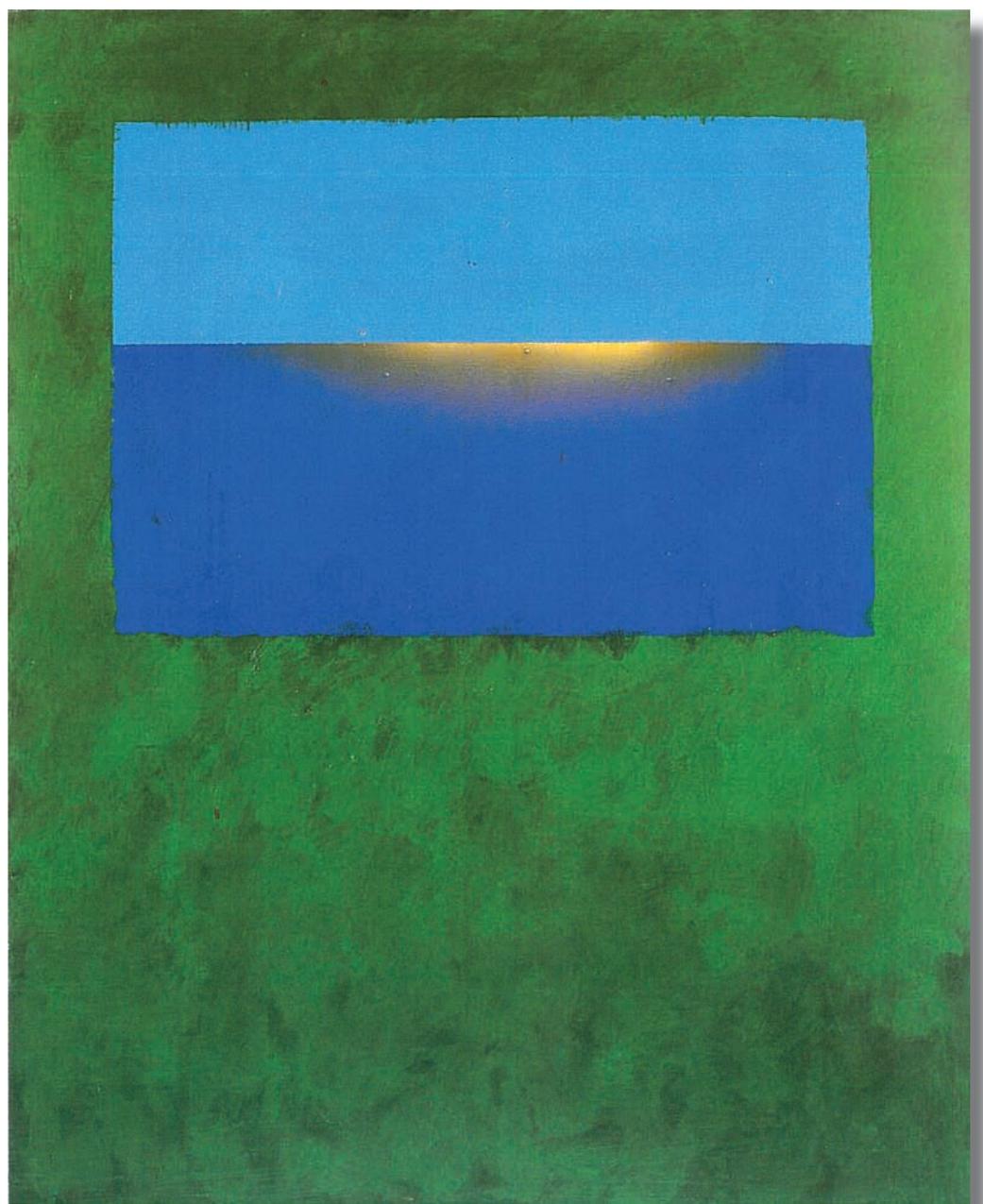
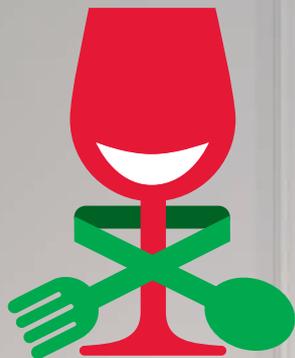


LA CITTÀ DEL SECONDO RINASCIMENTO

IL NOSTRO TEMPO

ASCARI
BAGNI
CONTI
DALLA VAL
GALLI
MARCHETTI
MONTORSI
MOSCATTI
POGGIOLI
RAIMONDI
REGA
ROMAGNOLI
ROSSI
SARTORI
SCIOLETTE
SEN
TARCHA
TONIOLO
VECCHI
VENARA
ZINI





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



L'ARRSTICHETTO

..IO CI METTO
L'OSSO..!!



Giulia Montornì



sami



50 ANNI E NON SENTIRLI.

Dal 1965 abbiamo consegnato, installato ed assistito macchine di confezionamento affidabili e semplici da gestire.

Vi siamo grati per la fiducia che ci avete accordato. Ad oggi ci sentiamo più che mai giovani e pronti a proseguire per almeno altri **50** di questi splendidi anni!



PACKAGING EXPERIENCE SINCE 1965

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





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 63.
Stampato nel mese di giugno
2015, Officine grafiche 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

7 Sergio Dalla Val

Tempo di concludere

9 Amartya Sen

**Occorre aumentare la crescita e la
domanda di mercato, ma non ridurre la
spesa pubblica**

13 Naman Tarcha

**L'IS: la sua storia, la sua politica, i suoi
finanziamenti**

19 Bruno Conti

È tempo di investire

21 Paolo Moscatti

**La voce dei laboratori di prova italiani
in Europa**

22 Mario Rossi

Per una terra migliore

24 Maurizio Venara

A ciascuno il suo modo

26 Roberto Raimondi

**L'inventore con il gusto della
vendita**

28 Dante Marchetti

Uno stampo di qualità

31 Daniela Ascari

Il tempo dell'internazionalismo

33 Giorgio Vecchi

**Quale programma per le micro, piccole
e medie imprese**

35 Davide Galli

**La carta di Bologna per la tutela dei
carrozzeri e dei cittadini**

37 Gianni Zini

**Volkswagen Finacial Service:
fra i primi Best Place to Work**

38 Bruno Toniolo

**Per andare lontano, camminiamo
insieme**

41 Andrea Sartori

**La nostra chirurgia: gentilezza,
disponibilità e urgenza**

43 Pierluigi Sciolette

I giardini del gusto e dell'arte

43 Ermi Bagni

Piacere Modena now and forever

45 Pier Luigi Montorsi

**Il "maialino rampante" sbarca
all'Expo, ma rischia di emigrare:
troppa burocrazia**

47 Graziano Poggioli

**Il progetto "Salviamo la Modenese":
quando biodiversità fa rima
con qualità**

48 Angelo Romagnoli

L'eccellenza delle Terre di Montagna

51 Emilio Wilmer Rega

**Quando l'ingegno contribuisce alla
sicurezza**

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.

**EQUIPE DI
REDAZIONE:**

Rossella Baiano,
Roberto F. da Celano,
Ornella Cucumazzi,
Caterina Giannelli,
Carlo Marchetti,
Valentina Mattioli,
Marco Moscatti,

Anna Maria Palazzolo,
Fabio Pellizzotti,
Vincenzo Pisani,
Daniela Prevedelli,
Simone Serra,
Panthea Shafiei,
Anna Spadafora,
Veronica Trasarti.

**EQUIPE
ORGANIZZATIVA:**

Agnese Agrizzi,
Pierluigi Degliesposti,
Luca Monterumici,
Silvia Pellegrino,
Pasquale Petrocelli,
Mirella Sturaro.

In copertina: *Alfonso Frasnedi, Un mare come se fosse il mare, n. 1, 1992, acrilico su tela, cm. 80x100. Opera pubblicata per gentile concessione del Museum of the second renaissance (Milano-Senago)*

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

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

TEMPO DI CONCLUDERE

Mala tempora currunt, scriveva Cicerone, non senza ironia, quando la repubblica romana stava lasciando il posto all'impero. "È un brutto momento", potremmo tradurre, seguendo il ritornello che viene ripetuto da più parti, soprattutto nell'ambito dell'impresa, del commercio e delle professioni. Un brutto momento, un momento negativo, addirittura un momentaccio. Innanzi a questa rappresentazione del tempo, serpeggia la paura, aumenta lo sconforto, si moltiplica la rassegnazione. C'è chi si ritira, chi si ridimensiona, chi aspetta, chi si dispera. Reazioni umane, comprensibili, condivisibili, insomma, facili. Servono a consolarsi, a crogiolare la propria soggettività. Reazioni senza interesse. Importano, per la cifrematica, i casi, rari, in cui la disperazione è estrema, inconfondibile, senza soggettività, per cui le cose procedono dall'ironia, dall'apertura e non si rimpingono più le coperture. Importano i casi, rari, in cui, non bastando più le facili soluzioni, la paura è debordante, inamministrabile. Presa per la sua punta, la paura non viene fugata ma considerata un indizio della sintassi, dell'incominciamento, della crescita, dell'aumento. Chi si accodava all'ideologia della decrescita felice aveva paura della crescita, aveva paura della paura.

Considerare il momento brutto o cattivo, aspettare quello buono risponde a un'ideologia fatalistica, in cui il tempo è già dato o scritto, dunque predestinato. Ma il tempo predestinato è il tempo morto. La predestinazione è un fantasma di morte come fantasma di origine: se il tempo è determinato dall'origine, il tempo è finito, senza incominciamento, senza riuscita.

Il momento è una percezione dell'istante: percepire il momento è una percezione della percezione, un'allucinazione visiva, senza ascolto. La percezione non è su qualcosa, allude a una presa (prendo, in latino capio) che è della parola, non sulla parola. La presa è della parola, le cose sono prese nella parola, nel racconto, nel fare: questa è l'impresa, le cose sono prese nella parola, non nel realismo o nel fatalismo, che sono sospesi tra euforia e disforia.

Il destino dell'impresa esige l'avveni-



re della parola, non il fato, ovvero il già detto. L'avvenire è attuale, in atto, non aspetta che le cose passino a un avvenire futuro. Il momento attuale non è esente dal movimento (come indica il suo etimo) e dal tempo, non sospende o cancella la storia, la ricerca, la memoria dell'impresa. La memoria come esperienza e come struttura non può e non ha da essere cancellata dalle circostanze, per questo Armando Verdiglione sottolinea che il momento è la memoria dell'istante. Memoria dell'avvenire, memoria che ignora il presunto presente.

"Nessuna cosa ci appartiene, solo il tempo è nostro", scriveva Lucio Anneo Seneca nel libro *Lettere a Lucilio*. "Nessuna cosa ci appartiene", così Seneca metteva in questione il fantasma di padronanza sulle cose, che, come scriveva nel *De brevitate vitae*, è fonte di fatica quando la si vuole ottenere, e di ansia quando la si vuole mantenere. Il fantasma di padronanza è l'idea in base alla quale ognuno potrebbe dire e fare quello che vuole, è un fantasma di presa sulla parola, sul viaggio, sulla vita, togliendo, idealmente, l'inconscio. Poi però Seneca parla di "tempo nostro" e scrive, sempre nelle *Lettere a Lucilio*, a proposito del tempo, che "la natura ci ha reso padroni di questo solo bene, fuggevole e labile". L'idea di padroneggiare il tempo lo costituisce come bene, lo finalizza all'idea di bene, presente o futuro. Lo sottopone all'uomo, che solo così può prendere tempo, sospendere le cose, dire che non ha tempo, o ne ha poco.

La gestione del tempo, talora chiamata

ottimizzazione, nega il tempo perché lo immagina a misura d'uomo, misurabile e risparmiabile. Sempre a fin di bene, sempre in nome del fine e della fine. Ottimizzare il tempo è una perdita di tempo, procede dall'idea della sua fine, da opporre alla sua immisurabilità, talora percepita come violenza transitiva, come tempo che passa, e alla sua irrisparmiabilità, talora avvertita come rapina transitiva, come tempo che scorre. Se il tempo finisce, ognuno appronta una macchina: chi per misurarlo, contro l'idea che la sua irruzione stravolga la vita, chi per risparmiarlo, contro l'idea che la porti via. Chi misura il tempo non fa un passo e manca l'invenzione, chi media il tempo arresta il piede e manca l'arte. La vita passa e scorre, nel primo caso, combattendo la corruzione e, nel secondo, lottando contro il consumo. Quanto spreco di tempo per tentare di ottimizzare il tempo!

L'idea di fine del tempo si doppia sull'idea di morte. A Seneca che nell'*Epistola 65* afferma che la morte è o finis o transitus sfugge la constatazione che il transito è una variante della fine. Solo come esorcismo dell'idea di morte, infatti, sorge l'idea dell'immortalità, sia in vita sia dopo la morte, che consente ogni abdicazione, rinuncia, dimissione, sparizione, perché è ancora un modo per definire gli umani a partire dalla funzione della morte, rispetto cui la vita diventa una variabile.

Il nostro tempo, senza l'idea di padronanza, senza l'idea di origine e di fine, non è il tempo presente, è il tempo in atto, è l'avvenire in atto. È il tempo nel suo infinito e nella sua eternità. Infinito dell'istante, eternità dell'istante. Noi, voi, loro non siamo soggetti per appropriarci del tempo, ma indici del suo infinito. Dicendo, facendo, scrivendo. Noi, voi, loro interveniamo nella parola, nei suoi dispositivi organizzativi, imprenditoriali, pragmatici, non stabiliamo comunità o cupole, in cui il nostro tempo viene inteso come la nostra epoca, il tempo presentificato, costrittivo, vincolante.

Per Jacques Lacan il tempo era logico ed era composto dall'istante dello sguardo, dal tempo per comprendere e dal momento di concludere. Ma il tempo per comprendere manca l'occorrenza, che non abbisogna della comprensione. E la conclusione esige il tempo, non il momento. Il tempo è tempo di concludere, non di finire. Concludere un'opera, un contratto, un affare. Concludere al piacere, concludere alla cifra. Il nostro tempo è il tempo della conclusione.

POLIAMBULATORIO MEDICO
SAN PROSPERO
Centro di Medicina e Chirurgia estetica



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

OCCORRE AUMENTARE LA CRESCITA E LA DOMANDA DI MERCATO, MA NON RIDURRE LA SPESA PUBBLICA

La crisi economica e finanziaria è incominciata nel 2008 con il crack di Lehman Brothers. A che punto siamo arrivati nel 2015?

La situazione non è la stessa nei vari paesi colpiti. L'Italia, per esempio, è stata coinvolta nella crisi in un modo che si sarebbe potuto evitare, se la politica economica dell'Unione europea e della BCE fosse stata più appropriata alla natura della crisi stessa.

Altre nazioni, come la Cina e l'India, hanno avuto qualche difficoltà, ma non sono state colpite altrettanto duramente. Credo però che l'Europa sia l'unica a cercare di risolvere i problemi creati dalla recessione riducendo la potenzialità di crescita economica e la domanda di mercato e tagliando spesso la spesa pubblica, senza considerare che i costi di qualcuno sono gli utili di qualcun altro, come notoriamente rilevò John Maynard Keynes negli anni trenta. L'Europa sta adottando una politica simile a quella che il presidente Hoover mise in atto negli Stati Uniti negli anni trenta e che stava mandando l'economia in malora.

Tutto questo fino all'avvento del New Deal e all'arrivo di Franklin Roosevelt, che provocò una svolta nel pensiero economico — del quale John Maynard Keynes fu il principale fautore — e un cambiamento di rotta nella politica economica e nel mercato, che presero piede nella seconda

metà degli anni trenta e da cui si generarono un eccesso di domanda e un incremento del reimpiego, maggiore rispetto al periodo della recessione.

Quando invece, dinanzi alla disoccupazione, alle risorse inutilizzate e alla morte di migliaia di aziende, in larga parte causata dalla crisi del 2008, si crede di potere gestire e contenere il fenomeno con l'austerità, senza ren-

Banca Centrale Europea non sapessero ciò che dovrebbe sapere un giovane studente universitario e cioè che non si deve ridurre la spesa economica in una fase di disoccupazione, in cui le risorse sono inutilizzate.

Ma forse non ci si dovrebbe sorprendere, considerando che nella storia del mondo alcune delle persone più intelligenti hanno commesso gli errori più

gravi e più difficili da comprendere. Allora, credo che la lezione principale sia di non fidarsi del talento delle persone, ma di analizzare i fattori in gioco.

Di tutto il gruppo del G20 l'Italia è l'unico paese ancora fermo al 2008, un paese che non cresce da 25 anni, da un'intera generazione, dopo essere cresciuto negli anni del dopoguerra con tassi che si potevano definire indiani o cinesi.

Avendo frequentato l'Italia già dagli anni cinquanta, anche per ragioni familiari, cosa pensa che stiamo sbagliando e cosa dovremmo fare per uscire finalmente dalla crisi?

