cifra* continuerà a scriversi nella nostra lettura.



IL VALORE DELL'IMPRESA... DA MODENA PER L'EUROPA

LA GESTIONE DEL BILANCIO D'IMPRESA

Il concetto di bilancio si è notevolmente evoluto negli ultimi tempi: la globalizzazione dell'economia e la disciplina del controllo contabile hanno contribuito a trasferire sul bilancio una vastità di significati senza precedenti. Il bilancio è un documento di grande rilievo per l'informazione ai terzi e, come tale, deve essere redatto garantendo la massima trasparenza della società e delle sue operazioni.

La PRM è una società di revisione, iscritta al Registro dei Revisori Contabili presso il Ministero della Giustizia, nata dall'iniziativa di alcuni professionisti modenesi al fine di garantire la prestazione di servizi specifici in tema di organizzazione e controllo contabile, caratterizzati dalla collaborazione con personale professionale particolarmente qualificato e attento alle specialità del tessuto economico aziendale che contraddistingue l'Emilia Romagna.

La PRM offre supporto agli Studi Professionali in occasione di operazioni straordinarie, due diligence e verifiche contabili; nel periodo di predisposizione del bilancio, si confronta su particolari aspetti o novità legislative per studiare, nel rispetto dei ruoli, soluzioni adeguate.

IL CRITERIO DELL'ASCOLTO

Il libro di Sergio Dalla Val, *In direzione della cifra. La scienza della parola, l'impresa, la clinica* (Spirali), non è un manuale che spiega cosa bisogna fare o come stanno le cose: le cose non stanno affatto, le cose accadono, avvengono e divengono. Nel libro c'è scrittura dell'esperienza.

Se qualcosa entra nel racconto non è più com'era creduto accadere, è un'altra cosa. Quando qualcuno si reca dal medico e gli racconta i sintomi o i pretesti che l'hanno condotto lì, se il medico si attiene alla casistica, a ciò che la letteratura riporta di quel sintomo, quella persona è spacciata, entra nella letteratura come lettera morta, diventa un caso comune, per cui non verrà colta la specificità della domanda che l'ha condotta, tramite quel sintomo, dal medico. Il medico non è l'impositore delle mani che guarisce magicamente, occorre che sia interlocutore, che dia indicazioni, che tenga conto delle implicazioni di quel sintomo: il più delle volte si tratta di un grido di allarme che esige di essere ascoltato; il sintomo propone una variazione, perché qualcosa in quella vita deve variare, perché c'è un'abitudine che opprime quella vita volgendo a sistema.

Il sistema termodinamico punta all'equilibrio, ma quell'equilibrio è la morte: è noto che quando un sistema termodinamico giunge all'equilibrio muore. Questa è la questione che oggi la medicina occorre che intenda. La tecnologia medicologica, che esclude la medicina a favore del discorso sanitario, non fa che contare i decessi, mentre è sempre più raro che fornisca indicazioni di vita.

Nelle pagine in cui l'Autore affronta la questione della salute, emerge lo scandalo assoluto della proposta. Quale confraternita scientifica potrebbe accogliere il verbo di un non medico in materia di salute? Già il caso di Freud è emblematico: egli addirittura faceva parte della comunità scientifica, ma diceva cose

che non potevano essere accettate da chi fondava sull'anatomia patologica, quindi sul reperto autoptico come indicatore del vero sul corpo morto, il valore scientifico della ricerca medica. Ebbene, Dalla Val è un esperto di diritto, di psicanalisi, di cifrematica, d'impresa, che affronta nel suo libro questioni di salute. E qui può trovarsi qualcosa di utile anche per i medici, non già per i cosiddetti pazienti che vanno dal medico. I pazienti in realtà sono impazienti, perché non ne possono più di quel sintomo, quindi attendono un'indicazione di vita, non una certificazione di malattia. Ma il medico rifugge dall'indicazione che riguarda la vita, la trasformazione della vita, la rifugge perché non è formato a questo, perché egli stesso partecipa ai luoghi comuni, alle paure, alle fobie, ai tabù che il paziente gli riferisce.

Questo libro lancia un grido verso l'esigenza di formazione, per il medico, per l'imprenditore, per il cittadino, per il politico, per l'economista, per il commerciante. Se interviene un altro criterio, un altro modo di leggere la realtà, di ascoltare, se interviene il racconto, l'avvenire non può più essere fosco, perché si apre alla novità, all'invenzione, all'arte, alla clinica.

In questo libro Dalla Val sottolinea che la mitologia che il tempo possa finire non è una pura questione filosofica, ha riflessi pratici. Per esempio nella mitologia della stanchezza: quale comunanza salottiera non si costituisce sulla stanchezza, su quanto sono stanche le persone che s'incontrano? Ognuno racconta la sua stanchezza e quindi ognuno partecipa alla sofferenza "comune".

C'è forse chi indaghi per capire da cosa sia prodotta la stanchezza che lamenta? Da dove venga? C'è forse chi ascolti il modo con cui avviene il racconto di questa stanchezza? Certo, ascoltare esige un altro criterio intellettuale, che non è quello adottato da chi si lamenta o da chi fa

la formazione aziendale esortando a pensare positivo, a escludere il male e accogliere solo l'idea di bene. Che cosa deve pensare chi deve pensare positivo? Non può pensare, deve eliminare il cervello, eliminare il pensiero, escludere ciò che può sembrare negativo per aderire a una mentalità, nella rarefazione delle idee, anziché nella pienezza che si fa dell'abbondanza delle cose, dei loro risvolti differenti e vari.

Occorre che la scienza della parola entri nel dispositivo di ciascuno, per trovare un altro modo dell'accadimento, dell'avvenire, del divenire; per trovare l'altro modo di affrontare le cose, senza temere in ogni momento di poter cedere a una difficoltà, a un imprevisto; occorre divenire protagonista, imprenditore, attore e non il mercenario della propria vita.

Machiavelli, che è citato spesso nel capitolo del libro intorno all'impresa, non considerava interessanti i mercenari, li definiva la parte debole dell'esercito perché esigono di essere pagati per qualcosa che riguarda invece la scommessa di vita; notava che l'esercito che si avvaleva dei mercenari era debole e che invece i veneziani erano invincibili nelle battaglie marinare, perché non avevano alternativa: se la nave affondava, non c'era scampo e quindi occorreva vincere. L'esercito vale in quanto è posto dinanzi all'assenza di alternativa e all'esigenza di vittoria come esigenza di vita.

Ciò di cui parla Machiavelli non è una riflessione filosofica, è frutto dell'esperienza, secondo un'altra logica, la logica della parola originaria. Ecco perché l'imprenditore non può delegare al manager la battaglia, perché la riuscita esige l'investimento nell'impresa. Sergio Dalla Val lo testimonia con forza. L'investimento nel suo itinerario fa parte della sua vita, non è qualcosa che a un certo punto possa abbandonare per andare da un'altra parte: ne andrebbe della sua vita. Questa è l'altra logica, l'altro modo, senza alternativa. È quest'altra logica che si tratta d'introdurre nel dispositivo di vita per ciascuno, quale che sia l'attività che ciascuno svolge, perché la cifrematica, intersettoriale e internazionale, investe ciascun elemento della nostra vita.

L'IMPRESA INTELLETTUALE

Il libro di Sergio Dalla Val, *In direzione della cifra. La scienza della parola, l'impresa, la clinica* (Spirali), è testo da leggere e da rileggere, per chi si accosta per la prima volta, e anche per chi ha l'esperienza analitica e cifrematica in corso. Testo di scuola, scuola senza fondamenti ma scuola di valore e della memoria in atto. Testo inapplicabile. Esige lo sforzo intellettuale, sforzo di astrazione, per fare, leggendo, la propria scrittura. Così chi, curioso e impaziente, può trovarsi nella sorpresa di dire... "questa cosa, questo termine, questo nome, questo significante, per questo verso, in questa accezione, non l'avevo colto, non l'avevo capito..." abituati come si è a ripetere le cose confezionate e pronte di senso e di sapere come verità. Dove ognuno, anche dicendo "io ascolto" cerca una conformità di ciò che ascolta con ciò che sa. Ascoltare non è voler ascoltare. Né stare a sentire.

E fischia, senza brusio senza rumore... il treno giunge. Bisogna prenderlo. Al volo. Stravolgendo l'idea di origine: "Da dove vengo?", "Non so, più", "Dove vado?", "Non so, ancora". La decisione è presa. Per questione di vita. Per ragioni di salute come istanza irrimediabile di qualità, la vita come processo di valorizzazione. Ma il viaggio della vita è senza ritorno. E un titolo universitario non basta, non dosa e non targa un lavoro in un posto sociale dove più facile giungerebbe il riconoscimento, ma trova Sergio Dalla Val inquieto, e lo convoca a Milano, al suo primo congresso, *La follia*, a chiedersi: "Quella psicanalisi compromessa com'era con la psichiatria e la psicologia, quale interesse poteva avere per i giovani, le donne, gli studenti che con il '68 avevano aper-

to una breccia culturale e politica e non volevano rientrare nell'ideologia o nella sua radicalizzazione, il terrorismo?". E Sergio Dalla Val, senza saperlo prima, era in cammino per divenire protagonista di un progetto e di un programma di vita, cifrante e cifratore, inventore nella città del fare, attraversata dal tempo dell'occorrenza, a Bologna, partito da Conegliano, e poi Milano, Ca-



Sandro Trotti, *Maternità (Anaïs)*, tecnica mista su carta, 2002

racas, New York, Parigi, Tokio...

Quattro anni fa eravamo insieme in Cina, in una delegazione della nostra Fondazione, a inaugurare una mostra di artisti italiani, a costruire e testimoniare sul terreno dell'Altro, con la sua ragione, quanto si stava elaborando e facendo. Cosa che esige il confronto, e che esige l'apertura; le cose procedono dall'apertura. La parola dicendosi evidenzia la sua ambiguità intoglibile, spinge in due direzioni ma come

ossimoro consente di lasciare aperta la questione anziché tentarne la chiusura nella soluzione per tutti. E "La città del secondo rinascimento" è il titolo della rivista da lui edita e diretta, dove pubblicati sono le interviste e gli scritti di imprenditori, artisti, insegnanti, ricercatori, dove conta il contributo che ciascuno può dare alla civiltà, con un approccio intellettuale alla vita, all'impresa, alla famiglia, all'educazione, per chi non ha davanti a sé l'alternativa fra il bene o il male dell'albero della conoscenza, ma l'avvenire, dove la crisi è incessante, perché il giudizio è del tempo: è la crisi che interviene facendo, inevitabile e costruttiva perché esige l'invenzione senza abitudine.

Non per caso ma per il suo caso specifico il significativo *follia* irrompe sulla scena del pensiero, qualcosa spicca e osa, folle il volo e, nel dirsi, funzionando, il significativo si divide da sé e lascia che variazione e differenza disegnino il loro tracciato. E nomi e significanti e Altro combinandosi arbitrariamente consentono altra lettura e è così che Dalla Val s'imbatte nell'equipe di traduzione del *Malleus Maleficarum*, il più grande manuale dell'Inquisizione nella caccia alle streghe.

E coglie come il lapsus non abbia niente a che fare con la materia penale, come invece avevano fatto gli inquisitori, ma è materia linguistica. Si accorge, con l'elaborazione di Freud, che il lapsus evidenzia l'equivoco rilasciato dall'atto di parola parlando. Un atto complesso, perché, parlan-

do ci sono metafora e metonimia, condensazione e spostamento, sogno e dimenticanza. Parlando, scrive Dalla Val, qualcosa cade, precipita, e il lapsus con un equivoco effettua un controsenso, mai stato prima, introduce un riconoscimento inatteso. La caduta non è morale, non diviene fatto; per questo nessuna ricaduta. Dipanare un equivoco comporta un altro equivoco senza penale perché la comunicazione resta nel malinteso. A scompagnar-

si restano volontà e coscienza.

E del significante follia? Ancora Dalla Val a darci una traccia dell'elaborazione. Il *Malleus* mostra che l'esorcismo della follia procede dalla credenza nella possessione. Follia, da *follis*, pieno d'aria. Ma pieno richiama anche l'altra sua faccia: il vuoto; pieno o vuoto d'aria. Quest'aria che scompiglia carte, foglie, idee, pensieri trova gli antichi a attribuirli al folletto, al bizzarro, al cosiddetto "matto". E salivano le risa dalle case, dalle corti, dalle vie e divertiva la piazza.

E mai nessuno avrebbe pensato d'internarli o imbottirli di farmaci. Ma un brutto giorno si è deciso che la follia dovesse essere messa al bando, lontana da occhi e orecchi disturbati da tanto ardore, fatta indossare dalla camicia di forza e, per cibo, la sostanza dello psicofarmaco, perché sulla città era calata la cappa del luogo comune, perché ognuno avesse la via facile come risposta alla sua domanda, dove ognuno provvedeva alla propria superstizione e tabù, dove ognuno era vittima della sua stessa idea. Dove vigeva l'idea nella credenza del soggetto debole, quindi malato.

Una follia attribuita al soggetto anziché ammettere che ciò che disturba è l'oggetto insituabile e imprevedibile e invisibile della parola. E importa allora riportare quanto a questo proposito ha scritto Luigi Pirandello: "Trovarsi davanti a un pazzo sapete che cosa significa? Trovarsi davanti a uno che vi scolla dalle fondamenta quanto avete costruito in voi e attorno a voi, la logica, la logica di tutte le vostre costruzioni". Sano-pazzo, una logica binaria, logica dell'alternativa. Ma pazzo è chi crede di espungere dalla parola la follia. Modi dell'esorcismo della follia che procedono dalla credenza nella possessione. La follia posta a salvaguardia della normalità per rassicurarci. Bisogna allora separarsi dalla follia dell'oggetto rappresentandola in qualcuno perché possa divenire un aspetto della stessa razionalità sociale.

Mettere in gioco le credenze, attraversare le fantasmatiche, articolare i tabù e le superstizioni, franare i luoghi comuni, le convenzioni, i dogmatismi, le vie facili in nome di... è questa l'ironia come questione aperta. L'occasione sono i dispositivi vari, di parola, di scrittura, di lettu-

ra, l'organizzazione di eventi, i congressi, i convegni, le conferenze. Occorre rischiare. Il rischio attiene al tempo e all'occorrenza del programma e dissipa la fantasia di padronanza sul tempo ideale. Il rischio è rischio d'impresa, di riuscita. L'inconscio non conosce il fallimento, perché è nell'assoluto senza alternativa. Ricorrente, nel libro è, come un motto o un aforisma, "la nostra psicanalisi". Non tanto per sancire una corporazione ma per dare testimonianza del "nostro" caso di cifra; cifra vuol dire qualità, dove ciascuno debutta e si trova a fare cose straordinarie, con gioco, invenzione, ironia, anziché sostenere l'ognuno come caso patologico. La scommessa è trovare il modo dell'apertura intellettuale, anche, come scrive Dalla Val, quando la via sembra sbarrata, anche quando sembra che tutto sia stato fatto, detto, nella casa, nella scuola, nel lavoro, occorre trovare il modo, l'ironia del proseguimento. Quante volte? Ancora una volta, mille e una volta, perché le cose non procedono da quel che è successo, dal passato, ma dal futuro, dall'apertura. Questione di vita e di valore.



BIO DELIZIA
Naturalmente buono

Il biologico a portata di mano

Da ottobre
IL BIOSHOPPING A CASA TUA
Puoi ordinare
la spesa per telefono,
in negozio o tramite
i cataloghi presenti nel sito
e noi la consegniamo a casa tua.
Inoltre,
ampliamento dei prodotti alla spina,
biodegradabili e naturali
sia per la detersione della persona che
per la pulizia della casa.



Richiedi il programma
dei corsi di make-up
attività di degustazioni, aperitivi

ALIMENTI BIOLOGICI PER DIETE PARTICOLARI E INTOLLERANZE,
MACROBIOTICA, ALIMENTI PER VEGETARIANI E VEGANI, MOPUR,
VARIETÀ DI SALI DA CUCINA ROSSO, NERO, CERVIA,
HIMALAYANO, TÉ E INFUSI FRUTTATI, MARMELLATE, MIELI, MALTI
E ZUCCHERI PARTICOLARI (TOPINAMBER-STEVIA)

SU ORDINAZIONE
Cassette da 6/7 Kg. o 13 Kg. di carne rossa bio
Cassette carne rossa bio da 6 o 13 Kg.
Cassette con tagli particolari: es. Conf. 10 minuti
con tagli veloci e facili da cucinare
(es. macinato, bistecche e filetto)
Conf. buongustaio - Es. costolette - spezzatino - roastbeef
Carne bianca in confezioni da 250/400 gr.
Cassette di frutta e verdura da 3 Kg. e mista da 6 Kg.
Frutta e verdura in confezioni
da un minimo di 500 a un massimo di 900 gr. ca.

