

LA CITTÀ

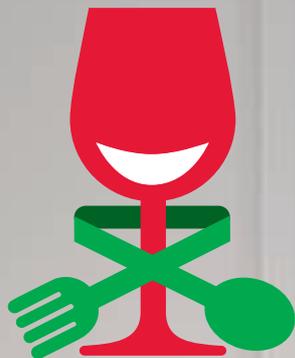
DEL SECONDO RINASCIMENTO

LA MANO INTELLETTUALE



CARRALERO, DALLACASA, DALLA VAL, GIANNELLI, GIUSTOZZI, GUALTIERI, IATTICI,
MARCHETTI, MOSCATTI, PASTORE, RAFAT, RAIMONDI, ROLENZETTI,
SPADAFORA, TREVISANI, VENARA, VERONESI, VITALBI

TRIMESTRALE - N.60 - Settembre 2014 - Spedizione in abb. post. 45% - Legge 27/02/2004 n. 46, art. 1, comma 1.
Filiale di Modena - Tassa pagata - Euro 5,00



PIACEREMODENA

Territorio, Turismo, Ristorazione

www.piaceremodena.it



BENVENUTI NELLA TERRA DELLE ECCELLENZE

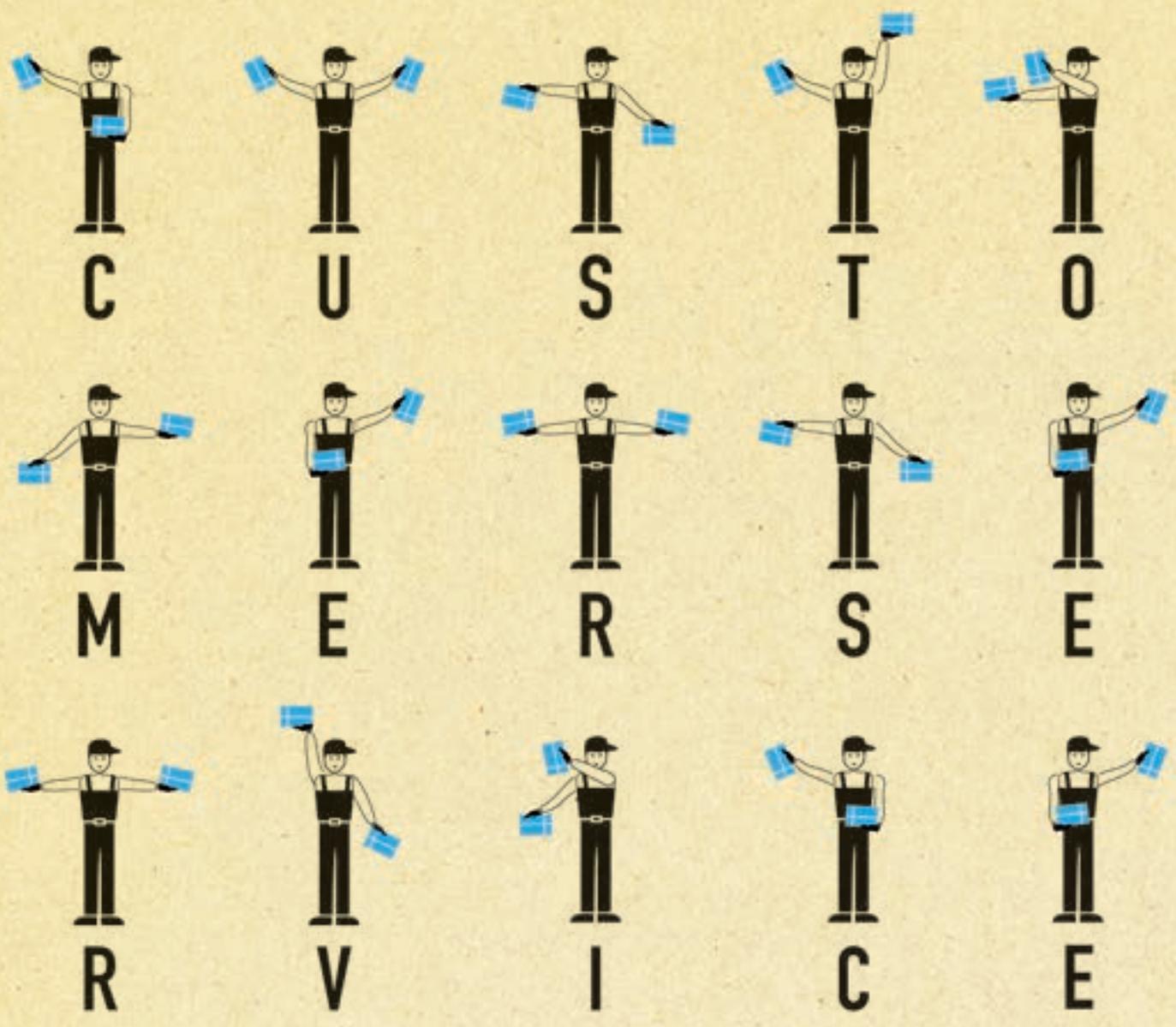
*Il marchio Piacere Modena è espressione delle eccellenze modenesi nel mondo,
intese sia come prodotti tipici che come accoglienza e cordialità.*

Piacere Modena è il piacere di stare insieme, della convivialità, per gustare il territorio e i suoi sapori.

Con un sorriso di benvenuto.

www.piaceremodena.it





UN VIAGGIO INSIEME DAL 1965

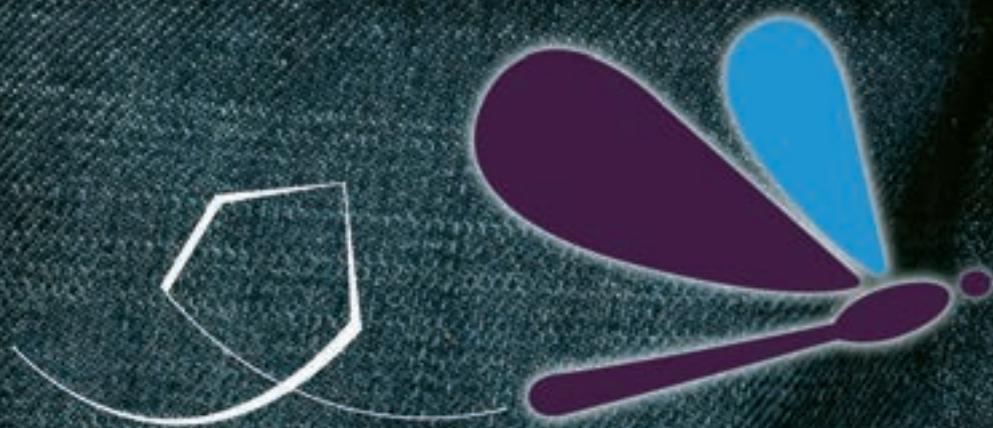
Un viaggio insieme, un servizio post-vendita affidabile, ricambi per tutte le macchine, anche le più datate. Tecnici altamente competenti sono la nostra garanzia per l'alta qualità dei nostri prodotti e la passione che mettiamo nei nostri servizi.

- PARTI A FORMATO • AGGIORNAMENTO IMPIANTI PER PRODUTTIVITÀ • QUALITÀ PRODOTTO E SICUREZZA
- ASSISTENZA TECNICA PER INSTALLAZIONI • SOPRALLUOGHI • MANUTENZIONI PREVENTIVE
- REVISIONI • TRAINING OPERATORI • SERVIZIO RICAMBI • CONSULENZA ON-LINE PROBLEMI TECNICI



PACKAGING EXPERIENCE SINCE 1965
 GB Gnudi Bruno SpA - via e. massi 9 - 40137 bologna (Italy) / +39.0514290611 - +39.051392376
 www.gbgnudi.it - info@gbgnudi.it / capitale sociale € 780.000 LV. - C.C.I.A.A. Bologna 173078
 Reg. Imprese Bologna, C.F. / PVA (MAT) IT00326220373





SENZA PENSIERI

Gestione totale della tua ristrutturazione

Interventi risolutivi personalizzati
e manutenzioni per la tua casa

Via Nazario Sauro, 36 - 40121 Bologna - Tel 051.6350801 - Fax 051.636540
info@senzapensieri.eu - www.senzapensieri.eu



CARBONVENETA
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



MODENA

IL TERRITORIO DEI LAMBRUSCHI DOP

Lambrusco di Sorbara
Lambrusco Salamino di Santa Croce
Lambrusco Grasparossa di Castelvetro
Lambrusco di Modena

AZIENDE CONSORZIATE

CHIARLI 1860

italia@chiarli.it - www.chiarli.it

CANTINA DI S. CROCE

info@cantinasantacroce.it - www.cantinasantacroce.it

CANTINA SOCIALE LIMIDI SOLIERA E SOZZIGALLI

cantinasocialelimidi@libero.it

CANTINA SETTECANI-CASTELVETRO

info@cantinasettecani.it - www.cantinasettecani.it

CANTINA DI CARPI E SORBARA

info@cantinadicarpi.it - www.cantinadicarpi.it

CAVICCHIOLI U. & FIGLI S.r.l.

cantine@cavicchioli.it - www.cavicchioli.it

CANTINA SOCIALE FORMIGINE PEDEMONTANA

info@lambruscodoc.it - www.lambruscodoc.it

CANTINE RIUNITE & CIV - Stab. di Modena

info@civeciv.com - www.riunite.it

C.A.V.I.R.O. - Stab. di Savignano sul Panaro (MO)

caviro@caviro.it - www.caviro.it

CANTINA SOCIALE MASONE-CAMPOGALLIANO

Stab. di Campogalliano (MO)

info@cantinamasonecampogalliano.com

www.cantinamasonecampogalliano.com



www.lambrusco.net

LA MANO INTELLETTUALE

Sergio Dalla Val	<i>La domanda intellettuale</i>	9
Carlos Carralero	<i>Fidel Castro, il dittatore fortunato</i>	11
Ahmad Rafat	<i>In Iran è cambiato il presidente, ma non il regime</i>	13
Anna Spadafora	<i>Il mantenimento intellettuale</i>	17
Caterina Giannelli	<i>La presa della parola</i>	19
Giulio Pastore	<i>Cent'anni di eleganza per l'auto sportiva italiana</i>	21
Bruno Conti	<i>Eccellenza e criticità del manifatturiero italiano</i>	22
Paolo Moscatti	<i>Non dipendenti, ma protagonisti</i>	25
Maurizio Venara	<i>La meccanica italiana alla conquista del mercato russo</i>	27
Romolo Raimondi	<i>Le dream car della pulizia stradale e industriale</i>	28
Dante Marchetti	<i>Le reti d'impresa: nuovi vantaggi o ulteriori limitazioni?</i>	31
Mario Veronesi	<i>L'internazionalismo nella vendita e nell'impresa</i>	33
Giancarlo Iattici	<i>L'entusiasmo è indispensabile più del profitto</i>	35
Isabella Gualtieri	<i>Una mano per vincere</i>	37
Patrizio Rolenzetti	<i>Rifiuti industriali e tutela dell'ambiente</i>	39
Cristina Dallacasa	<i>Costruire, non speculare</i>	40
Gloria Trevisani	<i>Dall'idea all'abito: la mano intellettuale di Crea Si</i>	43
Patrizia Vitalbi	<i>Come assistere gli anziani non autosufficienti</i>	45
Cesarina Giustozzi	<i>La tomomammografia per la diagnosi dei tumori al seno</i>	47

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 60. Stampato nel mese di settembre 2014, presso Litosei Srl, via Gioacchino Rossini 10, 40067 Pianoro (BO).

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, Rossella Baiano, Roberto F. da Celano, Ornella Cucumazzi, Caterina Giannelli, Carlo Marchetti, Valentina Mattioli, Luca Monterumici, Marco Moscatti, Anna Maria Palazzolo, Fabio Pellizotti, Vincenzo Pisani, Simone Serra, Anna Spadafora.

EQUIPE ORGANIZZATIVA:

Pierluigi Degliesposti, Silvia Pellegrino, Pasquale Petrocelli, Mirella Sturaro.

In copertina: Mary Palchetti, *Re-inventare*, acrilico su tavola, 1995, cm. 61x77. Questa e le altre opere in questo numero sono pubblicate per gentile concessione del Museum of the second renaissance (Milano-Senago).

libreria Il secondo rinascimento

**quando
la lettura
è un piacere**

Vieni a trovarci a Bologna, in via Porta Nova 1/A
tel. 051 228800 - info@ilsecondorinascimento.it

LA DOMANDA INTELLETTUALE

Gia per Martin Heidegger la mano non è una delle due mani: "L'uomo non 'ha' mani – scrive il filosofo tedesco –, ma la mano occupa, per disporne, l'essenza dell'uomo". E distingue tra la semplice presenza di una cosa, il suo "essere sotto mano", e l'utilizzabilità di una cosa per un certo fine, il suo "essere alla mano", avviando le basi per quella che Jacques Derrida chiamerà "fondazione secondo la mano". Qui la mano non è più un organo, né "l'organo degli organi", come la qualificava Aristotele, per paragonarla alla psiche ("la psiche è come la mano", scriveva), definita "la forma delle forme". In altri brani, Aristotele faceva della mano il segno di distinzione degli umani dagli animali, umanizzandola. Con ben altra arguzia, il pittore Giorgio De Chirico, nel romanzo *Il signor Dudron*, scriveva: "Se le mani degli uomini avessero avuto la forma della zampa di un cane o di quella di un cavallo, niente di tutto ciò che è stato creato, esisterebbe".

Eppure, con Heidegger, la mano resta nel finalismo, dunque nella dottrina dell'essere, dispone l'essenza. Non è intellettuale, è strumento del pensiero, serve per pensare, va insieme con l'idealità, quindi con l'idea che agisce, che passa all'azione. L'idea che passa all'azione prevede la materia inerte, che la mano deve formare, organizzare, manipolare. In questo modo viene mancata la lezione del rinascimento, che con Leonardo aveva dissipato la dicotomia tra lavoro manuale e lavoro intellettuale, per cui la mano intellettuale non si oppone alla materia sostanziale, non anima la massa, non plasma il vaso, come voleva Platone e come credeva il suo epigono, don Abbondio, che supponeva di essere un vaso.

Come le cose, le stelle e – dopo Galilei – la terra, gli umani sono in viaggio, ma non sono vasi, né di coccio né di ferro. Il viaggio dell'arte e dell'invenzione, il viaggio dell'impresa di ciascuno non è alla mano, si attiene alla mano intellettuale. Non è un viaggio secondo le proprie idee o le

proprie possibilità. Il viaggio secondo la mano è il viaggio secondo la logica (da *lògos*, parola), non secondo la logica, il discorso, la logica che plasma la materia inerte, che guida, che dà una mano, che mantiene. Non c'è una logica manuale che si opponga alla logica mentale, la mano non produce i fatti e la psiche non produce le forme. Sigmund Freud chiamava inconscio questa logica intellettuale, e la riscontrava nella parola. La mano non si oppone alla parola, è nella parola, anzi indica come la parola non possa essere manipolata. "La parola secondo la mano", scrive Armando Verdiglione. La mano è la logica, è intellettuale, non perché si opponga alla sostanza, a ciò che starebbe sotto la parola, bensì perché ne dissipa l'idea. Nessuna logica che guidi la mano, nessuna mano sulla mano, o mano in mano, se la logica, dunque la mano, è nella parola. Questa la fondazione senza fondamento.

Il manufatto, il manifatturiero non si oppongono alla comunicazione, non sono superati dall'era del software e dei servizi: come indicano gli interventi degli imprenditori in questo numero, il manufatto, come la mano, è nella parola, è l'effetto dell'industria come struttura della parola, mentre il manifatturiero è il fare che si attiene all'occorrenza secondo la logica particolare, secondo la mano. Non a caso Heidegger accosta la parola greca *keir*, mano, a *kairòs*, occorrenza. Parodiando il detto di Anassimandro, potremmo dire che le cose si fanno, procedendo secondo la mano, secondo occorrenza. E i manager che si attengono a questa mano per la riuscita dell'impresa non possono far man bassa sull'azienda, come accade talora. Occorre invece attenersi alla logica dell'impresa, al suo idioma, alla sua particolarità. In un'altra *manovalanza*.

Nella parola secondo la mano, le cose procedono dall'apertura, e non a caso c'è chi fa risalire la parola "mano" al greco *mandòs*, ovvero "non compatto", "non chiuso", "aperto". Quest'apertura è figura della relazione. La relazione si avvale della stretta di mano,

del dare la mano? In questo *manum dare* c'è il mandare, il mandato, da cui il *de manum dare*, il domandare. Questo domandare non può divenire un demandare, un affidare, un confidare secondo il sistema delle relazioni sociali, in cui l'apertura diviene copertura, come vorrebbe chi, innanzi alla crisi, ritiene che basti dare una mano all'impresa, per esempio rilanciando la domanda o stimolando la domanda interna. *De manum dare*: la domanda secondo la mano intellettuale non è la petizione o la richiesta, la domanda di aiuto o di amore, è la messa in atto di quella che Freud chiamava pulsione e Machiavelli definiva forza, ovvero della dualità che non fa sistema, dell'apertura che non diviene intersoggettività, condivisione, dono del tempo. La crisi non sospende la domanda, non cancella la mano, indica semmai che la domanda non è l'interrogazione corretta di Platone, non è sostanziale, non si accontenta di facili risposte, di stimoli e di manipolazioni, cioè non si lascia accogliere in un sistema.

La crisi esige che la domanda intellettuale sia la domanda di cifra, la domanda di qualità. Già con la domanda s'instaura la questione intellettuale, quindi il dispositivo, il ritmo, non la relazione intersoggettiva, dunque sociale. Anche quando la domanda sembra richiedere l'assistenza, il consenso, la normalizzazione, la sistematizzazione, occorre trovare il modo di riscontrare – per esempio in strutture sociali come la scuola, il carcere, l'ospedale, la fabbrica – l'istanza di qualità. Però, per questo non basta il management della qualità, occorre il dispositivo di qualità, dispositivo di parola in cui, con la domanda, le cose si rivolgono alla qualità.

Poiché non è l'interrogazione – che fonda la risposta corretta – la domanda non esige risposta. L'accoglienza non è la risposta alla domanda, come vorrebbe l'intersoggettività, l'accoglienza è già una proprietà della domanda, da cui ciascun atto non può prescindere. Dove si enuncia la domanda, la società s'instaura come dispositivo di accoglienza, non di assistenza: per questo i regimi burocratici, che vivono di assistenzialismo, temono la domanda che non si formuli attraverso una corretta interrogazione. La domanda è intellettuale, è il dispositivo intellettuale in atto, il dispositivo del *transfert*, il dispositivo del viaggio.



A settembre incomincia un nuovo programma di "Ringiovanimento del volto".

Non più trattamenti spot, ma una serie di cure mediche durante l'anno per il ringiovanimento del viso in modo naturale.

Vieni a trovarci!



Poliambulatorio Medico SAN PROSPERO
Centro di Medicina e Chirurgia estetica

Via Cesare Battisti 2/D - 4/A (laterale Via Ugo Bassi) - 40123 Bologna

Tel. 051.0935313 - Fax 051.0935636

www.medicinaesteticasanprospero.it - info@medicinaesteticasanprospero.it

FIDEL CASTRO, IL DITTATORE FORTUNATO

Dopo l'ascesa di Raul Castro al potere, è intervenuto qualche cambiamento nella politica estera cubana?

Nella politica estera non è cambiato nulla. Nessun totalitarismo o fondamentalismo è disposto a dialogare. Il regime pone le sue condizioni, mentre l'Unione europea non pone le proprie. L'Unione europea critica Cuba solo per la vicenda dell'Ucraina, perché il regime cubano appoggia politicamente quello di Putin, urtando gli interessi dell'Europa. Ma da sempre, in ogni conflitto, il regime cubano appoggia chi è contro l'Occidente, anche i terroristi.

Il regime cubano è vicino al terrorismo islamista?