Venni in Italia la prima volta nel 1954, non per motivi familiari, ma perché ero affascinato dalla pittura italiana del Rinascimento. Visitai molti musei e città d'arte, come Firenze, Venezia, Verona, Milano e Perugia, oltre che Modena. Nel mio girovagare ho potuto vedere, osservare e ammirare le meraviglie nate dalla pittura e dalla scultura italiane.

I miei legami familiari arrivarono



Maurizio Torreggiani, presidente della Camera di Commercio di Modena, Amartya Sen e Gian Carlo Muzzarelli, sindaco di Modena

dersi conto dell'impatto che può avere sulle potenzialità di un'economia, allora si compie un grave errore. E la cosa è ancora più grave se pensiamo che è un errore così banale ed elementare, che è difficile credere sia stato commesso da leader così preparati in materia economica e finanziaria! Tra l'altro, sono standard di macroeconomia che s'insegnano agli studenti: il pensiero keynesiano è stato messo in atto tra gli anni trenta e cinquanta e già dagli anni sessanta era uno dei modelli economici studiati nelle università. Trovo difficile credere che alla



**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

più tardi, quando conobbi la mia precedente moglie, che in seguito morì di cancro all'età di 42 anni. Suo padre, Eugenio Colorni, che era professore di filosofia e aveva partecipato anche alla Resistenza, fu ucciso dai fascisti a Roma due giorni prima che gli americani la liberassero. All'epoca, collaborava alla redazione del quotidiano "Avanti!", di cui Mussolini fu direttore quando era socialista. Un giorno i fascisti lo attesero negli uffici del giornale chiedendogli la lista dei sottoscrittori. Lui tentò di scappare, ma gli spararono. Successivamente, mia suocera si risposò con Altiero Spinelli, anch'egli profondamente coinvolto nella politica e padre di alcuni movimenti europei.

Così, due dei tre autori che scrissero la dichiarazione di Ventotene, Altiero Spinelli ed Eugenio Colorni, erano della mia famiglia, mentre Ernesto Rossi era l'unico con cui non avevo legami di parentela. Nonostante avessero provenienze politiche differenti, si allearono attorno a un nucleo comune, con il progetto di riunire l'Europa. Ma facevano riferimento a un'unione politica e culturale europea, non monetaria e finanziaria. L'idea di un'unione bancaria, di carattere finanziario e monetario, è straordinaria e non credo che Altiero Spinelli avrebbe avuto nulla da ridire in proposito. Ma quando quest'idea prese forma in Europa, credo si sia caduti in un grave errore, è stato il primo passo falso verso il raggiungimento di un'unità europea e oggi, avendo la stessa moneta, una moneta unica, l'Europa semplicemen-

te perde la possibilità di uscire dalla crisi.

Quando, nel 1992, l'Inghilterra andò incontro a una crisi valutaria, George Soros mise in atto una speculazione, sapendo che l'Inghilterra avrebbe avuto la possibilità di uscire dalla crisi solo grazie a una svalutazione. Con questa speculazione Soros divenne un multimiliardario e l'Inghilterra dovette svalutare la propria moneta.

Oggi, la Grecia non potrebbe farlo, neanche l'Italia o il Portogallo, come nessun paese dell'Unione europea, perché hanno tutti la stessa moneta. Ecco perché il solo modo per ottenere lo stesso risultato è quello di abbassare gli standard di vita, ma è molto costoso in termini umani. Eppure, questa è, in larga misura, la politica che è stata adottata da un gran numero di nazioni europee.

Guarda caso la Germania non ha sofferto a seguito dell'introduzione della moneta unica, perché il marco, che è molto simile all'euro, è stato sottostimato. La Germania si è lamentata del fatto che la Cina stia tenendo ingiustamente sottovalutata la propria moneta, in modo da vendere più facilmente le merci. Ma la stessa cosa possiamo dire delle merci tedesche.

I paesi che invece hanno sopravvalutato la propria moneta, come la Grecia, per esempio, hanno grandi difficoltà nel vendere qualunque cosa.

Pensare che questo possa essere il primo passo per un'Europa unita è folle. Oggi l'Europa è meno unita del periodo precedente al trattato di Maastricht. Credo che l'Euro sia stato un

errore, come la politica dell'austerità. Ma l'errore ancora maggiore credo sia stato confondere due cose molto diverse tra loro. Intendo dire che la Grecia, l'Italia e molte altre nazioni hanno bisogno di riforme in diversi ambiti, riforme molto serie e radicali. Le tasse sono troppo alte e anche l'età pensionabile è troppo elevata. Non parlo delle poche persone come me, che a 81 anni lavorano ancora a tempo pieno, ma della maggioranza delle persone che ha molti problemi di salute con l'avanzare degli anni e non può essere costretta a lavorare.

Anche l'orario di lavoro settimanale deve essere ragionevole e occorre un sensato sistema d'incentivi nel mercato del lavoro. Ma questi e altri problemi non si risolvono con l'austerità, anzi. Anche se c'è chi crede che l'austerità sia essenziale alle riforme, legare le riforme all'austerità è come offrire ottimo cibo con un po' di veleno all'interno: o accetti il cibo con il veleno oppure, se non vuoi il veleno, devi rinunciare anche al cibo.

Molti dei miei amici greci avrebbero voluto fortemente votare per le riforme. Ma, siccome l'unico modo per attuare certe riforme era votare per l'austerità, hanno votato contro. Questo è l'ennesimo esempio di fallimento della politica europea oggi.

Per tornare ai miei familiari, tutto ciò è incredibilmente lontano dalle dichiarazioni di Ventotene. Mi rattrista pensare che un'idea così brillante, una delle più grandi idee della storia sia stata distrutta così, da un cattivo modo di fare politica.



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





NAMAN TARCHA
giornalista e conduttore Tv siriano

L'IS: LA SUA STORIA, LA SUA POLITICA, I SUOI FINANZIAMENTI

“I conflitti che si nascondono dietro la maschera della religione sono un affare molto diffuso nei secoli di arretratezza di pensiero delle società”, disse nel 1406 il filosofo tunisino musulmano Ibn Khaldun. Partendo da questa frase, si può cominciare a illustrare come è nato lo Stato Islamico e perché. Il nome Stato Islamico, oggi siglato come IS, nasce come ISIS, acronimo di Stato Islamico Iraq e Levante, in arabo *Sham*, ovvero la zona del Medio Oriente legata a Damasco. La bandiera dell'IS è di colore nero e riporta una scritta in arabo e un timbro, il timbro del profeta, il cui originale, conservato a Istanbul, era nero con una scritta bianca, mentre quello sulla bandiera dell'IS è bianco perché la bandiera è nera. Il nero è il colore del Califfato degli Abbasidi, che storicamente ha seguito tutta l'espansione dell'Islam in Medio Oriente. All'epoca d'oro del mondo islamico, iniziata intorno alla metà del VII secolo, Damasco, in Siria, fu la prima città a essere conquistata e fu la base della massima espansione del Califfato Islamico, portato avanti dalla dinastia degli Omayyadi, anche in Europa, in Sicilia e Andalusia. In

questo periodo la bandiera del Califfato era bianca. Dal 750 d.C. è seguito un secondo periodo, quello del Califfato degli Abbasidi, che ha visto la conquista dell'Iraq da parte dell'Islam. Per questa ragione l'IS ha scelto la bandiera degli Abbasidi, che era nera in ragione di un sentimento di vendetta rispetto al Califfato di Damasco.

Attraverso i dati aggiornati a nostra disposizione, possiamo renderci conto delle dimensioni dello Stato Islamico. Il territorio occupato è di 13000 chilometri, più o meno come il Belgio. Il numero dei combattenti è vario, negli ultimi cinque anni è cambiato molto, si parla di un numero che va dalle 30 mila alle 50 mila persone. I paesi teatro dei combattimenti sono Iraq, Libano, Siria, Giordania e alcune zone della Libia e della Tunisia. Il capitale a disposizione dello Stato Islamico è di 2 miliardi di dollari. Ogni giorno 3 milioni di dollari arrivano all'organizzazione dalla vendita di gas e petrolio.

Come nasce lo Stato Islamico? Nel 2004, un anno dopo l'invasione dell'Iraq, Abu Mus'ab al-Zarqawi, all'epoca importante esponente di Al

Qaida, si unisce al gruppo Jamal al Tawhid, che giura fedeltà ad Al Qaida e ne diventa espressione in Iraq. Questo gruppo, unito ad altri, combatteva contro i militari occupanti, soprattutto americani. Dall'unione di questi gruppi nasce il Consiglio della Shura. Nel 2006 un raid aereo uccide al-Zarqawi e viene costituito un nuovo gruppo che viene chiamato Stato Islamico in Iraq, guidato da Abu Omar al-Baghdadi. Al-Baghdadi non è un vero cognome, è un riferimento alla città di provenienza. Il 19 aprile 2010 al-Baghdadi viene ucciso nei combattimenti in Iraq, ma prima di morire lascia la guida dello Stato Islamico al suo braccio destro, Abu Bakr al-Baghdadi. Questo piccolo gruppo, che combatteva insieme ad altri, ha incominciato a prendere più potere e a dominare sugli altri. Il 16 maggio 2010 Abu Bakr al-Baghdadi si auto-proclama principe dello Stato Islamico in Iraq. Legato al salafismo, corrente radicale dell'Islam, Abu Bakr al-Baghdadi ha rivendicato almeno cento attentati terroristici in Iraq, per vendicare la morte di Bin Laden. Nel 2011 entra nella scena un altro personaggio, Abu Mohammad al-Julani,

Non riesci a dormire la notte perché
i tuoi vicini fanno sempre rumore?
Vuoi sentirti libero in casa tua
pur abitando in un condominio?
FAI QUALCOSA!

Migliora il comfort acustico

della tua abitazione
per una migliore qualità
della tua vita



ISOLAMENTO ACUSTICO *Cerca ZERO DB GIPS su editelco.it*



 **EDILTECO**[®]
group

il cui nome lo lega alla Siria. È un ex combattente in Afghanistan e in Iraq, è stato incarcerato nelle prigioni americane irachene ed è fuggito, come d'altronde al-Baghdadi. È riuscito a evadere da una delle carceri di massima sicurezza più imponenti del paese, a seguito di un attacco effettuato da alcuni gruppi combattenti. Abu Mohammad al-Julani proclama la nascita di un nuovo gruppo, che si chiama al-Nusra, che ha la bandiera simile a quella dello Stato Islamico in Iraq. Anche al-Nusra è legato ad Al Qaida, ma nasce e opera in Siria. Siamo nel 2011, anno in cui incomincia la crisi siriana, la cosiddetta rivoluzione. Abu Mohammad al-Julani giura fedeltà a Ayman al-Zawahiri, capo attuale di Al Qaida. La matrice ideologica che lega Al Qaida, al-Nusra e lo Stato Islamico in Iraq è la stessa. Il 9 aprile 2011 Abu Bakr al-Baghdadi annuncia in un messaggio vocale la fusione di al-Nusra con lo Stato Islamico, proclamando lo Stato Islamico Iraq e Levante, l'ISIS. Abu Mohammad al-Julani non vede di buon occhio questa fusione, concordava su un'alleanza ma non su una sottomissione del suo gruppo a quello di Abu Bakr al-Baghdadi, considerava il suo capo ancora Ayman al-Zawahiri di Al Qaida. Da questo momento si verifica una spaccatura segreta all'interno di al-Nusra: alcuni accolgono la fusione con lo Stato Islamico, altri la rifiutano e rimangono sotto la guida di al-Julani, altri ancora decidono di proseguire da soli. La parte più violenta dell'organizzazione si aggrega allo Stato Islamico.

I territori in cui si è espanso lo Stato Islamico sono racchiusi dai confini di Turchia a nord, una parte della Siria a est e l'Iran a ovest, e comprendono il nord della Siria e dell'Iraq sotto il Kurdistan. La città di al-Raqqa, nella Siria del nord, diviene terreno di scontro tra gruppi diversi nel 2013. Lo Stato Islamico la invade e attacca le milizie che non vogliono sottomettersi al suo dominio. La maggior parte dei combattenti a quell'epoca erano stranieri, non siriani, i cosiddetti foreign-fighters, tunisini, libici, sauditi, europei, ed erano in conflitto con al-Nusra, che invece aveva una maggioranza di siriani al suo interno. Lo scontro tra queste formazioni, una vera e propria guerra tra combattenti di diversa provenienza, porta a un

rafforzamento dello Stato Islamico, fino alla fuga, nel 2014, di al-Nusra da al-Raqqa, che diviene la capitale dello Stato Islamico. La chiesa armena della città è stata dipinta di nero e al posto della croce è stata issata la bandiera dell'IS. Poiché lo Stato Islamico comprende combattenti provenienti da Libia e Tunisia, dichiara di essere presente in quei territori, ma, in realtà, le milizie che combattono nel nord Africa sono piccoli gruppi autonomi che hanno giurato fedeltà a Abu Bakr al-Baghdadi. Questo tipo di strategia è divenuta oggi un importante punto di forza dell'IS: anche un gruppo autonomo e lontano, se giura fedeltà, viene considerato parte dello Stato Islamico. In Libia e in Tunisia si tratta principalmente di combattenti che operavano in Siria e che sono successivamente tornati nei loro paesi di origine. In Tunisia, prima delle ultime elezioni, il governo era a favore del rovesciamento del regime di Bashar al-Assad in Siria, per questo non bloccava nessuna fuoriuscita di combattenti dal proprio paese verso la Siria. La Libia, invece, dall'inizio della guerra civile e dall'abbattimento del regime di Mu'ammar Gheddafi, è un paese completamente fuori controllo. Chi seguiva da vicino le vicende siriane sapeva da tempo che la maggior parte dei combattenti stranieri che entravano nel paese per combattere Assad provenivano dalla Libia. I combattenti libici inoltre portavano con loro le armi che erano state loro consegnate dai governi europei durante la guerra, oltre alle armi sottratte all'esercito di Gheddafi. Oggi lo Stato Islamico è presente in nord Africa sotto questa forma e ci minaccia con le nostre stesse armi.

I gruppi più feroci dello Stato Islamico sono i "mohajerin", i foreign-fighters. Molti di loro provengono dalla Russia, dall'est Europa e dall'Afghanistan: hanno tutti una grande esperienza di combattimento alle spalle.

Come si finanzia lo Stato Islamico? Alla fine del 2014, Joe Biden, il vicepresidente americano, ha accusato direttamente l'Arabia Saudita, gli Emirati Arabi, il Qatar e la Turchia di finanziare lo Stato Islamico. Dopo questa esternazione, ha smentito e chiesto scusa. Possiamo comunque sostenere che questi paesi hanno i loro interessi a finanziare l'IS, non

sappiamo se attraverso manovre dirette dei governi o mediante altre forme. L'interesse di questi paesi è di giocare sulla scacchiera del Medio Oriente contro il governo siriano. Il governo di Assad è infatti legato a quello di Hassan Rouhani, in Iran, paese in aperto conflitto con l'Arabia Saudita. Da moltissimo tempo, i due paesi sono rivali e in conflitto religioso: l'Iran è sciita, l'Arabia Saudita è sunnita. Per l'Arabia Saudita l'Iran e lo sciismo rappresentano una minaccia e, per questa ragione, s'impegna a cambiare i governi filo-iraniani, legati all'Iran o ai paesi che si trovano nella zona di conflitto. Quali paesi vengono considerati una minaccia dall'Arabia Saudita, perché sciiti o filo-iraniani? L'Iraq, che è a maggioranza sciita e confina per larga parte con l'Iran. La Siria, che ha una maggioranza sunnita, ma è governata da una famiglia sciita. Infine il Libano, dove uno tra i partiti più rilevanti, Hizb Allah, è sciita. In Libano, metà della popolazione è cristiana e metà musulmana. All'interno della parte musulmana, metà è sciita e l'altra metà sunnita. Tra i cristiani, metà appoggiano il sunnismo, metà lo sciismo. La separazione all'interno di questo paese è molto netta e crea un'empasse difficile da superare. Da un anno il Libano non ha un presidente della Repubblica, perché la costituzione prevede che sia cristiano, ma condiviso da tutte le altre componenti etniche e religiose. Iraq, Siria e Libano rappresentano la cosiddetta "Mezzaluna sciita" che parte dall'Iran, attraversa l'Iraq, passa in Siria e arriva in Libano. Questo è lo spettro della minaccia per i paesi del Golfo, che s'incontrano per affrontarla.

Il finanziamento dell'IS è legato a un'altra questione. Esistono moltissime organizzazioni, fondazioni, missioni islamiche, che sostengono al-Da'wa, il proselitismo musulmano. Il confine tra aiuto benefico e finanziamento di formazioni militari sembra molto labile. All'interno di molti stati mediorientali, ma anche occidentali, operano queste organizzazioni, che hanno rapporti con i gruppi terroristici. La forza dello Stato Islamico sta nel fatto di pagare i combattenti, di pagarli molto bene, da 500 a 1000 euro al mese. In un momento di crisi globale e di disoccupazione totale, con un livello di analfabetismo al 70



**Il Servizio
di Prestigio**



Mercedes-Benz



SACA

NOLEGGIO CON AUTISTA

Tel. 051 6349444

www.sacaonline.it

per cento, si può immaginare la portata della seduzione di uno stipendio così alto.