REPARTO COSMETICA
Fitocosmetica e Make-up senza sostanze allergizzanti
Cosmetica certificata e Cruelty free
Oli, burri e trattamenti viso-corpo specifici
Da settembre proseguono e si rinnovano i corsi teorico-pratici
per tutti di make-up ed uso corretto dei prodotti
di detersione e cosmetica in commercio

REPARTO ABBIGLIAMENTO
Intimo - Uomo/donna e bambino - calze/calzoncini
Tute uomo/donna
Pigiama tutto certificato, in puro cotone bio e canapa

PULIZIA E IGIENE DELLA CASA
Detersivi biodegradabili
Noci lava tutto e pallina "Clineator"
Incensi e profumatori per ambiente

NOVITA'
Accessori per la cura della persona (cuscini e fasce, lombari e cervicali, sia in lana che con semi, coppette mestruali, pannolini lavabili da donna, pannolini bimbi in bambù, guanti, spugne e tanto altro ancora.

Biodelizia è il biologico a portata di mano
da Valeria, in Via Nazario Sauro 24/F - Bologna
Tel. 051.222035 - Cell. 338.9781212
www.biodelizia.it - info@biodelizia.it



Scegli la tua Salute

HESPERIA

Un nome affermato
nella realtà sanitaria nazionale.
Un grande Gruppo attento
ai minimi dettagli.
La più moderna forma
di tutela della salute.
Uomini e tecnologie di spicco
a Vostra disposizione.
Ospedale privato accreditato
polispecialistico.

Sede distaccata
della Scuola di Specializzazione
in Cardiocirurgia dell'Università degli
Studi di Bologna e dell'Università
degli Studi di Modena e Reggio Emilia.

Sede europea dell'Arizona Heart Institute
altamente specializzato in Cardiocirurgia
Cardiovascolare ed Endoluminale.

Centri Diagnostici multidisciplinari
d'avanguardia.

Un dubbio pressante,
una esigenza immediata?
Rivolgeti all'HESPERIA.
La soluzione esiste.



HESPERIA HOSPITAL
OSPEDALE PRIVATO ACCREDITATO
POLISPECIALISTICO

Via Arquà, 80/A - 41100 Modena
Tel. 059.449.111 - Fax 059.39.48.40
*Direttore Sanitario Dr. Stefano Reggiani
Medico Chirurgo Specialista in Cardiologia
ed Igien e Medicina Preventiva*

**HESPERIA
DIAGNOSTIC CENTER**

POLIAMBULATORIO PRIVATO
Via Arquà, 80/B - 41100 Modena
Tel. 059.39.31.01 - Fax 059.449.153
*Direttore Sanitario Dr. Paolo Pisi
Medico Chirurgo Specialista in Radiologia*

SINCERT



sito web: www.hesperia.it

ENRICO POSTACCHINI

presidente di Confcommercio Imprese per l'Italia Ascom Bologna e di Cofiter-Confidi Terziario Emilia Romagna

PROPOSTE PER LA VALORIZZAZIONE DEL CENTRO STORICO

Le politiche amministrative delle città italiane dovranno tenere conto delle direttive UE nella gestione delle risorse energetiche in misura crescente nei prossimi anni. Anche l'amministrazione di Bologna pare andare in questa direzione e dallo scorso luglio ha promosso una prima modalità di pedonalizzazione con i T-days (come ricorda nella sua intervista sul numero 49 della "Città del secondo rinascimento"). Dalle dichiarazioni che periodicamente ha rilasciato al nostro giornale sembra però che la questione che si pone come urgente per il centro storico della città sia quella di una sua decisa valorizzazione. Quali sono i provvedimenti che occorrerebbe attuare in questa direzione?

Il centro storico di Bologna è qualificato dalla presenza delle attività commerciali di eccellenza che ospita e che ancora costituiscono un'importante attrattiva. Tuttavia, il contesto in cui queste attività operano non è adeguato alle loro esigenze. Per valorizzare il centro storico come vero e proprio "Centro commerciale naturale", occorre fare investimenti in infrastrutture e favorire la comodità di accesso per chi proviene da altre città. Inoltre, è molto importante intervenire con quella decisa politica di riqualificazione che in questi anni è stata sostenuta da tanti comuni della provincia, oltre che dalla nostra Associazione, di concerto con le singole amministrazioni comunali. Questo a Bologna non è mai stato fatto. Oggi, il Comune parla finalmente di riqualificazione e di fondi regionali e nazionali calcolati in una cifra globale di circa ventitre milioni. La riqualificazione urbana, però, ci

sarà solo se le singole aree destinate saranno disponibili a farla. Se non si procederà in questa direzione, il rischio sarà l'indebolimento del tessuto commerciale di quelle aree che, vessate da ulteriori restrizioni, difficilmente potranno impegnarsi in nuovi investimenti. Ciascuna attività commerciale, infatti, potrà accedere a un contributo a fondo perduto in percentuale sull'investimento totale, ai sensi della Legge regionale n. 41/1997, art.11



Enrico Postacchini

"Interventi nel settore del commercio per la valorizzazione e la qualificazione delle imprese minori della rete distributiva". È la stessa legge che permette di utilizzare i fondi, ad esempio, anche per l'illuminazione delle strade o per l'allestimento di panchine e altri elementi di arredo urbano. È importante che l'attività sia motivata a partecipare alla riqualificazione: in caso contrario, quando si procederà finalmente alla riqualificazione, le attività già indebolite da un sistema amministrativo che non le favorisce, non potranno dare il loro contributo.

Ascom Confcommercio ha già presentato una proposta di riqualifi-

cazione attraverso il recupero di alcune piazze e di altre aree specifiche, ma è chiaro che la direzione principale spetta all'amministrazione comunale.

Bologna ospiterà in autunno la prima fiera sulle Smart City, le città intelligenti. È una "città intelligente" anche quella che punta alla valorizzazione delle attività commerciali che la rendono viva?

È diffusa l'idea che la modernità sia costituita da investimenti in nuove tecnologie, non considerando quello che esiste già e che va mantenuto e rilanciato.

Non credo che si possa qualificare Bologna come città intelligente all'avanguardia rispetto alle nuove tecnologie non inquinanti: ha ancora tanti traguardi da raggiungere in questo senso, basti considerare che nella città finora non sono state installate colonnine di ricarica per i mezzi elettrici, per esempio.

La Smart City è una città che si adegua al nuovo, non tanto riscoprendo la tradizione della bicicletta, ma investendo anche in forme di mobilità moderna che permettano a tutti di spostarsi senza inquinare. Inoltre, la città è intelligente se si preoccupa di mantenere il verde esistente, rilanciando le attività commerciali pedecollinari, come quelle in Porta San Mamolo o nelle trasversali di via Murri e via Saragozza, che rendono vivo questo straordinario parco naturale. Quello che la città ha costruito con le sue attività commerciali nei secoli non si può azzerare, ma esige di essere adeguato alle nuove esigenze.

Anche lungo questa politica, Ascom ha avviato un progetto di "taggatura" delle vetrine dei negozi, in modo che chi arriva in città abbia in breve tempo una mappatura storica e commerciale con il semplice utilizzo del cellulare. Abbiamo incominciato con un esperimento nel palazzo della nostra sede in Strada Maggiore e ora stiamo procedendo con alcune vetrine di attività del centro storico.

IL MANIFATTURIERO, RICCHEZZA DELLA NOSTRA REGIONE

Sefa Holding Group SpA, leader nella fornitura e nella lavorazione di acciai speciali, titanio e leghe nei settori costruzione stampi, packaging, aeronautico, racing e biomedicale – con un fatturato complessivo di 23,8 milioni fra le tre società Sefa Acciai Srl, Tig Titanium International Group Srl e Sefa Acciai Lavorazioni Meccaniche Srl –, in oltre quarant'anni di attività, ha registrato un trend di crescita costante, contribuendo alla valorizzazione di vari distretti manifatturieri del paese...

L'avventura del Gruppo Sefa è nata dal desiderio di mettere a frutto la formazione tecnica maturata in quella che fu un'eccezionale fucina di talenti, l'Istituto Aldini Valeriani di Bologna, dove imparai quanto è importante la manualità e le infinite combinazioni che si possono ottenere dalla conoscenza dei materiali e del loro impiego. Questi strumenti costituiscono il mio biglietto da visita quando, alla fine degli anni sessanta, fui assunto alla Mazzoni Acciai, importante realtà nel settore della commercializzazione degli acciai, che da subito mi sollecitò a investire il mio entusiasmo alla conquista di un'estesa area geografica come la Toscana. I risultati arrivarono copiosi e le soddisfazioni non mancarono. Negli anni settanta, l'acciaieria austriaca Boehler, fino ad allora rappresentata in Emilia Romagna dalla Mazzoni, apriva la sede bolognese e cercava un responsabile vendite. Colsi l'opportunità, mettendo a frutto l'esperienza maturata negli anni precedenti e fu per me una scuola assolutamente stimolante, indispensabile per operare nel settore degli acciai speciali. Ma, alla fine degli anni settanta, avvenne l'incontro che

cambiò gli esiti del mio itinerario. La Uddeholm, multinazionale svedese e leader mondiale nella produzione di acciai da stampi, voleva incrementare la sua presenza in Emilia Romagna. Anch'io avevo l'esigenza di raggiungere nuovi obiettivi nel settore e, quando il direttore commerciale della sede milanese mi fece l'offerta, accettai la sfida. Non dimentichiamo che la maggior parte degli oggetti di uso quotidiano nasce da una forma, che spesso si ottiene modellando un acciaio da stampo. L'entusiasmo non mi man-



Bruno Conti

cava e in breve tempo registrammo un forte incremento di fatturato, tanto che divenne necessario strutturare l'attività e pensare all'acquisto di un magazzino per rispondere alle crescenti esigenze del mercato. L'occasione si presentò nei primi anni ottanta con una piccola società di Zola Predosa, la Sefa Acciai, che aveva bisogno di un rilancio nel settore. Fu allora che entrai in società con l'acquisto di una parte delle quote di Sefa Acciai, che in pochi anni registrò un aumento dei volumi in maniera esponenziale, divenendo riferimento nella commercializzazione degli acciai da stampi.

Nella seconda metà degli anni settanta in Emilia Romagna era molto forte la cultura della costruzione degli stampi. Così, rilevata l'intera quota della società, mi lanciai nell'avventura di investire in nuovi magazzini, in linea con lo sviluppo industriale del territorio emiliano-romagnolo e toscano. Soprattutto per la lungimiranza di un banchiere, interessato a quello che facevamo e che, nonostante la crisi degli anni novanta, si fece carico della mia richiesta, nel 1992, acquistammo l'attuale capannone di Sala Bolognese, ampliando la struttura e la nostra presenza sul mercato, con investimenti in macchine e magazzini automatici.

Nel 1998, c'era l'esigenza di trasformare alcune materie prime, in particolare per passare da prodotti ferrosi ad altri più nobili, leggeri e asettici, e cogliemmo l'idea lanciata da un primario produttore di macchine automatiche di modificare alcuni prodotti di acciaio inossidabile passando all'uso del titanio.

Constatammo presto che occorreva un'azienda specializzata nelle nuove tendenze, che consentisse di diversificare i prodotti e di approdare a nuovi mercati emergenti. Grazie a un incontro in una fiera del settore, trovammo la soluzione a questo progetto rilevando le quote di una giovane e ancora non delineata società, quella che oggi è la Tig, Titanium International Group Srl.

Subito, grazie alla stima e all'amicizia di ex colleghi, riuscii a presentare la qualità delle nostre lavorazioni a uno dei più importanti produttori mondiali di titanio e leghe nikel, come Thyssenkrupp Titanium GmbH, con il quale sottoscrissi un accordo di agenzia in esclusiva come distributore e stockista aeronautico. Nel 2000 contavamo venti clienti, oggi sono più di trecento nella divisione Tig, fra Italia e estero, e tutti di altissimo spessore tecnologico.

L'altro fiore all'occhiello del Grup-

po Sefa è la Sefa Acciai Lavorazioni Meccaniche Srl, che, nata alla fine degli anni novanta, vanta un'alta specializzazione nella lavorazione degli acciai da stampo su disegno del cliente e offre così valore aggiunto al prodotto che vende.

La prospettiva oggi sembra essere quella di delocalizzare, investendo nei paesi in via di sviluppo, oppure cedere la propria azienda a multinazionali straniere. C'è una terza via?

Sicuramente occorre incentivare lo sviluppo delle nostre eccellenze oltre i confini nazionali, secondo criteri di globalizzazione, ma simultaneamente è necessario promuovere e sostenere il tessuto delle attività storiche del paese che hanno, per vocazione, una grande percentuale di fatturato nel mercato interno, lo strumento dell'accesso al credito ne è un esempio. Inoltre, è importante che le aziende abbiano la possibilità d'investire in macchinari avanzati per essere competitive nel mercato globale. Negli ultimi anni, soprattutto dal 2008, chi ci amministra ha dimenticato l'esistenza del comparto manifatturiero, che invece è importantissimo perché ha sempre costituito la ricchezza della nostra regione incentivando l'apertura di tante piccole attività, spesso da parte del capo officina o dei tecnici che, con la loro manualità e capacità d'imparare un mestiere hanno arricchito il territorio. L'altro settore in cui occorre investire è quello delle materie prime. Questo paese non ha materie prime, per cui oggi assistiamo a sintomi di collassamento, che vuol dire magazzini sottoscorta, e anche questo incide nello sviluppo del manifatturiero. Non è un caso che, attualmente, nel nostro settore registriamo la tendenza a diventare meri prestatori d'opera, con l'acquisto di ore di manodopera italiana qualificata ad esempio da parte di aziende tedesche, che così stabiliscono le regole del gioco. Tanto più perché la nostra specializzazione è il risultato di una formazione culturale tecnica maturata in anni di ricerca e di esperienza, che ha quindi un valore economico difficilmente quantificabile.

Dobbiamo chiederci cosa ci guadagniamo, se in questo modo diventiamo sudditi o se siamo ancora liberi. È un dato incontrovertibile che

alle aziende tedesche vendiamo pochissima materia prima rispetto a quella che potremmo vendere se non subissimo l'imposizione dei loro capitolati. Il pericolo è di ritrovarci ancora più poveri, senza un prodotto nostro, che valorizzi la nostra cultura, che, invece, rischiamo di perdere per sempre. Non è così che si favorisce lo sviluppo delle nostre imprese. Occorre una politica industriale a sostegno del manifatturiero, un rispetto di chi produce e mette al servizio della collettività capacità che creano ricchezza. È chiaro che altrimenti non c'è futuro per il sistema paese. Accesso al credito, innovazione di macchine e investimento nelle materie prime: questa è la politica che può sostenere e rilanciare le nostre imprese. Non è con le attività stagionali o con i mega centri commerciali che si crea ricchezza.

Qualche volta potrebbe essere mortificante fare l'imprenditore oggi perché, nelle condizioni attuali, è impossibile premiare la professionalità e la dedizione di collaboratori validi, così come investire in macchinari e attrezzature d'avanguardia che, insieme alla capacità tecnica, permettono di essere competitivi e innovativi nel mercato.

Il manifatturiero langue anche perché la burocrazia è contro le aziende quando scoraggia l'assunzione di giovani da avviare al "mestiere".

Ma per capire l'importanza che attribuiamo alle persone, basti pensare alle decine di nostri clienti che

hanno prosciugato i loro risparmi pur di salvare i dipendenti e il patrimonio intellettuale della propria azienda.

Così abbiamo fatto anche noi, nel periodo buio del 2009, raccogliendo risorse economiche e presentandoci al sistema bancario con un programma che nell'arco di due o tre anni avrebbe fatto tornare in equilibrio il fatturato. Abbiamo fatto ricorso addirittura a un mutuo chirografario fra dipendenti e amici e i risultati del bilancio 2011 ci hanno dato soddisfazioni nel raggiungimento degli obiettivi, peraltro confermati positivamente nel primo semestre 2012.

Nella città del secondo rinascimento la cultura e la cultura tecnica non sono alternative...

Le nostre aziende manifatturiere hanno un patrimonio culturale che, se non è tenacemente difeso, si disperde per sempre e anche le grandi industrie (quelle nazionali che si mettono ai posti di comando), senza l'apporto di un florido e vivace settore manifatturiero, non vanno lontano.