Già negli anni settanta il regime castrista ruppe con Israele solo per appoggiare il fondamentalismo islamico. In un capitolo del mio ultimo libro, *Fidel Castro, l'abbraccio letale*, parlo dell'appoggio che Castro ha dato a ogni movimento presunto rivoluzionario, da Yasser Arafat ai fedayn di Al-Fatah, dai siriani ai movimenti terroristici in tutto il Medio Oriente. Ha istruito le truppe di Gheddafi contro la Tunisia e nel sud del Libano i militari cubani addestrarono l'OLP. Cuba è diventata in questi anni uno stato canaglia, per l'apporto al terrorismo internazionale. Nel mio libro dico che Castro è un dittatore fortunato.

Per quale motivo?

Fidel Castro ha da sempre aggredito gli americani e l'Occidente. Parlo, per esempio, dello spionaggio castrista

negli Stati Uniti, su cui Domenico Vecchioni ha recentemente pubblicato il libro *Ana Belen Montes. La spia americana di Fidel Castro*, che racconta la vicenda della più importante analista di affari cubani nel Pentagono, che confessò nel 2001 di essere una



Da sinistra: Carlos Carralero e Sergio Dalla Val

spia del governo dell'isola. Lo spionaggio castrista ha ucciso cittadini americani, ha introdotto un'organizzazione terroristica, i Macheteros, a Porto Rico, che si è poi infiltrata in territorio americano con Filiberto Ojeda Rios, che ha compiuto attacchi alla guardia costiera e assalti alle banche. Ma anche in questo caso gli americani non hanno reagito. Per questo dico che Castro è un dittatore fortunato.

Con Raul è intervenuta una liberalizzazione nell'ambito dei diritti civili?

Non c'è stato alcun miglioramento. Proprio ieri hanno sepolto il padre di un dissidente, ma hanno impedito il funerale e bloccato un gruppo di dissidenti che voleva parteciparvi in modo pacifico. Continuano quelli che sono chiamati "atti di ripudio", un pubblico linciaggio con insulti, minacce, percosse, lanci di sassi e di

uova contro attivisti dei diritti umani, giornalisti e membri di organizzazioni civili non allineate. Ancora oggi squadre di persone senza principi si prestano a queste pratiche incivili d'intolleranza, iniziate nel 1980 contro i cubani che lasciarono l'isola, allora su indicazione di Fidel. Furono inviati negli Stati Uniti delinquenti, presunti malati di mente e persone sgradite, che vennero insultati e svergognati pubblicamente prima di partire. Oggi, nel 2014, questi gesti indegni proseguono. E ogni mese si verificano casi di repressione. Non c'è nessuna libertà politica, tanto che il gruppo delle Dame de Blanco della provincia di Santiago di Cuba ha recentemente denunciato che è stata proibita anche la loro marcia abituale.

E per quanto concerne l'economia?

Le trasformazioni intervenute con Raul erano già state stabilite prima del cambio di governo. Le poche iniziative private ammesse sono state consentite perché l'economia statale non poteva proseguire, il governo non ce la fa nemmeno a sfamare il popolo. Parallelamente, l'apertura di flussi migratori aveva lo scopo di migliorare l'immagine internazionale e soprattutto di raggranellare fondi: ogni persona che esce dal paese per avere il passaporto e i documenti necessari deve pagare molti dollari, pari almeno allo stipendio di un anno. Così devono intervenire parenti e amici dall'estero, con valuta pregiata.

Rientra nell'operazione di maquilage anche l'incontro tra un gruppo di parlamentari del Movimento 5 Stelle e la figlia di Raul, Mariela Castro, che si è presentata come una sorta di ambasciatrice a favore di una minoranza omosessuale e che è stata ricevuta in Italia con tutti gli onori. Come se da sempre l'omosessualità non fosse stata perseguitata a

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



Cuba, e proprio da suo zio e da suo padre.

Ma intanto il paese è allo stremo, la sanità non esiste, i giornali scrivono di casi di dengue e di colera.

Molti pensano che la miseria e la povertà dei cittadini non dipendano dal regime, ma dalle sanzioni statunitensi contro Cuba...

Queste sanzioni sono fasulle, non c'è un vero embargo. Già dall'inizio della presidenza Obama ogni giorno atterrano dagli Stati Uniti almeno dieci aerei carichi di alimentari e di beni di consumo e da sempre sono entrati a Cuba molti turisti cubano-americani, tanto che già nel 2011 più

di cinque miliardi di dollari, una cifra importante per un paese piccolo come Cuba, venivano portati o inviati dai cubani che vivono negli Stati Uniti. Ma questa ricchezza non giunge al popolo cubano, che vive con la tessera annonaria e riceve solo zucchero e riso.

Eppure Cuba era un grande produttore di riso e di caffè, era prima al mondo per la produzione di zucchero, ma ora anche lo zucchero viene importato dagli Stati Uniti. Gli Stati Uniti sono diventati tra i primi cinque partner economici di Cuba, altro che embargo!

La questione è che esiste un'ideo-

logia dell'invidia, secondo cui tutto quel che è contro gli ebrei o gli americani viene santificato. Castro sfrutta il suo popolo, ma potrebbe anche sterminarlo senza venire considerato un terribile dittatore, perché è nemico degli Stati Uniti o di Israele. Questa ideologia dell'invidia accomuna l'ideologia castrista, i movimenti islamisti e anche molti giovani europei, che sfogano le loro frustrazioni contro americani e ebrei minando l'Occidente. Anche l'immigrazione in massa dall'Africa e dal Medio Oriente fa il gioco di questa ideologia. L'Europa non ha una strategia politica e sta condannando i propri nipoti.

AHMAD RAFAT

giornalista e scrittore, esperto di vicende iraniane e mediorientali

IN IRAN È CAMBIATO IL PRESIDENTE, MA NON IL REGIME

Dopo che Hassan Rouhani è divenuto presidente dell'Iran, succedendo a Ahmadinejad, dai giornali occidentali sembra emergere che in questo paese la repressione e il controllo politico abbiano allentato la loro presa, in particolare rispetto alle libertà personali e ai diritti civili e religiosi. Qual è la sua valutazione?

Durante la campagna elettorale, Rouhani ha fatto molte promesse alle donne, agli studenti, agli ecologisti e agli economisti, esponenti di settori dove negli anni di Ahmadinejad era intervenuta una chiusura. In realtà, in quest'anno di presidenza, Rouhani ha lanciato alcuni segnali, per e-

semplio ha nominato un consigliere sociale della Presidenza per le libertà religiose, ma in altri ambiti non è riuscito. Per esempio, è fallito il tentativo d'inserire un ministro sunnita, perché l'opposizione sciita è stata insormontabile. Aveva promesso che le donne non sarebbero state più

molestate per la strada per controllare se il foulard in testa lasciasse intravedere troppi capelli, ma nemmeno in questo è riuscito, perché la polizia ha raddoppiato i controlli. Aveva dichiarato che Internet e la banda larga non sarebbero stati un problema, ma proprio alcuni giorni un religioso molto vicino a Ali Khamenei, la Guida Suprema dell'Iran, ha lanciato una *fatwa* secondo cui la banda larga permette di peccare molto più facilmente, perciò è stata dichiarata *haram*, cioè non ammissibile. Avrebbe dovuto togliere i controlli sulle antenne satellitari e invece hanno ricominciato a farli. Rouhani ha fatto molte promesse, ma quando qualcuno ha cercato di attuarle ha trovato un muro davanti, come il ministro

dell'Alta istruzione, che si occupa dell'Università, che ha riammesso gli studenti espulsi per ragioni politiche durante il governo di Ahmadinejad e ha ripreso i professori prepensionati per motivi politici, ma il Parlamento gli ha votato la sfiducia e questo ministro si è dovuto dimettere una settimana fa. Rouhani sa



Teheran, mausoleo dell'Imam Khomeini.



**IL CONTROLLO CONTABILE E LA REVISIONE AZIENDALE:
STRUMENTI ESSENZIALI PER LA RIUSCITA DELL'IMPRESA**

**IL VALORE AGGIUNTO DEL CONTROLLO CONTABILE ANNUALE
È MOLTO PIÙ DEL MERO RISPETTO DI UN OBBLIGO LEGALE**

PRM Società di Revisione S.r.l.

Via Ganaceto, 126 - 41121 Modena

Tel. 059 212895 - fax 059 238420

www.prmrevisori.it - segreteria@prmrevisori.it



che deve mantenere le promesse, altrimenti perderà l'appoggio che ha ottenuto, ma in questo primo anno non c'è riuscito.

È vero che è stata adottata una politica più restrittiva per l'accesso delle donne all'università?

Sì, sono state vietate alcune facoltà alle donne, come per esempio l'ingegneria mineraria e civile. La ragione sarebbe quella di non consentire alle ragazze di studiare quelle materie che in seguito le porterebbero a lavorare in ambiti riservati agli uomini. Nel campo educativo assistiamo anche alla riduzione o all'abolizione di alcune materie ritenute troppo laiche e poco islamiche, come filosofia e scienze politiche. Non a caso il ministro dell'Università del governo Rouhani è stato proprio in questi giorni costretto alle dimissioni: era ritenuto troppo liberale dagli ambienti religiosi e conservatori che dominano il Parlamento.

Ci sono stati miglioramenti per i dissidenti e i prigionieri politici?

Non direi. Chi era in carcere ingiustamente è ancora lì e quest'anno altri giornalisti e dissidenti hanno varcato la soglia delle prigioni. Il numero delle esecuzioni è aumentato e ha battuto tutti i nefasti record degli anni precedenti. Non è chiaro se Rouhani non abbia il potere ne-

cessario per esercitare pressioni sul potere giudiziario e sui pasdaran (le Guardie della rivoluzione), oppure, come dicevano i nativi americani, se sia "una lingua biforcuta".

Rouhani ha parlato telefonicamente con Obama, ha riconosciuto l'esistenza dell'Olocausto, rispetto a Ahlmadinejad ha sfumato gli attacchi all'Occidente. Sono indizi di una svolta più moderata?

In politica estera, ha moderato e cambiato il linguaggio diplomatico, riuscendo a dialogare di più, anche se questi dialoghi non hanno portato finora una trasformazione effettiva della politica estera iraniana. Il dossier nucleare è ancora aperto e i negoziati per un accordo definitivo hanno incontrato non poche difficoltà.

Qual è la posizione dell'Iran rispetto all'Isis?

L'Iran, in gran parte sciita, considera l'Isis, sunnita, un suo nemico, per cui ha inviato soldati per combatterlo sia in Iraq che in Siria, e ha fornito armi ai curdi iracheni. Ma bisogna tenere conto che la crescita dell'integralismo sunnita è una risposta all'integralismo sciita propagandato, sostenuto e finanziato dall'Iran. La Repubblica Islamica sostiene con ogni mezzo gli sciiti radicali nello Yemen, nel Libano o

in Iraq. In altre parole, l'Iran combatte l'integralismo sunnita, ma sostiene nello stesso tempo l'estremismo sciita. La ragione della vittoria dell'estremismo sunnita in Iraq è lo scontento nei confronti del Primo ministro sciita Nuri al-Maliki e del suo governo che, con le loro politiche settarie e discriminatorie, hanno creato terreno fertile per il terrorismo sunnita.

Paradossalmente, questo terrorismo islamista ha avvicinato Stati Uniti e Iran...

In effetti, l'estremismo sunnita, che è molto più radicale di quello sciita, ha permesso all'Iran di proporsi all'Occidente come un islam più accettabile e un alleato affidabile nella lotta con l'Isis e formazioni simili.

Fino al punto che l'Iran potrebbe porsi come mediatore tra Isis e Occidente, magari in cambio di un allentamento delle sanzioni o della possibilità d'incrementare l'arricchimento dell'uranio, programma che Rouhani non ha abbandonato?

Parlare della possibilità che l'Iran possa mediare tra l'Occidente e l'Isis non ha senso. È più facile pensare a una mediazione occidentale tra l'Iran e l'Isis. L'Isis è una reazione sunnita all'estremismo sciita sostenuto da Teheran.

LE DONNE NELL'IMPRESA: UN VALORE, NON UN GENERE

GIOVEDÌ 2 OTTOBRE 2014
ORE 20.30

Auditorium Confcommercio
Imprese per l'Italia
Ascom Modena
Via Piave, 125 Modena



Saluto di

Claudia Prati

Presidente Terziario Donna
Ascom Confcommercio Imprese per l'Italia

Introduzione di

Anna Spadafora

Psicanalista e caporedattore della rivista
"La città del secondo rinascimento"



Oltre all'Autrice del libro

La donna a una dimensione

Alessandra Nucci

Giornalista, saggista

Interverranno

Alessandra Servidori

Consigliera alle pari opportunità

Bruna Lami

Vice-Presidente
Confcommercio Imprese per l'Italia
Ascom Modena

L'ingresso è libero ma,
considerando il numero di posti disponibili,
si consiglia di prenotare subito
telefonando al n. **059 7364211**
o scrivendo a: luca.ascari@confcommerciomodena.it



IL MANTENIMENTO INTELLETTUALE

Con una sentenza del 9 maggio 2013, la Corte di Cassazione ha ribadito l'obbligo di mantenimento da parte dei genitori, "anche se il figlio ha superato la maggiore età ma non ha raggiunto una situazione di indipendenza economica per motivi a lui non imputabili". Il mantenimento cui allude la sentenza comporta che sia possibile mantenere qualcuno, "tenerlo in mano" (mantenere deriva dal latino *manu tenere*). Il figlio, nonostante sia maggiorenne, deve avere la garanzia che qualcuno lo "tenga in mano": o i genitori o un datore di lavoro. Ma così si rappresenta come mancante e, per ciò, sempre da accontentare nei suoi presunti desideri. Agli antipodi di quanto scriveva l'economista Emilio Fontela nel suo libro *Sfide per giovani economisti*, affermando che andremo sempre più verso una società di *brainworkers*, di lavoratori di cervello che si costituiscono come imprenditori, anziché cercare una sistemazione attraverso un lavoro dipendente. Senza il rischio non c'è la riuscita, ma l'ideologia che obbliga i genitori al mantenimento si fonda sul presupposto che il figlio sia un soggetto debole, irresponsabile o incapace, per esempio incapace di rischiare e di scommettere, e tanto debole da non poter vivere senza il sostegno dei genitori. Soprattutto nell'epoca della cosiddetta crisi planetaria, la famiglia spesso diviene il luogo dove trovare protezione dal presunto pericolo dell'Altro e alimentare il tabù della vendita, dell'incontro e dello scambio. Come può sorgere una società senza salariati e assistiti, una società di *brainworkers*, finché rimane in voga questa ideologia del mantenimento?

Eppure, l'Italia e l'Europa, lungo l'eredità di Leonardo da Vinci e Niccolò Machiavelli e della bottega rinascimentale – dove le cose si cercavano e si facevano secondo l'occorrenza, senza la dicotomia tra

il cervello e la mano, tra chi comanda e chi esegue, tra chi mantiene e chi è mantenuto –, hanno la chance d'introdurre un'altra accezione di famiglia come dispositivo artificiale, su cui poggia l'impresa. Nessuno è debole o incapace in questa famiglia, non c'è obbligo sociale, la mano è libera, leggera, originaria, non è vincolata, non c'è chi possa darla, prenderla, lasciarla, concederla, passarla. In questo dispositivo il mantenimento è la tenuta e la tensione, non della mano ma secondo la mano, e dunque secondo l'occorrenza (come nota Martin Heidegger, nell'etimo del termine greco *occorrenza*, *χρῆσις*, c'è anche la mano: *χείρ*). La famiglia che segue l'occorrenza non si basa più sull'idea di fine del tempo e il figlio non teme che finisca il tempo del mantenimento, prima che cominci quello dell'indipendenza. Nessuno deve più aspettare, né aspettarsi alcunché se, nella famiglia come dispositivo intellettuale, ciascuno s'instaura come cervello rispetto al progetto e al programma che costituiscono il viaggio della vita. L'attesa è assoluta, per ciò la tensione verso la qualità è costante, non viene mai meno: sta qui la forza che attua una tenuta delle cose, senza più temere lo stress o la depressione, che non hanno nulla di patologico ma indicano come la pulsione, la tensione intellettuale, non possa essere elusa, salvo rappresentarsi come soggetto stressato o depresso.

Ecco allora un altro mantenimento, il mantenimento intellettuale, in cui le cose non si degradano perché il tempo non si può gestire, controllare, misurare, mediare, risparmiare. Il mantenimento intellettuale esige la battaglia e la sua tensione, non la calma e il rilassamento. Chi ha il tabù del tempo, chi si lamenta di non riuscire a fare ciò che vorrebbe, perché l'occorrenza prevale sui propositi per la giornata, si immobilizza, si paralizzava, si blocca e non trova

nessuna ipotesi di direzione. Se la famiglia diviene il luogo in cui i figli possono trovare protezione e assistenza, in cui sono esonerati dalle questioni economiche e finanziarie e preservati rispetto alle difficoltà, allora, ciò che viene negato è il contingente, il tempo infinito, l'Altro e, di conseguenza, l'avvenire.

È imprescindibile scommettere con i giovani nei loro progetti di vita, ma innanzi tutto occorre porre le condizioni affinché essi possano dare un contributo nei dispositivi da inventare ciascun giorno, in cui essi possano esercitare i loro talenti. Ma questo può accadere solo se trovano interlocutori della loro scommessa, non se ricevono aiuto da parte di genitori, per giunta obbligati dalla legge a togliere ostacoli e difficoltà. Interlocutore non è chi rende facile la via: anche nel cosiddetto passaggio generazionale, l'imprenditore che dà per scontato il proseguimento del figlio nell'azienda dopo di lui non riesce a costituirsi come interlocutore. Occorre l'ascolto per lasciare che le idee operino alla riuscita, anziché frapporsi a essa, ma l'ascolto non è di qualcuno o di qualcosa, è di ciò che sta dinanzi, della novità in ciò che si va facendo. Ma non è facile cogliere la novità, l'abitudine è piuttosto quella di assimilare tutto al già noto. Per questo la cifrematica, come scienza della parola, e la psicanalisi, come aspetto della cifrematica, danno un apporto essenziale alla famiglia e all'impresa del secondo rinascimento, con le sue arti e le sue invenzioni.

Ma chi può ascoltare la novità? Chi si attiene alla libertà della parola, senza la preoccupazione di dimostrare, di riscattare o di ricattare sé o l'Altro. In questo senso, psicanalista non è chi ascolta ma chi si attiene alla condizione dell'ascolto, la voce, punto vuoto e punto di oblio, causa di verità e di riso, oggetto insituabile, inafferrabile, intoccabile, invisibile, ostacolo assoluto. Occorre che i giovani sempre più non si rappresentino l'ostacolo assoluto negli ostacoli da superare o da cui fuggire. Solo così, nel confronto impossibile con l'oggetto illocalizzabile della parola, essi possono divenire interlocutori di una scommessa di riuscita nel viaggio che approda alla cifra come capitale intellettuale.

Abitel

SERVIZI ASCENSORI

Via del Maccabreccia, 28/a - 40012 Calderara di Reno (BO)

Tel. 051.726745 - Fax 051.726.249

info@abitel.it - www.abitel.it



DIAMO STILE AL TUO MOVIMENTO

Vendita, installazione e
manutenzione ascensori,
piattaforme elevatrici,
servoscale

ALBERONI
RAPPRESENTANZE
Agenzia commerciale

ABITEL SERVIZI
installazione
e manutenzione



MASERATI

NUOVA APERTURA PRESSO TRIDENTECLUB MODENA



GHIBLI, QUATTROPORTE, GRANTURISMO E GRANCABRIO

Per più di un secolo Maserati ha perfezionato l'arte di progettare e costruire automobili, producendo alcuni tra gli esemplari più ammirati al mondo, nati per clienti raffinati e selezionati. Oggi, i frutti di questa gloriosa tradizione traspaiono distintamente nell'attuale gamma del Tridente, composta da Ghibli, Quattroporte, GranTurismo e GranCabrio. Creazioni uniche in cui trova compimento la perfetta unione tra lusso, tecnologia all'avanguardia, performance senza compromessi e uno stile mozzafiato - ognuna delle quali è realizzata con cura artigianale e personalizzata con passione, per soddisfare una nuova ed altrettanto esigente clientela.