Le risorse energetiche della Siria si trovano esattamente nella zona occupata dall'IS. I pozzi di petrolio in Siria e in Iraq si trovano nelle regioni del nord occupate dall'IS. Ci sono stati addirittura conflitti molto duri tra le diverse formazioni terroristiche per controllare quelle aree. È evidente che lo Stato Islamico vende gas e petrolio e di conseguenza ha dei compratori. Il confine più probabile attraverso cui sfruttare queste risorse è quello settentrionale, e dunque quello con la Turchia. Non sto affermando che il governo turco sviluppi direttamente questo commercio, ma senz'altro non fa nulla per contrastarlo. Chi vende petrolio all'Europa dal Medio Oriente passa necessariamente dalla Turchia e poi dai paesi dell'est.

Un'altra forma di finanziamento utilizzata dall'IS è il saccheggio di banche, amministrazioni e uffici governativi. Quando Mosul, in Iraq, è stata attaccata e occupata, è stata anche completamente saccheggiata. Le caserme sono state svuotate dalle armi dell'esercito governativo, armi che erano state fornite dall'esercito americano. In questi giorni al-Nusra ha attaccato tutte le zone di confine tra Siria e Giordania, sequestrando moltissimi camion di armamenti, insieme agli autisti che li guidavano. Oggi sono stati rilasciati grazie al pagamento di un riscatto.

I riscatti sono un'altra fonte di finanziamento. Oltre ai sequestri che regolarmente si verificano nelle zone occupate, a danno delle famiglie del posto, ci sono quelli che coinvolgono i paesi occidentali, come l'Italia. Pagare questi riscatti è come dare in mano a un pazzo un coltello.

L'ideologia dello Stato Islamico è molto semplice: si chiama salafismo. Il salafismo è la Jihad armata. La Jihad, differentemente da quanto si crede, significa fare uno sforzo interiore per raggiungere la perfetta fede musulmana, attraverso la spiritualità. Per il salafismo il raggiungimento della fede perfetta deve avvenire attraverso un cambiamento politico che può essere realizzato soltanto attraverso la forza. La realizzazione perfetta della fede islamica secondo il salafismo è l'applicazione della

shar'ia e la ferma intolleranza verso le altre religioni. Infatti, quello che sappiamo è che nelle zone occupate dall'IS si sta verificando una vera e propria pulizia etnica e religiosa. Lo Stato Islamico costringe le persone a giurare fede al Califfo o a pagare dazio. Ad al-Raqqa accade proprio questo: molte famiglie cristiane hanno abbandonato la città, ma chi non aveva la possibilità di fuggire è dovuto rimanere e paga una tassa per la propria sopravvivenza.

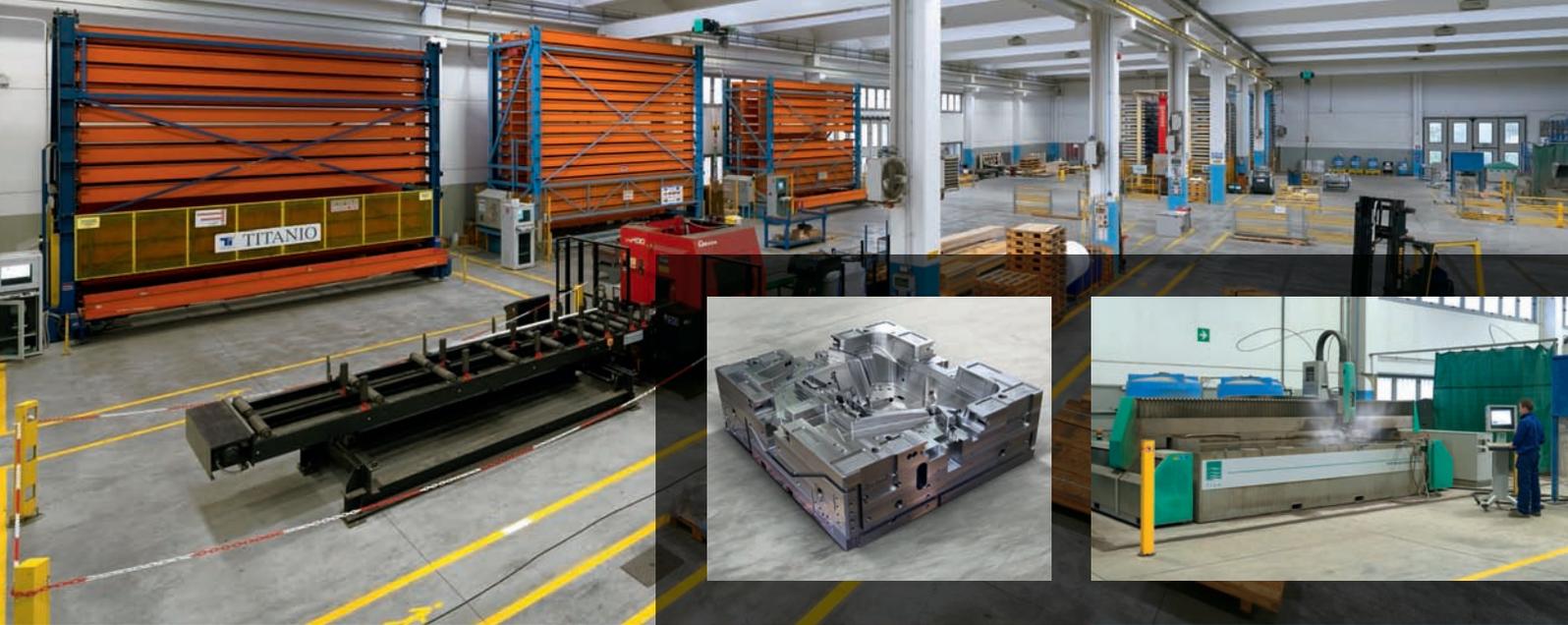
È importante capire quali sono le origini dell'ideologia salafita. Il salafismo wahhabita è piuttosto antico e venne adottato dall'Arabia Saudita dal 1700 al 1900. Il principio di fondo di questa scuola di pensiero islamica è il connubio tra la spada e la fede, secondo l'insegnamento del predicatore settecentesco Muhammad ibn 'Abd al-Wahhab. All'origine del Regno dell'Arabia Saudita, fondato nel 1932, vi fu esattamente questo approccio: le tribù non salafite della regione vennero sterminate e 'Abd al-'Aziz ibn Al Sa'ud si autoproclamò re. Questa stessa ideologia venne ripresa dal salafismo jihadista, nato negli anni settanta in Egitto, che rappresenta la matrice sulla quale si sono strutturate le organizzazioni terroristiche da Al Qaida all'odierno Stato Islamico.

Per Al Qaida il regno della legge della shar'ia non doveva avere confini, ma essere ovunque. Lo Stato Islamico invece ha l'ambizione di governare propri territori definiti da confini. Oggi, infatti, l'IS e Al Qaida sono in conflitto anche per questa contrapposizione ideologica.

Lo Stato Islamico è guidato da circa cento persone, organizzate in una struttura simile ai servizi segreti, con il compito di eliminare ogni dissidente. I gruppi armati che non accettano di giurare fedeltà al Califfo vengono annientati attraverso l'assassinio dei loro capi. Questa è tra le principali ragioni dell'espansione dell'IS in Siria, dove tanti gruppi armati di matrice islamica sono, di fatto, stati costretti a confluire nello Stato Islamico. La dirigenza dello Stato Islamico è formata al cento per cento da iracheni. Questo fatto è motivo di grande conflitto tra l'IS e al-Nusra: sono gli iracheni a dettare le regole, mentre i siriani devono accettarle. Il consiglio militare è com-

posto da una decina di esperti, molti ex ufficiali dell'esercito iracheno, e segue la strategia del terrore, della violenza e della difesa della regione governata dall'IS. È bene ricordare che quelle che noi consideriamo atrocità dal nostro osservatorio europeo non hanno lo stesso significato nel mondo arabo: dall'inizio del 2015 in Arabia Saudita sono già state eseguite 40 decapitazioni. Nello stesso giorno in cui i leader europei e mondiali sfilavano per le strade di Parigi in nome della libertà di stampa e di espressione, per condannare l'attacco subito dalla rivista "Charly Ebdou", tra gli sfilanti spiccava l'ambasciatore dell'Arabia Saudita e nel suo paese veniva decretata la condanna dello scrittore Raif Badawi a dieci anni di detenzione e mille frustate. Per il momento lo scrittore ha subito cinquanta frustate, perché se gli esecutori fossero andati avanti sarebbe morto. La colpa di Raif Badawi è quella di aver affermato nel suo blog la necessità di modernizzare l'Islam.

Perché la Siria rappresenta un problema per lo Stato Islamico? Gli anni d'oro del Califato Islamico sono quelli in cui la dinastia che lo governava era quella degli Omayyadi e la sua capitale era Damasco, città aperta, variegata, ricca di culture e costumi differenti. All'epoca, il Califato Islamico era aperto e moderno: basti pensare che uno dei Padri della Chiesa, Giovanni Damasceno, era ministro omayyade e faceva parte della corte del Califato, pur essendo cristiano. La Siria si è sviluppata nei secoli seguendo questo modello ed è stata, fino all'inizio della guerra civile, un paese aperto, tollerante, culturalmente ricco e vario: un mosaico equilibrato di religioni ed etnie. Per questa ragione la Siria rappresenta una minaccia e deve essere distrutta: per il modello che ha rappresentato nel corso dei secoli, in netta contrapposizione a quello portato avanti dal salafismo dello Stato Islamico e delle monarchie arabe. Inoltre, non va dimenticato che la Siria si trova in una posizione strategica molto importante, è una porta verso l'Occidente, in particolare per il passaggio di gasdotti. Oggi noi stiamo vivendo, in diverse zone del mondo, tra cui l'Ucraina, ad esempio, una vera e propria "guerra del gas".



- ☑ Sistema integrato SAP
- ☑ Tracciabilità prodotto
- ☑ Analisi materiali anche mediante Utra Suoni

- ☑ Fornitura piastre spianante e squadrate
- ☑ Consegna con nostri automezzi



Un partner unico per la fornitura di Acciaio - Titanio - Leghe Speciali e Servizi per la sub-fornitura



TITANIUM INTERNATIONAL GROUP SRL
www.titanium.it

Stoccaggio e fornitura acciai da stampi, da costruzioni e speciali - rapidi e PM power metallurgy - bonificati, inox, leghe di rame.

Fornitura di barre e lamiere intere o pezzi tagliati a misura.

Stoccaggio e distribuzione Titanio e Titanio legato, Leghe di Nichel, Acciai Speciali per i settori: alimentare/macchine automatiche, medicale, aeronautico civile e militare.

Centri di taglio FLOW Dynamic Waterjet Machine per la realizzazione di particolari sagomati secondo specifiche del cliente.

Costruzione portastampi e particolari meccanici a disegno e su misura.



www.sefameccanica.it

La punta d'ecceellenza della qualità tecnologica!



BRUNO CONTI

presidente di Sefa Holding Group Spa, Sala Bolognese (BO)

È TEMPO DI INVESTIRE

Con un investimento di quasi 2 milioni di euro, Sefa Acciai scommette ulteriormente nel mercato siderurgico. Eppure, in questo momento il settore è in difficoltà, come più volte lei ha constatato sulle pagine della "Città del secondo rinascimento". Perché è importante investire ora?

Siamo convinti che le imprese italiane abbiano il compito di sfruttare al massimo le proprie risorse ora, per garantire un futuro al territorio in cui operano. Con il gruppo Uddeholm, leader nella produzione di acciai speciali per il settore utensili e stampi, stiamo investendo circa 2 milioni di euro nell'acquisto di nuove macchine, che ci consentiranno, con la nuova divisione Sefa Machining Center, di costituirci come unico interlocutore, non solo per il rifornimento della materia prima grezza, ma anche per la sua rifinitura nelle dimensioni richieste dal cliente con tempi di consegna paragonabili a quelli del materiale grezzo. Con questo investimento, siamo tra i pochi in Europa ad avere diverse macchine per il taglio ad acqua dotate di tecnologie all'avanguardia. Inoltre, stiamo predisponendo un magazzino automatico che avrà una notevole capacità nello stoccaggio di misure e marche diverse di acciai speciali, garantendo tempistiche di approvvigionamento molto veloci, anche in questo caso.

I nostri acciai sono impiegati prevalentemente nei settori della meccanica, in particolare nella divisione stampi contribuendo a fabbricare i prodotti di uso quotidiano, dai tap-

pi alle bottiglie fino alle siringhe, ma anche nel packaging. Siamo attivi, inoltre, nella moda, in particolare nel settore degli accessori, come le fibbie. Abbiamo commesse importanti nell'energia, per la costruzione di pompe o di pannelli solari, per esempio. Inoltre, operiamo nei trasporti, in particolare per la fornitura di titanio utilizzato nella produzione di treni, aerei e auto da corsa. Siamo tra i fornitori con gli standard



Bruno Conti

più elevati nell'ambito del trasporto di uomini e merci. Infine, nel settore delle macchine per l'agricoltura, operiamo nella fase precedente a quella della costruzione della macchina, con la lavorazione di utensili agricoli che necessitano di acciai di una qualità specifica.

La riuscita dell'impresa incomincia con l'investimento...

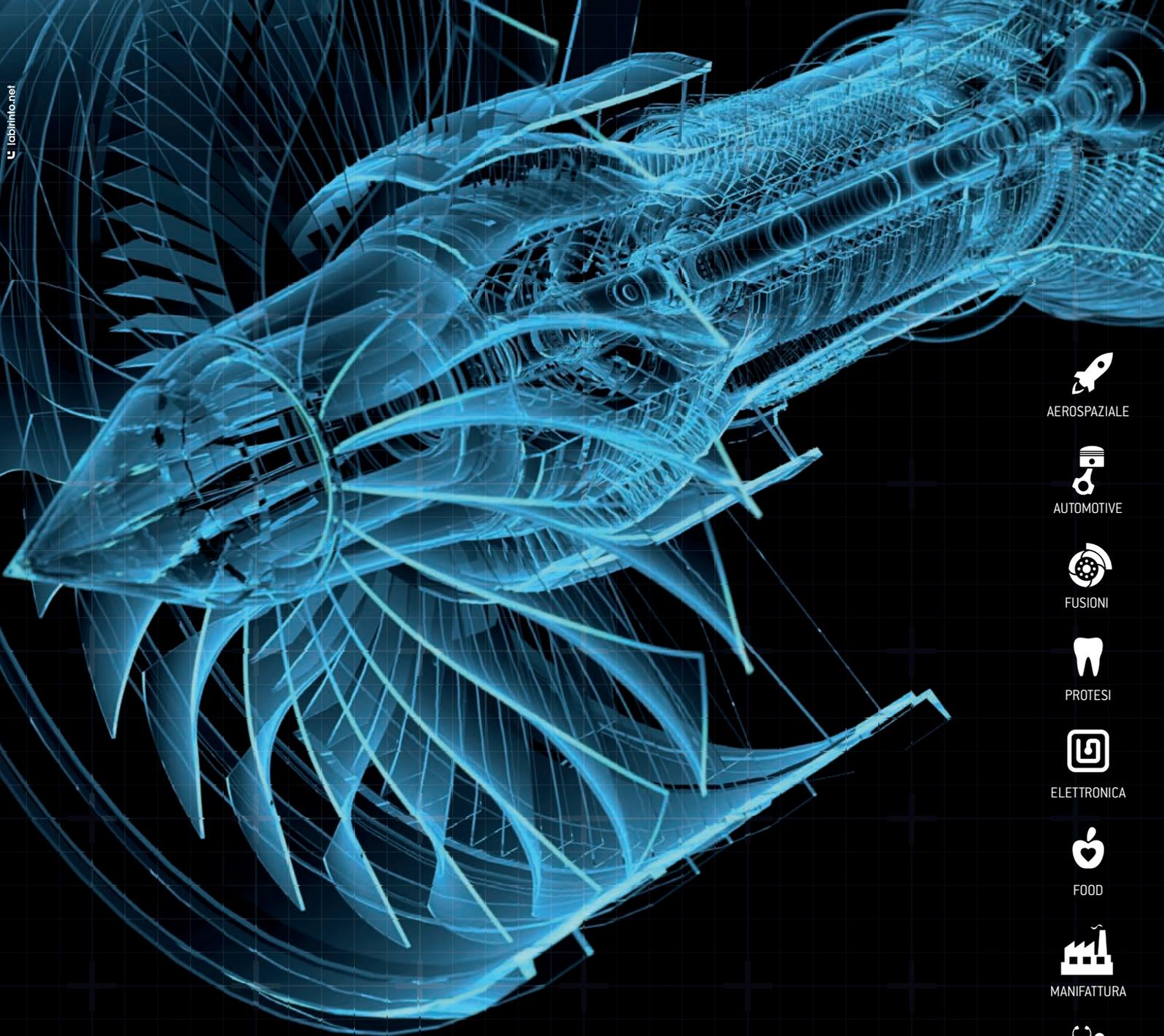
Oggi, vogliamo valorizzare i nostri servizi e mantenere un rapporto di stima e fiducia con i nostri clienti. Anche per questo è nata Sefa Machining Center, grazie all'esperienza e

alla dedizione di collaboratori validi. In questi anni l'azienda è cresciuta anche con il loro contributo. Dobbiamo puntare molto sui nostri collaboratori, sulla loro intelligenza, le loro capacità e la loro motivazione, dando speranza anche ai giovani lavoratori e chiedendo loro di dare il meglio.