Pertanto, anche gli industriali devono rimettersi in discussione e non perdere occasione per investire nel rilancio della cultura tecnica, individuando filoni di attività di eccellenza e valorizzando le scuole tecniche, che restituiscono questi investimenti con gli interessi, offrendo un beneficio che apparentemente non è quantificabile ma che è destinato a restare come patrimonio delle prossime generazioni.



Interno di un capannone della Sefa Acciai Srl

UN PIONIERE DEL TERREMOTO INTELLETTUALE

Il terremoto che ha colpito l'Emilia, in particolare il 20 e il 29 maggio, è stato forte, per l'intensità delle scosse, ma anche per le conseguenze che ha prodotto nella vita di migliaia di persone e imprese, in un'area che contribuisce per l'1,8 per cento al PIL del nostro paese. Ma dobbiamo dire che ancora più forte è stata la risposta e la rapidità di imprenditori come lei, che hanno compiuto sforzi straordinari, insieme ai propri collaboratori, per garantire nuovamente la produzione a partire dal 28 giugno, a solo un mese dall'ultima scossa che aveva danneggiato gravemente gli edifici della Lameplast e della Health and Beauty di COC a Rovereto di Novi. Non a caso, lei è stato uno dei principali proponenti del Manifesto degli imprenditori per il terremoto intellettuale in Emilia Romagna (www.terremotoinintellettuale.it), che ha chiesto di eliminare i blocchi, prima di tutto burocratici, che ostacolano la ripresa...

Soprattutto i grandi compratori e la grande distribuzione non avrebbero aspettato oltre un mese e mezzo. Per questo ci siamo adoperati per mettere in sicurezza i nostri stabilimenti e ripartire alla fine di giugno: il giorno dopo il terremoto, una squadra altamente qualificata di tecnici, ingegneri e costruttori era già all'opera, solo così abbiamo potuto battere ogni record.

Come ricorda il Manifesto, siamo nella terra dei motori, dove nulla può rimanere fermo. E il riferimento a Enzo Ferrari, che ripeteva spesso lo slogan "Se lo puoi sognare, lo puoi fare", è fondamentale in un momento in cui non abbiamo neppure un secondo per leccarci le ferite: proprio come un pilota, se cade e si fa male in una gara, deve raccogliere tutti i suoi sforzi per rimettersi in pista e proseguire il campionato, facendo meglio di quanto avrebbe fatto prima della caduta, per

recuperare i punti persi.

Il colpo è stato durissimo ed è arrivato in un momento in cui molte aziende del territorio stavano ancora cercando di sollevarsi dagli effetti di una crisi mondiale senza pari. Ma vinceremo anche questa battaglia: non abbandoneremo questa zona che è il motore economico e sociale dell'Emilia. Crediamo nel territorio, nella forza dei nostri collaboratori che sono rimasti in azienda anche nei giorni più difficili e nei clienti



Giovanni Ferrari

che hanno dimostrato di voler continuare a scegliere Lameplast Group come partner strategico.

Dal 1976, il rilancio è stato alla base della riuscita del Gruppo Lameplast: anziché rincorrere il mercato, lo avete sempre anticipato, offrendo prodotti e servizi che i clienti a volte neppure immaginavano. Il risultato è che oggi il Gruppo fattura 41 milioni di euro, con 310 addetti e uno stabilimento a Miami, la prova che il talento italiano, unito a un'organizzazione snella e al rigore con cui seguite le procedure in direzione della qualità, è vincente. Oggi, i giovani che incominciano un'avventura imprenditoriale spesso si chiedono come possano individuare il business per il loro avvenire, come capire che cosa chiede il mercato. In che modo lei è riuscito a capirlo nel 1976 e, negli anni successivi, ciascuna volta in cui proponeva un

nuovo prodotto?

All'inizio i miei soci, Evro Fabbri e Antonio Fontana, e io producevamo formati per macchine blisteratrici e stampi per la produzione di contenitori plastici per conto terzi. Quando decidemmo di realizzare prodotti a marchio Lameplast, dovevamo capire quali fossero le esigenze dei potenziali clienti. Seguendo il consiglio di un amico che aveva esperienza in diverse realtà industriali, una volta stabilito che il settore farmaceutico sarebbe stato quello a cui rivolgerci per mettere a frutto le competenze acquisite fino a quel momento, abbiamo fatto quello che tuttora, dopo oltre trentacinque anni, continuiamo a fare: andare a trovare i clienti e ascoltarli.

Questo anche quando non avevate nessuna referenza e nessun prodotto da proporre?

Certo. Nonostante, allora come ora, le aziende abbiano la tendenza ad affidarsi a rispettabili ricerche di mercato, banche dati, siti internet e altri strumenti, che possono avere una qualche utilità, nulla però può sostituire l'incontro. Ricorderò sempre quella settimana trascorsa a Milano, con la mia valigetta, per parlare con i responsabili di produzione e degli uffici acquisti delle più grandi case farmaceutiche. E la ricordano anche

gli stessi clienti, che sono rimasti fedeli in tutti questi anni e naturalmente sono diventati veri e propri amici. Tra parentesi, la solidarietà espressa in seguito al terremoto – fino al punto in cui addirittura alcuni clienti hanno anticipato il pagamento per ordini che evaderemo nei prossimi mesi – è stata un'ulteriore prova di quanto la stima e l'amicizia siano cresciute sempre di più. È stato emblematico il gesto della Molteni Farmaceutici di proprietà della famiglia Seghi, che, oltre ad anticipare tutti i pagamenti degli ordini in portafoglio, ci ha donato un container, a riconoscimento della stima e dell'amicizia coltivate in vent'anni di partnership e collaborazione, in particolare con il direttore Roberto Angeli.

Tornando alle mie prime experien-



Nuovo monodose multistrato Lameplast

ze, durante gli incontri, mentre ascoltavo, raccoglievo le idee che poi avrei portato in produzione. Chiaramente, quando arrivavo in azienda, dovevo affrontare le resistenze dei tecnici che tendono a essere conservatori: la novità è accolta spesso con fastidio, soprattutto da chi ha consolidato un modello e spera di poterlo sfruttare il più a lungo possibile...

Anche in questo senso, si può dire che lei è stato un pioniere del terremoto intellettuale...

Sì, perché più che un modello, nel nostro Gruppo c'è un metodo: quello dell'elasticità, dell'assenza di schemi e di rigidità, che sono fatti apposta per rallentare il cammino dell'impresa e per negare le novità che ascoltiamo. Se nell'incontro con un cliente sorge un'idea per un nuovo prodotto, dobbiamo assolutamente renderla operativa, non aspettare che i tempi siano maturi, ma anticiparli, preparando il terreno perché l'innovazione venga recepita anche dal resto dei clienti. Naturalmente, nel corso di questi anni all'interno del nostro staff ci siamo dotati di un team di persone con grande volontà di crescita e in grado di collaborare lungo tutte le fasi produttive per lanciare soluzioni di imballaggio innovative. Tant'è che abbiamo vinto ben sette Oscar dell'Imballaggio (di cui tre mondiali) e depositato numerosi brevetti in tutto il mondo. Ecco perché il mercato ci percepisce capaci di progettare soluzioni inedite, distintive e di grande contenuto estetico. Ma, ribadisco, il know-how acquisito in tanti anni è frutto di un percorso di collaborazione con clienti che avevano esigenze e standard qualitativi elevatissimi, ai quali è stato molto impegnativo rispondere adeguatamente.

La stessa svolta per il Gruppo, che arrivò negli anni ottanta in seguito ai primi contatti in America, è frutto dell'ascolto di un suggerimento di un cliente, che c'indicò la strada per lavorare secondo una logica industriale: ci consigliò di non limitarci a essere semplici trasformatori di plastica, producendo contenitori, ma di dare un servizio completo al cliente, quello del riempimen-

to. Questo nuovo approccio ci permise di lavorare con quelle multinazionali di cui oggi siamo veri e propri partner.

A proposito dell'America, sul nostro giornale lei ha messo a confronto il rapporto con le istituzioni che gli imprenditori sperimentano nei due paesi...

Un'area ad alta densità imprenditoriale come la nostra, mai come in un momento in cui è stata gravemente colpita dal sisma, è il banco di prova per capire fino a che punto si spinga la volontà delle istituzioni a far crescere le imprese o a farle soccombere.

Lo scenario che purtroppo nel nostro paese è riscontrabile da tutte le imprese in tutte le regioni non è confortante: la maggior parte delle volte in cui gli imprenditori si avvicinano alle istituzioni, trovano bastoni fra le ruote che frenano, anziché accelerare, il processo di sviluppo a cui essi stanno dando impulso, con sforzi a volte impensabili. Il paragone con gli Stati Uniti è improponibile: quando abbiamo costruito il nuovo stabilimento a Miami, per esempio, abbiamo incon-

trato in un giorno tutti i rappresentanti delle istituzioni – dal sindaco ai vigili del fuoco alle autorità sanitarie – i quali, in una sola mattinata, hanno deciso e concordato la certificazione e l'approvazione del nuovo progetto. A Novi di Modena quando ci siamo rivolti alle istituzioni locali per richiedere le autorizzazioni per lavori di ampliamento o nuove costruzioni dei nostri stabilimenti abbiamo trovato collaborazione e capacità di risolvere i problemi. Purtroppo, non è sempre così facile avere dalle istituzioni tanta partecipazione e molto più spesso si viene ostacolati dalle lungaggini burocratiche.

Questo è uno dei problemi principali delle imprese nel nostro paese: la mortificazione dell'iniziativa imprenditoriale, che si aggiunge allo scarsissimo sostegno alla ricerca e all'innovazione.

Mi auguro che chiunque andrà al governo dopo le elezioni del prossimo anno possa dare all'Italia quella credibilità che merita. Siamo uno dei paesi più invidiati al mondo per l'inventiva, le tecnologie e la capacità di adattarsi e reagire non solo ai drammatici eventi della natura ma anche ai problemi causati da anni di governi poco lungimiranti. Questa Italia è una risorsa meravigliosa che i nostri politici non possono distruggere.

La speranza di imprenditori che, come me, continuano a scommettere nel proprio territorio è che, dopo il terremoto, nulla sia più come prima, soprattutto i tempi della burocrazia, e che si vada al più presto verso la semplificazione delle leggi.



Uno scorcio della linea di confezionamento automatico della COC Farmaceutici

LE FIBRE DI CARBONIO PER L'ADEGUAMENTO SISMICO

Ardea Progetti e Sistemi, grazie al sistema brevettato Betontex®, ha contribuito fin dal 1998 alla ristrutturazione statica e architettonica di alcuni dei più importanti monumenti e palazzi storici del nostro paese (fra cui la basilica di San Petronio a Bologna, quella di Sant'Antonio a Padova, quelle di Alba e Vicoforte, in provincia di Cuneo, e la Reggia di Venaria Reale a Torino), nonché alla messa in sicurezza di buona parte del patrimonio artistico danneggiato in seguito al terremoto in Abruzzo. Quali sono i vantaggi che possono trarre anche gli edifici privati e i capannoni delle aree colpite dal sisma del 20 e 29 maggio scorso in Emilia da una tecnologia come la vostra, che utilizza le fibre di carbonio?

Uno dei principali vantaggi di un sistema di rinforzo strutturale in fibra di carbonio, come il Betontex®, è la sua grande leggerezza. Le caratteristiche meccaniche della fibra di carbonio con i sistemi epossidici conferiscono alle strutture un'altissima resistenza a trazione, senza l'apporto di massa e di spessore, quindi di rigidità, tipica dei sistemi tradizionali. Soprattutto in caso di sisma, è estremamente importante sugli edifici esistenti eseguire interventi che non modifichino la massa e la rigidità, ma incrementino la resistenza, e tutto ciò può essere ottenuto utilizzando per il consolidamento strutturale degli edifici esistenti i materiali compositi FRP. Le fibre di carbonio possono rivelarsi di grande validità e utilità, tant'è che a L'Aquila ormai sono di uso quasi generale, e nelle linee guida di tutte le Regioni d'Italia oggi troviamo capitoli di applicazione delle fibre sia per il rinforzo strutturale sia per il miglioramento o addirittura per l'adeguamento sismico. Questo non vuol

dire che le fibre di carbonio siano sufficienti da sole a risolvere tutti i problemi: ciascun caso va esaminato nel suo complesso, attraverso la costruzione di modelli che consentano le verifiche di comportamento sismico e la progettazione di interventi di altra natura, come, per esempio, l'introduzione di setti di contrasto o la creazione di giunti elastici, da affiancare all'applicazione delle fibre.

Un altro vantaggio dei sistemi in fibra di carbonio è la facilità di messa in opera: utilizzando queste tecnologie non occorrono più messe in sicurezza temporanee con tiranti o pali di legno, che poi devono esse-

quando la proprietà vorrà proseguire con altri lavori, faremo un'analisi di vulnerabilità e il progetto di adeguamento sismico. Ma intanto, ciò che abbiamo realizzato è definitivo e propedeutico agli interventi successivi.

Si è parlato molto dei danni che si sono verificati durante il sisma nelle strutture dei capannoni industriali, perché le coperture erano slegate dai pilastri. Esistono particolari linee guida che danno indicazioni a questo proposito?

Il Reluis – l'ente che raccoglie tutti i laboratori universitari che si occupano di sismica in Italia e fornisce consulenza in materia sismica alla Protezione Civile – ha redatto linee guida per la messa in sicurezza dei capannoni, che suggeriscono di creare sistemi di connessione fra travi e pilastri attraverso l'utilizzo di piastre in acciaio, fissate alla struttura mediante bulloni o perni in acciaio. Questa tecnica però sconta alcune difficoltà esecutive oggettive: i

fori sono previsti in zone delle travi in cui possono essere presenti molte armature, dove può essere problematico praticare un numero elevato di fori, con conseguenti complicazioni per il lavoro degli operatori, che devono evitare di tagliare l'armatura.

Allora, dalla sollecitazione di un'impresa che per mettere in sicurezza un capannone doveva bloccare 400 tegoli e per questo praticare ben 1600 fori, è nata la

nostra sperimentazione, che ha avuto un risultato eccellente, come tutte le sperimentazioni di Ardea, nate da esigenze del mercato: anziché fissare le piastre di acciaio con bulloni o perni, abbiamo applicato fasce in carbonio. Questa soluzione consente di distribuire i carichi su superfici maggiori, invece che localizzare i carichi in corrispondenza dei fori, con un risultato in termini di resistenza globale nettamente superiore. Una tecnica di questo tipo risulta inoltre particolarmente indicata in presenza di calcestruzzi moderatamente poveri.

È vero che per proporre una solu-



Rinforzo con Betontex® dell'ex monastero di San Geminiano, Modena

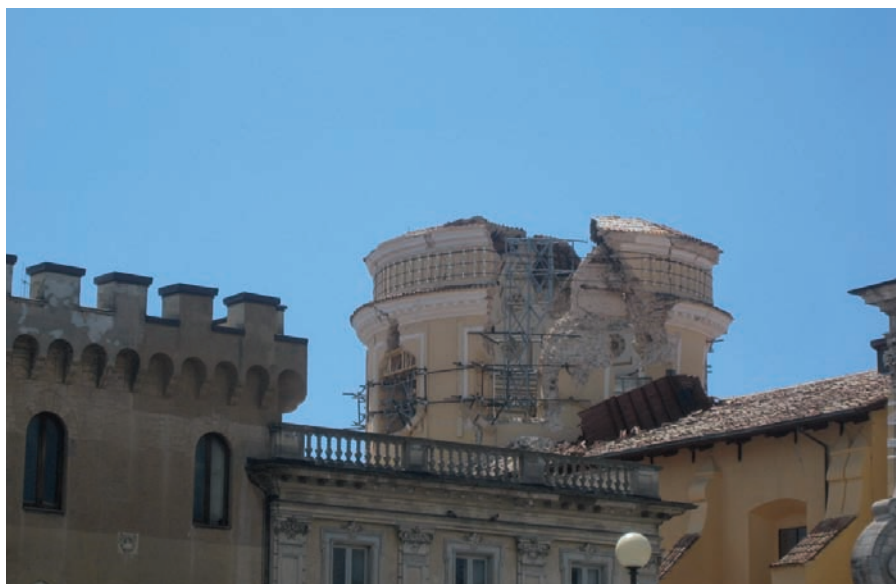
re tolti, si possono rinforzare gli edifici in pochi giorni, con interventi che fanno già parte di un'eventuale nuova sistemazione successiva della struttura. È stato questo il criterio che abbiamo adottato nelle zone dell'Emilia colpite dal sisma recente. È emblematico il caso del grattacielo di Cento: cinquantasei famiglie sono potute rientrare in casa già dal 1° agosto, con un livello di sicurezza antisismico. Siamo intervenuti, d'accordo con i tecnici della Protezione Civile, per ridare l'agibilità a questo grattacielo di quattordici piani che era stato danneggiato soprattutto in alcune zone del vano scala; se e

zione di questo tipo bisogna avere anche una grande confidenza con i materiali: comunemente non si pensa che una piastra si possa tenere ferma incollandovi una fascia in fibra di carbonio, mentre risulta naturale pensare all'impiego di bulloni passanti. Ma non dimentichiamo che l'uso del carbonio in edilizia è nato in Giappone per l'esigenza di recuperare strutture danneggiate dopo il terremoto del 1986, che aveva devastato mezzo paese. I salti di qualità nelle tecnologie nascono spesso in situazioni di gravissima emergenza. Prima della seconda guerra mondiale, le navi si costruivano per chiodatura delle lamiera sui telai di ferro. Quando gli americani si accorsero che i tedeschi affondavano le loro navi che attraversavano l'Atlantico a una velocità maggiore di quella con cui riuscivano a costruirle, dovettero inventare una nuova tecnologia di costruzione più veloce per fabbricarne di più. Allora incominciarono a saldare le lamiere alle strutture. Anche gli aerei prima si costruivano con le lamiere in alluminio chiodate, oggi le lamiere sono



Rinforzo con il sistema Betontex® dello stabilimento Ferrari di Maranello

incollate con adesivi strutturali, spesso a base di resine epossidiche, e comunque la quantità di composito strutturale impiegato in aeronautica è aumentata in ordine di grandezza, passando dal criterio della chiodatura a quello dell'adesione, un concetto spesso difficile da trasmettere a chi da sempre usa tecniche tradizionali. È chiaro che rimangono casi in cui è necessario usare perni e connessioni meccaniche, ma il nostro sforzo dal 1998 è stato quello di trasmettere un nuovo approccio agli operatori dell'edilizia in Italia e dare un piccolo contributo a questa rivoluzione che altri settori hanno già ampiamente compiuto.