GHIBLI DIESEL - CONSUMO: (CICLO COMBINATO) 6 L/100 KM - EMISSIONI DI CO₂: (CICLO COMBINATO) 158 G/KM.
QUATTROPORTE DIESEL - CONSUMO: (CICLO COMBINATO) 6,2 L/100 KM - EMISSIONI DI CO₂: (CICLO COMBINATO) 163 G/KM.
GRANTURISMO - CONSUMO: (CICLO COMBINATO) 14,3 L/100 KM - EMISSIONI DI CO₂: (CICLO COMBINATO) 330 G/KM.
GRANCABRIO - CONSUMO: (CICLO COMBINATO) 14,5 L/100 KM - EMISSIONI DI CO₂: (CICLO COMBINATO) 337 G/KM.
MASERATI CONTACT CENTER: 800 008 008

I dati possono non riferirsi ai modelli rappresentati.



TridenteClub
Dealer Maserati Modena

VIA EMILIA EST, 1040

Tel.: 059 7100234

www.tridenteclub.it

Gruppo Autoclub S.p.A.

CENT'ANNI DI ELEGANZA PER L'AUTO SPORTIVA ITALIANA

Nel mondo automobilistico, diverse vetture leggendarie sono destinate a rimanere solo auto d'epoca. Quello di Maserati, invece, è un mito vivente...

La Maserati è assolutamente un mito vivente. Quest'anno festeggiamo i cento anni di una storia incominciata quando, nel 1914, i fratelli Maserati, amanti della meccanica e con la velocità nel sangue, da una piccola officina di Bologna, avviarono quell'esperienza che li portò, dopo dodici anni, alla nascita della Tipo26, un'auto formidabile che vinse subito una delle competizioni più famose dell'epoca, la Targa Florio del 1926. Nella prima parte della sua storia, la Maserati era prevalentemente nota come auto sportiva: pochi sanno che ha vinto per due anni consecutivi Indianapolis.

Nel 1937, la casa automobilistica del Tridente fu ceduta alla famiglia Orsi, che nel 1939 la portò a Modena, città in cui la famiglia aveva le attività principali. Da allora si è ampliata sempre di più, fino ad acquisire l'attuale dimensione internazionale, con una settantina di mercati nei cinque continenti e 12.512 auto vendute nei primi cinque mesi del 2014 in tutto il mondo. Il centenario non poteva cadere in un periodo migliore, considerando il successo della GranTurismo e della GranCabrio, che hanno debuttato ad aprile nei Saloni di New York e di Pechino, e il recente lancio sul mercato della Quattroporte e della Ghibli, ispirate alla stessa lunga tradizione di automobili di successo, che hanno di volta in volta ridefinito il concetto di auto sportiva italiana in termini di stile, prestazioni, comfort ed eleganza, e che ora stanno conquistando il mondo.

In questo senso la Maserati è ambasciatrice dell'intramontabile stile made in Italy, che ha le sue radici nel rinascimento, periodo in cui avvenne la prima vera globalizzazione, se pensiamo che

tracce dell'arte italiana si trovano anche in opere giapponesi e cinesi del cinquecento...

Per questo è molto apprezzato dalla clientela internazionale che la Maserati abbia ancora forti radici sul territorio, mantenendo la produzione in Italia. È un valore aggiunto per la clientela sapere che le vetture sono italiane ed è importante, in un momento di crisi del sistema Italia,



Giulio Pastore

sapere che la clientela internazionale privilegia le vetture progettate, prodotte e commercializzate dall'Italia. Il programma di sviluppo che prevede la vendita di 75.000 auto nel 2018, con la conseguente creazione di posti di lavoro, poi, dà un segnale forte all'intera economia del paese.

In che modo sarà attuato il programma di sviluppo? Come è stata accolta la sfida?

In Maserati lavorano persone con una forte passione per un brand italiano che è un'eccellenza nel mondo. Certamente ci sarà il lancio di altri modelli, come il Levante, che è il nostro SUV, o l'Alfieri, che abbiamo presentato a Ginevra dove ha

riscosso subito un grande successo. L'esclusività del brand sarà comunque mantenuta: 75.000 vetture, in un mondo che conta 80.000.000 di auto (secondo le proiezioni che arrivano al 2018), sono ancora un numero che permette di dire che si tratta di un brand esclusivo. E poi non dimentichiamo che dobbiamo ancora conquistare mercati che si sono affacciati da poco alle auto di lusso, come la Cina, che è il secondo mercato del mondo, dopo gli Stati Uniti.

Qual è la percentuale di vendite sul mercato italiano?

Consideriamo che l'80 per cento delle vendite è fuori dall'Europa. Tuttavia, il 2014 è cominciato nel migliore dei modi per l'Italia, con 578 unità immatricolate nei primi cinque mesi e un incremento del 632 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

A breve sarà aperta anche una concessionaria monomarca a Modena, il TridenteClub. Quali sono le caratteristiche e i servizi che offrirà?

Il supporto di questa nuova concessionaria sarà prezioso per noi in questo momento di crescita. Il TridenteClub, che avrà come presidente Antonio Barbieri e come amministratore Andrea Barbieri, proprio nella città di Modena, roccaforte della casa automobilistica, offrirà un ambiente unico e straordinario, fatto di fiducia ed esperienza. Fin dal 1982, la famiglia Barbieri opera nel settore auto unitamente alla famiglia Stanguellini, che rappresenta la più tangibile tradizione automobilistica modenese. Le due famiglie han-

no legato i propri nomi a quelli dei brand più prestigiosi, portando un enorme patrimonio di esperienza e conoscenza sia del territorio, sia del mondo dell'automobile. Grazie anche alla compartecipazione di TridenteClub alla Motor Service, sia la vendita che la postvendita saranno connotate dall'eccellenza del servizio. Già da ora è possibile acquistare una Maserati presso TridenteClub, il punto di riferimento di tutti gli appassionati che desiderano fare della propria Maserati una vettura unica ed esclusiva e che per questo amano essere guidati nella scelta di versioni, allestimenti, colori, pellami, optional e accessori.

ECCELLENZA E CRITICITÀ DEL MANIFATTURIERO ITALIANO

Nel dibattito che avviamo in questo numero della rivista, ospitiamo testimonianze di imprenditori che constatacono l'intervento della mano intellettuale nelle eccellenze del manifatturiero italiano. In che termini il vostro intervento è nell'ordine della mano intellettuale?

Il nostro gruppo si qualifica perché è impegnato costantemente nel dare valore aggiunto al prodotto che fornisce, ciascun servizio che offriamo è il risultato di un apporto d'intelligenza e l'intelligenza sta innanzitutto nella manualità. Abbiamo messo a punto un nuovo servizio, Sefa Machining Center (SMC), che consentirà di avvalersi di un unico interlocutore per gli acciai, offrendo non solo acciaio grezzo di qualità, ma anche semi-lavorati con alto grado di finitura superficiale, nelle dimensioni richieste dal cliente e con tempi di consegna paragonabili a quelli del materiale grezzo, già pronti per successive fasi in cui la lavorazione è più sofisticata. In passato, l'acciaio come materia prima entrava in azienda grezzo e usciva tagliato e in grandi volumi.

Oggi il pezzo in acciaio entra grezzo in medi e grossi volumi ed esce da Sefa in tanti piccoli volumi, spesso valorizzato da servizi come la squadratura e la fresatura e altre lavorazioni primarie. Lavoriamo il prodotto in modo che sia pronto per la realizzazione dell'albero di una macchina, di un ingranaggio o di uno stampo, per esempio. Il nostro lavoro si è raffinato per accorciare la filiera e arrivare prima al fornitore finale. Spesso sono i nostri clienti a chiedere quale materiale è meglio impiegare, tenendo conto di determinate caratteristiche meccaniche e fisiche di quello che devono produrre e noi diamo consulenza anche sul tipo di lavorazione che la materia prima deve avere.

Noi commerciamo tutte le tipologie di acciai, da quelli detti volgarmente poveri a quelli più sofisticati, fatti con la metallurgia delle polveri che oggi trovano largo impiego per esempio nella produzione di stampi per tappi, per le bottiglie in PET, per il settore medico e per le parti di stampo che occorrono per produrre ad esempio le cinture di sicurezza delle automobili. Questo tipo di acciai garantisce grande rendimento,



Bruno Conti

sicurezza, riduzione dei tempi di lavorazione e la produzione in serie di grandi quantità. Lo sviluppo della manifattura italiana oggi è concentrato sull'alta tecnologia impiegata per pochi pezzi. Le tecnologie necessarie per grandi volumi invece non si trovano più in Italia, ma all'estero, dove si avvalgono di costi di produzione minori. Il manifatturiero potrebbe essere molto più avanzato, ma non è più conveniente produrre nel nostro paese. Il problema è che le aziende italiane fanno ricerca e realizzano prodotti innovativi, che però vengono esportati in altre aree del pianeta, soprattutto laddove i processi produttivi richiedono grandi volumi.

Nel nostro paese alcune eccellenze sono rimaste, ma le imprese hanno cicli produttivi ridotti. I grandi gruppi industriali si avvalgono della cultura del nostro manifatturiero e delle tecniche che nascono in Italia grazie all'intelligenza manuale dei nostri artigiani per poi esportarle all'estero. Il radiatore in alluminio, per esempio, è nato a Bologna, ma ormai credo che in Emilia se ne producano pochi. La stessa cosa vale per alcuni presidi medicali che non è più conveniente stampare in Italia, oppure, se si fanno prodotti che vengono impiegati maggiormente in altre parti del mondo, finiscono per essere stampati in quei territori. Per l'automobile è successo così. Molte aziende manifatturiere hanno avviato la produzione nei paesi in cui investiva la casa madre. In aree dove

non esisteva prima, la manifattura per l'auto è stata creata, la Serbia ne è un esempio. Poi sono emigrati i cosiddetti cervelli italiani, esportando la capacità di realizzare il prodotto e insegnando agli operai del nuovo paese di produzione come lavorare. Della fuga dei cervelli che ha prodotto una mancanza di competenza nel nostro sistema non si parla abbastanza. Questo depauperamento di risorse d'intelligenza e manodopera, a forza di cassa integrazione e di sospensione della produzione, comporta che si perda la cultura manifatturiera che ha fatto la storia della nostra economia. Le macchine si possono comprare,

ma l'intelligenza e la cultura manuale no, benché siano strategiche nel manifatturiero.

Questa mano intellettuale è costitutiva del manifatturiero...

È alla base di ciascun manufatto, per cui l'Italia ha molte cose da dare, anche se negli ultimi anni sembra che siano prevalse logiche finanziarie. Gli scambi con l'estero sono buoni, ma l'Italia ha svenduto il suo cervello e la situazione economica attuale è dovuta anche a questo. Il caso della siderurgia è sotto gli occhi di tutti. In questi settori strategici manca la forza del rinnovamento a causa di scelte politiche, soprattutto nei servizi di trasporto e di logistica globale, secondo cui è più facile farsi



comprare piuttosto che acquisire e rilanciare nuovi comparti di produzione.

Noi combattiamo per la riuscita perché i nostri collaboratori e le loro famiglie scommettono nel futuro dell'azienda in Emilia Romagna e in Toscana. Aziende come le nostre, per un paese che era la settima potenza economica mondiale, dovevano essere il fiore all'occhiello. Invece ci confrontiamo con la difficoltà di redigere e di presentare bilanci veritieri, in cui gli utili effettivi corrispondano agli sforzi profusi. Anche quando l'azienda fattura, infatti, può esserci il problema dei mancati pagamenti, come nel caso di aziende statali o partecipate, che si arrogano il diritto di spostare di mesi tutti i pagamenti, rovinando il rating dell'azienda fornitrice e rendendo difficile la programmazione di nuovi investimenti.

Per di più, la difficoltà di fare una programmazione determina l'aumento dei costi e, se poi il lavoro è interrotto per esigenze dell'azienda committente, si creano insicurezze che determinano necessariamente una perdita di entusiasmo e di partecipazione attiva da parte delle persone coinvolte, da chi ha preso la commessa al progettista, fino all'operaio. È stata dimenticata l'importanza del lavoro manifatturiero perché non è tangibile nel prodotto finito, mentre invece la materia prima e la sua lavo-

razione sono l'ossatura senza la quale il prodotto non esisterebbe.

Qual è l'indicazione per il rilancio del manifatturiero?

Bisognerebbe favorire chi produce, consentendogli di guadagnare, in modo che sia motivato a produrre sempre meglio. Oggi, invece, l'impresa è stata intesa come un modo per fare finanza, dimenticando la sua vocazione a costruire la città e a dare un contributo di civiltà. Per questo l'italianità, a mio parere, è rimasta nel vero manifatturiero e non a caso ci sono cose che non si trovano altrove, ma solamente in Italia. Però tutti i giorni una piccola fetta di industria si perde per strada e con essa anche la cultura, i cervelli, i figli, la speranza. È un dramma sia per chi parte sia per chi rimane. Sentiamo il peso di non lavorare più per i nostri figli o i nostri nipoti, che emigrano, mentre abbiamo una responsabilità morale anche verso i nostri collaboratori e le loro famiglie. Posso testimoniare che le piccole e medie imprese vivono ciascun giorno questo senso di responsabilità.

Ai paesi esteri, intanto, conviene moltissimo importare questa manualità e favorire le condizioni migliori per i lavoratori già formati. In Italia, se il fornitore fa bene il suo lavoro, è un interlocutore importantissimo per le altre aziende, poiché siamo rimasti in pochi e dobbiamo

fare squadra. Non a caso SEFA gode di ottima stima tra le imprese della filiera e le viene riconosciuta un'importanza fondamentale nel processo produttivo industriale. Ma questa filiera di sub-fornitura non è amata e non è riconosciuta nel suo ruolo trainante.

Bisogna rilanciare l'industria meccanica con incentivi all'acquisto e al rinnovamento di macchine utensili, ma anche all'assunzione di giovani da formare e favorire l'investimento in stock di materia prima. Da questo trarrebbero benefici anche tutti gli altri settori industriali, come quelli della moda, del bio-medicale e, in modo meno significativo ma sempre importante, quelli elettronico e chimico. Occorre destinare risorse intellettuali verso settori nei quali è difficile raccogliere immediatamente i risultati, ma favoriscono la ripresa complessiva del paese nel lungo periodo. La nostra industria è frutto delle scelte degli anni settanta e ottanta in cui si puntava sull'acciaio, sulla chimica, si estrudeva alluminio per infissi e abitazioni. Adesso si potrebbero realizzare altre cose, per le automobili, per gli elicotteri o gli aerei, questa necessità c'è ancora. Il problema è che il risultato non si vede il giorno dopo, perché oggi noi avremmo dovuto essere un paese che costruisce automobili con lo stesso impegno che ci mettono le aziende tedesche.

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



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.L.d.
1-18, 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

NON DIPENDENTI, MA PROTAGONISTI

A proposito del titolo di questo numero della rivista, La mano intellettuale, possiamo riprendere quanto nota Sergio Dalla Val nel suo libro In direzione della cifra, ossia che la parola domanda deriva dal latino de manum dare. Da qui intendiamo che la domanda non è ciò che un'azienda soddisfa con la propria offerta di prodotti e servizi, ma la mano che dà ai propri clienti, senza attendere che siano essi a domandare. In altre parole, l'innovazione non deve aspettare che un bisogno si manifesti, ma deve anticiparlo. È ciò che sta facendo Tec Eurolab, per esempio offrendo ai clienti di settori importanti, come l'aerospaziale, il biomedicale e l'automotive, la possibilità di ottenere la tomografia dei loro prodotti e materiali, per la prima volta in Italia

Da diversi anni ci chiediamo se siano la nostra cultura e le nostre acquisizioni scientifiche e tecnologiche a determinare la domanda di un servizio da parte dei clienti o se invece sia la domanda del cliente a far sorgere per noi la necessità di compiere una ricerca. Ovviamente le due cose sono estremamente interconnesse, ma non c'è dubbio che quanto più un prodotto o un servizio è innovativo tanto più richiede un'intensa attività di comunicazione, per creare nel mercato un bisogno che, pur essendo reale, prima non emergeva perché non esisteva il modo di soddisfarlo.

Nel corso di un incontro di marketing dei laboratori ad alta tecnologia dell'Emilia Romagna, che riuniva tutte le piattaforme – dalla meccanica alla meccatronica alle scienze della vita –, ci si chiedeva quali azioni dovrebbero mettere in campo i centri di ricerca per aumentare il numero delle commesse da parte del mercato, considerando che hanno competenze di gran lunga superiori alle industrie di alcuni dei settori a cui si rivolgono. La risposta è stata: comunicare. È ciò da cui non possono

esimersi tutti coloro che si spingono ai bordi della conoscenza. E tuttavia non è facile, perché comunicare per diffondere la cultura di un prodotto o di un servizio innovativo richiede un investimento che potrebbe non avere alcun risultato immediato: organizzare conferenze e incontri promozionali per illustrare i vantaggi di una nuova tecnologia è molto impe-



Paolo Moscatti

gnativo perché a nessuno dei partecipanti verrebbe l'idea di intervenire spontaneamente. Quindi l'azienda che si impegna nella promozione in questa fase spesso non riceve neppure una richiesta di appuntamento successivo all'attività svolta. Eppure, la comunicazione è l'unica via per creare un mercato.

Quali sono gli strumenti che voi utilizzate per comunicare?

Mai come oggi abbiamo avuto tanti mezzi per comunicare, eppure mai come oggi è difficile farsi ascoltare. La comunicazione ad personam è molto costosa e complessa perché richiede l'analisi di tutti gli aspetti che possono interessare la singola persona da incontrare, assolutamente differente da qualsiasi altra, che magari lavora nella stessa azienda. Questo vuol dire programmare l'incontro, con tutto il dispendio di tempo e risorse che richiede una program-

mazione che dia la certezza, se non della vendita di un servizio o prodotto, quanto meno di avere aperto una strada in tale direzione.

La progettazione della comunicazione oggi è una delle attività più difficili per un'azienda, qualsiasi canale scelga di adottare, e anche il canale va progettato. Nell'attività business to consumer l'intervento delle agenzie di comunicazione può essere efficace, mentre nel business to business, soprattutto quando il contenuto del messaggio è altamente tecnologico, è praticamente impossibile che un'agenzia riesca a interpretarlo: la conoscenza e la tecnologia possono essere trasmesse solo da chi le detiene. Per questo è sempre più indispensabile che il personale tecnico sviluppi competenze che sembrano estranee al proprio ambito specifico: la capacità di ascoltare, comunicare e coinvolgere l'interlocutore, che va ben oltre quella di illustrare le caratteristiche tecniche di un prodotto o di un servizio, richiede una particolare formazione intellettuale, che purtroppo ancora non è diffusa nelle nostre aziende medio piccole.