Bisogna investire nelle macchine, nelle materie prime, ma anche negli uomini che contribuiscono alla riuscita dell'azienda, inviando loro un segnale che si può tradurre in un piccolo aumento, in un passaggio di categoria o in mansioni di maggiore responsabilità. In tal modo si formano i nuovi capo officina, che in futuro potranno aprire altre attività a loro volta. Negli anni settanta, con questo meccanismo sono nate tante aziende nel nostro territorio. L'ingegno si alimenta all'interno delle imprese, spesso emulando chi le ha fondate, perché la scuola oggi spesso non garantisce la formazione necessaria.

Ciascuno ha un compito, quello dell'imprenditore è di procedere nella sua missione con lucidità, altrimenti la prima a risentirne è la filiera produttiva, con i suoi uomini più virtuosi. In questa direzione, noi ci

siamo impegnati a premiare con un riconoscimento economico i nostri collaboratori, che, a loro volta, contribuiscono alla ricchezza del paese, pagando le tasse e usufruendo di servizi, peraltro non sempre all'altezza. Questa è la responsabilità degli imprenditori verso il territorio in cui producono, ancor più importante di quella di finanziare il restauro dei suoi beni artistici. Ma spesso c'è chi dimentica che anche le piccole e medie imprese sono beni del territorio. E, se le istituzioni non aiutano a sviluppare questa sensibilità, allora tocca a noi imprenditori rilanciare lo spirito costruttivo.



AEROSPAZIALE



AUTOMOTIVE



FUSIONI



PROTESI



ELETTRONICA



FOOD



MANIFATTURA



MEDICALE

NESSUN SEGRETO.

CONTROLLO DIFETTOSITÀ, ANALISI DI ROTTURA, RILIEVI DIMENSIONALI O REVERSE ENGINEERING: CON LA **TOMOGRAFIA INDUSTRIALE** OGGI PUOI OTTENERE OGNI TIPO DI INFORMAZIONE QUALITATIVA E QUANTITATIVA DAL TUO PRODOTTO. GRAZIE A QUESTO INNOVATIVO STRUMENTO DI INDAGINE NON DISTRUTTIVA E ALLA PROFESSIONALITÀ DEI NOSTRI TECNICI POTRAI VIAGGIARE ALL'INTERNO DEGLI OGGETTI RISPARMIANDO TEMPO E OTTENENDO DATI PREZIOSI CON UN LIVELLO DI ACCURATEZZA SENZA EGUALI. IN **TEC EUROLAB** TROVERAI IL PIÙ GRANDE SISTEMA TOMOGRAFICO DISPONIBILE IN ITALIA E UN LIVELLO DI COMPETENZA COSÌ SPECIALISTICO DA FARNE UN PUNTO DI RIFERIMENTO EUROPEO.

Il Board di Eurolab nel giorno dell'elezione di Paolo Moscatti (primo a destra, seconda fila) come membro del Consiglio

In qualità di vice presidente di Alpi (Associazione dei Laboratori di Prova e Organismi di Certificazione Indipendenti), il 10 aprile scorso, lei è stato eletto consigliere di Eurolab (Federazione Europea delle Associazioni nazionali dei Laboratori di Misura, Prova ed Analisi), dopo tanti anni in cui l'Italia non era rappresentata nel board della Federazione. Quali sono i vantaggi che ne derivano per i laboratori del nostro paese?

Eurolab è una federazione di cui fanno parte 25 nazioni europee – 22 comunitarie più Svizzera, Turchia e Libano – ed esprime intendimenti e pareri per influenzare i regolamenti che scaturiscono sia dall'Unione europea sia dall'Ente europeo di accreditamento (Accredia). Tali regolamenti hanno un peso sulla gestione dei laboratori di prova e quindi sulla validazione di tutti i prodotti industriali. La rappresentanza del nostro paese nel board del Consiglio direttivo era indispensabile per dare risalto alle esigenze che emergono nel panorama italiano, molto differente da quello di altri paesi perché costituito da tanti piccoli laboratori, che rischiano di scomparire in fretta, se non trovano la via per innovare il loro stesso modo di fare impresa. Abbiamo già incominciato a far sentire la nostra influenza: la ISO, organizzazione internazionale che sovrintende alla normazione e all'armonizzazione delle regole, intende procedere a una revisione della normativa 17025, che riguarda i laboratori di taratura, e della 17043, che riguarda gli organismi che si occupano dell'organizzazione dei circuiti di prova interlaboratorio, fondamentali per gli accreditamenti. I laboratori italiani, in accordo con quelli di Francia e Germania, non ritengono vantaggiosa tale revisione: non ci sono, negli ultimi cinque anni, motivi validi per considerarla necessaria; inoltre, poiché in Italia alcuni organismi si sono appena accreditati secondo la norma 17043, sarebbe insensato modificarla. Noi cerchiamo di fare pressione attraverso un position paper dell'organizzazione di Eurolab, il quale verrà inviato a ISO e alla Commissione europea, per chiedere che non vengano cambiate le normative.



PAOLO MOSCATTI
presidente di TEC Eurolab, Campogalliano (MO)

LA VOCE DEI LABORATORI DI PROVA ITALIANI IN EUROPA

Ciascuna nazione farà pressione sul proprio organismo di unificazione (nel nostro paese l'UNI), che ha diritto di voto all'interno di ISO. Chiederemo ai rappresentanti italiani di partecipare alla riunione, poiché la loro presenza è decisiva, e di esprimere parere negativo nei confronti dell'aggiornamento normativo.

L'Italia non può far mancare il proprio contributo perché significherebbe affidarsi a regole redatte e interpretate da altri. Nell'ultima assemblea ho sottolineato che tra le pieghe interpretative nascono le distorsioni di mercato tra i vari paesi. L'Inghilterra, per esempio, interpreta le norme nel modo più estensivo possibile, lasciando un margine maggiore alle esigenze dei singoli casi, mentre in Italia l'ente di accreditamento applica una sorta di "golden rule", che ci costringe a rispettare le norme nella maniera più restrittiva in assoluto. Questo comporta che, nel momento in cui un laboratorio italiano deve competere con uno di altri paesi, il confronto diventa insostenibile.

Con la conseguente penalizzazione delle nostre aziende...

Infatti. Ma c'è di più: nell'ambito del cogente, i nostri organismi notificati devono sottostare non solo alle verifiche ispettive di accreditamento dell'ente Accredia in ottemperanza al regolamento della Comunità europea, ma anche alla verifica ministeriale, non essendosi ancora affrancati dai ministeri. Adirittura, in alcuni casi le verifiche non sono congiunte e il ministero opera per conto proprio, remando contro il resto dell'Europa. La conseguenza è che un organismo francese, per esempio, può operare in

Italia in base agli accreditamenti del proprio paese, senza dover sottostare alla valutazione del competente ministero italiano; immagino poi l'attenzione che l'ente estero porrà nel valutare ispezioni effettuate in altre nazioni dal suo accreditato.

Un ulteriore problema sta nel fatto che molti organismi italiani, a causa della lentezza della nostra burocrazia, non sono risultati iscritti per diversi mesi al portale della Comunità europea Nando (New Approach Notified and Designated Organizations), che raccoglie tutti gli organismi abilitati. Di conseguenza, un cliente che ha certificato un prodotto attraverso uno di questi organismi non più iscritti non viene riconosciuto, la sua certificazione non vale più e deve avvalersi di un organismo straniero.

Che cosa può fare l'Alpi per ovviare a questi problemi?

Molte persone all'interno dell'Associazione stanno lavorando per uniformare e semplificare la normazione, ma non sempre è facile trovare alleati in Europa, spesso gli interessi divergono, soprattutto perché negli altri paesi il mercato è costituito da pochi laboratori, con dimensioni molto superiori a quelle dei nostri. L'Italia ha un peso politico sia come paese industrializzato, ma anche per le conoscenze e la tecnologia raggiunte, per questo non possiamo disperdere la nostra forza in inutili individualismi. In questo momento occorre che i laboratori italiani si mettano in discussione e incomincino a dare il loro contributo alle attività associative che li rappresentano in Europa, per valorizzare il loro patrimonio, anziché soccombere fra le braccia dei giganti.

MARIO ROSSI

presidente di Nobili Spa, Molinella (BO)

PER UNA TERRA MIGLIORE



Da sin.:
Giancarlo,
Mario e
Guido Rossi

Il primo brevetto della Nobili è stato depositato nel 1950, quando ancora si chiamava O.N.E., Officine Nobili Efrem, e da allora l'azienda di Molinella, leader nel settore della meccanizzazione agricola e in particolare dell'irrorazione e della trinciatura dei residui colturali, non ha smesso di annunciare al pianeta il secondo rinascimento delle invenzioni per la meccanica al servizio della terra. Nell'anno in cui in Italia si tiene l'Expo dedicata al tema del nutrimento del pianeta, Nobili Spa è giunta a celebrare i primi settant'anni, costellati da una serie infinita di innovazioni per migliorare la qualità della terra e della vita di chi la lavora ciascun giorno. E non solo. Quando acquistiamo un frutto o sorseggiamo un buon vino, per esempio, spesso dimentichiamo che giungono sulle nostre tavole grazie alle mani ingegnose di uomini che hanno progettato, costruito e testato le macchine agricole che contribuiscono al nutrimento della terra. Sono sempre più i paesi del pianeta che si avvalgono delle trince e delle irroratrici a marchio Nobili per la gestione di colture in pieno campo, la frutticoltura e la viticoltura. Anche per questo, ben

oltre le facili spettacolarizzazioni, sono diversi i riconoscimenti che avete ottenuto per le vostre innovazioni tecniche e per il suo personale impegno. Fra questi anche quello che le ha conferito il Ministero dell'Agricoltura francese con la medaglia di Cavaliere al Merito Agricolo, che fa parte dell'Ordine della Legion d'Onore. Sono varie le pubblicazioni che raccontano il suo itinerario imprenditoriale, tradotto nell'apofisma che campeggia nella sede di produzione: "La qualità è la quantità del domani"...

L'azienda è stata fondata nel 1945 da Efrem Nobili, geniale inventore di Molinella, il cui busto dimora nel piazzale d'ingresso dell'azienda. All'epoca, gli agricoltori utilizzavano prevalentemente l'animale come mezzo da traino, occorreva quindi rendere più agevole e efficace il lavoro nei campi. Incominciai a collaborare con Nobili nel 1962, ma solo alcuni anni dopo la sua scomparsa ho assunto la scommessa di rilanciare i destini dell'azienda, costituendo con altri due soci la Nobili Spa. La mia aspirazione, fin da quando ero studente e durante le prime espe-

rienze lavorative, era quella di gestire un'attività in proprio. Nel 1956, dopo avere conseguito il diploma di perito meccanico all'Istituto Aldini Valeriani di Bologna, ho incominciato l'esperienza lavorativa nell'ambito della progettazione e nella realizzazione di macchine automatiche. Inoltre, avendo frequentato il Corso Allievi Ufficiali nel settore della motorizzazione durante il servizio militare, ho acquisito quella formazione alla disciplina e al rigore che è determinante per gestire l'azienda e i collaboratori. Al termine del corso ho conseguito la nomina di sottotenente e ho svolto il servizio nello stabilimento militare di Bologna, l'OARE, nel reparto collaudo dei mezzi militari incidentati. L'organizzazione del lavoro era così capillare da risultare un'esperienza preziosa, qualche anno dopo, nella direzione di un'attività complessa come quella dell'impresa.

Oggi, anche i suoi figli lavorano in azienda...

Dopo avere seguito percorsi formativi autonomi, avrebbero potuto

intraprendere una carriera in ambiti differenti, ma hanno trascorso parte della loro infanzia in azienda e questo non è stato indifferente nella decisione di mettere a frutto i loro talenti nella Nobili. Quando hanno espresso il desiderio di lavorare con me, ne sono stato felice. Grazie al loro contributo, oggi abbiamo sviluppato rapporti commerciali con nuovi paesi esteri, oltre a quelli con cui avevo già avviato collaborazioni, come Cina, Jugoslavia, Romania e Stati Uniti. Dal 1986 abbiamo siglato un accordo con la multinazionale francese Kuhn, colosso mondiale della meccanica agricola, che annovera le nostre trince nella sua gamma di produzione: le macchine hanno i colori e il logo di Kuhn, ma riportano la scritta "prodotte da Nobili Spa". Inoltre, abbiamo attivato un nuovo modello di organizzazione aziendale che ottimizza il processo produttivo. Le nostre macchine sono costruite su misura per gli agricoltori delle diverse aree del pianeta, anche per questo abbiamo investito in nuovi spazi per la ricerca e lo sviluppo dei prototipi, qualificando il servizio di post vendita e predisponendo un'area dedicata al servizio ricambi su tutte le macchine prodotte in settant'anni di storia.

Le vostre macchine sono frutto non solo dell'investimento continuo in nuove tecnologie, ma anche dell'ascolto attento degli agricoltori di tutto il mondo attraverso la sperimentazione sul campo. Questa logica, che va oltre gli standard, è ancora la carta vincente delle imprese italiane?

Gli italiani sono persone con inventiva, intuizione e genialità. Nell'area tra Modena e Bologna è sempre stata vincente l'integrazione tra produzione industriale e territorio. Un'idea poteva essere sviluppata perché nel giro di pochi chilometri operavano tante piccole aziende

di subfornitura che concorrevano insieme alla sua realizzazione. Purtroppo, questo contesto è cambiato negli ultimi anni. Le piccole aziende che scommettevano sulla qualità oggi sono danneggiate dalla concorrenza esasperata, che fa prevalere la logica del prezzo più basso. Stiamo perdendo quel prezioso patrimonio manifatturiero che ha fatto grande

se ne vedono quasi più. La gestione del frutteto implica grandi quantità di manodopera per la potatura, la raccolta e i trattamenti. Questo determina l'incertezza dei costi e degli utili. Inoltre, i governi hanno tempistiche a lunga scadenza per il rilancio di progetti imprenditoriali. Noi, per esempio, abbiamo investito nella raccolta della biomassa per ricavarne



Veduta aerea della sede Nobili Spa

questa regione. Come ricordava lei, il nostro motto è invece che la qualità è la quantità del domani. Con la globalizzazione, la proposta di prodotti esteri a basso costo e di scarsa qualità è talmente varia che si può cadere in tentazione. Inoltre, l'impoverimento generale delle famiglie italiane ha reso più appetibili sul mercato prodotti di scarso valore.

In Italia è notevole l'attenzione alla genuinità dei prodotti della terra. Tuttavia, molte imprese del settore macchine agricole sono in difficoltà. Come mai?

L'agricoltura purtroppo non è sostenuta finanziariamente. Un agricoltore che ha seminato il grano in novembre non sa quale sarà il fatturato dopo il raccolto, non esiste un prezzo fisso per il grano. In agricoltura, i prezzi sono stabiliti secondo l'andamento del mercato nel momento della raccolta. Fino a qualche decennio fa, la strada che collega Bologna a Molinella era costellata di alberi da frutto, oggi invece non

ne vedono quasi più. La gestione del frutteto implica grandi quantità di manodopera per la potatura, la raccolta e i trattamenti. Questo determina l'incertezza dei costi e degli utili. Inoltre, i governi hanno tempistiche a lunga scadenza per il rilancio di progetti imprenditoriali. Noi, per esempio, abbiamo investito nella raccolta della biomassa per ricavarne

energia elettrica, ma ancora non sono stati attuati i decreti che ci permettono di farne uso e di venderla. In agricoltura sono utilizzati ancora trattori o irroratrici non consoni alle nuove norme sulla sicurezza. FederUnacoma, la Federazione Nazionale Costruttori Macchine per l'Agricoltura, ha sempre cercato di mediare con i governi per

avere finanziamenti che consentissero il rinnovo delle attrezzature. Oggi ci sono i PSR, Piani per lo Sviluppo Rurale, che raccolgono finanziamenti europei per l'agricoltura attraverso il contributo di ciascun paese membro. Tali fondi vengono ridistribuiti ai vari paesi dell'UE in forma di finanziamenti destinati allo sviluppo agricolo. Per accedervi gli agricoltori devono presentare domanda alle regioni o ad altri enti locali, ma le istituzioni spesso non hanno la capacità di esaminare i Piani e i fondi tornano all'ente preposto. Questo significa che l'Italia perde i contributi versati inizialmente perché non utilizza i fondi.