Duomo delle Anime Sante (L'Aquila) danneggiato dal sisma: uno degli oggetti dell'intervento di Ardea per l'adeguamento sismico

Grazie ai suoi costanti investimenti nella ricerca, Ardea ha potuto dare un apporto anche al gruppo che ha messo a punto la normativa del CNR per l'uso dei materiali compositi nelle costruzioni. Esistono casi di edifici antichi che hanno resistito al sisma perché erano stati rinforzati con il carbonio, seguendo questa normativa (CNR DT200/2004), che ha recepito l'utilizzo di tali tecnologie in un'ottica di prevenzione?

Abbiamo avuto riscontri molto positivi in questo senso: le poche strutture rinforzate con il carbonio, come il campanile della chiesa di Lesignana (MO), non hanno subito danni in seguito al sisma. Il nostro sistema consente alla muratura di resistere, prevenendo le criticità delle strutture dovute alla mancanza di resistenza a trazione, mediante un'azione di contenimento della fessurazione e del relativo meccanismo fessurativo. Quando una struttura supera la deformazione ultima, si creano fessure che possono provocarne il dissesto. Aumentare la resistenza degli elementi strutturali, conferendo una maggiore capacità di resistere a sollecitazioni di trazione, permette in generale un incremento della capacità della struttura rispetto alle sollecitazioni esterne.

I rinforzi effettuati con il

sistema Betontex® presentano tutti i vantaggi dei cordoli in calcestruzzo, senza gli svantaggi del peso e dell'ingombro, sono di basso spessore, non invasivi e a vista (perché applicabili sotto gli intonaci), oltre che di semplice realizzazione in cantiere. Per di più, sono reversibili in quanto applicati all'esterno, senza demolire la struttura sottostante.

Come abbiamo potuto constatare in numerosi interventi di rinforzo come le basiliche di San Pietro e San Petronio a Bologna e altre in tutta Italia, quando si è trattato di mettere in sicurezza i monumenti, gli ornati o i cornicioni delle chiese, dove precedenti interventi con elementi in ferro – che ossidandosi provocano obbligatoriamente la rottura della pietra – avevano creato più danni che benefici, l'uso di fasce di carbonio, applicate nei modi opportuni all'esterno della struttura, ha dato ottimi risultati anche nelle situazioni sismiche che si sono verificate.



Rinforzo con il sistema Betontex® dello stabilimento Ferrari di Maranello



Real Clean

Pulizie per aziende, uffici e studi

**Tu pensa alla tua impresa.
A darle lustro ci pensiamo noi.**

**OSCAR MELE
340.6947008**

BOLOGNA

Nuova sede: Via Del Fonditore, 3

Tel. 051.6010672 - Fax 051.6022275 - Cell. 340.6947008

www.realclean.it – e-mail: info@realclean.it

CON L'E-COMMERCE, OLTRE LA BUROCRAZIA

La diffusione dell'e-commerce in Italia è ancora limitata: solo il 3-5 per cento delle aziende vende online, nonostante il numero di italiani che acquistano in rete sia cresciuto notevolmente nell'ultimo anno. Anche in questo ambito, Utensileria Modenese – la prima azienda del settore in Emilia Romagna e l'ottava in Italia a ottenere la certificazione ISO 9002, già nel 1994 – non aspetta che il mercato sia maturo, ma anticipa la domanda inaugurando nel suo sito un'area dedicata all'e-commerce. Quali motivi vi hanno spinto a questa nuova strategia commerciale?

Abbiamo deciso di dotarci di questo moderno strumento di vendita soprattutto per soddisfare le esigenze della nuova generazione che sta entrando o è già entrata nelle aziende, la cosiddetta generazione e-Bay, più propensa, rispetto alla precedente, a fare ricerca sul web, a scegliere gli articoli, ordinarli e acquistarli direttamente online. Questa generazione predilige la comunicazione telematica rispetto a quella telefonica o all'incontro dal vivo, ma forse è attratta dal gusto di un tipo di ricerca che dà risultati pressoché immediati, come solo internet può consentire, poiché si estende al mondo intero, anziché limitarsi alla propria città o provincia. Se pensiamo che per qualsiasi esigenza – notizie, traffico, meteo, viaggi, dati storici o geografici, idee regalo, moda, cucina, e così via – le prime fonti a cui ciascuno attinge quotidianamente sono i motori di ricerca, ormai non possiamo più permetterci di rimanere fuori dalla rete, perché è una vetrina senza confini che promette sviluppi impensabili, anche in un settore così specifi-

co come il nostro di prodotti per la metalmeccanica.

L'area dedicata all'e-commerce può dare vantaggi anche ai vostri clienti più tradizionali, con nuovi servizi online?

Gli sviluppi dell'area e-commerce consentiranno a breve di potenziare l'intera area clienti aumentando la tempestività dei servizi offerti, come la possibilità di accedere in tempo reale alle fatture e alle comunicazioni riservate.

Consultare immediatamente il proprio storico per un cliente vuol



Uno scorcio della moderna sede di Utensileria Modenese

dire, per esempio, avere la possibilità di analizzare i propri dati o di riordinare con un solo click gli articoli già acquistati.

Forse, uno dei motivi per cui le nuove generazioni preferiscono internet è nell'idea di libertà che porta con sé uno strumento straordinario come questo, dove la burocrazia è ridotta al minimo indispensabile per regolamentare le transazioni commerciali.

Nulla di più lontano dalla vendita è la burocrazia, con i suoi blocchi e i suoi vincoli, che troppo spesso gravano sullo sviluppo delle aziende nel nostro paese...

Questo è innegabile, e lo vediamo soprattutto in momenti di emergen-

za come quello che stanno vivendo molte delle aziende residenti nelle zone colpite dal sisma, dove abbiamo un discreto numero di clienti, soprattutto nel settore biomedicale e della meccanica di precisione. La situazione, sicuramente molto più difficile per loro, si riflette anche sulla nostra azienda, perché il loro fermo di produzione penalizza anche noi dal punto di vista operativo, finanziario e commerciale, in particolare per il nostro agente di zona. Le lungaggini burocratiche, con le quali i clienti che hanno voglia, desiderio e bisogno di ripartire nel minor tempo possibile devono confrontarsi, creano ulteriori complicazioni e assenza di certezze, che si traducono in rischio di perdita delle commesse e, purtroppo in alcuni casi, cessazione dell'attività lavorativa, con gravissime conse-

guenze che si riversano anche sul tessuto sociale. È un serio problema col quale gli imprenditori dell'area si stanno confrontando e noi siamo molto vicini a loro perché sono nostri clienti, partner, collaboratori e in alcuni casi nostri amici. La loro battaglia ci vede molto coinvolti sotto tutti i punti di vista e faremo il massimo perché possano non solo ripartire, ma anche rilanciare il loro business, che, ricordiamo,

contribuisce all'1,8 per cento del PIL italiano. E ricordiamo anche che siamo di fronte allo spirito tipico dell'imprenditore emiliano, che non chiede aiuti dallo Stato, ma di non essere ostacolato nel suo slancio imprenditoriale, di non dovere superare inutili barriere, oltre alle difficoltà create dal terremoto, perché è pronto a rimboccarsi le maniche e investire ancora una volta. Dinanzi a questo appello urgente, noi invitiamo le istituzioni a evitare tutti i cavilli e gli impedimenti burocratici che purtroppo sono tipici della nostra realtà italiana. È un invito forte e spero che alla mia voce si unisca quella di molti altri.

patrimonio / protezione

**la serenità allunga la vita
proteggi oggi il tuo domani**



MiAutonomia

più valore al tuo futuro

STUDIO R.C. di Roberta Farinella e C. s.a.s.
Axa Assicurazioni
Agenzia Generale Bologna B Ag.3317
Tel. 051254724 - 051251394 Fax 051254282
email: ag3317@axa-agenzie.it

ridefiniamo / gli standard



LA RIUSCITA DELL'IMPRESA

Se le merci non vanno da sole al mercato – notava Karl Marx –, chi porta le merci al mercato? La domanda emblematica del filosofo dell'ottocento evidentemente dimostra come l'uomo s'interroghi da sempre sul movimento, che oggi assume importanza determinante anche per le nostre imprese, non solo per l'aspetto finanziario, ma anche per i flussi delle merci – il material handling – che, se ben organizzati, contribuiscono a una maggiore efficacia produttiva dell'azienda. Del resto, con il termine "logistica" di origine greca è proprio l'aspetto organizzativo ad essere messo in evidenza. In Emilia Romagna, con oltre trent'anni di esperienza, lei ha accuratamente elaborato tutti gli aspetti della logistica, diventando l'azienda privata leader nel settore nel panorama italiano con Global Service Commerciale...

È essenziale rilanciare il valore strategico dell'organizzazione, soprattutto in momenti economici così complessi come quello attuale. Non a caso, le origini della logistica hanno una connotazione strettamente militare, costituendo addirittura una branca dell'arte militare. E chi più di un imprenditore oggi è nella battaglia per la riuscita dell'impresa? Nella mia lunga esperienza nel settore ho constatato quanti e quali effetti abbia una strategia logistica nell'ambito economico e industriale. Servendo settori merceologici diversi, dalla piccola attività commerciale all'industria, abbiamo affinato l'offerta di servizi di logistica – dal noleggio all'assistenza di carrelli elevatori e scaffalature fino alla formazione degli operatori –, sia nella sede di Bologna sia in quelle di altre province della regione.

Disponiamo di una vasta flotta a nolo, con la possibilità di valutare

periodi di breve, medio e lungo termine e per ciascuna diversa tipologia di carrello. In tal modo, per i nostri clienti sono più ampi i vantaggi nella gestione della flotta, che così viene organizzata secondo l'occorrenza e evitando di immobilizzare il capitale, con i costi che questo comporta. Inoltre, è possibile integrare il contratto con la formazione del personale addetto all'utilizzo dei carrelli. In un momento in cui è favorito il noleggio all'acquisto, è poi molto importante un'efficace



Stefano Bonafè

assistenza tecnica su carrelli elevatori e transpallet, che da sempre è il nostro punto di forza.

Global Service Commerciale da anni investe in formazione, perché questa scelta?

È strategico in questo momento addestrare i propri collaboratori a una sempre più efficace gestione del material handling. Può sembrare una contraddizione e invece è la carta vincente. Durante tutto l'anno, in azienda, facciamo corsi per operatori addetti all'utilizzo di carrelli elevatori che si concludono con un test finale e con il rilascio di un attestato di certificazione di capacità e idonei-

tà e la ID Card operatore di carrelli elevatori. Per tornare alla metafora militare, oggi, la battaglia si vince con uomini qualificati nelle posizioni operative dell'azienda.

Mi sono formato in questa logica e finora ho raccolto buoni frutti. L'imprenditore, per la scommessa che ha in atto, non può mai accettare la sopravvivenza, pertanto la prima battaglia la vince con un esercito qualificato e con uno spirito di gruppo che si costruisce nel tempo.

L'immagine che le cronache recenti rilasciano dell'Italia, da un punto di vista organizzativo, è molto carente. Tuttavia, sembra quasi un felice contrappasso la notevole capacità organizzativa delle nostre piccole e medie imprese.

Qual è la sua opinione in merito?

Posso citare il mio caso. Ho incominciato la mia attività lavorando per un grande gruppo industriale del settore, poi ho deciso che occorreva rilanciare rischiando in proprio. C'era l'esigenza di fare qualcosa che andasse oltre gli standard del grande gruppo. Ma occorrevano collaboratori affidabili e così, avendo il dono di coinvolgere le persone su progetti, ho fondato una piccola impresa di logistica con alcuni collaboratori, che oggi è diventata concessionaria ufficiale di Caterpillar nelle province della regione in cui abbiamo una sede. Questo per dire che le piccole e medie imprese italiane riescono meglio facendo leva sulle loro specifiche competenze e sulla capacità di ovviare alle carenze infrastrutturali attraverso l'estrema elasticità e versatilità, mentre la grande industria è sempre in difficoltà quando deve confrontarsi con i canoni organizzativi di altre realtà europee. La base è sempre una buona organizzazione interna, anche per essere più competitivi in ambito internazionale, senza abdicare ai nostri punti di forza. Per questo, chi si affida al nostro supporto logistico, non può che migliorare i propri fatturati.

SCE E XIN DA YANG: UN PROGETTO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DAL SAPORE ORIENTALE

Il 23 giugno scorso, nella sede del suo High Tech Park di Baggiovara (MO), SCE siglava un contratto di collaborazione con la cinese Xin Da Yang (leader nella produzione di auto elettriche) per la costruzione di componenti destinati a veicoli per la mobilità elettrica.

Per SCE è stato un passo molto importante nel percorso iniziato dodici anni fa con l'istituzione del primo parco tecnologico privato dell'Emilia Romagna, il cui presupposto era la condivisione e lo scambio di know-how tra i vari partners, per dare vita a soluzioni sempre più innovative. Presupposto che si è trasformato in un punto cardine di SCE e che ha preso il largo, fino a sbarcare in Estremo Oriente, nella lontana Linyi (provincia della Shandong): l'accordo con XDY non rappresenta solo un momento di collaborazione tecnico-economica, ma un vero e proprio incontro di culture diverse, fatto di ostacoli, di timori, ma anche di estrema fiducia e apertura.

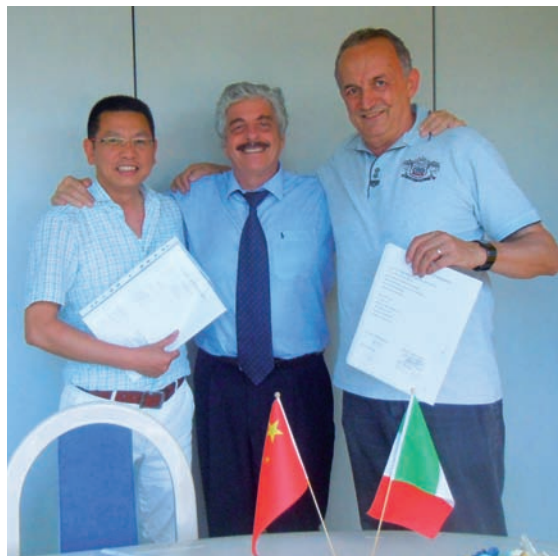
SCE ha studiato, progettato e realizzato un circuito elettronico per il controllo e la gestione remota delle batterie al litio, il BMS (Battery Management System). Questo progetto è stato scelto dalla Xin Da Yang dopo averlo confrontato con altri quattro competitor internazionali (fra cui uno giapponese).

XDY ha acquistato il know-how necessario per la costruzione del BMS in Cina, mentre SCE avrà l'esclusiva per l'Italia e per il mercato europeo mantenendone la produzione per lotti non elevati.