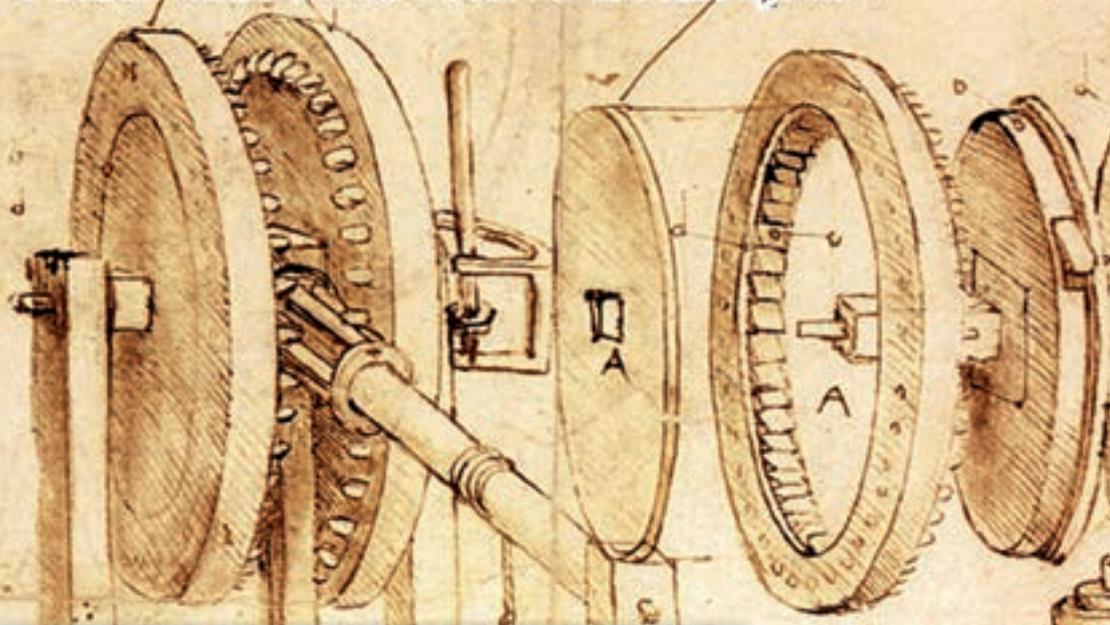
Mi sembra che la questione sia come provocare la domanda di qualità sia all'esterno sia all'interno dell'azienda

Ciascuno dovrebbe divenire imprenditore di se stesso, per questo anche un ingegnere che approfondisce la propria conoscenza dovrebbe porsi la questione di come propagarla e porsi domande a cui dare risposte, ma anche coinvolgere costantemente coloro con cui collabora, siano essi colleghi all'interno dell'azienda in cui lavora o responsabili di altre aziende che ha la chance di incontrare in veste di clienti, fornitori o partner. Così i talenti di ciascuno potrebbero essere messi in esercizio senza riserve e si potrebbe giungere a tante imprese senza dipendenti, ovvero persone che non agiscono unicamente in quanto comandati e le cui energie potrebbero sollevare non solo un'azienda, ma un territorio e una nazione. È una vera battaglia culturale convincere le persone che non dipendono da, ma sono protagoniste della propria vita, devono contare sul loro capitale intellettuale, coltivarlo, incrementarlo, metterlo a frutto e anche, ovviamente, comunicarlo.

TracMec



CI SONO COSE CHE LASCIANO IL SEGNO



E IL NOSTRO PROGETTISTA È STRAORDINARIO!

TracMec Srl - Mordano (BO) - Via S. S. 610 Selice 10/C
Tel. 0542.58.950 - www.tracmec.com - sales.dept@tracmec.com

LA MECCANICA ITALIANA ALLA CONQUISTA DEL MERCATO RUSSO

Nel suo recente viaggio in Russia ha potuto confrontare logiche di produzione che mettono ancora più in risalto la qualità italiana nella meccanica e in particolare nei sottocarri cingolati che Tracmec produce all'interno del Gruppo Bauer, di cui fa parte. Quali elementi ha tratto da questa esperienza?

La realtà industriale russa oggi sta soffrendo della crisi di mercato, in particolare a causa della questione ucraina. Si sta prospettando un blocco nell'industria, a causa degli embarghi in corso da parte degli Stati Uniti e di alcuni paesi europei. Per l'Italia, in particolare per il settore meccanico, questa situazione potrebbe essere un'opportunità, perché abbiamo rapporti politici e commerciali privilegiati con la Russia rispetto ad altri paesi europei. Potremmo quindi anche sfruttare i vuoti inevitabilmente lasciati dai costruttori di macchine americani o europei, a causa dei quali il mercato russo dovrà orientarsi altrove per sopperire a queste mancanze.

È vero che i Mondiali di calcio del 2018 si terranno in Russia e i giornali riportano che è già stato avviato il programma per costruire undici nuovi aeroporti, nuovi stadi e infrastrutture, ma basta uscire da Mosca o da altre grandi città per rendersi conto che c'è molto lavoro da fare. Dunque, tutto lascia pensare che questo potrebbe essere un paese molto importante per la nostra economia nel futuro, compatibilmente con i tempi e le modalità commerciali dei russi. Per fare un esempio, in Russia un contratto è una compravendita immediata e non è considerato in funzione di un rapporto cliente-fornitore che possa durare negli anni perché conta l'im-

mediatezza del ritorno economico. Abbiamo deciso, quindi, di recarci a Mosca per incontrare personalmente i nostri interlocutori, senza la mediazione di dealer, in modo da offrire al cliente finale garanzia di serietà dell'azienda.



Maurizio Venara

Quali sono i vantaggi che un'impresa italiana può offrire?

Certamente noi abbiamo una qualità che è riconosciuta dal loro mercato. I regimi sovietici hanno lasciato tracce indelebili nella loro economia, con una chiara marcatura stalinista. Tutte le aziende risentono di questa impostazione. È un dato quasi scontato che al loro interno abbiamo 15-20 mila dipendenti, che non sono formati alla cultura della qualità: fare impresa è un modo come un altro per garantire gli stipendi, senza badare al risultato. La loro regola non è che l'impresa faccia utili, come in America, ma che garantisca la sussistenza delle persone. Mosca è una metropoli di circa 13 milioni di abitanti, dove si lavora molto perché possa risultare un paradigma

della qualità della vita, ma fuori dalla città non c'è praticamente niente. All'inizio della seconda Guerra Mondiale, le aree industriali sono state dislocate di duemila chilometri nella parte orientale del paese, in prossimità degli Urali, per evitare che l'esercito tedesco bloccasse le attività.

Ho constatato che ci sono realtà industriali che hanno un ritardo di almeno cinquant'anni rispetto a quelle italiane. Siamo ai livelli del primo dopoguerra, sia per quanto riguarda i macchinari sia per la qualità finale del prodotto. Le imprese russe hanno contatti con quelle cinesi e la prima cosa che fanno quando devono valutare un nostro prodotto è comparare i nostri prezzi con quelli delle concorrenti cinesi. E non è facile far capire che le due logiche non possono essere comparate.

Quali sono le carte vincenti delle PMI italiane, nel suo settore in particolare, rispetto a nuovi mercati?

Per quanto riguarda la qualità dei prodotti, l'Italia ha poco da imparare dagli altri paesi, Germania compresa. Molte aziende italiane della meccanica sono fornitrici di aziende tedesche, mentre, per quanto riguarda l'organizzazione e il contenimento dei costi, l'Italia deve migliorare molto. Tracmec appartiene a una multinazionale tedesca, la Bauer, che sta incominciando ad affrontare logiche di network, strategie di rete fra le migliori imprese del gruppo, indipendentemente dal paese in cui sono collocate. La prospettiva è che nella Bauer non ci sia nessuna riduzione della qualità, ma un contenimento dei costi, una formazione più specifica in termini di prodotto e, di conseguenza, una qualità aziendale ancora migliore. Noi puntiamo a giocare le nostre carte per diventare il punto di riferimento del Gruppo nel mondo. Ci riusciremo se avremo meritato la fiducia della casa madre. Non possiamo delegare ad altri ciò che è di nostra competenza e dobbiamo decidere ora di vincere la scommessa. Anche per questo abbiamo assunto due giovani collaboratori che stiamo formando, sia nella produzione sia nel commerciale.

ROMOLO RAIMONDI

amministratore delegato di RCM SpA, Casinalbo (MO)

LE DREAM CAR DELLA PULIZIA STRADALE E INDUSTRIALE

Già nel 1996, l'economista modenese Giuliano Muzzioli, nel libro *La Raimondi Costruzioni Meccaniche, definiva la RCM emblema di quelle caratteristiche – "abilità tecnica, cultura del lavoro, capacità d'inventiva e spirito d'intraprendenza" – che hanno reso possibile la crescita economica dell'Emilia. Ma la vostra storia imprenditoriale risale al 1899, anno in cui, mentre nasceva la Fiat, il nonno paterno Ippolito Raimondi avviava una fabbrica di biciclette, che sarebbe stata proseguita da suo figlio Romeo, vostro padre, il quale avrebbe poi fondato nel 1922 la MR per la costruzione di ciclomotori e nel 1928 l'Officina Meccanica Romeo Raimondi per la costruzione di motori industriali. Iniziava così quel cammino costellato di invenzioni che – passando attraverso la produzione di motori marini e*

industriali, motori diesel, trattori agricoli e spazzaneve – sarebbe giunto all'idea di produrre una spazzatrice economica, piccola e molto performante, nel 1967, quando l'azienda si trasferì nell'attuale sede di Casinalbo (MO). Oggi possiamo dire a buon diritto che il settore delle macchine per la pulizia industriale è cresciuto anche grazie alle vostre innovazioni, alcune delle quali, come la R500, rappresentarono una vera e propria rivoluzione...

La R500 era la Topolino delle macchine per la pulizia industriale: come la famosa piccola Fiat era nata per dare l'opportunità al maggior numero possibile di italiani di guidare un'automobile, così le minuscole motoscope R500, novità assoluta per dimensioni e concezione costruttiva, dal 1971 fecero scoprire a migliaia di

piccole e medie aziende la grande utilità della pulizia meccanizzata. Con questa e altre innovazioni, abbiamo partecipato allo sviluppo del settore, che sta avendo tuttora un grande successo, tant'è che l'Italia oggi è il secondo paese produttore dopo la Germania.

In che modo le istituzioni locali e nazionali potrebbero valorizzare il patrimonio



Spazzatrice stradale RCM Ronda

intellettuale e tecnico di un'azienda come la vostra, dove l'ingegno e il talento sono sempre in esercizio?

Riporto un esempio per far capire lo scarso interesse, se non l'indifferenza, che le istituzioni nutrono verso l'impresa. Nel 2005, quando s'incominciava a parlare di Motor Valley, in una delle più importanti fiere del nostro settore che si tiene a Verona, Pulire, abbiamo esposto nel nostro stand l'Edonis, una dream car, costruita da alcuni ingegneri che avevano lavorato alla Bugatti. Abbiamo pensato che fosse importante legare la nostra storia a quella del territorio, volevamo far capire ai visitatori provenienti da tutto il mondo che le nostre macchine sono frutto della tanto celebrata Motor Valley. In seguito al grande

successo dell'iniziativa, ho pensato che sarebbe stato bello e interessante se un ente locale avesse offerto supporto organizzativo e logistico perché l'esperienza si ripetesse: ciascuna azienda di Modena, Bologna o Ferrara, in occasione di fiere e mostre internazionali, avrebbe potuto esporre una delle auto sportive che ci rendono famosi nel mondo, in modo da dare un segnale importante del nostro territorio. Così, ho illustrato questa idea alla Camera di Commercio, ma avrei potuto farlo al Ministero o all'ICI, sarebbe stata la stessa cosa: non c'è stato alcun seguito, nemmeno la richiesta di un ulteriore incontro di approfondimento. Purtroppo, le nostre istituzioni sono troppo spesso bloccate da un'autoreferenzialità tale che sembrano

macigni da cui non esce e in cui non entra niente. Questa è la realtà. Sono apparati che devono garantire la continuità interna, per cui a volte il parere di un presidente conta meno di quello dei tanti funzionari impegnati a mantenere lo status quo. Eppure, di quanto sia importante la burocrazia per il funzionamento di qualsiasi aspetto dell'economia e della società,

compreso l'andamento generale di un paese, ce ne stiamo rendendo conto sempre più. Ma nessuno ci sta mettendo mano seriamente.

Con l'avvento della globalizzazione prima e della crisi poi, le aziende hanno dovuto orientare in modo deciso il loro business all'estero. La vostra esperienza di internazionalizzazione invece è cominciata molti anni fa...

Basti dire che la copertina della pubblicazione che documentava le novità della fiera più importante del mondo per la pulizia industriale, la Issa/InterClean di Amsterdam, nel 1986 riproduceva una nostra macchina all'avanguardia, la RX918, che fece molto scalpore perché era anche troppo innovativa per l'epoca, tant'è che poi non ha avuto il successo che

avrebbe meritato. Considerando che la nostra prima presenza all'Issa/Interclean risale al 1976, se non possiamo dire che siamo nati all'estero, siamo stati quasi immediatamente proiettati verso paesi in cui il mercato era più evoluto, anche se sembra paradossale. Nel 1967 in Italia la pulizia industriale era talmente poco conosciuta e apprezzata che le vendite richiedevano una fatica immane. Anche se, una volta scaricata la macchina dal nostro camioncino per una dimostrazione, il potenziale cliente restava sbalordito nel vedere che puliva rapidamente e perfettamente, senza sollevare polvere, e l'acquistava all'istante.

Ovviamente, ci siamo confrontati con tutte le difficoltà di chi si reca in un paese straniero senza parlare la lingua in modo adeguato a condurre una trattativa, soprattutto in un periodo in cui gli italiani erano visti con sospetto: è bene ricordare che noi allora eravamo i cinesi d'Europa, che vendevano a prezzi inferiori dei tedeschi e rappresentavano un pericolo per il loro primato. Adesso noi ci preoccupiamo dell'invasione dei paesi che producono a minor prezzo, ma dobbiamo chiederci se non siamo noi a sbagliare, mentre loro stanno semplicemente seguendo l'evoluzione.

Ci sono stati sempre affiatamento e solidarietà fra i membri della vostra famiglia. Non a caso siete alla quarta generazione. Qual è il valore aggiunto della famiglia per mantenere la rotta nei momenti più difficili?

Sicuramente non è piccolo, pur senza la retorica che segue, accompagna e sovrasta le storie delle aziende familiari che spesso, contrariamente a quanto si pensa, sono storie di fallimenti. Fallimenti perché l'azienda era nata intorno al fondatore, in un momento in cui le condizioni erano completamente diverse dagli anni sessanta, settanta o ottanta, e il passaggio generazionale ha portato contrasti che hanno pesato quando si trattava di affrontare grandi trasformazioni economiche e sociali. Noi invece abbiamo avuto la fortuna di essere cresciuti con un padre e una madre che, a nostra insaputa, ci hanno insegnato



RCM Zero System per la micropulizia urbana

a essere solidali, generosi e tolleranti, e questo ci ha consentito di andare d'accordo negli ultimi sessant'anni, nonostante abbiamo abitato nella stessa casa, con mogli, figli e suocere: un Guinness dei primati. E lo stesso affiatamento siamo riusciti a trasmetterlo anche ai quattro figli, che lavorano già da quindici anni nell'azienda e ormai hanno preso in mano le redini. Credo che questo sia un bene non quantificabile, è una grande forza e una fortuna veramente incommensurabile. Prima di affrontare la prova della crisi – da cui siamo stati colpiti, come tutti –, abbiamo gestito il passaggio generazionale ufficiale, con l'aiuto di Roberto Demicco, un ingegnere nostro consulente che poi è diventato un vero amico. Poiché in quel momento l'azienda aveva molto successo e poteva essere appetibile per una multinazionale, ci siamo posti la questione se venderla o andare avanti. Considerando la nostra età, toccava ai giovani decidere. Allora si sono riuniti in una stanza e hanno discusso per un intero giorno, al termine del quale hanno espresso la volontà di proseguire: evidentemente avevano posto le basi di quelli che

avrebbero dovuto essere i loro rapporti, a cui ancora oggi si attengono. Questo è avvenuto prima della crisi. Se non avessimo avuto l'accortezza di dare ufficialità a questo passaggio e avessimo lasciato che ognuno vivesse la propria vicenda aziendale in modo personale, magari con rancori sotterranei e senza chiarezza, questa crisi ci avrebbe rovinati, perché di fronte al grande pericolo, se non c'è solidarietà, interviene il disorientamento e spesso si lascia perdere tutto. Invece così siamo riusciti a mantenere la rotta. Non siamo ancora fuori dalla tempesta, ma d'altronde non lo è ancora nessuno.

E adesso cosa attende l'avvenire del settore grazie a RCM?

Come accennavo, la RX918 è stata abbandonata perché troppo all'avanguardia, ma da quell'esperienza si è sviluppata una serie di macchine rivolte alla pulizia urbana: piccole macchine per pulire i centri storici, i marciapiedi, i portici e le aree pedonali. In questo

ambito stiamo sperimentando un ulteriore passo che apparentemente ci riporta all'inizio del Novecento, agli albori della pulizia urbana, quando c'era lo spazzino, con il triciclo, la paletta e il secchio. Non è una provocazione, in realtà ci siamo accorti che ridurre all'essenziale i componenti ha molti vantaggi in termini di leggerezza, silenziosità, economicità e minore impatto ambientale. Naturalmente la semplicità estrema è abbinata alla più avanzata tecnologia, che prevede per esempio l'utilizzo del fotovoltaico per la ricarica delle batterie. E anche questa nostra innovazione, che abbiamo chiamato Zero System, ha portato una rivoluzione nel settore: siamo stati i primi a occuparci in modo specifico della pulizia di quelle aree urbane difficilmente raggiungibili dalle grandi macchine e adesso siamo arrivati al micro spazzamento urbano ecologico e sostenibile, per evitare di pulire con azioni che alla fine della giornata inquinano più di quel che puliscono. Inoltre, siamo riusciti anche a contenere i costi, per evitare, come accade spesso per i prodotti ecocompatibili, che per inquinare meno si debba spendere di più.

OFFICINAMECCANICAMARCHETTI

soluzioni per lo stampaggio



Qualified Industrial Products



Settori:

Medicale - Tecnico - Elettronico - Meccanico

Via Bizzarri 19/21 Sala Bolognese 40010 (BO)

Tel +39 051 6814453 Fax +39 051 6814150

info@officinamarchetti.it – www.marchettistampi.it

LE RETI D'IMPRESA: NUOVI VANTAGGI O ULTERIORI LIMITAZIONI?

Nel momento più difficile dell'economia italiana viene prospettata sempre più l'ipotesi delle reti d'impresa. Qual è la sua lettura in proposito?

Sono favorevole alla creazione di reti d'impresa quando tutte le aziende che partecipano a quella rete hanno la possibilità di crescere. Crescere però non vuol dire solo registrare un fatturato maggiore, ma implica anche maturare competenze all'interno della rete che permettano all'impresa di proseguire la sua strada. In qualsiasi momento critico del mercato o nel caso in cui l'imprenditore non voglia più restare in quella rete, deve essere contemplata la possibilità per ciascuna impresa di ricollocarsi sul mercato con il proprio know how. Attualmente invece stiamo assistendo a casi in cui fare rete equivale a rinunciare a una parte della gestione dell'azienda in nome dell'economicità, per esempio per avere un unico ufficio acquisti che pensi ai diversi aspetti organizzativi e amministrativi delle singole imprese che partecipino alla rete. È difficile pensare come un'azienda possa ritornare a competere nel mercato una

volta che non resti più nella cosiddetta rete. Inoltre, il problema emerge quando si suddividono le competenze, con il pericolo che la strategia si appiattisca e l'imprenditore non sia più in grado di decidere su questioni su cui invece dovrebbe deliberare. Capisco che questo può non essere in linea con i criteri di economicità di cui tanto si parla, ma è altrettanto vero che questi stessi criteri sono molto pericolosi, perché un'impresa che non ha possibilità di ricollocarsi nel mercato in modo indipendente risulta obbligata a rimanere in rete,

anche quando non ne condivide più la politica, e questo può impedirne la crescita.

Negli anni ottanta, a Bologna, diverse aziende si occupavano di stampi e sorse l'ipotesi di costituire una rete nel settore. Ma quando, in una



Dante Marchetti

riunione sul tema, domandai quanti tra noi – che avevano l'intenzione di mettersi in rete – fossero disposti a contrarre un debito per acquistare sistemi più performanti di quelli che avevamo all'epoca, constatai con sorpresa che erano ben poche le mani alzate che condividevano la proposta. Molti dei convocati a quel tavolo pensavano che, entrando a fare parte di un gruppo, avrebbero evitato d'investire perché l'investimento sarebbe stato collettivo. Quello era il momento in cui si testava l'esigenza di creare qualcosa o se importava

solo limitare i problemi, con l'idea che accomunandoli sarebbero diminuiti. Purtroppo molti imprenditori pensano ai vantaggi che può trarne l'azienda quando entrano in un progetto di rete, ma non ai rischi ai quali si espongono, come quello di privarsi di certe prerogative.

Nel luglio scorso avete celebrato i quarant'anni di attività. Quale garanzia ha trovato negli anni per arrivare a questo traguardo?