Cosa occorrerebbe per sostenere le aziende del territorio?

È urgente una riduzione della tassazione. È necessario che le imprese abbiano più liquidità al loro interno. Inoltre, le banche dovrebbero avere il coraggio di dare credito ai progetti validi, incominciando a considerare il sostegno alle imprese del territorio un investimento anche per il loro futuro.



MAURIZIO VENARA
presidente di TracMec Srl, Mordano (BO)

A CIASCUNO IL SUO MODO

Sulle note di My Way, la canzone di Frank Sinatra, TracMec ha aperto a Mordano, lo scorso aprile, le celebrazioni del decennale dell'attività, con la partecipazione di numerose autorità, del sindaco e di una delegazione dirigenziale di Bauer Maschinen, la vostra azienda controllante, leader mondiale nella produzione di trivellatrici e macchine per l'attività mineraria. In questi anni, avete prodotto quasi duemila sottocarri cingolati, operativi in diverse aree del pianeta. A modo suo, lei è riuscito a costruire un'impresa sempre più all'av-

guardia per tecnologia e qualità. La TracMec, che mantiene la sede in Emilia Romagna, ha conquistato la fiducia e la stima dei partner tedeschi. Come avete avviato quest'alleanza?

TracMec è nata il 1° aprile del 2005 dall'esperienza di tecnici che si erano formati alla Gallotti, impresa che produceva sia macchine multifunzione sia sottocarri cingolati. All'epoca la Gallotti era in crisi e la multinazionale Bauer Maschinen di Monaco di Baviera colse l'occasione per acquisire il ramo d'azienda de-

dicato ai sottocarri. Prima dell'acquisizione, Bauer era già cliente di Gallotti e ci seguiva con assiduità e controlli mensili per valutare la nostra tenuta. Aveva quindi già avuto modo di apprezzare la qualità della nostra produzione e la preparazione tecnica del personale TracMec. In soli quattro anni da quel 1° aprile, abbiamo raggiunto un fatturato di 4 milioni di euro. In particolare, nel 2008 il fatturato è stato più che quadruplicato, confermando al partner tedesco che puntare su un'azienda italiana era stata una scommessa vincente. Nonostante l'acquisizione, abbiamo mantenuto l'attività in Italia e oggi siamo specializzati nella produzione strategica dei cingolati allargabili, lontano dalla concorrenza del Far East che si concentra invece nel settore degli escavatori a cingolati fissi.

In occasione della celebrazione del decennale, Bauer ha omaggiato TracMec di un'opera d'arte...

Bauer, donandoci una scultura che ritrae in negativo il modello di una trivella, ha confermato l'amicizia e la fiducia che abbiamo guadagnato in questi anni. Ben sei dirigenti con le rispettive mogli sono venuti in Italia dalla Germania, dedicando il weekend alle poche ore in cui si è svolta la celebrazione del decennale. È stata un'attestazione di stima assoluta. Non dimentichiamo che Bauer è una società quotata in borsa, che



La delegazione Bauer Maschinen di Monaco di Baviera con Maurizio Venara, al centro, accanto a Josef Eisele (secondo da sin.) del CDA TracMec



Lo staff di TracMec

conta più di cento aziende controllate e circa cinquemila dipendenti nel mondo.

Quali sono le condizioni che consentiranno a TracMec di festeggiare altri lustri?

Se le imprese vogliono avere un futuro devono investire. Noi ci atteniamo a questa constatazione. Puntiamo ad aumentare il parco clienti e a entrare in mercati differenti grazie alla produzione di cingolati all'avanguardia. Da anni investiamo gli utili nella ricerca e nello sviluppo di nuovi prodotti. Attualmente, produciamo carri completi che hanno un peso medio tra le 20 e le 25 tonnellate, ma sempre più ci rivolgeremo a mercati in cui il carro può pesare dalle 50 alle 70 tonnellate. Parliamo quindi di un'altra categoria di macchine, che dovranno lavorare 365 giorni all'anno per 24 ore al giorno, anche quando l'escursione termica raggiunge i quaranta gradi, come accade in Siberia e nelle miniere del Brasile. Fra i miei obiettivi c'è quello di portare l'azienda a un fatturato di 20 milioni di euro entro il 2018. Siamo fortunati perché Bauer ha una quota di mercato importante nel settore e questo ci permette di lavorare in tranquillità, ma non possiamo dare nulla per scontato. Le fiere di settore,

infatti, da diversi anni non presentano cifre incoraggianti. L'anno scorso, il Samoter di Verona ha registrato un calo del 60 per cento rispetto alle due edizioni precedenti. Quest'anno poi gli espositori e i visitatori sono diminuiti anche alla Intermat di Parigi. Siamo curiosi di sapere cosa succederà l'anno prossimo in occasione della Fiera Bauma, a Monaco di Baviera, che a livello mondiale è una delle più importanti per la mec-



Un momento della progettazione del sottocarro cingolato TracMec

canica e per le macchine movimento terra. Ci siamo anche chiesti se sono gli espositori che hanno trovato strade differenti per proporsi al mercato, oppure se è la crisi che ha davvero messo in difficoltà questo settore.

La prima ipotesi può essere vera in parte, perché con l'avvento del web sicuramente è possibile avvalersi di altri strumenti per farsi conoscere, ma non è con questi che si muove il mercato. Occorre considerare che in una fiera non è tanto lo scambio dei biglietti da visita ciò che conta: la differenza e la svolta si trovano nell'incontro con persone disposte a parlare di progetti nuovi.

Possiamo concludere con la speranza che le aziende italiane, se messe in condizioni di investire al proprio interno, potranno farlo anche nel territorio in cui producono, contribuendo così al futuro del paese?

La nostra esperienza va in questa direzione. Rilanciamo gli investimenti in modo da rendere più solide le nostre radici. È questo il motivo per cui anche Bauer, investendo in TracMec, a sua volta ha investito in Italia. Ha scommesso sulla nostra conoscenza del settore e su questa area geografica che vanta fornitori di eccellenza. Non demonizziamo quindi le aziende tedesche, perché quando capiscono che c'è qualità sono le prime a investire. È anche grazie a loro che da dieci anni portiamo il nome di TracMec nel mondo, contribuendo a valorizzare la qualità del prodotto italiano.

L'INVENTORE CON IL GUSTO DELLA VENDITA

“Là dove finiscono il mare e il deserto, tutto il resto può essere pulito con macchine RCM”: è questo il suo slogan come presidente della prima fabbrica italiana di motoscope e lavasciuga per la pulizia industriale e urbana, con un mercato consolidato in Spagna, Germania, Inghilterra, Grecia, Nord Europa, Stati Uniti, Cile, Brasile, Messico, India, Singapore, Malesia, Russia, Giappone, Nord Africa e altri paesi del mondo.

Sono trascorsi quasi cinquant'anni da quando la produzione delle motoscope si fece strada nella storica attività che aveva visto suo padre Romeo protagonista nel settore dei motori marini e industriali, motori diesel e trattori agricoli. L'economista modenese Giuliano Muzzioli, nel libro La Raimondi Costruzioni Meccaniche, racconta che nel 1967, quando l'allora R.C. (Raimondi Costruzioni) si trasferì nell'attuale sede di Casinalbo (MO) e mutò nome in RCM, la qualità eccellente dei vostri motori risultava fuori mercato, in un contesto in cui la concorrenza delle grandi case costruttrici si faceva sentire con un drastico abbattimento dei prezzi. Ma furono principalmente le lotte sindacali, che all'epoca imponevano lo sciopero a singhiozzo, a scoraggiare suo padre rispetto a ogni idea di ampliamento o sviluppo dell'attività. Lei però non poteva accettare questo destino che sembrava segnato...

Io avevo incominciato a lavorare con mio padre a quattordici anni, occupandomi dell'amministrazione, mentre mio fratello maggiore, Renzo, si occupava degli aspetti tecnici. Ma la meccanica per me è e era una passione a cui non potevo rinunciare. Così, presto incominciai a dare il mio apporto: pur non progettando direttamente, ero sempre alla ricerca di qualche innovazione e intanto seguivo gli aspetti commerciali e pubblicitari. Alla fine degli anni sessan-

ta, considerando la crisi che l'azienda stava attraversando, a causa dei fattori a cui lei accennava, insieme ai miei fratelli, cercavo nuovi sbocchi, mettendo a frutto l'ingegno che ha distinto la nostra famiglia dal 1899, quando nostro nonno Ippolito aprì la sua fabbrica di biciclette. Fra le idee che abbiamo sviluppato in quel periodo, ricordo quella di uno skilift portatile, con un motorino da 4 CV, che si poteva trasportare comodamente nel baule dell'auto e si poteva



Roberto Raimondi

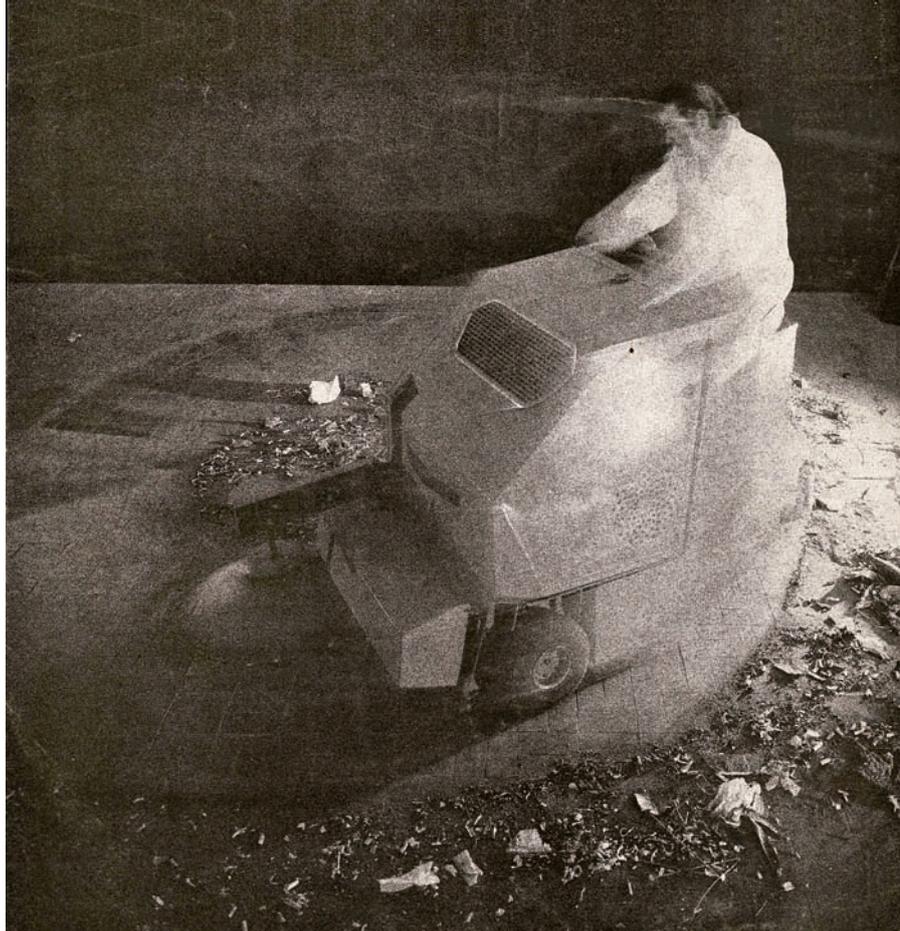
montare in mezz'ora all'occorrenza. Anche se li abbiamo prodotti più per gioco che per business – eravamo noi stessi appassionati di sci –, ne abbiamo realizzati circa 200 e addirittura alcuni alberghi in montagna reclamizzavano le settimane bianche con tanto di skilift portatile RCM.

In seguito avevamo anche accarezzato l'idea di produrre veri e propri impianti di risalita o gatti delle nevi, considerando che avremmo potuto sfruttare la tecnologia delle quattro ruote motrici dei nostri trattori all'avanguardia, ma la messa a punto avrebbe richiesto continui trasferimenti dei nostri tecnici in montagna da Modena, che invece è nel

cuore della pianura Padana. Anche se, a pensarci bene, nostro padre si era dedicato ai motori marini lavorando a Modena.

Tuttavia, l'idea delle spazzatrici non tardò a farsi avanti, grazie all'osservazione di un problema che avevamo sotto gli occhi: il nostro stabilimento aveva, e continua ad avere, il pavimento in cemento e le macchine utensili che utilizzavamo per lavorare metalli come il ferro, la ghisa e l'acciaio producevano enormi quantità di polvere che si depositava dappertutto. Gli operai dedicavano il sabato alla pulizia, ma era un'impresa impossibile: la polvere rimossa dalle macchine e dal pavimento si sollevava e finiva sui bancali e sui vetri, per cui, al termine dell'operazione, il risultato lasciava alquanto a desiderare. Anche le spazzatrici stradali dell'allora municipalizzata, che avevamo utilizzato per pulire lo stabilimento di Casinalbo prima del trasferimento, non avevano un sistema di aspirazione e la polvere che emettevano era quasi superiore a quella che rimuovevano. A un certo punto, mi chiesi se non esistessero macchine in grado di spazzare in modo più intelligente. Allora incominciai la mia ricerca nelle fiere e trovai all'estero le uniche aziende che producevano macchine spazzatrici efficienti, due tedesche e due americane, mentre in

Italia la ditta Usuelli produceva una spazzatrice di dimensioni enormi, con una spazzolina piccolissima, che non poteva essere vincente. Da lì nacque la riflessione che diede avvio alla nostra avventura attuale: se tutte le aziende di produzione, negli anni settanta, avevano il problema di pulire un pavimento di 250 mq in cemento come il nostro, avremmo potuto proporre una soluzione valida almeno alle 2000 aziende presenti a Modena, prima, e poi ai milioni di aziende operative in Italia. E nel mondo? Questa idea era ancora più allettante se pensiamo che le aziende produttrici di spazzatrici erano pochissime, mentre il mercato era completamente scoperto. Dopo aver studiato i prodotti esistenti sul mer-



Prototipo della motoscopa RCM modello R700

cato, i loro pregi e i loro difetti, sono riuscito a costruire con le mie mani e a mettere a punto una macchina in grado di dare una risposta incredibile ai problemi delle piccole e medie imprese italiane, la R700. All'inizio nessuno credeva che potessi avere successo con le macchine pulitrici, neanche mio padre, che era piuttosto contrariato nel vedermi impegnato tutte le sere, ma anche sabato e domenica, per sei mesi, allo sviluppo di queste macchine.

In che modo lei è riuscito a trovare i primi clienti per la R700?

Nell'autunno del 1975, nella palestra in cui mi preparavo alla stagione sciistica, un mio amico che lavorava in una grande azienda del settore ceramico mi disse che avevano intenzione di acquistare le macchine per la pulizia dei loro stabilimenti e stavano provando quelle della ditta tedesca. A quel punto proposi immediatamente la nostra e lui mi diede il numero del capo ufficio acquisti, un uomo inflessibile, che era il terrore dei fornitori. Quando lo incontrai per presentargli la macchina, naturalmente mi chiese se potevo mandargliene una in prova: "Certo, ne abbiamo fatte tante", risposi mentendo: gli avrei mandato l'unico esemplare, il prototipo. Il problema

sorte quando, dopo una settimana, contento delle prestazioni, mi chiamò chiedendomi l'offerta per due macchine di quel tipo. Ma non fu un problema, non c'erano problemi che potessero offuscare quel momento di felicità: la storia delle motoscope RCM era incominciata.

Però non dev'essere stato facile vendere una macchina che, per quanto utile, all'epoca non era conosciuta e poteva sembrare troppo costosa rispetto ai tradizionali mezzi di pulizia...

Infatti, all'epoca non c'erano nemmeno organizzazioni commerciali che potessero proporre le spazzatrici alle aziende e, quando incominciai a occuparmi della vendita diretta, doveti scontrarmi con la rigidità dei ragionieri che presiedevano agli uffici acquisti: "Sa quante scope compro con 250.000 lire?", era la loro prima risposta che mi sentivo dare quando pronunciavo il prezzo della macchina. Così, per far capire loro il valore contenuto in quel prezzo, facevo un paragone calzante: "Quanto costa la sua penna?", chiedevo. E, alla risposta: "Solo 10 lire", rilanciavo: "Allora perché ha comprato la macchina per scrivere?". Spesso, per aggirare la resistenza degli uffici acquisti, dicevo che non avevo intenzione di vendere niente, il mio era solo un test. Lascia-

vo la macchina in prova e, quando tornavo, il risultato era garantito e anche la firma del contratto. Ho viaggiato molto in tutta Italia, con la macchina sul furgone: la scaricavo, la mettevo in funzione e, dopo dieci metri di pulizia, l'affare era fatto. Il gusto della vendita per me è sempre stato irrefrenabile: un giorno stavo andando a Napoli, perché l'azienda tranviaria del posto ci aveva chiesto un'offerta. Percorrendo l'autostrada, all'altezza di Firenze, ho visto un mare di capannoni e non ho resistito: sono uscito per vendere, bussando alle porte di cinque o sei aziende e mostrando la macchina che avevo caricato sul furgone.