Ciò che distingue il progetto di collaborazione fra SCE e XDY da un classico accordo economico è il contratto stipulato per l'istituzione di un centro di ricerca italo-cinese con la sede italiana proprio presso l'High Tech Park di Baggiovara e le attività in Cina presso la stessa XDY.

Le figure chiave di questo progetto sono Benedetto Sampaolo, direttore tecnico di SCE Group, He Zhigang, il direttore tecnico di XDY e il professor Guo Fen.

L'interesse di Bao Wen Guang, fondatore di Xin Da Yang, nel promuovere e sostenere iniziative rivolte al green nasce dalla consapevolezza dei mutamenti negativi che l'uomo ha provocato e sta provocando all'ambiente: "Noi abbiamo il compito di correggere i danni all'ecologia che hanno fatto i nostri genitori e i nostri nonni", afferma Bao, riconoscendo che lo sfruttamento indiscriminato dell'ambiente sta diventando un pericolo per l'intero ecosistema, non solo per il suo paese. La prova che l'interesse di Bao non è limitato al solo profitto sta anche nel



Da sin. 从左向右: Bao Wen Guang 鲍文光

Alfredo Bacci, Ormes Corradini

programma che ha scelto di attuare per la produzione dei BMS: non è stata seguita la logica dell'assimilazione totale e immediata del know-how (che avrebbe portato un consistente abbattimento dei costi di produzione della macchina elettrica), ma, al contrario, la produzione del BMS per gran parte del 2013 avverrà ancora qui in Italia nell'High Tech Park SCE, prevedendo poi un per-

corso di cessione graduale, finché la XDY non sarà in grado di produrre in modo indipendente.

Si parla spesso della necessità di aprire le nostre frontiere ai paesi esteri, salvo poi richiuderle per proteggersi, per paura. Ma, a parte l'esigenza di lottare contro la concorrenza sleale, perché chiudersi nei pregiudizi razziali e creare barriere fra i popoli? Se ci rivolgiamo a un cinese, un tedesco o qualsiasi altra persona di lingua e colori diversi dai nostri anteponendo paure e pregiudizi non potremo fare altro che ricadere a nostra volta nello stereotipo dell'italiano medio "pizza, mafia e spaghetti".

Quello di SCE è un vero e proprio esempio di internazionalizzazione che trova le sue fondamenta nella parola fiducia, conquistata e consolidata nell'arco di diversi anni, dopo un notevole sforzo per far superare le diffidenze e trasmettere affidabilità e credibilità nel proprio progetto.

Gli accordi che si stanno susseguendo oggi sono la sfida che la cultura italiana – anteponendo umanità, qualità e stile al profitto e al business – possa essere vincente anche nei paesi in cui questi non sempre sono valori principe, ma dove al contrario vige la regola del "cercare l'affare a tutti i costi". Fortunatamente esistono anche persone come Bao Wen Guang, un uomo che rende onore al patrimonio culturale del suo paese e che Ormes Corradini (amministratore unico di SCE) ha avuto l'occasione di incontrare nel proprio cammino.

"Mi ha colpito la grande attenzione e competenza con cui gli amministratori locali seguono costantemente le evoluzioni dei progetti, e sono spesso presenti nei rapporti interpersonali con noi interlocutori occidentali", afferma Corradini.

La storia di SCE e XDY è la prova che lingue, culture e credenze differenti non sono barriere, ma ponti che permettono di collegare persone e aziende per il miglioramento di ciascun paese. Per SCE questa avventura è solo all'inizio, con la prospettiva di una collaborazione destinata a crescere e migliorare sempre più nel tempo.

带有东方韵味的跨国合作



Da sinistra a destra: 前排从左向右

Il segretario del comitato del Partito di Yi Nan 沂南县委书记 刘淑秀 (女)

Il segretario del comitato del Partito di LinYi (in centro) 临沂市委书记 张少军

Bao Wen Guang 鲍文光

6月23日，在摩德纳Baggiovara高科技园区内，SCE公司与中国电动车行业领导企业——山东新大洋电动车有限公司签署了一项关于生产电动车重要组件的合作协议。这项合作是SCE企业里程碑上重要的一步，自12年前Emilia-Romagna大区第一个私营高新科技园创建起，SCE公司就秉承不断创新的宗旨，与合作伙伴相互交流。如果说科技园是一块稳固的基石，那么这次的合作就是一次飞跃，飞到遥远的东方土地上，飞到山东临沂，这是一次真正不同文化的碰撞：当然有过阻碍、有过畏惧，但是到最后留下的是相互的坦诚和信任。

SCE多年来致力于BMS (Battery Management System 电池管理系统) 的研究、开发和生产，这套电子系统的重要功能是监控和远程管理锂电池。新大洋经过长时间的市场调查，在四个（包括日本）国际尖端企业中，选中了意大利的SCE公司作为合作伙伴。

这次跨国合作，新大洋引进了BMS的全套生产技术，在中国批量生产；而SCE公司保有欧洲市场的独家经营权，也能够欧洲小批量生产。

SCE和新大洋之间的合作有什么独特之处呢？与众不同之处在于这项合作意味着一个中意跨国研究中心的诞生，研究中心的共同负责人为SCE公司的技术总监SAMPAOLO先生和新大洋公司的技术总监何志刚、电气总工程师郭汾。研究中心的所在地就位于意大利Baggiovara高新科技园内，而中国部分位于山东新大洋公司内。

新大洋的创始人鲍文光先生深刻地认识到现代科技的不断发展对人类生存环境造成的负面影响，人类无止境地开发和利用环境资源，让整个生态环境以及我们的健康处于一个危险地状态。所以他创建企业的出发点就是要不断地鼓励和支持绿色环保，他说：“我们要对我们父辈、祖辈们所破坏的生态环境负责”。所以这次鲍文光先生想到的并不仅是生产BMS系统获得的利润，他把眼光放远，安排了一个完善的计划：他没有为了降低电动车的生产成本而将所有BMS的生产马上转到中国，而是在一年之内逐步地将国内产量提升，一直到能完全自主生产BMS，保证产品质量。所以在2013年内，大部分的BMS还是由SCE公司生产，出口到中国。

我们常说的：要向世界打开我们的国界，而不是因为恐惧而关闭它们，从而保护自己。打击不正当竞争行为是必要的，但是就因为这个，我们要把自己关闭在种族偏见里，在人与人、人民于人民之间的制造障碍吗？如果我们在同一个中国人、德国人或任何一个与我们不同肤色、说不同语言的人交流之前，脑子里先有主观负面想法的话，那么我们意大利人又是什么？“比萨饼、黑手党和通心粉”？

这次的合作是国际化合作的真实例子，SCE公司把合作建立在双方多年以来不断地了解和互相的信任上，在这几年中，他们用最大的努力来克服困难，让合作伙伴相信项目的可靠性和可行性，他们深信任何合作的基础是信任。

这次合作协议的签署，意味着一个新的挑战，让把以人性化、产品质量和风格为先的意大利企业文化，在新的土地上生根发芽，战胜那些“不惜任何代价做买卖”的交易规则。幸运的是，Ormes Corradini先生（SCE首席执行官）在他的道路上遇见了鲍文光先生，一个让他的祖国为之骄傲的人。

自西方的合作伙伴建立了良好的关系”，Corradini说。

SCE和新大洋的合作证明了，不同的语言、文化和信仰都不是障碍，而是连接国家、人民、企业之间的桥梁，从而不断提升自我。对于两个公司来说，这只是合作的第一步，随着成长，随着时间的推移，未来的前景无限辽阔。



Il nostro udito, un bene prezioso da difendere

Come riconoscere e curare il calo dell'udito

consonanti, aumenta la difficoltà a percepire la voce di donne e bambini, è difficile percepire il campanello e lo squillo del telefono.

Età, rumore e cattive abitudini sono le cause più comuni dell'ipoacusia.

All'origine dei problemi di udito possono esserci numerose cause: età, prolungata esposizione a fonti di inquinamento acustico, luoghi di lavoro rumorosi, l'errato utilizzo di dispositivi audio, otiti trascurate. L'inquinamento acustico è una delle cause principali, infatti la popolazione dei centri urbani dimostra un deciso peggioramen-

to della soglia uditiva rispetto a chi vive in campagna.

Ridurre i rischi con un'attenta prevenzione.

La prevenzione è la strada maestra per ridurre al minimo i rischi di ipoacusia, un problema che affligge oltre 7 milioni di persone in tutta Italia. Alcune piccole precauzioni possono essere un grande aiuto per arginare il problema e prevenire danni più seri. E' opportuno proteggere le orecchie dal troppo rumore, abbassare il volume di stereo e televisori, non ascoltare musica ad alto volume per troppo tempo.

Tenersi aggiornati alle nuove tecnologie.

Di fronte ai primi sospetti di un disturbo uditivo, è opportuno consultare uno specialista dell'udito e informarsi sulle soluzioni offerte dalle tecnologie di ultima generazione. Quando le parole arrivano al cervello confuse, sfocate, e seguire una conversazione diventa complicato, è il momento di fare qualcosa per stare meglio.

L'ipoacusia, o calo di udito, si manifesta con diversa intensità, ma con sintomi inequivocabili.

I campanelli d'allarme.

Percezione meno nitida delle parole, difficoltà a sostenere una

conversazione in ambienti rumorosi, disorientamento dovuto alla ridotta capacità di individuare la provenienza di voci e suoni. Il calo dell'udito avviene gradualmente e in maniera indolore. Inizialmente si riduce la comprensione delle

**NOVITÀ
PER L'UDITO**

**IL CALO
DELL'UDITO
SI PUÒ
RISOLVERE
CON
SUCCESSO
GRAZIE
ALLE
MODERNE
TECNOLOGIE**

I nuovi microchip "invisibili" e senza fili

Quando l'udito comincia a perdere forza, le parole arrivano al cervello sfocate e diventa difficile seguire il filo del discorso.

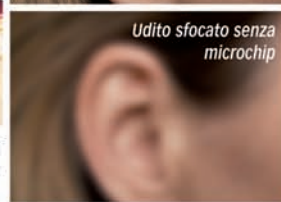
La nuova tecnologia, con microchip elettronico invisibile quando indossato, è ideata per mettere a fuoco la voce e migliorare la comprensione delle singole parole. La percezione sonora complessiva è molto più naturale, perché le voci riacquistano chiarezza e profondità.



Grazie alle piccole dimensioni il microchip scompare quando indossato.



Udito a fuoco con microchip



Udito sfocato senza microchip

Negli ultimi 10 anni tecnologia e innovazione hanno fatto passi da gigante. Grazie ai progressi della microelettronica e delle conoscenze scientifiche sull'apparato uditivo, gli apparecchi acustici sono diventati 10.000 volte più potenti e più piccoli del 70%.

Oggi l'apparecchio acustico non è un semplice amplificatore di suoni, ma una sofisticata e ultra miniaturizzata centrale di ascolto progettata per riuscire contemporaneamente a rendere la voce più chiara, ridurre il rumore indesiderato, ristabilire l'ascolto stereofonico, collegarsi senza fili a televisore, telefoni, computer.

Una rivoluzione senza precedenti.



Dott. Arianna Alberti
Audioprotesista
responsabile
del Centro

**Ti aspettiamo
in P.ZZA ROOSEVELT, 4D/E
nel nuovo
Centro Audioprotesico
AUDIOLOGIKA**

Tel. 051-264155

L'ELEGANZA DEL TESSILE, LA MIA SCOMMESSA DI VITA

Se nel Rinascimento l'industria del tessile ha il suo centro mondiale di importazione ed esportazione dei suoi manufatti in Italia e, qualche secolo più tardi, nel 1700, è Bologna la capitale della seta, con oltre 500 mulini da seta che sfruttano l'energia dell'acqua, negli anni 2000 è Monti & Monti Srl l'azienda bolognese che commercializza nel mondo i tessuti e i tendaggi più pregiati per portare l'eleganza assoluta nelle più belle case dei quattro continenti. E il suo viaggio incomincia dall'Appennino bolognese...

La mia avventura iniziò quando, poco dopo avere conseguito la maturità linguistica, fui assunto nell'ufficio estero di un'azienda di Venezia che produceva tessuti per arredamento e aveva una filiale a Bologna. Nel 1977, l'azienda versava in difficoltà tali da non riuscire a pagare dipendenti e fornitori. Fu proprio un fornitore, che contattavo quando occorreva inviare gli ordini, a chiedermi di trovare compratori per i suoi preziosi pizzi francesi, che ormai aveva già prenotato. Mi adoperai in questa direzione e, in breve tempo, riuscì a vendere tutti i manufatti. Così, a ventitre anni, capii che quella era la mia strada. Nel 1978, presi in affitto il primo magazzino in via Galliera, a Bologna, che anni dopo acquistai, ampliandone le dimensioni, per farne quella che tuttora è la nostra sede operativa. Il fatturato cresceva vertiginosamente, costituì nuove società e negli anni novanta acquistai a Torino la Tiemme Srl, azienda leader nella sartoria tessile d'arredamento, che all'epoca aveva cinquanta dipendenti, e la società Delta arredamenti di Padova, specializzata in tende antifuoco per alberghi e comunità. L'azienda dava grandi soddisfazioni e nel frattempo mi consentiva d'investire anche in un'attività immobiliare, la Galliera 60 Srl.

Lavorare nel tessile mi ha dato l'opportunità di viaggiare in tutto il mondo e d'imparare nuove lingue.

In questo settore la carta vincente è presentare i prodotti più innovativi e di qualità in anticipo rispetto agli altri competitors. A fine agosto, per esempio, ho partecipato a uno dei più importanti appuntamenti mondiali del settore, che si tiene a Shanghai. È un contesto in cui s'incontrano i più noti produttori dell'Oriente ed è essenziale avere la lucidità di scegliere e acquistare i tessuti migliori fra un'interminabile moltitudine di prodotti differenti.

Quali sono i valori di Monti & Monti Srl?

Sono nato a Grizzana Morandi, fra le montagne bolognesi, e ho imparato presto che i valori più importanti sono l'onestà e la correttezza verso gli altri. La montagna insegna a non sperperare, i suoi abitanti sono abituati a lavorare sodo, spesso sono persone che non hanno debiti e sono riuscite a costruire una casa con poche risorse a disposizione, ma con tanta forza. Questi sono i valori della mia impresa e sono apprezzati dai molti clienti che si servono da noi da oltre trent'anni. E pensare che, appena diplomato, mio padre mi aveva proposto di lavorare come autista di autobus.

E lei perché non accolse quella proposta?

Mio padre avrebbe voluto per me un posto tranquillo, in piena sicurezza economica, ma la mia strada era un'altra. Non era il mio mestiere fare l'impiegato perché avevo l'esigenza di creare qualcosa di nuovo. È incominciato tutto con una scommessa che, grazie alla conoscenza delle lingue e alla mia predisposizione a viaggiare, mi ha consentito di andare alla ricerca dei prodotti tessili più esclusivi e originali da distribuire ai più esigenti clienti italiani ed esteri. È sempre un rischio gestire un'impresa, ma vivere di rendita non consente di crescere. La vita va giocata in prima linea. L'impresa offre l'occasione d'incontrare tante persone, di affrontare



Raffaele Monti

sempre nuove difficoltà e di costruire continuamente, è un percorso di arricchimento costante.

Qual è il futuro del tessile?

Attualmente, in Italia e in Europa il tessile è in crisi, anche perché i costi di produzione sono elevati, mentre i paesi asiatici hanno maturato tecniche di produzione di qualità che, unite al basso costo della manodopera, li rendono più competitivi. Questo è un grande dispiacere perché ciò che ho costruito l'ho fatto grazie ai produttori europei. Per quanto ci riguarda, invece, la richiesta di distribuzione non è affatto in calo, anche se dobbiamo acquistare a Shanghai, in Turchia, in Pakistan o in Corea.

Abbiamo in programma di continuare a produrre nuove e belle collezioni di qualità, cercando di ampliare la nostra presenza nei paesi scandinavi, mentre attualmente i nostri clienti principali sono in Italia, in Spagna e in Cina. Il nostro mercato, comunque, si estende a tutto il bacino del Mediterraneo, ma serviamo anche la Turchia, Cipro e Malta, dove c'è un gusto nell'arredamento molto simile al nostro. I paesi del Nord Europa invece si distinguono nettamente: in Germania, per esempio, usano le tende bianche classiche, perché hanno bisogno di mantenere gli ambienti luminosi. Ma rimane sempre costante l'attenzione alla nostra immagine, curata in ogni dettaglio da oltre trent'anni, secondo la più antica tradizione del puro made in Italy.