L'impresa non ha garanzie. È un'impresa, occorre che si metta in discussione ciascun giorno. La questione verte sul processo decisionale. Quando le persone che devono valutare la direzione dell'azienda sono poche, la decisione avviene in modo abbastanza rapido, come esige il mercato. Quando invece le decisioni devono essere prese da un gruppo, a volte anche molto numeroso, c'è chi soccombe, non se ne occupa e lascia decidere agli altri. È questo il caso in cui l'imprenditore abdica perché non decide più la strategia. L'imprenditore non ha garanzie, rischia ciascuna volta e occorre che decida sempre secondo l'occorrenza.

La vostra azienda fa parte di un gruppo che controlla un vostro cliente. Come vi state organizzando?

All'interno del gruppo le aziende si scambiano informazioni, ma sin dalla costituzione è stato chiarito, nelle intenzioni e nei documenti redatti, che la conduzione e le decisioni strategiche devono essere indipendenti per ciascuna impresa. Il confronto e la discussione sono indispensabili, ma, quando si tratta di decidere,

ciascuno deve essere indipendente. Ogni azienda all'interno del gruppo deve essere guidata in modo tale che, se in futuro il gruppo dovesse sciogliersi, avrebbe la possibilità concreta di ricollocarsi sul mercato nel miglior modo possibile. Le condizioni variano da caso a caso, ma se nel confronto tra le aziende di una rete qualcuno tende a prevaricare gli altri e ha la possibilità di farlo – a volte le difficoltà creano condizioni che facilitano questi processi –, partecipare alla rete non è utile, né per la singola azienda né per il gruppo.

VINO... PER PIACERE

Il Lambrusco Cavicchioli, tra Bacco, Venere e Marte

Il nostro viaggio nei territori che hanno dato i natali a nobili vini, ispirazione per grandi poeti, cantori dell'amore e della sessualità, fa tappa nella terra del Sorbara, l'area pianeggiante a nord di Modena, dai terreni prevalentemente argillosi e sabbiosi di origine fluviale, dove nasce quell'antichissimo vino spumeggiante che Mario Soldati, nel suo celebre *Vino al Vino*, definiva "l'umile Champagne dell'Emilia Romagna": il Lambrusco.

La storia del Lambrusco parte da lontano, come testimoniano poeti e scrittori dell'età classica (Virgilio, Catone e Varrone), che nelle loro opere raccontano di una "Labrusca vitis", un vitigno selvatico che produceva frutti dal gusto aspro e che soleva crescere ai margini delle campagne. Lo scrittore Luigi Bertelli, detto il Vamba, nel suo poemetto giocoso *Il Lambrusco di Sorbara* (1888), raccontava come un giorno, ai tempi della guerra tra Bologna e Modena per il possesso della Secchia Rapita, Venere, Marte e Bacco giunsero in terra emiliana per soccorrere i modenesi e fecero sosta in un'osteria, dove "l'olimpico drappel Bacco

presiede./e vin comanda generoso e schietto". Da qui l'origine del nome: in una notte di fasti e baldoria tra la tavola e il letto con i due divini amanti, Bacco "lascia le allegre piume" colto da un bisogno urgente e si reca nell'orto, ma vi deposita (oh meraviglia!) "ambrosia in rimanenza./che un'uva ell'è di gusto sovrumano/che sol coltiva in cielo il dio Tebano"; raccolto e piantato il seme che il dio dell'ebbrezza aveva depositato, dopo pochi anni l'oste "smerciava il vino in botti ed in bottiglia"; e quando qualcuno gli chiedeva il nome di quel buon liquor tanto piaciuto "che di gustarlo a ognun move la brama", egli rispondeva semplicemente: "Ricordo sol che la gentil semenza/da cui trarre potei sì buon liquore/l'ebbi da un tale a cui, con riverenza./chiesi che vin volea, di qual sapore:/e quei con bel parlare franco ed etrusco/rispose – io lo vo' schietto e l'amo brusco".

"Non esistono, per i vini, leggi assolute. Sono esseri viventi, al pari di creature umane. Riescono come riescono: imprevedibili, vari, capricciosi. Il loro bello, e il loro buono", concludeva Mario Soldati le pagine del suo libro dedicate alla visita nelle terre del Sorbara. E se l'ipotesi sull'origine del nome di quello che oggi è il vino italiano più venduto al mondo è un po' fantasiosa, il Vamba aveva tuttavia colto un tratto che distingue la terra dei motori, i suoi abitanti e i suoi prodotti: la briosità e il movimento, il Lambrusco è quasi l'emblema di una cultura in cui niente e nessuno rimane fermo. Da qui la forte spinta all'esportazione e all'innovazione, con cui i produttori hanno saputo valorizzare la tradizione. E una delle famiglie a cui deve il grande successo questo vino dal carattere così allegro e gioviale, gradevole, versatile e quindi all'altezza di ogni situazione, è quella che discende da Umberto Cavicchioli, che nel 1928, proprio fra Sorbara e San Prospero, fondò l'omonima Cantina. Oggi la produzione è guidata dal nipote del fondatore, l'enologo Sandro Cavicchioli, mentre nel 2010 la Cantina è entrata a far parte del Gruppo Italiano Vini.

I vigneti di Cavicchioli si estendono per 90 ettari nel territorio di Sorbara e dintorni, nella zona DOC, compresa tra i fiumi Secchia e Panaro. La cantina di produzione e d'imbottigliamento è rimasta a San Prospero, dotandosi costantemente degli strumenti tecnologici più all'avanguardia per produrre Lambrusco di qualità, con quello spirito che ama guardare avanti e rivestire di tecnica raffinata un modo antico di fare buon vino. D'altronde, oltre a essere il vino più venduto in Italia, il Lambrusco Cavicchioli riceve ogni anno importanti riconoscimenti, come i Tre Bicchieri del Gambero Rosso a partire dall'annata 2011 per il Lambrusco di Sorbara Vigna del Cristo. La produzione di questo vino rosa violaceo trasparente, dal tipico profumo di frutta rossa di bosco e dal sapore gradevolmente acido, come racconta Sandro Cavicchioli, fu avviata nel 1987, per festeggiare il 60° anniversario dell'azienda: "Decidemmo di riservare le migliori cure a un'uva entrata per la prima volta in produzione proprio quell'anno nella vigna adiacente la cantina del Cristo, frutto d'investimenti aziendali che avevano trasformato la classica vigna a bassa densità per ettaro in un moderno impianto ad alta densità, assoluta novità per la viticoltura modenese. Per la prima volta al Sorbara fu applicata la macerazione a freddo con le bucce a una temperatura di 0-2 gradi. In seguito, svinammo il mosto freddo e lo facemmo fermentare separatamente. Il risultato fu superiore alle aspettative. Nacque così il Vigna del Cristo e da quel momento si aprì un'era nuova per il Sorbara". Infatti, era il primo cru di Lambrusco della storia. Lo stesso con cui brindiamo alla vittoria delle nostre eccellenze nel mondo.

(Foto a destra: l'enologo Sandro Cavicchioli)



MARIO VERONESI

imprenditore e inventore, fondatore della Biomedical Valley di Mirandola

L'INTERNAZIONALISMO NELLA VENDITA E NELL'IMPRESA

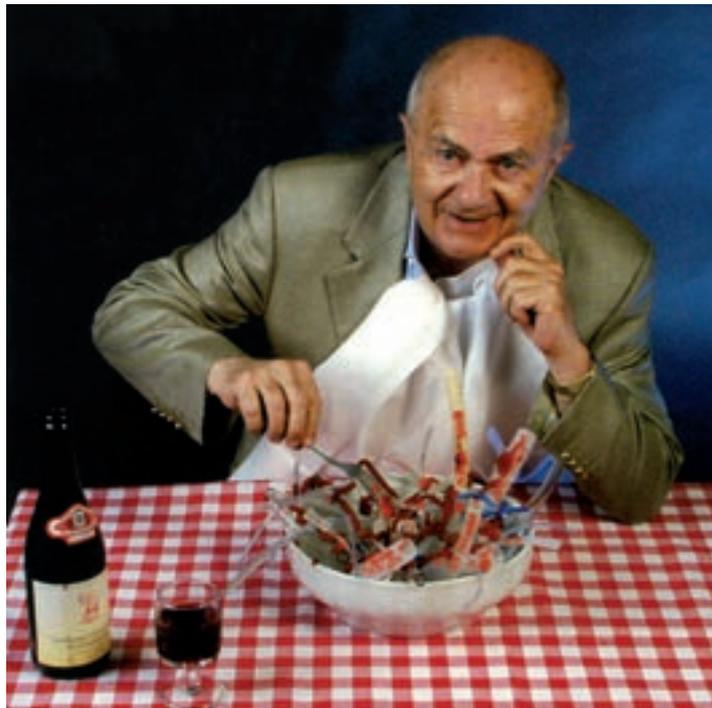
All'estero l'Italia è nota principalmente per due settori: il tessile, in particolare della moda, e l'agroalimentare. La nostra però è una nazione che ha anche una lunga tradizione nell'ambito della meccanica...

Se lei per esempio va alla Covidien, l'azienda che ha sostituito la Dar, da me fondata nell'82, vedrà un'industria fondata sull'automazione. Questo è possibile perché il fatturato lo consente. Per fare automazione, per giustificare un investimento in macchinari tecnologicamente avanzati, occorre che l'impresa sia nelle condizioni di avere alti margini. Le aziende italiane spesso non hanno la forza per fare automazione perché manca l'organizzazione commerciale, che invece hanno per esempio le multinazionali. La difficoltà reale è quella di riuscire a essere presenti con i punti vendita in tutti i paesi del mondo, cosa che riescono a fare le multinazionali. Fino al 2000, la Dar fatturava 40 miliardi, di cui 20 all'estero e 20 in Italia. Dopo sette anni, quando ho deciso di cederla alla multinazionale Mallinckrodt, pur avendo continuato a gestirla io, il fatturato raggiunto contava 120 miliardi, 40 in Italia e 80 all'estero. La forza finanziaria della Mallinckrodt stava nel fatto che aveva buoni prodotti che vendeva in tutto il mondo. La vendita in un solo paese non è sufficiente per mantenere la produzione.

Secondo lei le imprese italiane dovrebbero potenziare questo aspetto?

È molto difficile calcolare la vita di un prodotto. Tanto per farle un esempio: se io decidessi di aprire una filiale nel settore medicale a Parigi, con le regole vigenti in Francia, costerebbe almeno mezzo milione di

euro l'anno. Questo perché in Francia i venditori non sono a provvigione, ma stipendiati, hanno l'auto aziendale e oltre all'amministratore delegato responsabile è richiesta, nelle aziende del settore, la figura del farmacista. Ammortizzare quel mezzo milione sulle vendite in Francia risulterebbe molto difficile. Nel



Mario Veronesi, foto tratta dal libro La Plastica della Vita

mio caso ho fatto crescere l'azienda e i venditori fino a un certo punto e poi ho venduto alla multinazionale. Baxter, per esempio, ha acquistato la Gambro, un'altra delle imprese che ho fondato, e sta realizzando uno stabilimento da 30.000 metri quadri, per sostituire quello danneggiato dal terremoto, aumentando la superficie del 30-40 per cento.

Nel libro La plastica della vita, in cui ripercorre la sua storia di imprenditore pioniere nel biomedicale in Italia, afferma che prima di diventare imprenditori occorre avere fatto i venditori e che bisogna prima andare a vendere il prodotto e solo dopo realizzarlo...

Il venditore deve confrontarsi con il rischio di non vendere. Il rischio è uno stimolo in più, che si riduce

molto quando si ha un prodotto finito. Per realizzare un prodotto basta avere le capacità e le competenze e, se qualcosa non funziona, si può cambiare il tecnico e trovarne uno più capace. Per vendere, invece, bisogna avere l'intuito di capire come può essere utile il prodotto, bisogna sperimentare la sua applicazione inizialmente su un ridotto numero di ospedali e, se funziona alla perfezione, lo si vende in tutta Italia e poi anche all'estero. I venditori spesso però non accettano rischi e quindi finiscono per vendere un prodotto che, per dir così, si venda da solo.

Lei ha venduto i suoi dispositivi in tutto il mondo e ha constatato una grande differenza fra America e Europa...

In America ci sono milioni di persone che parlano la stessa lingua, usano la stessa moneta e hanno la stessa mentalità, l'Europa invece è fatta di tanti piccoli stati, ciascuno con le sue tradizioni. In America, nel nostro settore si registrano prezzi molto più bassi perché c'è una grande quantità di consumatori e le grandi aziende che aumentano i loro fatturati sono premiate con un ridotto carico fiscale. In Italia invece le aziende sono pressate da mille oneri, soprattutto le piccole aziende che sono circa l'85 per cento, in cui

spesso un impiegato deve svolgere diverse mansioni, pur non essendo specializzato in nessuna. Vorrei specificare che io baso queste considerazioni sulla mia esperienza e che non parlo da esperto in politica aziendale. Quando alcuni professori della Bocconi hanno voluto incontrarmi per intervistarmi, il linguaggio che hanno utilizzato è risultato per me quasi incomprensibile. Ho potuto scrivere il libro della mia esperienza di imprenditore perché ho venduto nel mondo i miei prodotti in un momento in cui ce n'era bisogno. Anche adesso non manca certo la domanda nel biomedicale, la tecnica medica progredisce molto velocemente, quindi la necessità di cambiare qualcosa nelle linee di produzione ci sarà sempre.

Mani d'oro in cucina e in sala... da Danilo

Roberto Benni è arrivato a Modena lungo il suo viaggio in cerca di idee: vuole aprire a Milano un locale che offra specialità delle principali cucine regionali italiane. Allora, nella città della Ghirlandina, la cena da Danilo è una tappa obbligata, considerando che, oltre ad avere vinto il premio per il miglior carrello dei bolliti della provincia, propone tutti gli altri piatti forti della tradizione modenese: tortellini in brodo, tagliatelle al ragù, tortelloni "Vecchia Modena", tortelloni di ricotta e spinaci, tortelloni di zucca, arrosto all'aglio, filetto all'aceto balsamico e diversi secondi di carne prelibata, accompagnati da una grande varietà di contorni come verdure lesse e alla griglia, parmigiana di melanzane, zucchine, pomodori e peperoni ripieni, insalate di vario tipo e altre leccornie uscite dalle sapienti mani di Paola, che ha ereditato l'arte di Mamma Angiolina, le stesse che preparano dolci dal gusto inimitabile e irresistibile.

Dopo aver gustato diverse portate con evidente soddisfazione, Roberto chiede a Danilo se può dedicargli un po' di tempo a fine serata, sperando di farsi raccontare qualche segreto del mestiere: a venticinque anni, anche i più semplici suggerimenti potrebbero rivelarsi impagabili. Il padrone di casa non si lascia pregare, con la gioia di un direttore che ordina alla sua orchestra le note più celestiali, controlla il ritmo scandito dai movimenti veloci e puntuali dalla cucina alla sala. "Che cosa occorre per formare una squadra così affiatata?", gli chiede il giovane aspirante ristoratore. "L'umiltà e l'ascolto sono la base per un'organizzazione imbattibile", risponde Danilo, che si affretta ad aggiungere: "In una squadra non c'è chi comanda e chi esegue: ciascuno deve remare nella stessa direzione verso la qualità". "Ma lei non pensa che ci sia bisogno del rispetto dei ruoli? – lo incalza Roberto – In qualsiasi attività economica, c'è la mente, chi ha avviato l'impresa, e la mano, il personale operativo, che realizza i prodotti o i servizi di quell'impresa. Se non ci sono ruoli ben definiti, non si rischia di creare confusione sulle responsabilità di ciascuno?". Ma Danilo non si arrende: "Una sera – racconta –, un giovane come Lei si meravigliò che io fossi il titolare del locale, mi vedeva intervenire per mettere al loro posto le oliere e le formaggere, per aiutare un cameriere che non riusciva a seguire tutti i tavoli a lui assegnati, per qualsiasi necessità e imprevisto che avrebbe scontentato qualche cliente: 'Dalle mie parti – disse – il titolare rimane alla cassa a osservare e non muove un dito'. 'E se vede che qualcosa non va?', obiettai. 'A quel punto, chiude il locale'. Troppo facile: io invece



Da sin.: Giorgio (detto Juri), Luca, Paola, Danilo, Giorgia e Cinzia

preferisco 'abbassarmi', per dir così, a svolgere ruoli che non mi spetterebbero in teoria, pur di lasciare ai clienti il miglior ricordo possibile, non solo della cucina, che i miei collaboratori preparano con le loro mani d'oro, ma anche del servizio, dove posso vantare altrettante mani preziose, di persone che hanno entusiasmo e competenza dal valore inestimabile. Prendiamo l'esempio di Giorgia: i tavoli che segue lei sono per noi un successo assicurato, ci fruttano complimenti che varcano gli oceani. Ma io devo saper ascoltare, devo accorgermi immediatamente se lei sta trascurando due dei sei tavoli che le sono stati assegnati, perché

magari sta facendo da cicerone ai clienti americani o cinesi, accompagnandoli negli itinerari più articolati dell'eno-gastronomia modenese. A quel punto, non mi resta che sopperire a quella apparente mancanza, se voglio valorizzare la sua arte dell'ospitalità. Chi si espone al rischio d'impresa non può rispettare i ruoli, anzi, a volte lavora più dei suoi collaboratori e dà una mano come loro".

"A quanto pare", riflette Roberto, "il cervello dell'impresa non è nella testa del titolare, ma nelle mani che inventano, lavorano, aiutano, guidano...senza paura di sporcarsi".



magari sta facendo da cicerone ai clienti americani o cinesi, accompagnandoli negli itinerari più articolati dell'eno-gastronomia modenese. A quel punto, non mi resta che sopperire a quella apparente mancanza, se voglio valorizzare la sua arte dell'ospitalità. Chi si espone al rischio d'impresa non può rispettare i ruoli, anzi, a volte lavora più dei suoi collaboratori e dà una mano come loro".



L'ENTUSIASMO È INDISPENSABILE PIÙ DEL PROFITTO

A fronte delle tante aziende multinazionali che producono in serie ruote e supporti per ogni tipo di carrello ad azione manuale utilizzato nella movimentazione industriale o nelle collettività, la progettazione e la realizzazione di ruote ad alto contenuto tecnologico sono competenze riservate a pochissime piccole e medie aziende italiane tra cui CRIMO Srl, che lei ha fondato venticinque anni fa, dopo sedici anni di esperienza maturata come responsabile della produzione alla Tellure Rota Spa di Formigine.

Oggi sono tanti, e in crescita, i settori che utilizzano i prodotti ad alta tecnologia di vostra produzione, ruote motrici e folli per navette A.G.V, robotica, trasloelevatori, pallettizzatori, rulli di grandi dimensioni per impianti di compostaggio dei rifiuti solidi, per luna park, macchine automatiche per ogni settore dell'industria. Com'è nato questo interesse e com'è cresciuta la richiesta negli anni?

Inizialmente, negli uffici tecnici, i progettisti di macchine speciali, e non solo, utilizzavano, per le movimentazioni, ruote di serie attingendo notizie tecniche (allora poche e scarse) dai cataloghi dei costruttori.

Con il passare del tempo la necessità di contenere i costi di produzione ha creato l'esigenza di richiedere alla macchine maggiori performance legate alla velocità, alla resistenza e all'affidabilità. Da qui l'attenzione alla progettazione della ruota come parte integrante dell'intera macchina. Non si poteva più utilizzare ciò che era presente sul mercato, ma occorreva studiare un prodotto mirato nato per far fronte a una specifica esigenza e che desse i risultati richiesti.

Con il grande sviluppo dell'automazione, negli ultimi dieci anni abbiamo messo a disposizione delle aziende costruttrici la nostra esperienza con centinaia di applicazioni studiate per rendere le macchine sempre più veloci ottimizzando la resa produttiva, anche grazie alla

continua ricerca di nuovi materiali, come acciai speciali, termoplastici e resine con grande resistenza all'usura e alle variazioni di temperature e poliuretani performanti con durezze da 40 a 97 Sha per i rivestimenti delle ruote.