All'epoca ancora non pensavo all'espansione internazionale.

Quando ha incominciato a pensarci, quali sono stati i primi passi?

Negli anni ottanta, avevamo già una decina di concessionari che vendevano le nostre macchine in Italia, avevamo ampliato molto la gamma di modelli e, accanto alle motoscope, erano diventate fondamentali per il nostro successo le lavasciuga, anche grazie all'intuizione di nostro fratello Romolo. L'internazionalizzazione per noi è incominciata in maniera abbastanza semplice: la Banca Commerciale Italiana all'epoca offriva un servizio che permetteva alle aziende clienti di distribuire i propri depliant attraverso la sua rete estera, alla ricerca di eventuali clienti fuori dai confini nazionali. Quando decidemmo di usufruire di questo servizio, nel giro di un mese, ci contattarono due aziende, una francese e una austriaca, che presto divennero le nostre prime concessionarie. L'Austria, in particolare, per noi ha rappresentato una vera svolta: la nostra disponibilità era totale, addirittura sui colori e sulle dimensioni, quasi su misura. In seguito abbiamo iniziato a vendere le macchine anche in Germania, attraverso due aziende, una delle quali è tuttora un grande cliente, che acquista circa 1000 macchine all'anno. Lavorare con clienti esigenti come i tedeschi, prima, o i giapponesi, più avanti, ci ha aiutato a produrre macchine sempre più precise ed efficienti. Attualmente siamo in tutto il mondo, addirittura il mese scorso sono venute a farci visita persone dalla Nuova Caledonia.

LA PUNTA E LA BASE DELL'ICEBERG

Ciascun giorno utilizziamo oggetti e strumenti che migliorano la qualità della vita, ma raramente consideriamo che ciascun oggetto è stato costruito grazie alla progettazione e alla produzione di stampi che hanno trasformato un'idea in uno strumento fruibile da milioni di persone. Per costruire uno stampo occorrono ricerca e investimenti, come quelli che quest'anno avete rilanciato per offrire nuovi servizi alle aziende che si rivolgono a voi...

La nostra politica è quella di fornire al cliente, oltre alla costruzione di stampi, una serie di servizi ulteriori come la progettazione, l'assistenza e la relativa documentazione. Quest'ultimo aspetto è molto importante perché comprende un fascicolo tecnico che illustra le fasi di progettazione e costruzione dello stampo,

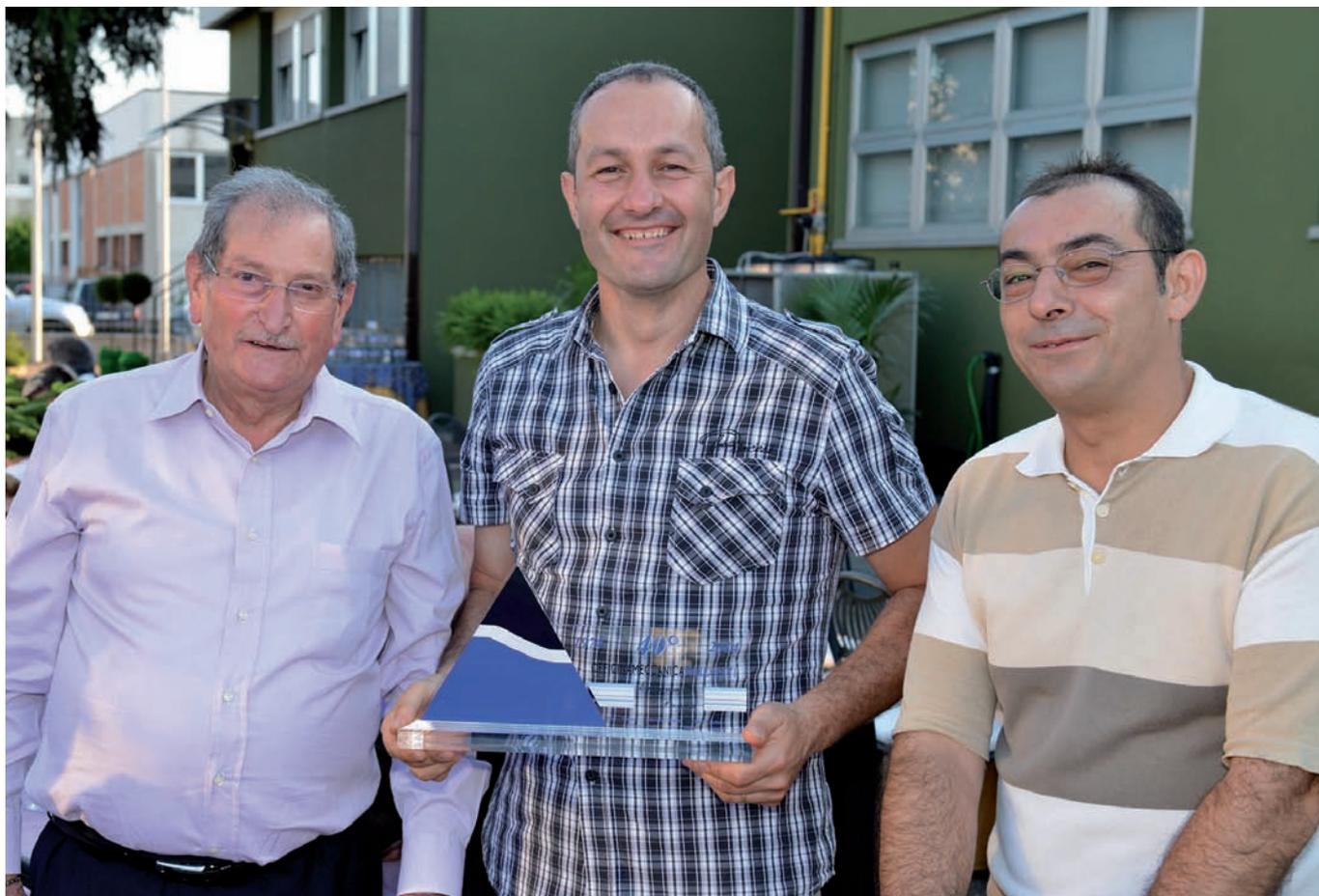
il manuale d'installazione e, infine, il manuale d'uso e manutenzione, che contribuisce a limitare i guasti.

Chi costruisce lo stampo deve avere conoscenze tecniche non solo dei procedimenti di stampaggio, ma anche delle caratteristiche dei materiali di cui sarà composto l'oggetto da produrre. Per questa ragione, le aziende di stampaggio valutano con noi costruttori quali materiali termoplastici utilizzare. Può accadere, per esempio, che l'impresa addetta allo stampaggio acquisti materiale termoplastico ulteriore a quello preventivato e che la fornitrice gli venda lo stesso materiale ma di un lotto diverso. Di questa variazione quasi impercettibile, che incide sulla qualità dello stampaggio e quindi del prodotto finale, sarà però ritenuta responsabile l'azienda che ha

costruito lo stampo. Inoltre, influisce sulla qualità dello stampaggio anche la composizione dei coloranti, che può cambiare in modo notevole le dimensioni e la qualità estetica dell'oggetto stampato, reagendo in maniera diversa alle temperature e ai cicli di stampaggio. Fra i prodotti più difficili da stampare, per esempio, ci sono i mattoncini Lego. Nel corso degli anni, il materiale di cui è composto ciascun elemento non deve subire alterazioni a causa di cambiamenti di temperatura o di altre condizioni ambientali, mantenendo intatta la capacità di combinarsi perfettamente con gli altri. Occorre tenere conto anche del loro colore perché lo stesso materiale dà risultati differenti a seconda del diverso colore iniettato nello stampo.

In futuro sarà sempre più necessario costruire stampi di qualità per la stampa di grandi quantità di prodotto con materiali nuovi...

Già oggi sono molte le aziende che ci chiedono stampi per lo stampaggio di materiali che hanno un ridotto impatto ambientale. Quelli riciclabili e i biodegradabili necessitano di cicli di stampa che presuppongono tecnologie elevate perché possono essere de-



Da sin.: Dante, Stefano e Marco Marchetti in occasione del quarantennale dell'Officina Meccanica Marchetti Srl

teriorati dall'aumento di temperatura a cui sono esposti in fase di stampaggio. Nel settore medicale, per esempio, sono utilizzati prodotti da assemblare, per cui lo stampo deve avere una precisione assoluta.

Le coordinate di cui deve tenere conto chi costruisce stampi sono molteplici. Anche per questo voi disponete di un ufficio di progettazione interno...

Certamente. Non sono molte le aziende di stampaggio che hanno un laboratorio per esaminare i lotti all'arrivo e prima di incominciare a produrre, per tale ragione tendono a delegare ad altre aziende la gestione di queste importanti informazioni. Nel nostro ufficio di progettazione, invece, abbiamo un chimico che analizza i materiali e testa gli effetti delle loro eventuali trasformazioni. Inoltre, il nostro tecnico può affiancare i clienti nella fase successiva di avviamento e collaudo dello stampo. In Italia non è riconosciuta l'importanza della formazione di tali tecnici, mentre in Francia è addirittura nata la *Fédération de la Plasturgie et des Composites*, che predispone specifici corsi di studio per la lavorazione delle materie plastiche.

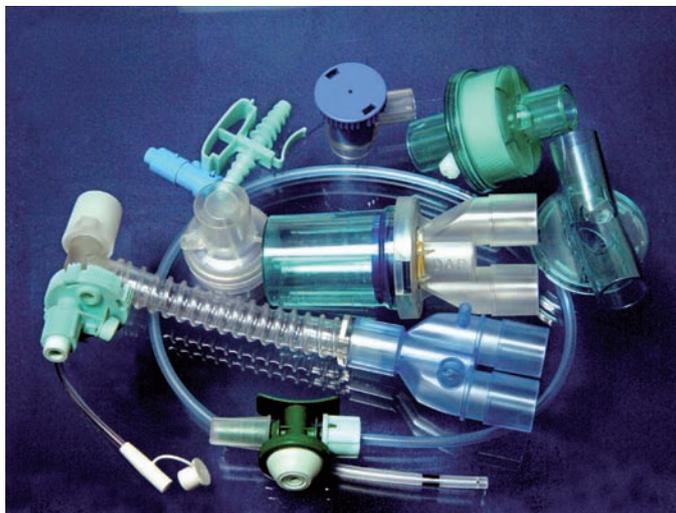
È molto importante anche la ricambistica degli stampi, se consideriamo per esempio che uno stampo è sollecitato dieci volte di più di un'automobile. Noi diamo al cliente un certo numero di ricambi, che includiamo nel preventivo della costruzione dello stampo. Purtroppo però non sono i tecnici a valutare l'acquisto dello stampo, ma gli uffici acquisti, impegnati prevalentemente a fare quadrare i conti. È indicativa la riduzione drastica di tecnici nelle aziende che hanno avviato ristrutturazioni interne negli ultimi anni. Sono le figure che costano di più, ma sono anche quelle più preparate, che determinavano la qualità del lavoro. Pensate che, a causa di questa trasformazione in atto, abbiamo anche incominciato a redigere i manuali tecnici utilizzando un linguaggio più divulgativo, che sia comprensibile anche da chi non ha una formazione tecnica specifica.

Quali vantaggi comporta lo stampo progettato e costruito all'interno della

stessa azienda e non in fasi e sedi separate, come solitamente accade?

Noi progettiamo e costruiamo lo stampo per due ragioni. La prima è che realizziamo un prodotto migliore se lo abbiamo anche progettato e la seconda è che i tempi di consegna stabiliti dai clienti sono ormai sempre più ridotti. Progettando lo stampo, certamente ci assumiamo dei rischi, ma riusciamo a offrire una qualità migliore, oltre a rispettare le scadenze stabilite. Fino a pochi anni fa trascorrevano circa sei mesi fra il momento dell'ordine del cliente e la consegna dello stampo, oggi noi abbiamo dimezzato i tempi.

Il settore degli stampi ha attraversato trasformazioni notevoli. Se, negli anni sessanta, si utilizzavano pochi



Alcune produzioni dell'Officina Meccanica Marchetti Srl

materiali e solo due persone lavoravano a bordo macchina – quella che avviava lo stampo e quella che si assicurava che non si verificassero errori –, oggi la macchina è completamente automatizzata. Questo ha profondamente cambiato l'ambiente di lavoro, al punto che oggi si fabbricano stampi che producono in camere bianche, ovvero in ambienti quasi completamente sterilizzati, utili nel settore biomedicale, per esempio. Negli anni settanta, i consumatori sono diventati esigenti anche in termini di qualità del particolare e di estetica del prodotto, ed è diventata fondamentale la figura del designer. Oggi, invece, è essenziale costruire nella direzione di salvaguardare l'ambiente, e la sfida è quella di costruire stampi a basso costo, che utilizzino materiali biodegradabili per una produzione su larga scala.

Tra le novità del settore c'è anche quella delle stampanti 3D, che sembrano garantire costi molto ridotti. Che testimonianza può dare a questo proposito?

In questo momento nel nostro settore c'è una gran confusione. Si è diffusa la credenza che lo stampo classico possa essere sostituito dalla tecnologia 3D. Questa tecnologia, però, è efficace solamente per la costruzione di un numero limitato di particolari, che peraltro devono essere di determinati materiali. L'elevato investimento iniziale per la costruzione dello stampo, invece, consente vantaggi ulteriori. L'incidenza del costo di uno stampo sulla produzione reale è pressoché insignificante, per esempio, se consideriamo l'investimento di 200.000 euro per l'acquisto di uno stampo

medio capace di stampare 20 milioni di pezzi: il periodo di attività dello stampo ripaga ampiamente i costi iniziali. Non a caso il nostro logo aziendale rappresenta un iceberg, la cui piccola estremità superiore indica i costi, che sono quelli che si vedono subito nel momento dell'acquisto dello stampo. Ma questi sono ampiamente ripagati dalla quantità di lavoro dello stampo durante la sua vita produttiva e sono rappresentati dalla base ampia e sommersa dell'iceberg. Un bicchiere di plastica usa e

getta ha un valore economico basso perché è prodotto da uno stampo che ha cicli di lavorazione molto brevi: in un minuto può stampare mille pezzi. Quanto più un prodotto è povero e costa poco, tanto più lo stampo avrà tecnologie innovative di costruzione. Uno degli stampi più difficili che abbiamo costruito alcuni anni fa è stato quello per produrre l'involucro della sorpresa contenuta nell'ovetto Kinder, un oggetto a cui diamo poco valore, ma che richiede tecnologie avanzate per la progettazione perché lo stampo deve produrre moltissimi pezzi.

La nostra ultraquarantennale esperienza ci consente, inoltre, di disporre di un ampio archivio di disegni degli stampi che abbiamo prodotto, la cui tecnologia siamo in grado di migliorare senza necessariamente ricostruire lo stampo. È un servizio speciale che offriamo alle aziende clienti.

FLASH X-PRESS

l'epilazione laser uomo-donna al costo della ceretta



Peli in eccesso? Ora non più!

Flash X-Press, tecnologia laser di ultima generazione, permette trattamenti in tempi dimezzati rispetto alla luce pulsata: sedute più brevi e piacevoli con risultati superiori e duraturi.

www.tecnologiedilusso.it



ALOHA CENTRO ESTETICO E ABBRONZATURA

Bologna
Via Sabotino 8/C
Tel. 051.4122552

Lavino di Mezzo
Via Emilia 20/F
Tel. 051.6508072

alohaestetica@hotmail.it - www.aloha-estetica.it

DANIELA ASCARI

socio di ABL Srl, Cavezzo (MO)

IL TEMPO DELL'INTERNAZIONALISMO

A proposito del titolo di questo numero del giornale Il nostro tempo, mai come nel caso di ABL, l'impresa è protagonista del tempo, non lo aspetta, anzi, innesca incessantemente nuovi processi che contribuiscono alla trasformazione sia del settore in cui opera sia della società civile, che ne trae vantaggio per il miglioramento della qualità della vita...