È proprio vero che un ristorante vale a seconda di chi lo gestisce: ne è la prova il Magnagallo che, da quando è stato rilevato da Mauro Cappi, ha decuplicato i suoi clienti. Chi lo consiglia non può fare a meno di aggiungere che lo ha acquistato Mauro: “Ti ricordi, il proprietario dell’Antica Trattoria Il Moretto”. L’antica trattoria di Tavernelle, un borgo che s’incontra percorrendo la via Frignanese da Vignola verso Marano sul Panaro, era meta di pellegrinaggio gastronomico per clienti provenienti da tutta la regione che volevano rinnovare, a volte anche settimanalmente, l’esperienza del

gusto delle più antiche tradizioni modenesi, in una cornice di grande accoglienza e ospitalità. Ma tutto questo non era un caso, bensì frutto di una cultura che Mauro aveva respirato fin da bambino: “Sono cresciuto in mezzo alla gente”, ricorda, “avevo solo otto anni quando incominciai ad aiutare mia madre, rimasta vedova, a gestire il Bar Sport e la Trattoria Modenese, nel centro di Vignola. Poi, nel 1971, decisi di iniziare la mia avventura, prelevando “Al Muratt” (dal soprannome di uno dei proprietari), l’osteria-tabaccheria di Tavernelle che sorgeva nei locali della storica trattoria dell’Ancora, utilizzata fino alla seconda guerra mondiale come posta per il cambio dei cavalli, le cui specialità erano rane fritte e pesci pescati nel fosso limpidissimo che scorreva accanto alla trattoria. Ormai sono alla soglia dei sessant’anni di attività, ma avevo capito fin da subito quanto fosse importante per il cliente sentirsi accolto e sapere che nel mio locale può trovare chi custodisce la memoria e la tradizione e assicura la continuità. È una cosa sempre più evidente oggi per i clienti sia del ristorante sia dell’albergo Magnagallo. Tant’è che, se un cliente torna a trovarci perché la prima volta è stato soddisfatto, dobbiamo fare di tutto per consentirgli di ripetere quell’esperienza, è inutile e controproducente cambiare tanto per cambiare, credendo di dare un valore aggiunto, lo sforzo che deve fare chi propone la tradizione è quello di seguirla, non di allontanarsene. La prova che siamo sulla strada giusta sta anche nel fatto che vediamo ripagati i nostri sforzi con un aumento esponenziale della clientela. E sapere che stiamo prestando un servizio utile e restituendo valore alla cultura della nostra terra è la cosa più importante nel nostro lavoro”.

Come notava Clara Scaglioni in un articolo pubblicato in *Premiata Salumeria Italiana*



(n. 2, 1997), ai tempi in cui Mauro Cappi era ancora al Moretto, “Quando offre a tutti i suoi clienti a inizio pasto piccoli pezzetti di gnocco fritto, tigelle e calzagatti, quando consiglia di provare il suo fritto misto perfetto e croccante grazie all’ottimo strutto rinnovato continuamente nelle friggitorici, quando fa gustare il delicatissimo e profumato moscato della zona con le pesche dolci, la torta di tagliatelle, la zuppa inglese o i tortelloni ripieni di crema, quando paga quasi tutte le spese pur di far rivivere per i pochi abitanti rimasti a Tavernelle la sagra di *Balo’s* e di *Lumeg*, delle balogie (castagne) e delle lumache (i gusci delle lumache servono da candelieri alle tante candele accese), egli fa cultura, riallacciandosi non solo al passato della sua trattoria, ma alla storia della sua terra”.

A questo punto, per incontrare la generosità di Mauro e della sua cucina, non ci resta che telefonare al numero 059 528751.

Ristorante Magnagallo, via Magnagallo Est, 7 - Campogalliano (MO), www.magnagallo.it

DAL MAGAZZINO AUTOMATICO ALLA LOGISTICA DELL'IMPRESA

Nonostante sia nata in piena crisi mondiale, Incaricotech ha acquisito clienti importanti, grazie a un'attenzione e un'offerta mirate ai singoli casi di automazione del magazzino, con cui ha conquistato la loro fiducia. Ma è aumentata anche la sensibilità degli imprenditori italiani verso il settore della logistica?

Per fortuna, anche in un momento di recessione, incomincia a diffondersi la cultura della gestione ottimizzata dei flussi di materiali all'interno delle aziende. Fino a qualche anno fa, gli investimenti degli imprenditori nel nostro paese si concentravano principalmente in nuovi macchinari e impianti automatici per produrre in maggiori quantità a costi inferiori. Il colmo era però che, pur riducendo i costi della produzione con l'automazione, la movimentazione era tale che, alla fine della filiera, un pezzo costava come prima, con la differenza che intanto l'azienda aveva assunto l'onere dell'investimento in nuovi macchinari. Oggi, molti imprenditori hanno capito i vantaggi di un magazzino automatico, che dà la certezza delle giacenze e consente di fare una politica degli acquisti e degli approvvigionamenti che elimina gli sprechi e garantisce continuità all'attività. Quale produzione automatica, infatti, potrebbe permettersi di fermarsi perché manca un particolare? Eppure, fino a quando non adottano soluzioni automatiche, le aziende corrono questo rischio, come quello di acquistare oggi materiale che domani tornerà in magazzino da un cantiere, dove non è stato utilizzato secondo le previsioni, e spesso si tratta di migliaia di euro che rimangono immobilizzati. Anche la possibilità d'identificare l'operatore è sempre più apprezzata, soprattutto nelle aziende che trattano materiali costosi. Per questo stiamo proponendo i sistemi più disparati: dal più semplice al più evoluto,

da quello che richiede la digitazione di una password per accedere alla macchina a quello che prevede un transponder da tenere in tasca, nel grembiule o al collo, con cui la macchina identifica l'operatore e registra tutto ciò che fa.

Incaricotech affianca alla fornitura di magazzini automatici l'analisi logistica dell'azienda cliente nel suo complesso. Può darci qualche testimonianza della vostra esperienza?

L'analisi della logistica porta spesso a ottenere grandi recuperi, perché purtroppo anche aziende importanti possono avere una gestione piena di sprechi e di contraddizioni. Nelle grandi imprese produttive del Nord Italia, come dicevo, la logistica è

utilizzato per mappare le percorrenze degli operatori durante il processo produttivo -, spesso constatiamo che, per compiere un'azione, molti operatori percorrono 450 metri quando ne basterebbero 100, se andassero lungo una linea retta. E tanti guru della logistica, che dalla loro torre d'avorio rischiano di produrre valanghe di carta assolutamente distanti dalla vita dell'azienda, sono pronti a puntare il dito contro il responsabile della logistica che, preso dalle sue corse quotidiane, non si accorge del tempo sprecato nei movimenti a zig zag degli operatori. Ma ciò che chiede l'azienda non è una semplice, per quanto convincente, analisi: chiede risposte concrete a problemi concreti, chiede di trovare una via di mezzo fra i 450 e 100 metri, in quel caso particolare e specifico, non secondo teorie generali.

Il vostro, in breve, è un intervento pragmatico, che tiene conto del caso singolo e quindi vi dà la chance di divenire interlocutori dell'imprenditore...

Occorre intervenire per il caso singolo, pensando che la logistica non è l'unico problema dell'impresa. Occorre avere sempre presente che un'azienda è governata da un imprenditore o da uno staff dirigenziale che si occupa dell'impresa nella sua globalità: area commerciale, amministrativo-finanziaria, produttiva e logistica. Per cui il nostro consulente deve partire da una cultura generale d'impresa, anche *on the field*, rimboccarsi le maniche

e sporcarsi le mani, perché, per dare risposte concrete, occorre studiare, lavorare, capire il contesto, capire come viene percepita una soluzione, in particolare se è automatica o semiautomatica, capire come andrà a operare sei mesi dopo, uno e due anni dopo e introdurre gradualmente le novità. Solo così si diventa partner dei propri clienti che, nel nostro caso, sono più che soddisfatti: spesso alcuni clienti hanno chiesto di visitare installazioni nella loro zona senza la presenza dei nostri commerciali, e tutte le volte abbiamo venduto i nostri sistemi. Indubbiamente, nessuno è più efficace di un cliente soddisfatto a spiegare i vantaggi che ha chi lavora con noi.



Sandro Trotti, *Crates*, olio su tela, 1964

sempre stata, più che trascurata, adattata. Anche quelle che da anni avevano un responsabile logistico, lo impiegavano per la gestione delle emergenze, attribuendogli tutte le responsabilità dei ritardi o delle mancate consegne, degli imprevisti e degli incidenti di percorso, inevitabili in un'azienda che riceve da e spedisce in tutto il mondo. Ecco perché per noi, durante l'analisi, diventa indispensabile affiancare il responsabile della logistica, che non ha tempo per la programmazione, ma ha la cultura per farla e la capacità di gestire anche politicamente l'equilibrio fra i reparti. Certo, se disegniamo uno "spaghetti chart" - lo strumento di rilevazione grafica

UN NUOVO ORIENTAMENTO NELL'ELETTROMECCANICA E NELLE ENERGIE ALTERNATIVE

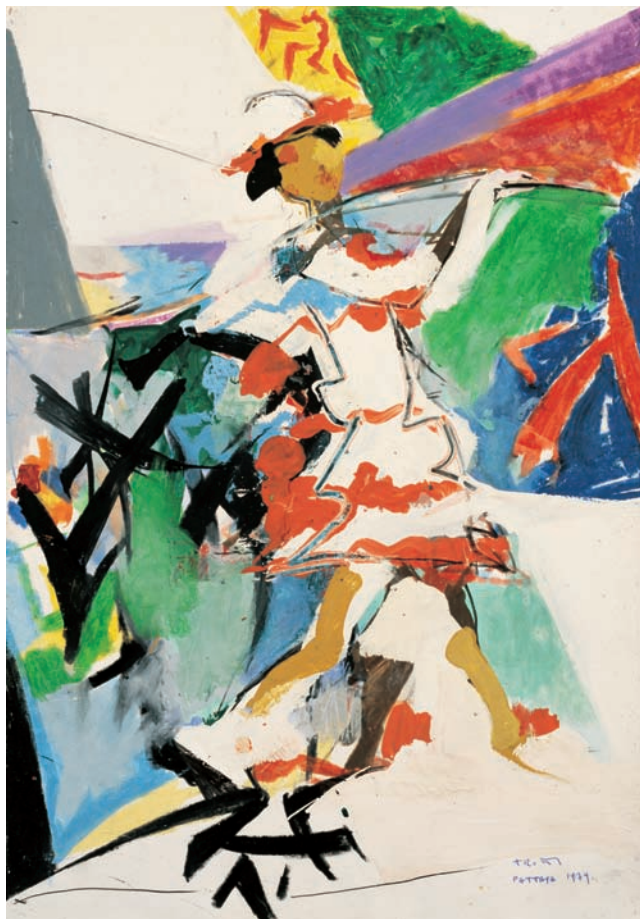
Oltre ad avere progettato numerose macchine speciali e installato diversi impianti industriali, prestando la sua consulenza dal 1983 presso aziende leader dei settori elettromeccanico ed energetico, lei collabora con la Rancan Elettrotecnica per la riparazione di motori elettrici particolarmente complessi, ma anche per la costruzione di macchine speciali su richiesta dei clienti. Considerando che l'elettromeccanica interessa tutti i settori manifatturieri, quali sono state le reazioni alla congiuntura economica di quest'ultimo periodo?

Due sono i settori industriali che per primi risentono di eventuali congiunture sfavorevoli e rappresentano per così dire il "termometro indicatore" dell'andamento economico generale: quello delle fonderie, che anticipa il calo della domanda di materie prime, e quello elettromeccanico, che assiste al rallentamento della richiesta di motori elettrici che, ovviamente, stanno alla base di qualsiasi impianto produttivo.

Nonostante la Rancan si collochi nell'ambito della riparazione, quindi dovrebbe risentire marginalmente del rallentamento economico – giacché in tempi di crisi le aziende privilegiano la riparazione piuttosto che l'acquisto di un nuovo impianto –, purtroppo si avverte la tendenza a ridurre o rinviare il servizio di manutenzione, senza pensare che, come abbiamo ribadito al convegno *Motori in corrente continua: aspetti funzionali e manutentivi* (20 gennaio 2012, Confartigianato Vicenza), la tempistica dell'intervento è fondamentale per evitare danni gravi alle macchine, lunghi fermo impianti e conseguenti perdite eco-

nomiche per mancata produzione.

Quanto affermato sembra purtroppo consolidarsi poiché la Rancan ha una visione abbastanza ampia dei settori industriali, perché spazia in vari campi applicativi, nei quali sono richieste diverse tipologie di macchine elettriche rotanti come alternatori, motori asincroni, motori a corrente continua e convertitori di frequenza.



Sandro Trotti, *Pattaya*, tempera e pastello su carta, 1979

Dal mio osservatorio privilegiato di consulente nella costruzione, oltre che nella riparazione delle macchine elettriche, noto che alcuni settori non sono stati toccati per nulla dalla crisi, anzi, hanno avuto un incremento. Nell'alimentare, per esempio, in particolare il settore delle macchine per la produzione della pasta sta registrando picchi di crescita altissimi, non solo in Italia ma anche in paesi come Cina e India: la

pasta è un alimento che continua ad avere una diffusione enorme nel mondo perché è nutriente, economico e facile da conservare. Anche il settore ferroviario, che gode di programmazioni a lunga scadenza, non ha risentito della crisi, anzi, in paesi come Russia e Kazakistan, si sta avvalendo di enormi stanziamenti per il rifacimento della rete ferroviaria. Un altro incremento si sta verificando a favore degli impianti di produzione di neve artificiale, i cosiddetti "cannoni sparaneve", giacché le nevicate sono diminuite e si è capito che con gli impianti d'innevamento artificiale è possibile garantire e aumentare il periodo del turismo invernale. Molte richieste arrivano dai paesi orientali, dove è

necessario soddisfare la domanda di aree attrezzate per sport finora praticati prevalentemente in occidente. La contrazione invece è constatabile nei settori più tradizionali che risentono di una forte stagnazione come quelli delle macchine utensili per i settori metalmeccanico, lapideo e del legno, delle pompe per sollevamento acqua, dei compressori per la produzione di aria compressa. Per uscire da questa impasse è necessario che le aziende si collochino in ambiti sempre più strategici e propongano prodotti con un contenuto tecnologico più elevato rispetto alla media.

Per diversi anni lei ha prestato la sua consulenza a un importante gruppo conciaro di Arzignano, per il quale ha installato tre centrali di cogenerazione. Quali sono i vantaggi della produzione combinata di energia elettrica e calore?

La cogenerazione è il modo più razionale di utilizzare un combustibile fossile, in particolare il gas metano o il gasolio: un motore a scoppio, così alimentato, mette in rotazione un generatore che produce energia elettrica, mentre il calore di scarto del motore endotermico è recuperato sotto forma di acqua calda e vapore a bassa pressione per le esigenze produttive dell'azienda.

I.S.B.

Disinfezioni - Disinfestazioni - Derattizzazioni



VI LIBERA DA "OSPITI" INDESIDERATI

Tel. 051 364 951 - Cell. 335 806 60 21

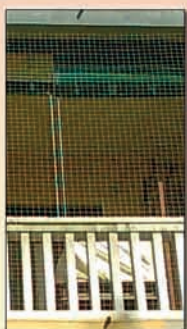
Via Francesco Barbieri, 98/c - Bologna Fax 051 370 943

www.iessebi.com - info@iessebi.com

**ESEGUIAMO TRATTAMENTO ECOLOGICO
DI CRIODISINFESTAZIONE DA CIMICE DEI LETTI**



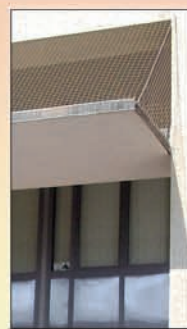
Protezione
Belle Arti



Protezione
terrazze



Protezioni
aeree



Protezione
portici



- Scarafaggi, formiche, zecche, pulci
- Vespe, tarme della lana, mosche
- Topi • Derattizzazioni ecologiche
- Allontanamento piccioni • Asportazione guano
- Trattamento del verde • Endoterapia
- Disinfestazioni antibatteriche e virali
- Trattamenti contro blattella germanica



La conseria è il sito ideale per l'installazione di questi impianti perché necessita di acqua calda ($37^{\circ}\div 80^{\circ}$), di vapore per l'asciugatura delle pelli e di energia elettrica per i molteplici macchinari.

Ci sono però molti altri settori in cui la cogenerazione può essere vantaggiosa: le fornaci per la produzione di laterizi, le cartiere, le imprese lattiero-casearie, le lavanderie industriali, le tintorie e gli impianti sportivi dotati di piscine, per fare qualche esempio.