Quali sono le prospettive di sviluppo per la vostra azienda e per il settore delle ruote su misura e in che modo è stato in-



Da sin.: Giancarlo e Fabrizio Iattici

fluenziato dalla congiuntura economica in questi anni?

Anche se i risultati raccolti da una partnership con un rivenditore in Francia fanno ben sperare in ottime prospettive di espansione estera, per il momento dobbiamo limitare il nostro mercato all'Italia, in attesa, non tanto di una migliore congiuntura economica, quanto di una situazione politica più favorevole. Il nostro è un settore in crescita, che avrebbe notevoli opportunità di sviluppo immediate: nonostante la crisi, la tecnologia è andata avanti, i costruttori di macchine automatiche hanno messo in campo innovazioni straordinarie, che richiedono il nostro supporto tecnico. Ma molte imprese di settori innovativi nel nostro paese sembrano tanti cavalli in corsa con le briglie tirate, non hanno nessun sostegno da

parte delle istituzioni, anzi, devono confrontarsi con vessazioni assurde causate da una tassazione al limite della sopportabilità e da una burocrazia che le costringe a impegnare risorse e personale in inutili adempimenti. Per di più, come se non bastasse, si trovano troppo spesso nell'incertezza della riscossione dei propri crediti e a volte rischiano il fallimento, nonostante abbiano tutte le carte in regola e le più ampie prospettive di mercato. Se a tutto ciò aggiungiamo l'assoluta indifferenza degli istituti di credito in questi anni, non ci meravigliamo se nei giovani imprenditori sta venendo meno l'entusiasmo e, con esso, la propensione

al rischio. Quando ho incominciato a lavorare io, quarant'anni fa, le difficoltà non mancavano, ma l'entusiasmo prevaleva sulla preoccupazione. Se un giovane chiedeva un finanziamento per il proprio progetto d'impresa, in banca trovava chi lo ascoltava e capiva se era il caso di scommettere con lui, senza bisogno di chiedere garanzie reali e spesso senza neppure esigere la firma dei genitori. Oggi questo è diventato impensabile. Ma chiediamoci cosa diamo noi a un giovane che abbia una buona idea e tanta voglia di fare cose nuove. Se i nostri governanti, Sandrone (la maschera tradizionale modenese) direbbe i nostri "ministrador", non capiscono che i giovani imprenditori han-

no bisogno di sostegno, non nascono nuove aziende, quelle esistenti sono destinate a morire – anziché essere consegnate alle nuove generazioni – e i fondatori si limitano a compiere piccoli passi, con pochi investimenti, in attesa di tempi migliori.

Nei suoi quindici anni di presidente dell'ultracentenaria Società del Sandrone – di cui avremo modo di parlare nella prossima intervista –, ha avuto l'occasione d'incontrare tanti giovani. Cosa dovrebbe fare per loro la politica?

Ai nostri politici chiedo che mettano in condizione tutti i giovani di credere nel futuro, dando loro tangibili segni di collaborazione, e di non soffocare la loro voglia di fare impresa perché per chi inizia l'avventura del lavoro da imprenditore, e non solo, è più importante l'entusiasmo del profitto.



Oltre 30 anni di soluzioni per le aziende.

Registrazione dati di qualsiasi tipo,
anche presso il cliente,
con personale altamente specializzato



www.gualtieriisabella.it

Modena Via Giardini 460 scala E - tel 059 357542 Fax 059 345338

UNA MANO PER VINCERE

Riprendendo il titolo di questo numero del nostro giornale, La mano intellettuale, il Centro servizi Gualtieri Isabella Srl dal 1977 dà una mano a importanti aziende di vari settori nella registrazione dati, e non solo, alimentando un mestiere, in un'epoca in cui nel nostro paese le resistenze verso il digitale erano ancora tante. Ma, come abbiamo illustrato nel numero precedente, oltre che nell'ambito del lavoro, lei "dà una mano" in quello dello sport, affiancando, lavoro permettendo, come navigatrice campioni di rally come il pilota valdostano Elwis Chentre, con il quale ha vinto diverse gare fra cui, solo nel 2013, il 1° premio assoluto nel rally delle auto storiche, il 4° e il 5° assoluto nelle moderne e, di recente, il 28 e 29 giugno scorsi, ha giocato in casa, conquistando il 1° premio assoluto nel 35° Rally Città di Modena. Quali sono le componenti che rendono efficace il vostro sodalizio?

L'amicizia, prima di tutto: undici anni non sono pochi e consentono di capire quali sono gli aspetti da valorizzare e quelli che esigono una trasformazione, per vincere e divertirsi. Perché non dobbiamo dimenticare che alla base di ciascuno sport deve esserci il divertimento: il gioco si fa seriamente e con il massimo impegno, ma non si può mettere a repentaglio la vita propria e altrui per un hobby. Questo approccio, che ci accomuna, è un'altra componente importante del nostro abbinamento come equipaggio, mi dà una grande sicurezza correre con un pilota che non si butta a capofitto in una prova speciale senza usare il cervello. Poi apprezzo anche la pazienza che Elwis ha nei miei confronti, considerando che faccio il navigatore per hobby e quindi non ho lo stesso allenamento di coloro che corrono tutte le settimane.

Come si svolge il lavoro del navigatore?

Nei giorni precedenti la gara, durante le ricognizioni, il pilota detta le note al navigatore, che le redige passando e osservando il percorso. Nella descrizione delle curve in base

al loro raggio, si parte assegnando i numeri da 1 a 7 alle varie diagonali della curva, per proseguire con i tornanti e le inversioni, aggiungendo le distanze per congiungerle. Destra e sinistra sono indicate con le lettere "D" e "S", vicino alle quali si metto-



Da sin.: Isabella Gualtieri e Elwis Chentre, primi al 35° Rally Città di Modena

no di volta in volta un "+" o un "-" (o altre terminologie), per comunicare al pilota che una D2+ è una curva verso destra che si può affrontare in modo un po' più veloce rispetto a una semplice D2. Questo per dare solo un'idea del linguaggio delle note che poi il navigatore leggerà al pilota nei giri successivi di verifica, affinché egli possa apportare eventuali modifiche prima della gara.

Sul modo di leggere le note durante la gara ci sono varie scuole: c'è chi sostiene che il tono dev'essere sempre piuttosto neutro e modulato, per non irritare il pilota, ma il mio maestro Maurizio Perissinot raccomandava di calcare la voce quando si vuole fare aumentare la soglia di attenzione dinanzi a un punto particolarmente impegnativo e pericoloso.

Il giorno della gara, oltre a legge-

re le note, il navigatore ha un altro compito importante: marcare correttamente i tempi a ciascun tavolino di C. O. (controllo orario). Gli errori non sono ammessi e fa fede ciò che viene scritto: in un mondiale, un pilota ha perso una gara perché il navigatore aveva sbagliato a far segnare un tempo, per cui gli è stata attribuita una penalità.

Per questo, anche quando si forma una coda di svariate macchine e sarebbe impossibile per l'equipaggio arrivare in tempo insieme al tavolino del C. O., il navigatore deve scendere dalla macchina e correre a marcare, perché i ritardi non sono giustificati.

Nello sport come nell'impresa, non ci sono ruoli o compiti secondari...

Ci sono gare (gare in salita o pista) dove il pilota senza il navigatore può fare un'ottima prova perché riesce a ricordare il percorso a memoria, ma nelle gare più difficili con più di un percorso, come, per esempio, il rally di Modena, è impossibile ricordare tutte le note. Oltre all'equipaggio, serve poi una squadra che mantenga la macchina in perfette condizioni, solo così tutto funziona come gli ingranaggi di un orologio. Il pilota è come un direttore d'orchestra: se anche uno dei musicisti non segue il ritmo, l'intera performance ne subisce le conseguenze.

Lo stesso vale per l'imprenditore: i collaboratori devono essere sempre affiatati e remare verso la riuscita. I personalismi devono restare fuori dalla porta dell'azienda, perché molti errori sono dovuti non alla mancanza di capacità individuale, ma, a volte, ai conflitti, alle invidie e alle gelosie. Nel nostro Centro lo ribadiamo a chiare lettere nelle riunioni periodiche con il personale, ma devo dire che le ragazze sono brave e professionali e di errori ne fanno veramente pochi. A titolo di esempio: registrando in un mese 12.000 documenti e facendo quindici o venti errori di battitura, refusi, non errori gravi, si resterebbe al di sotto del 2 per mille. Mi sembra un ottimo margine di tolleranza se si calcola che noi ne registriamo molti di più e facciamo meno errori. A maggior ragione se consideriamo che non sempre i dati da recuperare sono scritti in modo chiaro e nella stessa posizione.

alfarec S.p.A.

SERVIZI AMBIENTALI CHIAVI IN MANO

- Check up aziendali gratuiti
- Raccolta e smaltimento rifiuti speciali
- Rimozione Eternit e bonifiche ambientali
- Assistenza tecnica e analisi ambientali



QUESTIONE DI RISPETTO



ISO 9001:2008 24105/00/S
ISO 14001:2004 EMS-3807/S

alfarec.it
TEL. 051 775667



CAT. OG12 CLASS. II



Alfarec S.p.A. - Via Pietro Nenni, 4 - 40065 Pian di Macina
Pianoro Bologna - Fax +39 051-775765 - sales@alfarec.it

RIFIUTI INDUSTRIALI E TUTELA DELL'AMBIENTE

Nell'ambito della gestione e smaltimento di rifiuti industriali, oggi è importante avvalersi di un unico referente che favorisca l'ottimizzazione dei tempi di conferimento e dia un vantaggio negli aspetti amministrativi, grazie alla semplificazione nella gestione della documentazione. Come avete costituito questo importante coordinamento?

Oriano Rolenzetti, mio padre, e Marco Varsallona hanno fondato Alfarec nel 1983, esattamente l'anno successivo all'uscita della prima legge che prevedeva lo smaltimento dei rifiuti. Dunque sono stati tra i primi in Italia a occuparsi della materia, forti dell'esperienza maturata già in precedenza nell'attività di recupero. Alfarec è una grande realtà con esperienza ultratrentennale, che si occupa prevalentemente di stoccaggio di partite di rifiuti che non possono essere conferite direttamente dal produttore allo smaltitore finale. Abbiamo una funzione di intermediari tra il cliente che deve smaltire e i

diversi inceneritori con cui lavoriamo, in Germania, Francia o Portogallo. Il servizio di gestione e smaltimento rifiuti comprende lo stoccaggio e il trattamento presso la nostra piattaforma di oltre 13 mila metri quadrati, in cui selezioniamo i rifiuti per inviarli ai diversi smaltitori, avvalendoci anche del chimico interno all'azienda che valuta, per esempio, la dislocazione dei liquidi da inviare ai grandi gruppi industriali esteri per lo smaltimento vero e proprio. Noi smaltiamo rifiuti industriali di qualsiasi tipo, esclusi quelli infettivi, esplosivi, stupefacenti e radioattivi, che trattiamo attraverso altre società collegate, se lo richiede l'azienda cliente. Il trasporto rifiuti avviene grazie alla nostra flotta di automezzi abilitati al carico di diverse tipologie di rifiuti ingombranti solidi e liquidi.

La vostra azienda partecipa anche a una serie di iniziative per informare su un'attenta gestione...

Nel mese di novembre parteciperemo a Ecomondo, fiera fra le più importanti in Italia e in Europa sui temi dell'ecologia, dello smaltimento e del riciclaggio per la trasforma-



Mary Palchetti, *Con la mano sinistra*, 2005, acrilico su tela, cm 120x110

zione del rifiuto in risorsa, che si svolgerà a Rimini. Nel nostro stand di 60 metri quadrati presenteremo il lavoro che svolgiamo con le ultime novità. Pur avendo una clientela già consolidata di circa cinquemila aziende, siamo disponibili a iniziative che favoriscono il confronto. Teniamo conto che negli ultimi anni è fallita un'azienda italiana su tre, mentre il nostro lavoro è strettamente legato alla produzione: ogni tipo di produzione crea rifiuti e, quando diminuiscono le imprese, si riduce anche l'esigenza di smaltimento. Per questo la ricerca di clienti deve essere continua. Lavorando con un numero di collaboratori adeguato alla domanda, quando questa diminuisce, diventa inevitabile ridurre anche la forza lavoro. Per questo, se non mantenessimo invariato il por-

tafoglio clienti, saremmo costretti a licenziare, cosa che vogliamo evitare indipendentemente dall'utile.

La nostra struttura è suddivisa in diversi comparti. Il primo riguarda il controllo dei rifiuti che ci vengono consegnati dal cliente in entrata. A ogni rifiuto è assegnato un codice, in riferimento al Sistri e al codice europeo dei rifiuti, CER, dopodiché i rifiuti vengono stoccati nei diversi settori, fra cui solidi, semi solidi, liquidi, fanghi, ferro e alluminio. Non tutte le aziende che fanno stoccaggio hanno il chimico all'interno, ma il suo ruolo è importante perché determina la sud-

divisione dei diversi liquidi da smaltire per evitare la reazione dei componenti. È un vantaggio per l'azienda cliente, perché con questo tipo di esperienza siamo in grado di fornire consulenze e competenze che altri non hanno e devono rivolgersi a laboratori esterni. Noi siamo in grado di dare al cliente la sicurezza, anche morale, che il suo rifiuto sarà smaltito nel modo corretto. Non a caso siamo fra le aziende più affidabili in questo settore e abbiamo ottenuto l'ISO 18000, la massima certificazione per la sicurezza nel settore dello smaltimento.

Le politiche di smaltimento sono sempre più attente all'ambiente...

Oggi, la sensibilità ambientale fra i giovani è molto attiva, merito anche delle campagne che sono state fatte negli anni novanta e nei primi del duemila. I giovani sono preoccupati per l'inquinamento e sono molto attenti all'ambiente, differentemente dalle generazioni precedenti che ignoravano le conseguenze anche sulla salute di alcune pratiche. Negli anni, in Italia abbiamo acquisito nuove sensibilità, per esempio, nella sicurezza. Basti pensare che tutti i giovani mettono la cintura di sicurezza, mentre i più anziani si sentono a disagio nell'usarla.

Noi vogliamo continuare a fare bene il nostro lavoro e a innovare, questa è sempre stata la risorsa di Alfarec sin da quando è nata, infatti abbiamo diversi progetti in cantiere, di cui parleremo prossimamente.

CRISTINA DALLACASA

presidente di Costruzioni E. Dallacasa S.p.A.,
membro del Consiglio di Presidenza Ance Bologna-Collegio Costruzioni Edili

COSTRUIRE, NON SPECULARE

In questo numero della rivista apriamo il dibattito sull'intervento della mano intellettuale nei diversi settori della città e constatiamo che, senza la mano, intesa non solo come manualità, ma anche come logica e strategia, non c'è costruzione. Quale testimonianza può dare rispetto alla progettazione in una prospettiva di lungo termine oggi?

Per gli imprenditori è fondamentale analizzare quello che accade, per valutare le prospettive future. Questo significa capire quali sono le attività da sviluppare nel medio e lungo periodo. Ciascuno di noi costruttori è stato toccato duramente dalla crisi e credo che il mio pensiero sia lo stesso di tanti imprenditori che hanno l'esigenza di capire se l'attività svolta fino a questo momento abbia un avvenire. Alcuni colleghi hanno deciso

di continuare a fare questo mestiere cambiando settore d'intervento, per esempio, incominciando a costruire all'estero; chi faceva l'immobiliarista ora si occupa solo di ristrutturazione; alcune aziende che operavano in zone limitrofe a quelle terremotate si sono dedicate alle attività di recupero, ristrutturazione e messa in sicurezza degli edifici danneggiati; altri costruttori invece ora si occupano della manutenzione di condomini. La mia politica è stata quella di continuare a fare il mestiere che so fare: costruire appartamenti e venderli.

Il lavoro per la riqualificazione del territorio, costruendo in zone che sono densamente abitate. La riqualificazione consente, per esempio, di

progettare nuovi edifici con spazi dedicati al verde in precedenza occupati da stabili in degrado, contribuendo alla costruzione di una nuova città. Riquilificare vuol dire aggiungere tante piccole tessere di nuova città, che sostituiscono le aree prima degradate, spesso pericolose per la concentrazione di delinquenza. Ho de-



Cristina Dallacasa

ciso, quindi, che il mio mestiere non sarebbe stato altro che quello di sempre, con un'attenzione al territorio, riducendo i volumi, ma lavorando in modo sartoriale. Le grandi aziende di abbigliamento tagliano grandi quantità di tessuto, mentre il sarto taglia un abito alla volta, lo cuce in ciascun dettaglio e sta attento a evitare le pieghe che possono compromettere il taglio, in modo che l'abito calzi alla perfezione. L'avvenire della mia azienda è in questa direzione.

Costruire un edificio avvia un processo complesso: dal momento in cui viene progettato a quello in cui il progetto diventa esecutivo per essere

cantierabile, fino al momento in cui si imposta il cantiere e si termina la costruzione, trascorrono non meno di ventiquattro mesi. Quindi ciò che penso di progettare oggi, nel 2014, sarà concluso e fatturato solo nel 2016, data in cui sarà parte del mio bilancio. Pertanto, è evidente che la mia attività m'impegna nel medio lungo periodo.

Attualmente, sto cercando di capire quali sono i volumi di produzione, e quindi di vendita, adeguati alla mia struttura, in modo da essere in sintonia con le opportunità del mercato e del territorio. Questo comporta un impegno preciso almeno da qui ai prossimi cinque anni.

L'obiezione più comune che spesso si sente quando si avviano nuovi cantieri edilizi riguarda il consumo del territorio...

Secondo me, bisogna distinguere: un conto sono le aree dimesse da riqualificare, in zone densamente abitate – come i vecchi capannoni oggi decisamente incongruenti con la vita della città –, o le zone abbandonate perché non più appetibili rispetto alla destinazione d'uso originaria. In que-

sti casi, costruire comporta sostituire l'edificio ormai inadeguato con uno nuovo che, non solo è abitabile, ma ha anche caratteristiche costruttive più innovative. L'esempio classico è quello del capannone con la copertura in Eternit che si estende fino a occupare l'intera area, il cui volume viene recuperato in altezza con un edificio nuovo, liberando e riqualificando nuovi spazi. Tutto questo non può essere assimilato a quello che generalmente viene definito colata di cemento o consumo di territorio.

Diverso è invece il caso dell'ampliamento della città, nel momento in cui vengono messe in gioco aree verdi, quello è consumo di territorio. Ma anche in questo caso occorre fare

i dovuti distinguo. Nel territorio ci sono situazioni che richiedono di essere ampliate, come parchi, piste ciclabili o scuole, che sono nell'interesse del cittadino ed è la stessa amministrazione comunale che le promuove. La critica dunque non può essere generalizzata, con l'idea romantica secondo cui tutto ciò che è costruito deturpa, inquina ed è un attentato alla natura. Significare l'attività del costruire come qualcosa di negativo diventa ideologico.

Fra gli oneri del costruttore, molti non hanno nulla a che fare con il suo intervento. Ad esempio, gli appartamenti costano di più al costruttore, e dunque anche a chi li acquista, perché una parte del progetto deve essere messa a disposizione del cosiddetto sociale...

Tecnicamente, si tratta di edilizia sociale. Nei grandi comparti, o comunque nelle aree di riqualificazione, per la cui attuazione occorre una delibera che le faccia entrare nel Piano Operativo Comunale, POC, viene imposta dal comune una parte di edilizia sociale. Il Piano Strutturale Comunale individua le aree che hanno la possibilità di diventare edificabili, ma occorre che vengano inserite nel POC. Quindi, è il comune a decidere quali tra le aree virtualmente edificabili possono esserlo effettivamente. Sempre il comune definisce le capacità edificatorie, anche sulla base delle dotazioni offerte dal costruttore, quindi di scuole, parchi e anche in termini di edilizia sociale. Si tratta di appartamenti in edilizia convenzionata o di appartamenti destinati all'affitto permanente, che il costruttore edifica ma non possono essere compravenduti. Questo è un onere per l'azienda costruttrice, che determina un costo più elevato per gli appartamenti da vendere a causa di quelli che devono rimanere a reddito, avendo tutti i rischi e i pericoli di una non locazione.