Da quando mio padre l'ha fondata nel 1978, l'unica cosa rimasta dell'ABL è il nome, per il resto è una continua evoluzione. Nei miei ventiquattro anni di esperienza in azienda, ho constatato che è stata una fucina di talenti, sempre in fermento per seguire le tante opportunità che intravedevamo. Poteva esserci paura del futuro, ma siamo sempre stati consapevoli del fatto che l'avvenire lo plasmiamo noi. Il 5 maggio scorso mio padre ha compiuto settantadue anni, ma continua a non stare mai fermo e ha insegnato a me e a mio fratello, Luca, a non porci mai limiti. Basti pensare al contributo straordinario che ha dato al settore delle macchine per la lavorazione della frutta: oggi, in tutto il mondo, chi vuole pelare la frutta a livello industriale sa che deve rivolgersi all'ABL, proprio qui a Cavezzo. Mio padre ha sempre scommesso sull'arte che passava dalle sue mani e non si è mai posto il problema di non avere una laurea in ingegneria: i primi anni in cui partecipavamo a fiere negli Stati Uniti, alla domanda che gli veniva posta su quale college avesse frequentato per dimostrare una competenza così significativa, dichiarava divertito di aver frequentato l'università alla Staggia! Staggia è una minuscola frazione di San Prospero, abbastanza improntata all'attività contadina, altro che college.

Qual è stato il suo apporto specifico alla trasformazione nell'azienda?

Io non sono laureata, è stata una scelta, una volontà, però appena terminati gli studi, nel 1991, dopo aver seguito un corso organizzato dalla CNA-ECIPAR, ho incominciato a lavorare in ABL. Il titolo del corso "Junior Manager" era piuttosto ambizioso. Tra i vari argomen-

Inaugurazione della Sede dell'ABL a Cavezzo, ricostruita dopo il terremoto del 2012.

Da sin.: Daniela Ascari e figli, Luca Ascari e figli, Carlo Ascari; alle spalle: Lisa Luppi, sindaco di Cavezzo, e Gian Carlo Muzzarelli, allora Assessore alla Attività Produttive della Regione Emilia Romagna

ti toccati m'incuriosiva in modo particolare l'aspetto del marketing, del commercio e così, appena entrata in azienda, non mi sono lasciata scappare l'occasione. Ho avuto la fortuna di relazionarmi subito con persone di paesi, culture e lingue differenti, potendo andare all'estero in occasione delle fiere. È stata una bellissima palestra. Da sempre l'ABL ha avuto una forte vocazione per l'export e così già durante le fiere internazionali iniziavo a immaginare e a esplorare quello che sarebbe potuto diventare lo scenario futuro dell'azienda, ma anche a pensare alla mia attività al suo interno. Poco dopo si è inserito anche mio fratello e insieme abbiamo subito trasformato le fiere in occasioni conviviali, quasi una festa, dove incontravamo le persone più disparate, con cui tuttora siamo in contatto: anche se non tutte sono diventate clienti o fornitori, quello che importava era ed è l'incontro.

In realtà, senza l'incontro, nulla accade, quindi non c'è il tempo, tutto resta fermo...

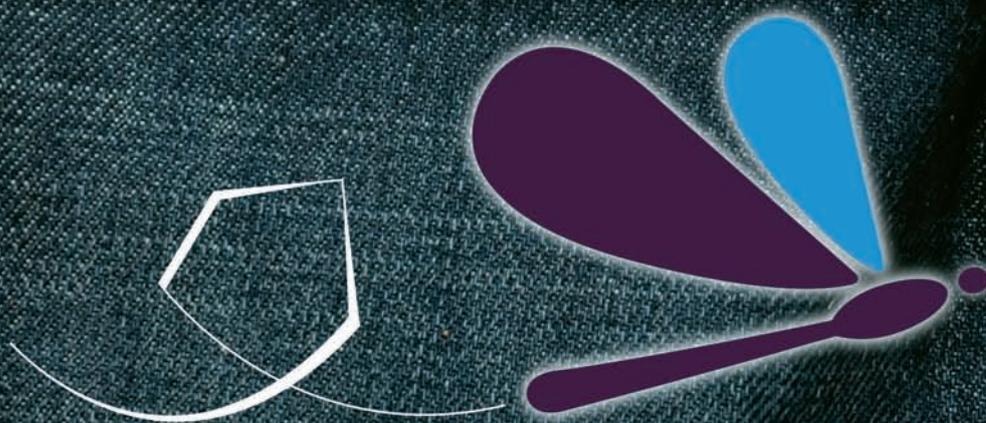
Grazie agli incontri, abbiamo capito quale potesse essere la portata di una piccola azienda familiare, nonostante fosse inserita nel contesto abbastanza rurale della realtà cavezzese: potevamo realizzare tecnologie importanti e fornirle in tutto il mondo. Credo che anche questo abbia contribuito a fare la differenza rispetto ad altre realtà che erano sul mercato.

Quando lei ha iniziato a lavorare, a che punto era l'attività commerciale all'estero?

Mio padre e alcuni collaboratori erano già stati presenti a qualche fiera internazionale, in particolare in Francia e in Olanda, perché la macchina per la lavorazione delle mele veniva conside-

rata piuttosto interessante dai contadini francesi e olandesi, che non riuscivano a vendere le mele di seconda e terza scelta al mercato, mentre, una volta pelate, potevano venderle alle pasticcerie. Le prime diverse decine di macchine sono state vendute proprio in Francia e in Olanda a molti che sono tuttora nostri clienti, con cui siamo cresciuti insieme. La nostra espansione estera è partita da lì. Bisogna capire il contesto: l'ABL parte nel 1978, le prime macchine quasi dieci anni dopo. Era ancora un'officina meccanica, dal mercato accento artigianale, che occupava poco più di venti persone. C'era la possibilità di plasmare tanto. E qualche contributo l'ho dato. Mio padre mi diede carta bianca, avvertendomi però che ciascuna decisione avrebbe avuto i suoi effetti. La prima innovazione che introdussi fu quella di dismettere l'invio delle offerte indiscriminate: dopo ciascuna fiera era abitudine ricontattare tutti coloro che ci avevano lasciato il biglietto da visita inviando subito un'offerta. Avevo capito che in questo modo c'era il rischio di svilire il senso del prodotto fornito. Molte volte in fiera non c'era abbastanza tempo per illustrare il prodotto alla perfezione. Allora, anziché inviare subito un preventivo, abbiamo iniziato a scrivere una lettera interlocutoria, per tenere vive le conversazioni, per mantenere i rapporti finché non erano gli stessi clienti a chiederci un'offerta o a proporre addirittura di recarsi in ABL per un incontro. Il corso della CNA mi aveva permesso di capire che alle fiere non ha senso mantenere un approccio uniformato per tutti, perché ciascun cliente ha esigenze differenti.





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

QUALE PROGRAMMA PER LE MICRO, PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Il 30 aprile scorso, lei è stato eletto presidente di Ascom Modena Confcommercio Imprese per l'Italia. Per nove anni, fino al 30 aprile, è stato presidente a Carpi e vicepresidente di Camera di Commercio, nonché promotore e fondatore dell'associazione Carpi Centro.

La particolare attenzione al centro storico ha rappresentato uno dei punti forti emersi anche nel suo discorso d'insediamento...

Il territorio per me è sempre stato un punto di partenza per l'associazionismo.

Quando entrai nel Consiglio di Confcommercio, il presidente uscente Carlo Galassi mi affidò subito la delega al territorio e in questa direzione ho cercato di dare un contributo, facendo in modo che la partecipazione alla rappresentanza associativa si estendesse a tutta la provincia.

Questa è la base del mio programma, ma ci sono tanti altri punti, come per esempio l'esigenza di un coordinamento costante con la sede regionale e con quella nazionale di Confcommercio.

Le piccole e medie imprese sono soggette a vere e proprie vessazioni con tassazioni che a volte sono assolutamente inique, ma le proposte in direzione di una trasformazione del nostro sistema fiscale e contributivo non possono essere portate avanti a livello provinciale. Ecco perché il collegamento con la nostra sede nazionale e con quella regionale si rivela fondamentale.

Non abbiamo nessun interesse al conflitto con gli enti locali, ma abbiamo professionalità all'interno della nostra organizzazione, che

possono stimolare il dibattito e il confronto sia con gli enti locali sia con le altre organizzazioni imprenditoriali del territorio.

Anzi, dalla coesione tra le associazioni, nonostante comporti la necessità di rinunciare singolarmente a qualche vantaggio, dipende la possibilità di colpire con forza il bersaglio e assicurare la vita delle micro, piccole e medie imprese.

Un altro elemento da portare



Giorgio Vecchi

all'attenzione dei nostri governi regionali e nazionali è che la ripresa può intervenire solo se ripartono i consumi interni.

L'80 per cento dei consumi interni produce il PIL, se non c'è la fiducia dei consumatori, l'obiettivo è molto difficile da raggiungere. Va bene l'internazionalizzazione, ma le piccole e medie imprese sono ancora la spina dorsale.

Un ulteriore punto del programma consiste nel sottolineare alle istituzioni che il piccolo commercio nei centri storici, ma anche nei quartieri, ha un ruolo non solo di servizio,

ma anche fortemente sociale.

Anche culturale, poiché i nostri negozi sono sempre frutto di un patrimonio di artigianalità...

Nella mia attività constato che le persone hanno bisogno di confrontarsi e di chiedere un consiglio. Oggi non si parla più neanche in famiglia, si lavora solo con il telefonino e il computer e nella grande distribuzione non si trova la stessa attenzione.

Nel suo discorso d'insediamento, lei ha affermato che l'innovazione passa soprattutto attraverso la formazione...

Credo che la formazione sia oggi un punto nodale. Le esigenze del commercio sono cambiate radicalmente negli ultimi anni, quindi occorre una formazione specifica per gli imprenditori del commercio, ma anche una formazione all'interno della nostra stessa organizzazione,

che eroga servizi agli imprenditori e quindi deve considerarli veri e propri clienti, anche se sono soci.

Inoltre, credo che sia necessario fare formazione sull'innovazione, poiché, soprattutto nel terziario, sorgono attività all'avanguardia e noi dobbiamo essere pronti. Il nostro ente di formazione, l'ISCOM, è davvero straordinario sotto questo aspetto, ma noi dovremmo essere preparati ad agganciare le esigenze delle nuove start-up e accompagnarle fin dai loro primi passi. Le nuove attività e le nuove forme di impresa possono essere veramente tante: per esempio, considerando che sta crescendo molto il franchising, perché non valutare la possibilità di fare franchising anche dei nostri negozi storici?

Oggi potrebbe essere un'occasione perché avrebbero la possibilità di spendere un marchio che negli anni passati non era necessario.

Non tutti sono preparati nel settore del franchising – e anche per questo ci stiamo lavorando molto –, ma potrebbe essere un modo per rilanciare attività che oggi sono in crisi.

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



LA CARTA DI BOLOGNA PER LA TUTELA DEI CARROZZIERI E DEI CITTADINI

Come e quando nasce Federcarrozzeri?

Nel 2011 il governo Monti ha approvato il DL 138, il cui art. 29 prevedeva una limitazione del pagamento da parte delle compagnie assicurative, in caso di sinistri, del 30 per cento rispetto all'importo che il carrozziere avrebbe definito. Questo decreto che sembrava offrire vari benefici all'assicurato si traduceva in una riduzione degli indennizzi, comportando il dominio incontrastato delle compagnie sulla filiera dell'autoriparazione. Occorreva far sentire la testimonianza dei carrozzieri indipendenti, cioè non convenzionati con le assicurazioni, per questo, attraverso il blog del portale www.ilCarroziere.it (online dal 2007), è nata l'idea di impedire la conversione in legge del decreto, intasando i fax degli uffici del Parlamento delegati a questa decisione. Successivamente, anche grazie a un'audizione con i parlamentari, siamo riusciti a ottenere lo stralcio dell'articolo 29 e, nel marzo 2012, abbiamo costituito Federcarrozzeri.

In che modo la vostra battaglia avvantaggia anche gli assicurati?

Quando è incominciata questa campagna di sensibilizzazione, abbiamo considerato anche la lesione dei diritti di altre categorie, ottenendo i primi riscontri positivi dall'Associazione Italiana familiari e Vittime della Strada (AIFVS), dall'Organismo Unitario dell'Avvocatura Italiana (OUI), dal Sindacato Italiano Specialisti in Medicina Legale e delle Assicurazioni (SISMLA) e dall'Unione Nazionale Avvocati Responsabilità Civile e Assicurativa (UNARCA). La nostra battaglia ha raccolto altri numerosi consensi e l'11 gennaio 2014, insieme ad altre importanti associazioni nazionali, abbiamo redatto la "Carta di Bologna" (www.cartadibologna.org), che rilancia la libera portabilità delle polizze e la libera scelta dei riparatori, il diritto a giusti e equi risarcimenti,

l'istituzione di un'agenzia antifrode indipendente in ambito assicurativo e la rottamazione, per dir così, del risarcimento diretto. Attualmente, la questione posta dall'art. 29, riproposta nell'art. 8 del DL 145/2013 del Governo Letta – di cui peraltro, ancora una volta, abbiamo ottenuto lo stralcio –, si ripresenta nel Disegno di legge sulla concorrenza, sostenuto dal Governo Renzi.

Questa normativa prosegue nella direzione di standardizzare il sinistro, favorendo un sistema di convenzioni per cui le compagnie decidono dove il danneggiato si deve curare e dove deve riparare l'auto. Si chiama Ddl Concorrenza, ma in questo caso proprio la concorrenza viene negata. Se l'assicurato A danneggia l'assicurato B, in teoria spetterebbe a A risarcire B. Tuttavia, da quando è stato istituito l'indennizzo diretto con il DPR 254/2006, se A danneggia B, spetta alla compagnia assicuratrice di B risarcire B. Ma, se la compagnia di B deve formulare una proposta di liquidazione del danno al proprio assicurato B e poi chiede il rimborso di quanto ha pagato alla compagnia di A, potrebbe sorgere un problema: la compagnia di B potrebbe cercare di pagare il carrozziere il meno possibile per guadagnare di più.

Ma i costi non risultano da una fattura?

Certamente, ma questa legge ha istituito una stanza di compensazione con cui le compagnie assicurative decidono il valore medio del danno e poi risarciscono. Se A recasse a B un danno valutato, secondo un valore medio, di 2000 euro, e la compagnia di B riuscisse invece a pagare 1800 euro, quando andrà in camera di compensazione per la regolazione contabile di quanto ha risarcito, ne pretenderà di più, cioè 2000. È ovvio che se invece il valore del danno fosse più elevato, potrebbe incassare solo i 2000 euro che erano stati calcolati

come costo medio.

Qual è allora la funzione del perito?

In ambito risarcitorio chi decide il valore del danno è un perito, che però non è una figura terza, ma è nominato e pagato dalla compagnia che deve risarcire. La parola del carrozziere può rafforzare le richieste del consumatore, ma non è sufficiente. Grazie alle infortunistiche, agli avvocati patrocinatori e ai patrocinatori stragiudiziali le ragioni del consumatore sono maggiormente tutelate e noi carrozzieri siamo riusciti a salvaguardare le nostre aziende, difendendo la giusta retribuzione del nostro operato.

Fare imprenditoria confrontandosi con il mercato assicurativo non è semplice: in un incidente spesso le vetture coinvolte sono due, una ha ragione e l'altra ha torto, quindi il profitto dei carrozzieri proviene per il 50 per cento dalla compagnia e per il 50 per cento dal privato, che paga il proprio danno. Se in questi anni la compagnia avesse deciso il prezzo della riparazione, probabilmente numerose nostre aziende avrebbero chiuso o sarebbero indebitate, come peraltro è accaduto. La gran parte di una fattura di riparazione da 1000 euro è composta dalla voce ricambi, solo una piccola parte è costituita dalla manodopera. Pertanto, se la compagnia limita il risarcimento a 800 o 900 euro, per esempio, non si riesce a pagare la manodopera, rischiando l'indebitamento. Non a caso, da un'indagine delle Camere di Commercio, condotta in Lombardia rispetto agli ultimi dieci anni, da quando è stato istituito l'indennizzo diretto, emerge il dato che le carrozzerie hanno aumentato il loro indebitamento con lo stato e con i fornitori.

Quali sono i progetti immediati di Federcarrozzeri?

Ci auguriamo lo stralcio della norma, ma vorremmo anche sensibilizzare di più l'opinione pubblica. Il settore automobilistico è in crisi e una parte di noi carrozzieri non opera in maniera corretta per guadagnare qualcosa in più. Vorrei che fossero valorizzate le aziende sane del settore, che mantengono sicure le auto di milioni di italiani e danno lavoro a tanti cittadini, rispettando le innumerevoli normative, che rischiano di asfissiare una fra le parti produttive più entusiaste e costruttive del paese.

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

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICE: FRA I PRIMI BEST PLACE TO WORK

Da due anni lei ricopre il ruolo di Sales Coordinator Manager all'interno di Volkswagen Financial Service, in cui ha lavorato dal 1994 come responsabile di zona delle aziende concessionarie dell'Emilia Romagna, prima, e come capo area di una zona molto ampia del centro-nord, poi. Come si svolge il suo lavoro e cosa distingue Volkswagen Bank nel panorama automobilistico?