Il sistema termoelettrico nazionale spreca più del 65 per cento dell'energia dei combustibili fossili. Le centrali termoelettriche hanno un'efficienza media di produzione del 40 per cento e, se teniamo conto delle inevitabili perdite energetiche durante la trasmissione e la distribuzione dell'energia elettrica, l'efficienza globale è inferiore al 35 per cento. Grazie a un impianto di cogenerazione, invece, la resa energetica globale può essere addirittura superiore al 90 per cento, considerando che il potenziale energetico del combustibile fossile è convertito per il 35 per cento in energia elettrica e per il 55 per cento in calore. Ecco perché la produzione combinata, a piè di fabbrica, è una delle strategie più intel-

ligenti per risparmiare energia.

Ma allora perché questi impianti non sono diffusi come meriterebbero?

Perché rappresentano un investimento economicamente vantaggioso che le aziende possono prendere in considerazione solo se rispondono ad alcuni requisiti: devono avere almeno 200 kW di potenza impegnata e un fabbisogno termico ed elettrico con sufficiente contemporaneità.

Non si deve trascurare anche la necessità di personale con specifiche competenze tecniche e burocratiche, dati gli onerosi obblighi fiscali vigenti in materia di energia, sia primaria dei combustibili sia elettrica prodotta, e questo scoraggia anche le imprese più propense a investire in proprio.

Il settore della cogenerazione potrebbe essere rivolto anche alla micro cogenerazione domestica, con grandi benefici per l'ambiente e per l'economia in generale. Installando, infatti, nelle abitazioni speciali caldaie a gas metano idonee alla produzione combinata di calore ed energia elettrica, ovviamente con maggiore utilizzo nel periodo invernale, si avrebbe, di fatto, un notevole incremento della riserva di potenza elettrica nel nostro paese, senza

bisogno di costruire nuove centrali. Inoltre, questa tecnologia sarebbe complementare alla produzione di energia elettrica con pannelli fotovoltaici, dato che la massima produzione avviene nella bella stagione ossia con riscaldamento domestici spenti.

Perché questo possa realizzarsi devono esserci volontà e competenza politiche, poiché è necessario rivedere la tariffazione concernente la fornitura del gas metano per uso civile, allineandone il costo a quello per le forniture industriali. Questo è il maggiore ostacolo che la politica deve rimuovere. La micro cogenerazione domestica avrebbe enormi vantaggi: ambientale, per il risparmio delle fonti combustibili fossili e quindi minori emissioni di CO₂, economico, per una minore dipendenza energetica, industriale, per possibili riduzioni della bolletta energetica, e occupazionale, perché ciò favorirebbe la produzione e l'installazione di nuove caldaie.

Ci auguriamo che la cogenerazione, in generale, incontri maggiore attenzione in futuro e una politica più attenta a evitare sprechi e danni per l'ambiente, come quelli derivati dall'inefficiente utilizzo delle risorse idrocarburiche fossili.



acquadesign

Vendita e Assistenza
Piscine

www.acquadesign.info
Cell. 335.5632829



Acquadesign nasce nel 1997, dopo anni di ricerca nel settore del benessere, dell'estetica e della cura della persona. L'azienda, partecipando ai più importanti appuntamenti internazionali del settore, ha acquisito una straordinaria esperienza che le ha permesso di scegliere partner commerciali di assoluto prestigio.

Acquadesign, consapevole delle continue evoluzioni tecnologiche del settore, è in grado di cogliere e soddisfare le esigenze del cliente, accompagnandolo nel percorso che parte dalla progettazione e arriva alla realizzazione del progetto benessere.

Formazione

Consulenza tecnica

Programmi formativi e scadenziari

Valutazione rischi

Incarico RSPP

Valutazione rumore

Campionamenti chimici

Valutazione vibrazioni

Sistemi gestione sicurezza

S & L_{SRL}

sicurezza e salute nei luoghi di lavoro

Via G. Bovini 41 - 48123 Ravenna

Tel. 0544/65084 Fax 0544/239939

info@sicurezzaoggi.com www.sicurezzaoggi.com



ISO 9001-2000 CERTIFICATO N. 9176

VANTAGGI E SVANTAGGI DEL QUINTO CONTO ENERGIA

Dal 27 agosto scorso è operativo il quinto Conto Energia per coloro che decidono d'investire nel settore fotovoltaico. Quali sono i vantaggi?

Il quinto Conto Energia segna nuovi parametri rispetto alla normativa prevista per il quarto. Sono state ridotte, infatti, le tariffe previste per la quota di energia prodotta dall'impianto. Inoltre, è stata introdotta la tariffa onnicomprensiva e di autoconsumo. Il quarto Conto Energia prevedeva incentivi per tutta l'energia prodotta dall'impianto, mentre, il quinto incentiva solo quella parte di energia che non è utilizzata direttamente per le utenze, ma che viene immessa in rete. Per la parte di energia che viene invece autoconsumata è previsto un "premio", una tariffa comunque ridotta rispetto a quella dell'incentivo, che viene riconosciu-

ta per la parte di energia consumata direttamente nel momento in cui viene prodotta. Da un punto di vista economico, quindi, si sommano l'incentivo previsto per la quantità di energia messa in rete, e il "premio" per i kWh autoconsumati che, essendo prodotti dall'impianto, non devono essere pagati. Rispetto al quarto Conto però sono maggiori i vincoli e quindi gli adempimenti burocratici.

Per accedere alle tariffe del quinto Conto Energia, ad esempio, un impianto di potenza superiore ai 12 kWp non può, diversamente che in precedenza, essere costruito e poi allacciato, ma si deve inoltrare una specifica richiesta preliminare in modo che sia inserito in un registro, gestito dal GSE (Gestore dei Servizi Energetici). Solo dopo l'autorizza-

zione, rilasciata in base ad una graduatoria basata sul rispetto di specifici parametri, potrà essere concesso l'incentivo. Il limite di 12 kWp è spostato a 20 se si rinuncia al 20 per cento delle tariffe d'incentivo.

Il quinto Conto Energia, ufficialmente, è stato previsto nell'ottica di abbassare il carico economico sulle bollette di chi non è produttore. Di fatto dimostra chiaramente la volontà di non sostenere un reale cambiamento nella produzione ed uso dell'energia che andrebbe a compromettere gli equilibri economici dell'attuale modello produttivo.

Per questo motivo Apigor sta mettendo a punto un prodotto che permetta di evitare gli adempimenti ed i vincoli relativi all'allacciamento Enel ed alle pratiche richieste dal GSE. Sarà un impianto scollegato dalla rete pubblica che utilizzerà la stessa solo in caso di necessità. Permetterà di autoprodurre l'energia necessaria e, non essendo soggetto al ricatto degli incentivi, avvicinerà l'utente a quell'indipendenza energetica che riteniamo essere un diritto di tutti.



Sistemi Fotovoltaici



investire **Oggi** nel **Domani** di tutti

www.apigor.it - apigorene@apigor.it

L'ATELIER
DELL'ARREDAMENTO
A BOLOGNA

L'eleganza sempre di moda

SHOWROOM
acquaesale
BAGNI E CUCINE DA VIVERE

Acquaesale è l'atelier dell'arredamento a Bologna fra i principali punti di riferimento dei più prestigiosi marchi nazionali per cucine e articoli per il bagno. In una superficie espositiva di 500 mq su due piani, **Acquaesale** garantisce servizi differenti



“chiavi in mano”, con evidente guadagno di tempo, denaro e tranquillità: dalla progettazione completa all'installazione, ai collegamenti degli impianti idraulici ed elettrici accurati e sicuri, fino alle soluzioni benessere e tecnologia del relax con bagno turco e hammam.



Via del Tuscolano, 16 - Bologna - Tel. 051 6255946 - www.acquaesalebologna.it

Orari di apertura: da martedì a venerdì 9:00 - 13:00 / 15:00 - 19:00 - sabato 10:00 - 18:00 orario continuato

CRITICITÀ E NOVITÀ NELLA SICUREZZA SUL LAVORO

La prevenzione e la sicurezza sui luoghi di lavoro così come le problematiche inerenti l'ambiente e la gestione aziendale sono temi che negli ultimi anni hanno assunto un'importanza determinante per le imprese. Anche per questo periodicamente sono emanate nuove normative in materia, che recepiscono direttive europee sempre più dettagliate. Quali sono le novità nel settore?

La novità straordinaria è che non ci sono novità, perché le aziende stanno attraversando un momento difficilissimo. Recentemente, il ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali, Elsa Fornero, ha affermato che le aziende devono avere il coraggio d'investire. Mi chiedo con quali soldi. La consulenza che noi facciamo per la sicurezza sul lavoro, per la normativa antincendio, per l'ambiente e per la messa a norma globale dell'azienda è obbligatoria e, nonostante la normativa sia sempre più dettagliata con conseguente aumento delle problematiche nell'applicazione e dei costi che comporta, molte aziende assumono il rischio d'incorrere in sanzioni pesantissime non adeguandosi nei tempi prestabiliti. Simultaneamente, assistiamo al fenomeno dei consulenti improvvisati, che approfittano dell'esigenza di costante aggiornamento per presentare offerte al ribasso. Questo lavoro esige invece molti anni di esperienza, tecnica, burocratica e anche relazionale con le istituzioni, soprattutto se pensiamo che, a fronte di un'ispezione, di una verifica o di un controllo, gli organi di competenza entrano nel merito dell'organizzazione e della gestione interne, esaminando i documenti e sanzionando penalmente eventuali carenze. Pertanto, è insostenibile che si possa tutelare un'azienda con consulenze che costano poche centinaia di euro. Hanno sollevato il problema anche il procuratore di Torino, Raffaele Guariniello, e il responsabile nazio-

nale degli ispettori delle Asl e della medicina del lavoro, sollecitando di fare molta attenzione a chi si propone in questo modo e soprattutto a chi vende la consulenza via internet, che spesso è redatta con la modalità del "copia e incolla".

Quanto incide sul bilancio di un'azienda attenersi alle normative sulla sicurezza e l'ambiente?

In alcuni casi è sufficiente accompagnare le aziende in un perfezionamento, perché hanno già messo in atto sistemi di gestione dell'ambiente e della qualità di alto livello, con un'ottima organizzazione interna. Se l'azienda è pronta, l'adeguamento alle normative incide per qualche migliaio di euro l'anno. Se invece la cultura della sicurezza e della formazione sono ancora carenti, gli investimenti sono più consistenti. Purtroppo, spesso gli slanci degli imprenditori verso la trasformazione della loro azienda vengono mortificati dall'eccesso di tassazione e sindacalizzazione che regna nel nostro paese, dove, per di più, la legge non è applicata in maniera univoca: non solo fra una regione e l'altra, ma persino fra una città e l'altra, notiamo differenze applicative e sanzionatorie. Mentre in alcune regioni vengono volutamente ignorati casi di gravi inadempimenti, in altre, come l'Emilia Romagna per esempio, i controlli sono molto rigidi, puntigliosi e punitivi, tanto che spesso dobbiamo sperare nel buon senso degli ispettori. A volte è imbarazzante segnalare ai nostri clienti l'adempimento di nuovi ulteriori oneri, soprattutto in un momento così difficile. Il rischio è che, in seguito all'inasprimento delle sanzioni, qualche azienda sia costretta a chiudere o a cedere l'attività, com'è avvenuto in questi anni.

Quali sono i vostri progetti futuri?

I progetti sono tanti. Fra i prioritari c'è quello di sviluppare in Romania l'attività per l'importazio-



Marzia Zambelli

ne e l'esportazione dei rottami di ferro e rifiuti Raee (rifiuti da apparecchiature elettroniche come gli elettrodomestici). Siamo giunti a formulare il progetto dopo quattro anni di studio perché è un lavoro molto complesso, non solo dal punto di vista della documentazione che richiede, ma anche per selezionare clienti e fornitori.

Un altro progetto punta invece al recupero dell'acciaio, valorizzando le possibilità del suo utilizzo. Con un'imprenditrice nel settore dei metalli in Campania avvieremo un progetto di valorizzazione dell'artigianato made in Italy con la produzione di mobili di lusso lavorati con l'acciaio.

Infine, con quattro giovani, fra cui mio figlio, è allo studio un programma per ampliare le competenze di Csaì con un progetto di gestione economica e strategica per il risanamento delle aziende. Il progetto propone un sistema di gestione integrato che va dal tecnico, all'amministrativo, all'operativo, all'organizzativo con la finalità di favorire un sistema di gestione migliorativo per l'azienda, dal punto di vista qualitativo, ma anche economico.

Non a caso ho sempre definito il consulente come colui che prende per mano l'azienda, aiutandola a risolvere i problemi, soprattutto cercando di non farla incorrere in sanzioni e aiutandola a ridurre al massimo i costi.

DOVESI IMPIANTI

www.dovesiimpianti.it

I nostri climatizzatori Fujitsu garantiscono sempre la massima potenza e i minimi consumi.

I nostri apparecchi di aria condizionata rispettano l'ambiente, sono silenziosi e funzionano in conformità con le ultime direttive europee.



CREDITO AMICO

FIDITALIA:

IL FINANZIAMENTO

SEMPLICE E TRASPARENTE

FUJITSU

CLIMATIZZATORI AD ALTA EFFICIENZA.

DOVESI IMPIANTI - Via Manin 9/A - Casalecchio di Reno - Bologna
Tel. 051.6120167 - info@dovesiimpianti.it - www.dovesiimpianti.it

L'AMERICAN STYLE A BOLOGNA

Nato nel 1984 come rivenditore di articoli militari e prodotti specifici per la protezione e la sopravvivenza, Protec (acronimo di Pro-tective Tec-nology), Clothes with a Destiny, oggi è diventato un mito per gli amanti dell'american style nell'abbigliamento e negli accessori per il tempo libero e l'outdoor urbano. Ma com'è incominciata la vostra avventura?

Sono nata nel Bronx, dove l'arte della sopravvivenza s'imparava da piccoli, perché anche attraversare il quartiere per andare a scuola richiedeva un atto di coraggio quotidiano. Amavo la musica e l'arte, frequentavo il Moma, il Guggenheim e mi piaceva andare a spasso per Greenwich Village. Erano i tempi d'oro alla Boston University: i Doors, Jimi Hendrix e altri miti del rock regnavano negli ambienti in cui incontrai il mio compagno spirituale, Ivan Cohn, l'uomo che sarebbe diventato mio marito, nonché il fondatore di quello che sarebbe diventato un vero e proprio patrimonio: "Protec". Ivan era uno scavezzacollo, non stava mai fermo. Quando mi chiese di partire con lui per un viaggio senza ritorno, feci i bagagli senza pensarci neanche un momento. La nostra avventura incominciò nel 1968 con 500 dollari e aveva come prima tappa l'Inghilterra. Poi percorremmo in lungo e in largo l'Europa "on the road" e, durante il cammino, incontrammo molti giovani come noi: con alcuni siamo ancora amici, altri sono spariti nel nulla. In Portogallo, in Spagna e in Marocco la gente era aperta e ci ospitava in casa, ma potevamo permetterci anche di dormire negli hotel, visto che costavano solo da uno a cinque dollari a notte. Tuttavia, dopo un anno, i nostri soldi finirono, a Perpignan, in Francia. Incominciammo a cercare lavoro, ma alla fine ricorremmo all'arte della sopravvivenza. Con le pelli e le perle che avevamo comprato in Marocco io confezionavo borsellini che vendevo in cambio di qualsiasi cosa mi venisse offerta. Con 12 dollari in tasca, facemmo

l'autostop per tre giorni e due notti. Poi, al confine con l'Italia, a Ventimiglia, ci facemmo accompagnare alla stazione dei treni. E qual era la destinazione che 12 dollari ci permettevano di raggiungere? Bologna centrale. Era dicembre del 1969.

Dopo qualche mese di assestamento ci fu concessa dal Comune una licenza per un banco al mercato della Montagnola, dove iniziammo la nostra prima attività: vendevamo vestiti usati riciclati, quelli che oggi si chiamano "vintage". Mettevamo all'opera una vera e propria arte della sopravvivenza, riciclando qualsiasi cosa: le tende diventavano camicie, le magliette perdevano il colletto e il colore, confezionavamo patchwork di pelle e lana. La Bologna degli anni settanta era terreno fertile per chi proponeva una moda alternativa, tanto che ci scoprirono diversi stilisti a caccia di idee nuove, fra cui Fiorucci. Per primo fu ospitato nell'outlet Manada, in via Clavature, a Bologna, un nostro corner dell'abbigliamento riciclato, chiamato Survival: Clothes with a Destiny, stava per vedere la luce, seguito da produzione in proprio stile "vintage".