Dunque, gli appartamenti messi in vendita devono avere prezzi superiori e il privato paga in quota parte l'appartamento destinato a edilizia sociale. Così come tutte le opere di urbanizzazione che vengono realizzate e imposte dall'amministrazione comportano costi che necessariamente si ripercuotono sugli appartamenti in vendita. A volte si verificano situazioni che sono anche abbastanza onerose per l'azienda costruttrice, come la realizzazione di una scuola, di piste ciclabili o di strade.

Cosa succede, invece, quando ai cittadini che abitano nelle zone limitrofe a quelle oggetto di riqualificazione ad esempio si limita la vista panoramica a causa della costruzione di nuovi edifici?

Quando s'interviene in situazioni di questo tipo, si trovano sempre confinanti che hanno qualcosa da obiettare, spesso e volentieri perché viene modificato uno status quo. Così è stato, ad esempio, nell'ultimo intervento che ho realizzato, la demolizione di un capannone con il coperto in Eternit che non liberava nulla in termini di verde. La sua sostituzione con un edificio di dieci piani dello stesso volume, ma sviluppato in verticale, pur garantendo intorno ampi spazi verdi non sembrava gradita. Nel caso dell'intervento di via Adige, ho realizzato un evento prima dell'inizio del cantiere e prima ancora di demolire il capannone, semplicemente invitando i cittadini a vedere cosa avrei realizzato, in modo che le critiche si misurassero concretamente con i miei progetti e i vantaggi della riqualificazione. Risultato: sono cessate le obiezioni.

Occorre far capire alle persone che lo speculatore è una figura molto diversa dal costruttore. Il concetto di speculazione implica la non produzione, ovvero l'acquisto di un bene per rivenderlo a un prezzo molto su-

periore. Lo speculatore di iniziative immobiliari che acquisisce un'area, la rende edificabile con un progetto urbanistico spesso di ampio raggio, dopodiché o vende i singoli lotti di terreno o appalta alle imprese di costruzione. Un'impresa di costruzioni ha due possibilità: o lavora per conto terzi, tra cui lo sviluppatore, o svolge al proprio interno tutto il processo, ossia compra l'area, costruisce e vende. Quest'ultimo è il nostro caso. Tra le imprese che acquisiscono l'area e costruiscono, alcune non si occupano della vendita, conferendo mandato a vendere a mediatori immobiliari. Noi, ad esempio, ci occupiamo anche della vendita diretta sia per salvaguardare la valorizzazione del nostro prodotto, ma anche per avere un dialogo diretto con il cliente finale, che tra le altre cose non solo può più semplicemente sentirsi ascoltato nelle proprie esigenze, ma evita l'esborso della provvigione.

Quando si parla dei cosiddetti palazzinari spesso non si coglie l'enorme differenza fra chi produce e chi specula. Noi produciamo, abbiamo maestranze che con il loro guadagno mantengono le loro famiglie. Alcune volte ricordo ai miei figli che io non devo pensare solo a loro, ma anche alle famiglie dei nostri operai, è una questione etica per me. Completamente diversa è l'attività speculativa, in cui l'oggetto della speculazione non ha valore in sé, nel senso che potrebbe essere acquistata o venduta qualsiasi cosa, purché dia quel margine speculativo che è l'obiettivo dell'operazione. L'oggetto vale nella misura del margine che si ricava dalla vendita. Chi progetta un bene e lo produce crea ricchezza per tutti, per le famiglie di chi lavora con il costruttore, per il territorio e per l'azienda che ha bisogno di trarre profitto per assicurarsi l'avvenire.



Da oltre 50 anni, con passione
studiamo, sperimentiamo e installiamo soluzioni ideali
e sensibili al risparmio energetico per aziende e privati



IMPIANTI INNOVATIVI AD ENERGIE RINNOVABILI
IMPIANTI IDROSANITARI, GAS, RISCALDAMENTO, CONDIZIONAMENTO
ANTINCENDIO, DEPURAZIONE ARIA E ACQUA
CALDAIE A CONDENSAZIONE, LEGNA E PELLETTI
LAVORI EDILI E RIQUALIFICAZIONI ENERGETICHE COMPLETE

DALL'IDEA ALL'ABITO: LA MANO INTELLETTUALE DI CREA SI

Armani, Versace, Trussardi, Guess e altre grandi case di moda di tutto il mondo trovano nella vostra azienda la mano intellettuale che traduce l'idea dello stilista in un abito da indossare, che ha tutte le caratteristiche di vestibilità, eleganza, bellezza, emozione e tecnica con cui è stato pensato. Come si svolge il vostro lavoro?

Considerando che non facciamo produzione in serie, per noi ciascuna volta è un capo nuovo, con tutte le difficoltà che comporta affrontare sempre nuove combinazioni fra lavorazioni, materiali, tessuti e modelli differenti. Per questo, credo che alla base del nostro lavoro, oltre alle competenze tecniche, costantemente aggiornate, sia indispensabile la sensibilità dei nostri collaboratori, prevalentemente donne, che riescono a gestire dai venti ai trenta progetti simultaneamente, interfacciandosi con interlocutori ed esigenze completamente differenti fra loro.

A questo aggiungiamo l'utilizzo di tecnologie all'avanguardia. Nel servizio di modellistica per la realizzazione di cartamodelli per donna, uomo e bambino, per esempio, abbiamo affiancato ai sistemi 2D la modellistica in virtuale 3D, che consente la proiezione in anteprima di una modella con i capi progettati. Questo sistema consente anche di realizzare sfilate virtuali, così i nostri clienti possono presentare subito le collezioni in tutto il mondo, con un'importante riduzione dei costi.

Durante la prototipazione, il modellista può seguire direttamente le fasi di assemblaggio dei capi, intervenendo in corso d'opera, se necessario, per avere il miglior risultato in prima prova. Dopo l'approvazione dei prototipi, inizia l'attività di realizzazione dei campionari.

Il momento della sfilata è chiaramente la fase culminante del nostro lavoro, quello in cui possiamo condividere con i nostri clienti la gioia che scaturisce nell'ammirare in passerella i risultati di grande bellezza

del nostro "saper fare" e della nostra creatività unita alla loro.

Il vostro capitale intellettuale ha continuato a dare il suo contributo di eccellenza alla moda in questi anni, nonostante la crisi e il terremoto che ha colpito l'Emilia nel 2012 e ha danneg-



Gloria Trevisani

giato il vostro capannone. Quali sono gli strumenti che le piccole e medie imprese come la vostra possono adottare per il rilancio?

Devono contare unicamente sulle loro forze, senza fare alcun affidamento sulla politica. Basti pensare che in Emilia, a parte alcuni progetti finanziati dalla Regione, gli imprenditori sono stati lasciati soli: non sono state adottate misure immediate e certe per consentire alle aziende di ripartire, non è stata istituita una free tax zone e c'è stato uno spostamento continuo della scadenza per il pagamento delle imposte, mentre avrebbero potuto stabilire fin da subito una rateizzazione spinta, molto lenta, per consentire alle aziende di fare programmazione, cosa che invece pochi sono riusciti a fare. Questo è anche il risultato di uno stato in cui le imprese devono pagare i costi di una burocrazia inutile, che penalizza l'economia anziché essere al suo

servizio. Per fare il nostro esempio, nel 2012 abbiamo avuto una perdita di fatturato del 30 per cento, a causa del terremoto, nonostante abbiamo ricominciato a lavorare una settimana dopo la scossa del 29 maggio. Ma siamo stati risarciti da un premio assicurativo che è stato considerato un'entrata per l'azienda, quindi il nostro bilancio risultava in attivo. Ebbene, per non pagare le tasse su questo presunto attivo, abbiamo dovuto produrre una perizia giurata, con tutta la documentazione relativa ai costi sostenuti, che invece avrebbero potuto essere ricavati benissimo da una copia del bilancio. Ai limiti dell'assurdo: abbiamo dovuto pagare un perito per dimostrare una perdita più che evidente. Senza contare le tariffe degli studi professionali in quel periodo in queste zone, c'era chi chiedeva dal 5 al 10 per cento del premio assicurativo. In pratica, avremmo dovuto pagare 12.000 euro perché un perito facesse una serie di fotocopie e le portasse in tribunale. A fronte di tanta disonestà, abbiamo cercato chi potesse produrre la perizia al miglior prezzo e abbiamo trovato un consulente che si è accontentato di 1500 euro. In casi come questo, che sono stati tanti, sarebbe bastata un'autocertificazione, ma così sarebbero venuti meno gli introiti per i rappresentanti delle corporazioni, tanto care alla nostra politica.

Molto spesso la politica, anziché dare sostegno alle piccole e medie aziende, si limita a dare le ricette per lo sviluppo, ribadendo che devono fare rete, internazionalizzarsi e così via...

I nostri governi, quando fanno qualcosa per favorire l'economia, tutt'al più si limitano ai contratti per le nostre multinazionali all'estero. È vero che queste azioni possono avere una ricaduta interna sui posti di lavoro, ma non dimentichiamo che il nostro PIL è dato al 95 per cento dalle PMI. Se non si attuano misure per favorire le PMI, il nostro paese non decolla. Si predica l'esigenza di andare all'estero, ma come può una piccola impresa avere la forza per sostenere gli investimenti che occorrono nella prima fase di internazionalizzazione? E quali sono gli aiuti del nostro stato in questa direzione? Assolutamente inconsistenti, se non inesistenti.

AUDIOLOGIKA SRL

“ NON FARTI ISOLARE DAI PROBLEMI
DI UDITO. BASTA COSÌ POCO PER
RITROVARE I PIACERI DELLA VITA. “

TELEFONA PER UN APPUNTAMENTO,
LA PROVA È GRATUITA!

TI ASPETTIAMO IN P.ZZA ROOSEVELT, 4 D/E
NEL NOSTRO CENTRO AUDIOPROTESICO
TEL. 051-264155

CONVENZIONATO
USL E INAIL

DOTT. ARIANNA ALBERTI
AUDIOPROTESISTA
RESPONSABILE DEL CENTRO



PATRIZIA VITALBI

direttrice della Casa Residenza per Anziani Villa Ranuzzi, Bologna

COME ASSISTERE GLI ANZIANI NON AUTOSUFFICIENTI

Villa Ranuzzi è una struttura d'avanguardia nel settore dell'assistenza agli anziani non autosufficienti e vanta una tradizione di professionalità e accoglienza che la rende fra le più innovative in Italia e modello di riferimento per le delegazioni di diversi paesi del mondo che la visitano. Da oltre ottant'anni, la proprietà la gestisce con un impegno costante nella ricerca della qualità, non solo per i servizi di cui è dotata la residenza ma anche per la formazione dei suoi collaboratori. Quali sono le strategie che avete predisposto per raggiungere questi risultati?

Da più di vent'anni dirigo con soddisfazione Villa Ranuzzi e posso rilevare come ciascun dettaglio sia stato studiato con la massima attenzione dalla famiglia proprietaria. La Villa, che accoglie anziani con diversi gradi di non autosufficienza, si articola in tre padiglioni, l'edificio storico – una villa neoclassica del Settecento –, la "Ranuzziana", edificio attiguo alla struttura storica, e la Nuova Villa Ranuzzi, di recente realizzazione. Le nostre strutture sono in grado di ospitare casi complessi di anziani affetti da Alzheimer e da tutti i tipi di demenza. Siamo andati molto oltre la normativa prevista per le case protette (CP) e le residenze sanitarie assistenziali (RSA). Secondo la nuova terminologia, siamo una CRA (casa di residenza per anziani), definizione attribuita a strutture che prevedono un numero prestabilito di ore per le visite mediche, per le fisioterapia e per altri servizi alla persona. Abbiamo medici specializzati di alto livello, che sono operativi 24 ore su 24 per la diagnosi e la cura dei pazienti ricoverati, medici di guardia anche nei giorni festivi e infermieri con turni che ricoprono l'intera giornata. Così l'attenzione al caso complesso somiglia molto a quella fornita in un reparto ospedaliero. Per dare ai medici un supporto tecnico-diagnostico adeguato, abbiamo anche un laboratorio di analisi interno e le apparecchiature

per eseguire ecografie. Inoltre, grazie alle innovazioni tecnologiche che hanno interessato il campo della radiografia, possiamo informare immediatamente il medico di base del paziente, inviando via internet l'immagine radiografica.

Conosciamo molto bene l'ansia e la preoccupazione dei familiari che si rivolgono a un istituto di assistenza per il loro congiunto, per questo i nostri reparti sono stati progettati specificamente affinché i pazienti possano muoversi liberamente e senza rischi. Il giardino "Alzheimer", per esempio, è stato appositamente studiato per consentire al paziente di camminare senza smarrirsi, anche perché è dotato di percorsi circolari che gli consentono di orientarsi meglio, con panchine non amovibili e piante non pericolose. Inoltre, i nostri pazienti sono più liberi che altrove anche perché usiamo meno farmaci di altri operatori. Quando l'anziano vive momenti di confusione, non vogliamo sedarlo contro la sua volontà, anche per questo è costantemente monitorato il suo stato generale di salute. L'alta specializzazione del servizio di animazione-educazione, con personale laureato – abbiamo quattro animatrici e un coordinatore – garantisce interventi che hanno lo scopo di diminuire lo stato di agitazione, evitando ancora una volta di somministrare farmaci o di ricorrere alla contenzione fisica.

Quali sono gli interventi che attuate per consentire all'anziano di vivere in modo da non essere costretto a letto?

I nostri geriatri hanno sempre considerato importante fare camminare i pazienti ricoverati, accompagnandoli nei locali comuni, piuttosto che lasciarli a letto in camera. Inoltre, incoraggiare l'anziano ad alzarsi permette di evitare disagi fisici come le piaghe da decubito o una cattiva mobilità intestinale. È anche importante che l'anziano percepisca che la vita è scandita

da momenti diversi, altrimenti può rischiare di non riconoscere più la differenza tra il giorno e la notte.

Villa Ranuzzi ha fatto scuola anche rispetto alle normative sanitarie...

La progettazione e la costruzione delle tre strutture sono avvenute in collaborazione con i medici e con il personale, e per questa ragione sono emerse idee e proposte da parte dei nostri collaboratori. Ad esempio, all'interno dei bagni di cui è dotata ciascuna camera, è stato posizionato il WC a una determinata distanza dal muro, in modo da consentire a due operatori di potersi muovere sia alla destra sia alla sinistra del paziente per meglio accompagnarlo. La normativa dell'Ufficio di Igiene Pubblica del Comune non aveva previsto questa logica degli spazi e ha provveduto a modificarla in tal senso.

Un'altra modifica interessante che abbiamo realizzato nella nuova costruzione è stata quella di rendere più facile e immediato lo spostamento dei pazienti da una stanza all'altra, qualora si verificano incompatibilità. Spesso, infatti, spostare una persona dalla sua camera, per esempio perché per qualche motivo è entrata in conflitto con il vicino di letto, è complicato perché bisogna aspettare che si liberi un posto, verificare se è per un uomo o per una donna, che sia nello stesso reparto. In questo caso, invece, noi abbiamo predisposto le camere di due testate, benché siano occupate normalmente da un solo letto. Questo ci consente di spostare il letto, che avendo le ruote è amovibile, semplicemente inserendolo in un altro testate.

Dopo l'investimento nella ristrutturazione e nell'ammodernamento delle tre residenze di Villa Ranuzzi, il prossimo passo è l'investimento nella qualificazione del personale, comunque già laureato, con il corso di formazione professionale specifico per l'approccio ai familiari e al paziente affetto da demenza senile. Spesso, infatti, la famiglia non è preparata ad affrontare queste situazioni e ha bisogno di affidarsi a personale specializzato. Siamo i primi in Italia a organizzare questo corso che incomincerà a settembre e che ha già ottenuto la qualifica europea.



UN OSPITE INATTESO

NEBBIA ANTILADRO

Il sistema sicuro Protect per la difesa dei vostri beni e dei vostri cari. È un sistema che rileva la forzatura degli ingressi e la presenza di intrusi e agisce immediatamente emettendo una fitta nebbia artificiale che in soli 10 secondi satura l'ambiente, impedendo la visione e l'orientamento.

I ladri sono colti di sorpresa e privati di riferimenti. A quel punto, non resta loro che la fuga. La nebbia è innocua per la salute e non danneggia oggetti e materiali.

Che siate fuori casa o che dormiate finalmente sonni tranquilli, la nebbia Protect sarà da oggi la vostra guardia privata silenziosa ed efficiente.

DETRAZIONI FISCALI
FINO AL **55%** PER PRIVATI

DETRAZIONI FISCALI
DEL **100%** PER AZIENDE

PROTECT[®]
PROFESSIONAL POINT

DIMOSTRAZIONE GRATUITA

Info 366-4147486 - youmediatec@gmail.com

CESARINA GIUSTOZZI

radiologa e mammografista, casa di cura "Dr. Marchetti", Macerata

LA TOMOMAMMOGRAFIA PER LA DIAGNOSI DEI TUMORI AL SENO

Da alcuni anni, soprattutto in occidente, i tumori al seno sono tra quelli a maggiore incremento e diffusione e pongono alle donne problemi assolutamente peculiari e complessi, anche psicologici, per ragioni d'immagine e sessuali, tanto da indurre a istituire una nuova specialità medica, la senologia.

Nella mia ricerca e nella mia pratica radiologica, svolta in differenti ospedali e attualmente nella casa di cura "Dr. Marchetti" di Macerata, ho avuto modo di constatare l'importanza della collaborazione, in sinergia, di ricerca, clinica e industria nella diagnostica per immagini. Rx, Tac e Rmn hanno potenziato in modo sempre più preciso le capacità diagnostiche, orientando gli interventi terapeutici anche per le forme più gravi, come i tumori. Da alcuni decenni lo strumento diagnostico più efficace in questo ambito, tanto da divenire uno strumento di screening, è la mammografia, ma anche in questo campo c'è stata una notevole evoluzione in direzione della precisione e della diagnosi precoce, con l'individuazione di neoplasie iniziali sempre più piccole. La mammografia è un esame del seno umano effettuato tramite una bassa dose (di solito intorno ai 0.7 mSv) di raggi X, utilizzata come strumento diagnostico per identificare tumori e cisti. È stato provato che la mortalità per tumore al seno è ridotta per le donne che si sono sottoposte all'esame: per questo viene consigliato un esame del seno periodico (ogni anno per le donne con fattori di rischio come un pregresso tumore al seno o una familiarità, o al massimo ogni due anni negli altri casi) tramite questo strumento. Come esame di screening, notoriamente gratuito, è consigliato a tutte le donne sopra i cinquant'anni ogni due anni, se non sono nella classe a rischio. Come applicazione dell'Rx ai tessuti molli, è stata inventata da un famoso chirurgo ebreo tedesco, Albert Salomon, noto – oltre che per

essere stato padre di una delle più celebrate pittrici tedesche del novecento, Charlotte Salomon, morta ad Auschwitz – anche per i suoi studi sulle mastectomie precoci, con l'individuazione delle microcalcificazioni tumorali, della loro diffusione e dei loro



Tomomammografo di ultima generazione

confini. Il più significativo sviluppo dell'applicazione della mammografia è dovuto tuttavia all'americano Warren, dell'Università di Rochester, che riuscì a produrre immagini stereoscopiche del seno mediante raggi X. Quindi, quando si parla di indagini mammografiche e della loro efficacia diagnostica, occorre sempre fare riferimento alla qualità delle macchine che li effettuano nelle differenti strutture sanitarie. In Italia la mammografia è arrivata tardi, attraversando rapidamente le diverse fasi: quella a sviluppo manuale, con pellicole simili a quelle fotografiche, prodotte da Agfa; poi quella con tecnologia analogica, con lastre simili alle Rx; infine, da alcuni anni, quella a tecnologia digitale, 2D, che uso abitualmente, a cui si è aggiunta di recente la straordinaria tecnologia 3D della tomomammografia. Questa è la tecnica che propu-

gno maggiormente, basandomi sulla conoscenza e sull'esperienza di tutte quelle precedenti. Anche se, per i costi, in Italia, a differenza di Francia, Germania e Gran Bretagna, ha ancora una lenta diffusione. Rasenta quasi la perfezione, considerando che riesce a individuare noduli piccolissimi e in posizioni prima impossibili da scoprire. È un esame molto veloce e la dose di radiazione non supera quella della mammografia tradizionale. Permette di acquisire le immagini del seno da diverse angolazioni e le immagini stratificate sono ricostruite

con spessore di 1 mm in visualizzazione volumetrica 3D, permettendo così di evidenziare lesioni minime sfuggite alle mammografie tradizionali per sovrapposizione di altre strutture, ma anche di escludere con maggiore certezza l'esistenza di tumori, riducendo la percentuale dei falsi positivi e dei falsi negativi, quindi dei fastidiosi richiami. È molto indicato anche nelle situazioni più problematiche, come le mammelle già operate, i tumori multicentrici e le calcificazioni di dimensioni inferiori. Raccomando comunque sempre di effettuare quattro proiezioni, per potere individuare precocemente anche gli eventuali interessamenti linfoghiandolari. Oggi centro di applicazione di eccellenza di questa metodica è l'Ospedale Mermoz di Lione, nella sezione di senologia diretta dal professor Christophe Tournasse, che frequento abitualmente per i miei aggiornamenti. Ma voglio ricordare anche che uno dei maggiori poli di eccellenza nella ricerca e nella produzione dei tomomammografi è in Italia, a Bologna.