Con gli "anni di piombo" però Bologna cambiò drasticamente, come il resto dell'Italia, d'altronde: una nuvola nera oscurò il cielo portando un clima di repressione e austerità, molti locali venivano chiusi e la gente era incoraggiata a risparmiare e a rintanarsi in casa davanti alla TV.

Così, nel 1984, anche noi decidemmo di passare dalla vita all'aperto al caldo e accogliente negozio attuale, Protec. Da allora Protec ha influenzato varie generazioni di bolognesi, importando per prima tutti i brand più belli e più utili che ora si trovano in distribuzione in tutta Europa.

Dal vostro matrimonio è nato anche un figlio...

Sì, e possiamo dire che Michael, così si chiama, è il nostro prodotto migliore: come suo padre, è sempre



Janie Sue Birchman

a caccia di nuove conoscenze e nuove mete e, come sua madre, lo fa con decisione e creatività. Michael è cresciuto nel negozio e ha assorbito tutto ciò che osservava nell'abbigliamento sportivo americano. Ma, negli anni ottanta e novanta, la sua passione per la musica, accanto alle sue capacità organizzative, lo hanno portato a trasferirsi a New York. Mentre frequentava il college, ha organizzato eventi musicali di grande successo, riconosciuti dalle maggiori testate della Grande Mela. Nel frattempo, alimentava lo stile e i contatti internazionali di Protec. Attualmente, Michael è direttore marketing della Mishka, una società di abbigliamento di Brooklyn, mentre non perde di vista la sua eredità nel patrimonio di famiglia: Protec, Clothes with a Destiny.

Oggi, questa eredità prosegue nel negozio anche con il contributo di Fabrizio Stefani. Come vi siete incontrati?

Quando l'abbiamo assunto all'inizio degli anni novanta sembrava nato con la passione per lo stile americano. Dopo il suo viaggio in America con Ivan, il sogno di Fabrizio divenne una realtà e, da allora, ha sempre arricchito le nostre collezioni, fino a includere i più ricercati abiti da lavoro giapponesi in stile americano. Come Ivan, Fabrizio condivide un'enorme quantità d'informazioni da applicare al nostro business. Così, la storia continua.

www.clotheswithadestiny.com

ANTICA BOLOGNA

AREA MARCONI 71



CAFFETTERIA - PASTICCERIA

PANE E PASTA - COCKTAIL BAR - BISTROT

Via Marconi, 71/a - Bologna - Tel. 051/247002

www.areamarconi71.com



dal 1927

*ANTICA
BOLOGNA*

Via S. Vitale, 88 - Bologna

Tel. 051/231064



I MIGLIORI ESITI DEL MADE IN ITALY

Da oltre quarant'anni Faraoni Srl, azienda leader nella lavorazione su disegno di lastre in plexiglas in vari settori dell'arredamento civile, nautico e industriale, ha diffuso il made in Italy nel pianeta. Com'è incominciato il suo viaggio?

Quando ho aperto l'azienda, nell'ottobre del 1967, l'Italia era in pieno rilancio economico. L'Emilia Romagna aveva un PIL pari a quello della Svizzera e l'innovazione era indispensabile in tutti i settori. Avevo ventidue anni e l'entusiasmo di chi si appresta a costruire qualcosa di nuovo. All'Istituto "Aldini Valeriani", dove eccellevo nelle materie del disegno e della meccanica, mi dissero che avevo grandi doti. Decisi, allora, di acquistare un locale che non costasse troppo per incominciare a lavorare. Era una stalla, messa in vendita per poco da alcuni contadini. Iniziai a eseguire lavori che altre aziende rifiutavano perché troppo complessi e arrivarono subito molte commesse, che mi consentirono di acquistare un terreno, dove, dopo quattro anni, costruii il capannone che oggi è la sede dell'azienda.

Si rivolgono a noi le aziende dei settori più disparati, sia dall'Italia sia dall'estero, per la lavorazione del plexiglas e di altri materiali plastici innovativi, di cui abbiamo fatto alcuni prototipi. Siamo molto richiesti da parte di prestigiosi marchi dell'arredamento, dell'oggettistica, della gioielleria e della moda italiana, soprattutto quando si tratta di lavori che devono essere rifiniti a mano e che le macchine a controllo numerico non riescono a eseguire. La nostra produzione di tipo artigianale è molto richiesta anche dal settore delle macchine automatiche, che ha bisogno di pochi pezzi, ciascuno diverso dall'altro. Inoltre, quando occorre, uti-

lizziamo anche le macchine manuali – che si adoperavano fra gli anni ottanta e novanta, come quella che abbiamo brevettato all'inizio dell'attività – perché danno la possibilità di eseguire lavorazioni personalizzate. Oggi, molti tra i nostri migliori clienti sono ex concorrenti che hanno dovuto ridurre l'attività perché non trovavano manodopera specializzata che sostituisse gli operai man mano che andavano in pensione. Anche per questo considero una fortuna che mio figlio lavori in



Sandro Trotti, *Cosmogonia*, olio su tavola, 1962

azienda e sia più esperto di me nell'utilizzo delle macchine automatiche.

È cambiato anche il rapporto con le banche: oggi non basta più la parola, come accadeva in passato...

È ancora così nei rapporti fra aziende, ma non più con le banche. A un'azienda può capitare, per esempio, di avere difficoltà a incassare le fatture dei propri clienti, ma di trovare solidarietà da parte dei fornitori, che dilazionano i pagamenti e le consentono di fare altrettanto con i clienti ritardatari. Negli

anni settanta, nonostante gli inevitabili momenti di crisi che ciascuna azienda attraversava, la concessione di finanziamenti era valutata in base a quello che l'imprenditore era riuscito a costruire negli anni precedenti o in base al suo progetto, che testimoniava il valore della persona. C'era una grande attenzione a individuare l'intelligenza dell'imprenditore e a operare con buon senso, mentre oggi tutto si riduce a una questione di numeri la cui valutazione è lasciata al computer.

Purtroppo accade troppo spesso che sia sempre più difficile ottenere da una banca la somma necessaria per acquisire o ristrutturare un'azienda, anche a fronte di fatture da incassare per un valore superiore. Per di più, in Italia, l'acquisto di aziende non può essere detratto dai costi dell'impresa, per la presenza di normative tutt'altro che favorevoli. In questo caso le banche possono concedere mutui per il solo pagamento delle tasse, ma il mutuo ha i costi degli interessi, anche per questo in Italia è molto difficile investire.

In momenti di difficoltà, le imprese devono dare priorità assoluta agli stipendi dei dipendenti, poi al versamento dei contributi, sempre per i dipendenti, poi ai fornitori, infine al fisco. Non dimentichiamo infatti che l'importo fatturato, anche se non incassato, viene tassato, almeno per l'IVA.

Il vostro caso ricorda la bottega rinascimentale, in cui si sperimentava e si vendeva il prodotto su misura. Era la bottega dell'artista che, come notava l'economista Emilio Fontela, è la caratteristica dell'impresa in cui opera il brainworker...

In passato contava prevalentemente la capacità manuale del lavoro, mentre oggi è richiesta soprattutto la capacità di offrire un servizio che altri non sono in grado di fornire, incidendo in modo determinante nella filiera produttiva. Per questo vogliamo offrire ai nostri clienti i migliori manufatti del made in Italy, prodotti unici che restano nel tempo.

Danilo, ambasciatore della cucina modenese in Giappone



Il grande tenore giapponese Shigehiro Sano (a sin.), a pranzo da Danilo

Come conquistare il Giappone crestando nel centro di Modena? Danilo questa volta non ha la ricetta, ma un'esperienza incredibile da raccontare. All'inizio di luglio, mentre era intento a dare indicazioni alla sua brigata, coordinata dalle mani sapienti di Paola Caselli, ricevette la telefonata di un responsabile della tv giapponese Asahi Broadcasting Nagano: il grande tenore Shigehiro Sano, il "Pavarotti giapponese", aveva parlato del suo ristorante preferito nella città del suo maestro, Arrigo Pola, che fu anche maestro del "Tenorissimo"; aveva raccontato della memoria del gusto che non lo lasciava dalla prima volta in cui aveva assaggiato i piatti della tradizio-

ne modenese e che si rinnovava ogni volta che tornava da Tokio in quella che ormai era diventata la sua seconda città. Indimenticabile la performance di Shigehiro Sano nel recital del 25 ottobre 2002 al Teatro Comunale, proprio in onore di Arrigo Pola, dove interpretò le più belle pagine di Bellini, Donizetti, Verdi e Puccini, accompagnato al pianoforte da Vincenzo Scalera.

Non sorprende che, quando la tv della provincia in cui è nato (Nagano) ha voluto preparare una trasmissione in suo onore, che andrà in onda alla fine di ottobre, il tenore abbia citato, fra le sue esperienze, quella della cucina di Danilo: quanta arte e quanta cultura, quanti secoli di storia e di tradizione rivivono in quei piatti? Come spiegare la complessità e la ricchezza dei sapori racchiusi in poche gocce di Aceto Balsamico Tradizionale, abilmente versate su un piatto di tortelloni ripieni di freschissima e profumatissima ricotta? O la bontà di un semplice pezzo di carne di primissima scelta che trova posto nel carrello di un bollito premiato come il migliore della provincia? Allora, per comunicare ai suoi connazionali che, quando vengono in visita nella nostra regione, non possono rinunciare a questa esperienza, non restava che suggerire alla tv giapponese di organizzare un servizio, facendo arrivare una troupe nel mitico ristorante. E il giorno dell'incontro arrivò prestissimo. Ma chi, come la brigata di Danilo, prepara ciascun piatto come se fosse per un'occasione speciale, è sempre pronto a tutte le prove: il 31 luglio, all'ombra della Ghirlandina, due paesi così lontani sono stati più vicini, grazie alle eccellenze della nostra cucina. I telespettatori giapponesi potranno seguire l'evento nel corso della puntata del programma *Oh Shinsyuji* dedicata a Shigehiro Sano e incominceranno il loro viaggio in Italia, partendo proprio da Modena.

I nostri lettori invece sono già in viaggio da tempo, ma forse questo incontro può servire loro a capire che non è un caso se c'è chi, da decenni, è talmente attratto dal gusto della tradizione offerto dal ristorante Danilo che ripete l'esperienza ciascun giorno a pranzo nella pausa lavorativa e, a volte, anche a cena con la famiglia o con gli amici.



La troupe della tv giapponese Asahi Broadcast Nagano, a pranzo da Danilo



ristorante «Belvedere»
da Danilo
di Battilani Danilo

Via Coltellini, 31 - Tel. 059.22.54.98
Fax 059.21.66.91
41100 Modena



ERMI BAGNI

coordinatore del Consorzio Piacere Modena
direttore del Consorzio Marchio Storico dei Lambruschi Modenesi

GRANDE TRIONFO DELLE D.O.P. E I.G.P. MODENESI ALLE OLIMPIADI DI LONDRA

Mentre erano in corso le Olimpiadi, domenica 5 agosto alle 19.00 è stata inaugurata al centro di Convent Garden, nella strada più antica di Londra, la Goodwin's Court, la manifestazione Benvenuta Italia Street. Lei era presente al taglio del nastro, in qualità di coordinatore del Consorzio Piacere Modena, insieme a Giovanni Pellerito, ideatore e produttore di Benvenuta Italia, al famoso chef Pino Ragona e a una madrina d'eccezione, Darcy Marquardt, la canoista canadese medaglia d'argento proprio a Londra...

Si è aperta quella sera una settimana di avvenimenti dedicati all'Italia, ai suoi talenti e ai suoi marchi. È stata una grande vetrina nei giorni clou dei Giochi Olimpici di Londra, organizzata dalla Trendeventi, società di marketing, eventi e comunicazione, in collaborazione con l'Istituto di Cultura Italiana di Londra e con l'alto patrocinio del Ministero delle Politiche Agricole, per portare alla ribalta le eccellenze italiane che hanno dato e danno lustro ogni giorno al nostro paese in tutto il mondo. E special guest della settimana era l'Emilia Romagna: in particolare al Consorzio Piacere Modena (che promuove le nostre tipicità DOP e IGP) è stato dedicato l'evento dell'8 agosto, intitolato "Positivity": l'Italia che riparte e compete, durante il quale i riflettori sono stati puntati sulle eccellenze enogastronomiche modenesi, offerti dai rispettivi Consorzi di Tutela, che aderiscono al Consorzio Piacere Modena: le quattro DOP del Lambrusco – Sorbara, Salamino di Santa Croce, Grasparossa di Castelvetro e Lambrusco di Modena –, il Prosciutto di Modena DOP, il Parmigiano-Reggiano, l'Aceto Balsamico Tradizionale di Modena DOP, l'Aceto Balsamico di Modena IGP, lo Zampone e il Cotechino di Modena IGP, le Amarene Brusche di Modena IGP e i tortellini tradizionali freschi, preparati dall'Asso-

ciazione La San Nicola.

E qual è stata l'accoglienza da parte del pubblico e della stampa?

Se pensiamo che il tour gastronomico per trasmettere il gusto unico e indimenticabile dei nostri prodotti ha avuto come cicerone lo chef di fama internazionale Pino Ragona – che da cinquant'anni porta avanti a Londra la grande tradizione culinaria italiana, e che più volte ha firmato le più prestigiose cene internazionali per Buckingham Palace – il successo non poteva che essere assicurato.

Lo stesso possiamo dire delle altre manifestazioni: "FBI" Food-Beverage Italiano. Viaggio nei segreti della cucina regionale italiana, le ricette e le storie più segrete della tradizione culinaria italiana (Goodwin's Court, 8 agosto) e il Benvenuta Italia press event, un incontro con la stampa internazionale, che si è tenuto il 10 agosto presso la sede dell'Istituto di Cultura Italiana, affinché i prodotti, la gente e i territori italiani possano essere sempre più al centro dell'informazione di qualità, necessaria per una corretta attività di branding territoriale e di posizionamento strategico.

Perché avete scelto il nome Piacere Modena per il Consorzio che rappresenta le eccellenze enogastronomiche della nostra provincia?

Piacere Modena è uno scrigno che racchiude uno dei menù più ricchi e famosi d'Italia: soltanto Modena può vantare una produzione agroalimentare con ben 19 prodotti a Denominazione di Origine DOP e IGP. Quando un ospite entra in una casa, la porta è la via di accesso a tutto ciò che la casa custodisce o nasconde. Piacere Modena è la porta enogastronomica del territorio modenese per accogliere nel migliore dei modi il viaggiatore, il turista, colui che per la prima volta vuole incontrare Modena e si chiede quale sia la facciata della città e cosa ci sia dietro questa facciata. Ebbene, la facciata non nasconde nulla di diverso di quanto si può vedere all'esterno: Modena è una terra in cui il lavoro, l'attività artigianale e industriale ai massimi livelli si combinano felicemente a un solido rispetto per la tradizione e la cultura del passato. I suoi prodotti sono lo specchio fedele di questa combinazione, dentro e fuori le mura. E noi ne siamo fieri, anche perché, come ricordava Giovanni Pellerito a Londra, "Piacere Modena rappresenta l'insieme di 400 aziende che sviluppano un volume d'affari pari a un miliardo di euro. Numeri importanti che dimostrano come la Regione Emilia e il distretto modenese siano sempre più il motore economico del paese Italia".



Da sin.: Claire e Pino Ragona, Giovanni Pellerito, Darcy Marquardt, Ermi Bagni



**Cambridge Centre
of English**

*Do you speak
English?*

*Aziende & Professionisti
Studenti & Adulti
Bambini & Ragazzi
Esami & Certificazioni
Vacanze Studio*



UNIVERSITY of CAMBRIDGE
ESOL Examinations

Authorised Centre

Domotica: la serenità di avere tutto sotto controllo

mi MEDIAINTEGRA

Via del Barroccio, 20/c - 40138 Bologna - Tel: 051.4074759



Prenditi le tue libertà!



Elettrica e Diesel



- ↳ Cellula di sicurezza
- ↳ Carrozzeria in vetroresina e carbonio
- ↳ Sospensioni indipendenti con sistema Mac Pherson
- ↳ Ampio abitacolo
- ↳ Bassissime vibrazioni
- ↳ Telaio in acciaio
- ↳ Massima Stabilità
- ↳ Consumi Ridotti

Le citycar Town Life sono agili e compatte. Sono senza limiti, perchè puoi entrare nei centri urbani e guidare senza patente. Belle e intelligenti, si fanno notare senza far rumore e senza inquinare, nelle due versioni con motore elettrico o diesel ecologico.

Per informazioni, ordini e ricambi: 051.860139 - info@townlife.it