Oggi le acquisizioni in campo medico risentono, come sempre, dell'osservazione clinica, della sperimentazione, della classificazione tassonomica, della ricerca in tutti i campi pertinenti, dell'elaborazione dei dati raccolti, delle risultanze delle applicazioni, delle scoperte e delle invenzioni. Ma, da alcuni decenni, si è aggiunto l'apporto dell'industria per la costruzione, in collaborazione costante con gli esperti medici, di apparecchiature sempre più complesse e precise, ma in grado di essere potenzialmente diffuse e utilizzate in tutto il pianeta, come il tomomammografo.



Real Clean
Pulizie per aziende, uffici e studi

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

**OSCAR MELE
340.6947008**

**www.realclean.it - e-mail: info@realclean.it
Tel. 051.6010672 - Fax 051.6022275 - Cell. 340.6947008
Via Del Fonditore, 3 - Bologna**

A1 K2 il gelato fatto ad arte

Intervista a

ALESSANDRO BOMPANI

titolare della gelateria K2, Modena



La gelateria K2, nata nel 1969, è nella memoria del centro storico di Modena e di chi lo vive, magari anche solo quando fa un giro in bici per venire a gustare il vostro gelato, preparato ancora con le tecniche artigianali e con le materie prime più nobili. “Il gelato alla fragola sa di fragola, al melone sa di melone, ha gusti puliti, è cremoso ed equilibrato”, ribadiscono i clienti seduti ai tavolini sotto il vostro portico, riconoscendo il frutto della vostra mano intellettuale...

È una mano che pensa, una mano libera, con una memoria acquisita sul campo. Io ho incominciato vent'anni fa a lavorare con mio padre e poi ho seguito diversi corsi con maestri cioccolatieri che mi hanno insegnato molti segreti di quest'arte, ma è sul campo che si forgiava la mano e la mente. Il buon gelato, il gelato artigianale deve essere semplice, ma la lavorazione non è semplice. Diversamente dal gelato industriale, che si avvale di macchine sempre più sofisticate in grado di rendere molto facile la realizzazione del prodotto, utilizzando preparati pronti, in un sacchetto che basta aprire, per aggiungere acqua o latte. In questa miriade di gelaterie che proliferano in ogni città, l'importante è il concetto del gelato, diffuso attraverso una campagna marketing studiata a tavolino, ma non si trovano i semifreddi o le torte gelato, che richiedono una manualità sconosciuta a chi ha ricevuto una formazione veloce come addetto di un punto vendita appartenente a una catena.

Il vostro gelato ha vinto numerosi premi a livello nazionale, come il Merlino d'Oro per il croccantino, a proposito di semifreddi. Se il K2 decidesse di aprire decine di gelaterie in franchising in tutta Europa, non avrebbe da temere nessuna concorrenza...

Io non potrei fare il mio gelato in un posto diverso da Modena: devo avere la possibilità di vedere le materie prime che mi arrivano la mattina; nel mio gelato c'è solo il latte di cui posso controllare la provenienza, la frutta che scelgo personalmente in ogni stagione, le albicocche del contadino, le ciliegie di Vignola che snoccioliamo con le nostre mani. In un'altra città, sarebbe impossibile. Io amo la mia città, per questo mi piacerebbe che la nostra gelateria desse un contributo anche alla valorizzazione del centro storico, più di quanto non abbia fatto finora. Mi piacerebbe che continuasse e, anzi, crescesse con le nuove generazioni, la voglia di andare in centro a prendere un gelato al K2.

Anche se da aprile di quest'anno avete incominciato a portare a casa il gelato...

In seguito alla richiesta di diversi clienti storici, abbiamo voluto provare il servizio di consegna a domicilio per ordini che riceviamo prima delle 21, ma così facciamo arrivare il nostro gelato anche a chi non lo conosce e, chissà, magari in un secondo momento farà una passeggiata per venire a gustarlo alla fonte. (Foto a destra: Alessandro Bompani)



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

Che la "lotta mirata" abbia inizio contro la zanzara tigre!
Per saperne di più visita il nostro sito www.iessebi.com



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



INDAGINI GEO-DIAGNOSTICHE E STRUTTURALI SUL COSTRUITO

Giancarlo Maselli Srl - Diagnostica & Engineering - Modena

Palazzi storici



Chiese - Edifici Ecclesiastici



Complessi Condominiali



Stabilimenti industriali



Giancarlo Maselli S.r.l. svolge indagini Geo-Diagnostiche propedeutiche alla progettazione del restauro e consolidamento, nella valutazione della vulnerabilità sismica, nelle verifiche tecniche e nel collaudo di strutture.

I nostri servizi comprendono:

- Indagini Geologiche, Geotecniche, Archeologiche, Geoelettriche e con Georadar.
- Prove non distruttive su murature, strutture lapidee, lignee e in cls con le più moderne analisi strumentali
- Monitoraggi strutturali
- Prove di Laboratorio chimiche, fisiche e meccaniche
- Collaudi
- Analisi statiche e dinamiche su elementi e strutture
- Verifiche di vulnerabilità sismica
- Progettazioni di interventi di consolidamento strutturale

Giancarlo Maselli S.r.l. - Diagnostica & Engineering

Via Guercinesca Est. 72 - 41015 Nonantola Mo - Tel. 059/541296 - Fax 059/541317
www.giancarlomaselli.it - Mail maselligiancarlo@libero.it - Pec diamaselli@pec.it



FONDAZIONE "OPERA SAN CAMILLO"



ph. L'Espresso/du. 1209

POLIAMBULATORIO SAN CAMILLO

INNOVAZIONE

Il Poliambulatorio San Camillo, situato nel centro storico di Bologna, è il rinnovato centro medico con prestazioni di specialistica ambulatoriale e diagnostica strumentale, rivolte sia all'utenza privata sia a quella convenzionata con il Servizio Sanitario Nazionale. Sono attive convenzioni con Assicurazioni, Fondi Integrativi Sanitari, Casse Mutue Sanitarie e varie importanti aziende. Assicura un servizio di alta qualità ed accuratezza clinica, proseguendo il rinnovamento degli ambulatori ed aggiungendo nuove prestazioni e specialità. Vanta un nuovo reparto di diagnostica per immagini con tecnologie d'avanguardia, come la risonanza magnetica osteo-articolare aperta, il servizio di densitometria ossea computerizzata (Moc) e la radiologia tradizionale. Il servizio di odontoiatria si avvale delle più moderne tecnologie di diagnostica dentale, proponendo soluzioni complete di cure odontoiatriche, quali trattamenti conservativi, di endodonzia, di chirurgia orale ed implantologia.

**Etica e qualità
per la
Vostra salute**

servizi

- VISITA SPECIALISTICA
- METABOLISMO OSSEO
- FISIATRIA
- FISIOTERAPIA
 - Tecar Terapia
 - Manipolazioni
 - Magnetoterapia
 - Yag Laser
 - Laser Hene
 - Tenu
 - Kinesiterapia
 - Ultrasonoterapia
- LABORATORIO ANALISI
- RADIOLOGIA
 - Risonanza Magnetica
 - Mammografia
 - Moc
 - Rr Tradizionale
 - Ottopantomografia

specialità

- ANGIOLOGIA
- CARDIOLOGIA
- CHIRURGIA GENERALE
- DERMATOLOGIA
- DIETOLOGIA
- ECOGRAFIA
 - Internistica
 - Mammaria
 - Trans-Renale
 - Ginecologica
 - Cardiologica
 - Osteo-Articolare
 - Muscolo-Scheletrica
- GINECOLOGIA
- OSTETRICIA
- NEUROLOGIA
- OCULISTICA
- ODONTOIATRIA
 - Odontoprotesi
 - Chirurgia Perio-Implantare
 - Chirurgia Orale e Implantare
- OTORINOLARINGOIATRIA
- ORTOPEDIA
- RIABILITAZIONE DEL PAVIMENTO PELVICO
- UROLOGIA



Via G. Marconi, 47 - Bologna - Tel. 051 6435711 - www.poliambulatoriosancamillo.it

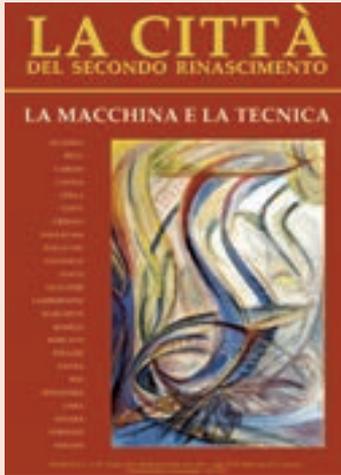
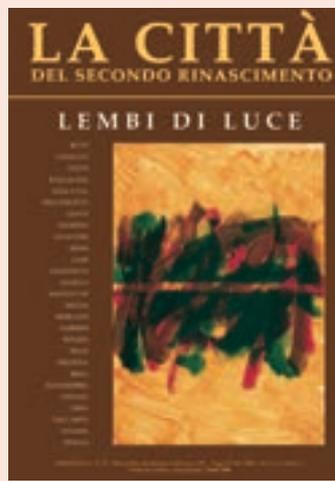
Direttore Sanitario: Dottor Stefano Damiani

PLD COLLETTORI

DALLA
GRANDE
INDUSTRIA
AL SERVICE

LOGICHE
FRANCO BERTUCCI

www.pldcollettori.it



Oltre che nelle librerie,
i numeri arretrati e
gli abbonamenti
si possono richiedere
alla redazione di Bologna,
via Galliera 62,
tel. 051 248787
o tramite e-mail info@lacittaonline.com
Per la consultazione on line
www.ilsecondorinascimento.it
www.lacittaonline.com

Sono intervenuti nei precedenti numeri: Nabil Al Mureden, Felice Accame, Francesco Amato, Giorgio Antonucci, Fernando Arrabal, Alessandro Atti, Giovanni Azzaroni, Antonio Baldassarre, Bachisio Bandinu, Anna Barbolini, Renato Barilli, Francesca Baroni, Fausto Battini, Gary S. Becker, Stefano Benassi, Maurizio Bendandi, Francesco Benvenuti, Joseph Berke, Claudio Bertolazzi, Stefano Betti, John Bloch, Pietro Blondi, Simona Bonciani, Mario Boetti, Marco Bongiovanni, Alberto Borghi, Filippo Borghi, Stefano Borghi, Giovanni Bracchetti, Cesare Breveglieri, Gino Buccella, Vladimir Bukovskij, Marco Buriani, Roberto Busa S. J., Enzo Busatta, Marco Cammelli, Ruggero Campagnoli, Ivonne Capelli, Paolo Capuzzi, Massimo Casolari, Ennio Cavalli, Roberto Cecchi, Leonardo Celestra, Roberto Cestari, Ruggero Chinaglia, Aldo Cicinelli, Michael Cimino, Ferdinando Cionti, Luigi Coghi, Elisabetta Costa, Ornella Cucumazzi, Antonio Curti, Roberto F. da Celano, Enrico Corsini, Cristina Dallacasa, Sergio Dalla Val, Roberto De Caro, Flavio Delbono, Alfredo De Paz, Giuseppe Di Federico, Assia Djebar, Dong Chun, Peter Duesberg, Shirin Ebadi, Vincenzo Eusebi, Paolo Fabbri, Franchino Falsetti, Luciano Fecondini, Giovanni Ferrari, Vittorio Fini, Rita Fiore, Emilio Fontela, Piero Formica, Stefano Frascari, Carlo Frateschi, Cristina Frua De Angeli, Claudio Galli, Francesco Gandolfi, Giuliano Gardi, Leonardo Giacobazzi, Caterina Giannelli, Claudio Gibertoni, Sara Giordano, André Glucksmann, Iader Gollini, Marcella Gollini, Enrico Grani, Rolando Gualerzi, Isabella Gualtieri, Benito Guerra, Guidalberto Guidi, Otto Hieronymi, Noam Hirsch, Aleksandr Jakovlev, Abbas Kiarostami, Evgenij Kiselëv, Boris Kurakin, Ettore Lariani, Domenico Lavermicocca, Giancarlo Lehner, Simona Lembi, Mirella Leonardi Giacobazzi, Zwi Lothane, Claudio Lucchese, Lisa Lucchini, Mauro Lugli, Giulia Luppi, Marco Macciantelli, Luigi Mai, Marco Maiocchi, Anna Majani, Arturo Malagoli, Michele Malena, Alberto Mantovani, Manuele Marazzi, Carlo Marchetti, Leonardo Marchetti, Vincenzo Martino, Paolo Mascagni, Vittorio Mascalchi, Marcello Masi, Mauro Masi, Vittorio Mathieu, Sergio Mattia, Angelo Mazza, Antonio Mazza, Giancarlo Mengoli, Virginio Merola, Lanfranco Messori, Sam Mhlongo, Massimo Michelini, Radu Mihaileanu, Aurelio Misiti, Massimo Mola, Carlo Monaco, Giampaolo Montaletti, Francesco Montanari, Ruggero Montanari, Antonio Monti, Roberto Mori, Gianfranco Morra, Paolo Moscatti, Gian Luca Muratori, Marcello Napoleone, Marina Nemat, Giuliano Negrini, Silvia Noè, Michael Novak, Lara Olivetti, Federico Olivi, Averardo Orta, Maria Donata Panforti, Davide Passoni, Luciano Passoni, Marcello Pecchioli, Luigi Pellegrini, Shimon Peres, Stefania Persico, Riccardo Petrella, Alessandro Pezzoli, Jean-Marc Philippe, Dino Piacentini, Giorgio Pighi, Domenico Pilolli, Graziano Pini, Elserino Piol, Paolo Pontiggia, Giuseppe Pozzi, Francesco Rampichini, David Rasnick, Piero Ravaglia, Jeremy Rifkin, Gianni Rigamonti, Marco Righetti, Alain Robbe-Grillet, Davide Rondoni, Roberto Ruozi, Mina Salieri, Roberto Salimbeni, Mariella Sandri, Marco Sassoli, Gregorio Scalise, Epaminonda Scaltriti, Valerio Scianti, Martin Scorsese, Giovanni Semprini, Alberto Sermoneta, Alessandra Servidori, Maria Grazia Severi, Angelo Sferrazza, Lucien Sfez, Shen Dali, Nadine Shenkar, Annalisa Signorile, Antonella Silvestrini, Carlo Sini, Robert Sirico, Carlo Alberto Sitta, Daniele Sitta, Barbara Sofer, Manuela Solci, Anna Spadafora, Joseph Stiglitz, Simone Storci, Mirella Sturaro, Donald Sull, Viktor Suvorov, Thomas Szasz, Ferdinando Tacconi, Enzo Tardino, Francesco Terrano, Vito Totire, Aldo Trione, Matteo Scaglietti, Michele Ugliola, Masaomi Unagami, Armando Valladares, Milvia Varani, Armando Verdiglione, Gianni Verga, Luigi Giuseppe Villani, Adam Zagajewski, Giovanni Zanasi, Guido Sante Zanella, Aldo Zechini D'Aulerio, Stefano Zecchi, Sandra Zinelli, Carlo Zucchini.

Il trimestrale

LA CITTÀ
DEL SECONDO
RINASCIMENTO

è in vendita
presso le librerie di:

Bologna
Feltrinelli
v. dei Mille 12/A/B/C
Tel. 051 240302

Il secondo rinascimento
via Porta Nova 1/a
Tel. 051 228800

Carpì
La Fenice
via Mazzini 15
Tel. 059 641900

Forlì
Mondadori
c.so della Repubblica 63
Tel. 0543 35920

Milano
Feltrinelli
v. Manzoni 12
Tel. 02 76000386

Modena
Feltrinelli
v. C. Battisti 17
Tel. 059 222868

Padova
Feltrinelli
v. San Francesco 7
Tel. 049 8754630

Parma
Feltrinelli
v. della Repubblica 2
Tel. 0521 237492

Ravenna
Feltrinelli
v. IV novembre 5/7
Tel. 0544 34535

Reggio Emilia
Libreria del Teatro
v. Crispi 6
Tel. 0522 438865

Rovigo
Libreria Spazio Libri
Corso del Popolo 142
Tel. 0425 422527

Udine
La Tarantola
v. Vittorio Veneto 20
Tel. 0432 502459

Urbino
La Goliardica
P.zza Rinascimento 7
Tel. 0722 2588

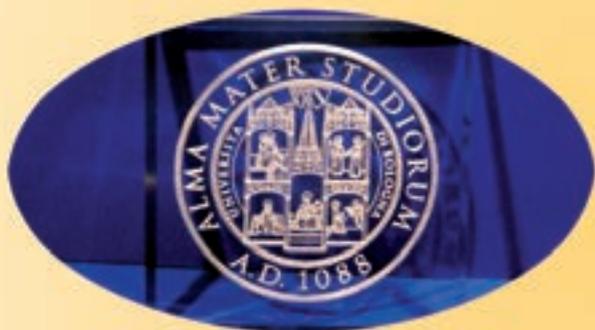
LAVORAZIONI SPECIALI SU DISEGNO DEL CLIENTE



Lavorazioni meccaniche di lastre
in Plexiglas e Policarbonato



Arredamento in Plexiglas
per interni



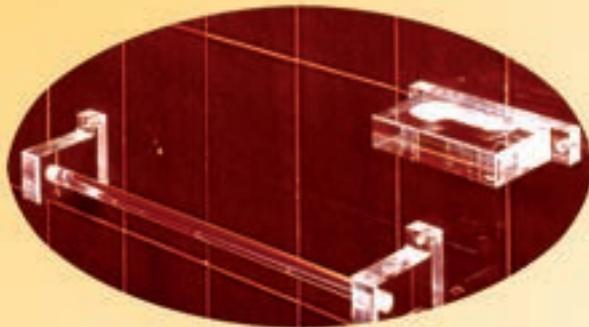
Taglio e incisione al laser



Oggettistica di arredo



Stampa serigrafica e digitale,
prespaziati adesivi e decoro
automezzi



Arredo bagno
in Plexiglas

Lastre in:

Plexiglas - Makrolon - PVC - Nylon - Polietilene - Polizene - Gomma

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;
rivolgetevi all'HESPERIA.
La soluzione esiste.



HESPERIA HOSPITAL OSPEDALE PRIVATO ACCREDITATO POLISPECIALISTICO

Via Arquà, 80 - 41125 Modena
Tel. 059.449.111 - Fax 059.39.48.40
Direttore Sanitario Dr. Stefano Reggiani
Medico Chirurgo Specialista in Cardiologia
ed Igiene e Medicina Preventiva

HESPERIA DIAGNOSTIC CENTER POLIAMBULATORIO PRIVATO

Via Arquà, 80/B - 41125 Modena
Tel. 059.39.31.01 - Fax 059.449.153
Direttore Sanitario Dr. Gianpaolo Lo Russo
Medico Chirurgo Specialista in Radiologia

SINGERT

Il più grande ospedale di Europa
per la cardiologia e la chirurgia