La Volkswagen Financial Service, banca captive del Gruppo Volkswagen, raccoglie sotto un'unica direzione commerciale diverse aree di business: dal retail, ovvero finanziamenti, leasing e assicurazioni destinati all'acquisto di auto nuove e usate, ai servizi bancari offerti alle aziende concessionarie del Gruppo, fino ad arrivare all'area in forte sviluppo del noleggio a lungo termine. Il nostro sistema oggi è unico: non ci sono altre finanziarie o captive che gestiscono un apparato d'incentivazione costruito in maniera così dinamica e in funzione delle performance dei concessionari e del miglioramento dei processi lavorativi.

Il coordinamento delle risorse è un aspetto fondamentale, sia per il lavoro sul campo, sia per quello strategico: quando ero capo area e seguivo i concessionari, coordinavo tredici responsabili di zona con i quali ci confrontavamo frequentemente per capire come migliorare il business. Ora la prospettiva è più ampia e il livello di coordinamento che serve alla mia funzione si è elevato, perché è necessario cercare di armonizzare le esigenze specifiche del territorio con quelle che intervengono nella direzione dell'azienda. Come Sales Coordinator Manager ho avuto la possibilità di partecipare in prima persona allo sviluppo del sistema d'incentivazione e di dare il mio contributo specifico nella costruzione del progetto.

La nostra presenza sul territo-

rio nel corso di questi anni è cambiata notevolmente: i nostri responsabili di zona sul territorio sono diventati consulenti e accompagnano le aziende concessionarie del Gruppo Volkswagen verso un risultato migliore, analizzando le azioni commerciali e i processi di vendita all'interno di ogni singola azienda, condividendo l'analisi con il titolare, in modo che nella piramide organizzativa del concessionario tutti i collaboratori vengano coinvolti. Uno degli obiettivi principali è assicurare una maggiore presenza del nostro responsabile sul punto vendita, poiché conoscere in maniera adeguata l'azienda è l'unico modo per trovare strategie di crescita valide ed efficaci.

Queste figure svolgono una funzione di ascolto, che consente loro di trovare insieme al concessionario le strategie migliori, e non una funzione di controllo, in cui la strategia è creata dall'alto e deve essere semplicemente tradotta...

Proprio per questo motivo preveniamo una presenza assidua, con cadenza almeno settimanale, dei nostri

responsabili di zona in concessionaria. La buona riuscita degli interventi individuati passa dalla piena condivisione con il titolare, in fase preliminare, alla successiva messa in pratica con riunioni mirate, in un rapporto one-to-one con il personale di vendita, dove si costruiscono insieme le strategie d'azione. Internamente svolgiamo riunioni mensili con la partecipazione del capo area e dei responsabili di zona, nelle quali si esegue un check sullo stato di avanzamento degli action plan attivati su ciascuna concessionaria. In queste riunioni è sempre presente anche la Direzione commerciale, per aumentare la motivazione all'interno della squadra e far sì che il messaggio non sia trasmesso in maniera verticale, ma trasversale, con un interscambio costante.

Possiamo constatare che con la vostra attività state contribuendo a un miglioramento del clima generale all'interno del Gruppo. Il vostro obiettivo è comunicare una filosofia e una serie di valori, non solo contribuire all'aumento del fatturato.

La crescita dei servizi e delle risorse economiche è necessariamente abbinate all'aumento dei volumi, questo è avvenuto perché la rete ha valutato positivamente la qualità e l'adeguatezza dei servizi offerti. Abbiamo puntato a fidelizzare la clientela non soltanto al brand, ma all'azienda concessionaria stessa, costruendo, contemporaneamente, un buon livello di remunerazione. Ritengo sia estremamente gratificante lavorare per un'azienda che nel corso degli ultimi quattro anni ha ricevuto un importante feedback positivo dalla rete dei concessionari, attraverso la valutazione espressa dal Dealerstat (Servizi Finanziari della Casa) sempre nei primi cinque posti tra le finanziarie captive nel panorama automobilistico. La nostra azienda, poi, ha scelto anche di partecipare all'indagine di soddisfazione interna denominata Best Place to Work, in uno scenario di circa trecento multinazionali: chiedendo a ogni collaboratore di esprimere una valutazione sull'attività e sulla qualità lavorativa, ha raggiunto il tredicesimo posto. Quando c'è soddisfazione interna ed esterna, si riescono ad affrontare meglio anche le situazioni più difficili.



Gianni Zini

PER ANDARE LONTANO, CAMMINIAMO INSIEME

Leader mondiale nel settore della mammografia e in particolare della tomosintesi applicata in ambito mammografico, IMS, Internazionale Medico Scientifico, celebra i suoi primi cinquant'anni con la produzione dell'unica macchina nel pianeta che consente la diagnosi precoce del tumore al seno, grazie al dispositivo per tomosintesi mammaria, che implementa numerose e innovative soluzioni 3D, Giotto Class. Il suo inventore è di Bologna e l'azienda che produce Giotto, che ha salvato la vita a milioni di donne, non è una multinazionale ed è italiana. Ci racconta com'è incominciato e come prosegue il suo viaggio?

Sono nato a Bologna, dove ho conseguito il diploma di perito elettrotecnico mentre nel frattempo lavoravo in una storica ditta di apparecchiature per la radiologia, la Rangoni e Puricelli. Avevo ventiquattro anni quando l'azienda mi ha pregato di iscrivermi all'università per seguire un corso biennale per divenire tecnico radiologo. Percepivo così lo stipendio per l'intera giornata lavorativa, nonostante ne dedicassi una parte alla formazione pratica nelle sale raggi. Nel 1959 sono stato inviato in Libia per installare e avviare una serie di impianti per l'Inps libica. All'epoca, l'organizzazione del paese era molto carente, tant'è che, al mio arrivo, ho trovato gli impianti in strada perché non erano state ancora costruite le sale in cui installarli. Nella disperazione assoluta, trovai la lucidità per ordinare l'intervento di ventiquattro capomastri e ci mettemmo subito al lavoro. Un mese dopo, il 24 dicembre, mentre in Libia si festeggiava la ricorrenza della liberazione dall'occupazione coloniale italiana, avevamo finalmente concluso l'installazione dell'impianto. Per l'occasione invitai il re libico, Idris, nelle sale di radiologia e ricordo la sua grande emozione quando gli feci premere il pulsante d'accensione della macchina. Quell'immagine, fotografata e ripresa dalle telecamere,



Bruno Toniolo

divenne il simbolo del progresso del paese.

La mia fortuna è incominciata quando, nel 1963, essendo l'unico vero tecnico di radiologia in Libia, fui chiamato con urgenza dal direttore dell'ospedale di Bengasi per riparare sei impianti radiologici di una ditta inglese. Concluso l'orario di lavoro, mi recavo nell'ospedale per rimettere in moto le apparecchiature guaste. Mi attenevo all'occorrenza senza calcolare le conseguenze del mio gesto, che consideravo un'opera di carità per salvare gli ammalati che potevano vivere solo grazie a quelle macchine. Ne riparai cinque su sei e fui convocato dal Governatore della Cirenaica, Hibrain Muntasser, che volle ringraziarmi personalmente, offrendomi una busta. Il contenuto della busta era tutt'altro che un souvenir, come avevo immaginato salutando il mio interlocutore. Quando aprii la busta e constatai che era piena di soldi, tornai dal Governatore declinando garbatamente l'offerta. Il Governatore volle allora lasciarmi il suo numero privato di telefono, manifestando la sua disponibilità per qualsiasi mia necessità. Non co-

noscevo le usanze del paese libico e tanto meno la loro lingua, pertanto imparai solo dopo che il mio gesto aveva prodotto per loro un debito di riconoscenza che prima o poi sarebbe stato saldato. Ero un bravo tecnico, ma non avevo ancora capito di essere anche un bravo venditore. Se ne accorse invece la ditta per cui lavoravo, che mi propose di cessare l'attività tecnica per dedicarmi a quella di vendita e m'inviò in Egitto, al Cairo. Qui incontrai un commerciante tedesco di diamanti, Hemil Henrich, che aveva diverse conoscenze nel settore ospedaliero egiziano. Grazie a lui, vendetti una tra le apparecchiature più complesse e innovative della nostra produzione alla più grande università del mondo arabo dell'epoca. Per uno strano caso, qualche giorno dopo, incontrai nell'albergo in cui soggiornavo il direttore dell'ospedale libico di Bengasi, che nel frattempo era diventato ministro della Sanità in Libia. Il suo collaboratore mi riferì che non era possibile rifiutare il dono del Governatore, ma ero giustificato in quanto straniero e aggiunse testualmente: "Il ministro ha un debito enorme con lei, ha indagato sul suo conto e ha scoperto che non è un imprenditore, come credeva, ma un dipendente. Il ministro ritiene che lei debba aprire una sua ditta. Deve andare alla direzione della sua azienda e riferire che il ministro della Sanità vuole che lei divenga imprenditore. Se la ditta rifiuterà, le sarà negato per sempre l'accesso in Libia". Avevo già venduto alla sanità libica ben 58 impianti, che poi avevo montato e gestito io stesso, quindi ero in grado di aprire un'attività indipendente. Rientrato in Italia, riferii al direttore generale dell'azienda – che nel frattempo era stata acquisita dalla francese CGR, Compagnia Generale di Radiologia – il progetto di aprire la mia impresa, che fu accettato, a patto che continuassi a vendere i macchinari di radiologia per conto di CGR. Nacque così la IMS, inizialmente attiva nel settore delle forniture sanitarie di apparecchi chirurgici e di arredamento ospedaliero. Il ministro garantì in prima persona il mio operato, indicandomi come venditore privilegiato. Avevo 31 anni e correva l'anno 1965.

L'impresa riuscì e ottenni perfino una commessa per il rinnovo di tutti



Strumentazioni di ultima generazione per l'indagine mammografica proposte da IMS Spa di Sasso Marconi, Bologna

gli ospedali della Libia, arrivando a fatturare 8 miliardi di lire l'anno. Nel 1969 scoppiò la rivoluzione e circa sei mesi dopo Mu' ammar Gheddafi fece un tour negli ospedali per i quali intimò l'ordine di reperire subito dalla IMS tutte le attrezzature necessarie per la loro modernizzazione.

L'avventura della radiologia mi ha consentito di viaggiare in diversi paesi del mondo. Nel 1970, per esempio, mi trovavo in Brasile per un breve soggiorno: in pochi giorni avviai alleanze e incominciasti a lavorare al marketing dell'azienda, confrontandoti con multinazionali già operanti nel paese, come Philips e Siemens. Le nostre apparecchiature erano migliori di quelle dei due colossi e costavano il 48 per cento in meno. Feci tradurre tutti i depliant della CGR in portoghese e allestii il salone del Copacabana Palace di Rio de Janeiro, in cui si sarebbe svolto il congresso latinoamericano del settore, con la nostra strumentazione radiologica. Grazie a quell'iniziativa, in soli tre giorni stipulai ben 17 contratti per la vendita degli impianti. Durante la serata di gala, proposi al presidente dell'azienda di licenziarmi per divenire rivenditore di CGR in Brasile, ma non mi accordò questa possibilità e il mattino seguente presentai le dimissioni. Incominciasti allora a lavorare come tecnico per l'ONU con la produzione IMS e nel 1987 avviai la ricerca per la costruzione di apparecchiature per la mammografia. Dopo due anni di studi, producevamo e commercializzavamo mammografi



analogici e poi i più innovativi digitali, facendo concorrenza ad altre aziende del settore.

Oggi siete gli unici al mondo a progettare, produrre e vendere le apparecchiature per la tomosintesi con tecnologia 3D, che permette di eseguire una lettura a strati dell'area senologica da analizzare con una perfezione quasi assoluta...

La nuova macchina si chiama Giotto Class ed è speciale anche per la mobilità che consente nello svolgimento della tomosintesi. La struttura inclinata dell'apparecchio permette al seno della donna di entrare quasi completamente nel campo radiografico, consentendo il rilassamento della muscolatura.

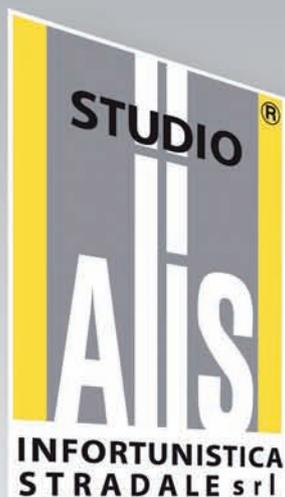
Questo è molto importante nel caso ci fosse, per esempio, una lesione retro-mammaria, che la tensione dei pettorali potrebbe nascondere. Con Giotto Class è possibile anche fare la biopsia per aspirare completamente la lesione. Attualmente, è l'unico dispositivo al mondo 2 in 1, coperto da brevetto, che utilizza lo stesso rilevatore per mammografia e per biopsia con paziente in posizione prona o verticale.

In Italia abbiamo venduto circa 130 macchine e nel mondo 6.800. I principali acquirenti nel paese sono enti privati, mentre il settore pubblico ha ancora qualche difficoltà a fare investimenti di questo tipo. È un peccato, anche perché abbiamo costi meno elevati di altri con apparecchiature che ci rendono leader nel settore, di cui le donne italiane potrebbero avvalersi. Una protagonista della scena politica statunitense può testimoniare la scoperta di un tumore al seno solo grazie all'utilizzo di Giotto.

La mia vicenda mi ha fatto intendere che c'è un destino che si compie secondo logiche non immediatamente comprensibili, per questo ho imparato che se vogliamo pensare in modo lungimirante dobbiamo camminare da soli, ma se vogliamo andare lontano dobbiamo camminare insieme. L'Italia è un grande paese in cui operano grandi uomini che ciascuno giorno inventano e costruiscono in solitudine, ma occorre che siano sostenuti dal loro paese, perché insieme possiamo fare una lunga strada.

NON ACCETTARE UN RISARCIMENTO QUALSIASI

**SE HAI AVUTO UN INCIDENTE STRADALE
RIVOLGITI ALLO STUDIO ALIS INFORTUNISTICA.**



**CONTRO LO STRAPOTERE
DELLE ASSICURAZIONI**

**LO STUDIO ALIS
DIFENDE I TUOI DIRITTI.**

**PROFESSIONALITÀ, CORRETTEZZA, TRASPARENZA, EFFICACIA:
I TRATTI DISTINTIVI DELLO STUDIO ALIS INFORTUNISTICA**



Noi dello Studio Alis Infortunistica Stradale mettiamo a Tua disposizione un'esperienza di oltre trent'anni di lavoro nel campo dell'infortunistica stradale. Con professionalità, correttezza, trasparenza e determinazione difendiamo le Tue ragioni, stando al Tuo fianco in ogni fase della controversia, contro lo strapotere delle compagnie assicurative. Uno staff completo di medici, avvocati, periti e tecnici del settore garantisce l'efficacia della nostra azione a Tuo esclusivo e primario interesse. Vicino a casa Tua, a Bologna e Provincia. Ti aspettiamo per ogni informazione e consulenza gratuita.

**Lo studio Alis Infortunistica Stradale
Ti è vicino!**

**LO STUDIO
ALIS INFORTUNISTICA
È SEMPRE AL TUO FIANCO
CON UN SERVIZIO COMPLETO**

- ANTICIPO DELLE SPESE
PER RIPARAZIONI AUTO
- ANTICIPO DELLE SPESE MEDICHE
- ANTICIPO DELLE SPESE LEGALI
- ASSISTENZA E CONSULENZA
PER INFORTUNI SUL LAVORO
- AVVOCATI E MEDICI LEGALI
SEMPRE A DISPOSIZIONE
- SERIETÀ, ESPERIENZA, COMPETENZA

**CONTATTATE PER UNA CONSULENZA GRATUITA LO STUDIO PIÙ VICINO A CASA VOSTRA
* SEDE E AMMINISTRAZIONE: CASALECCHIO DI RENO**

Via Ronzani 5/3 (Galleria Ronzani) - 40033 - tel 051 576 370 - fax 051 574 012 - info@studioalis.it

FILIALI:

BOLOGNA - Via Imerio 41 - 40126 - tel 051 243 332 - fax 051 242 992

BAZZANO - Via Circonvallazione Nord 6 - 40053 - tel e fax 051 831 860

VILLANOVA DI CASTENASO - Via Merighi 1 (palazzo Banca di Imola) - 40055 - tel e fax 051 787 847

SAN GIOVANNI IN PERSICETO - Via Bologna 1 - 40017 - tel e fax 051 826 282

FUNO DI ARGELATO - Via Galliera 232/2 - 40050 - tel e fax 051 860 304

CENTO - Via del Commercio 47 - (Centro Commerciale Centodue) - 44042 - tel 051 6830 090 - fax 051 6831 721

COLLECCHIO (PARMA) - Via G. di Vittorio 41 - 43044 - cell 345 4907875

www.studioalis.it

LA NOSTRA CHIRURGIA: GENTILEZZA, DISPONIBILITÀ E URGENZA

Lei dirige questo reparto di chirurgia dal 2007. Quali sono gli interventi che vi contraddistinguono?

In regime ambulatoriale affrontiamo ernie, varici e piccola chirurgia sul volto, in regime di Day Surgery operiamo emorroidi, ragadi e tutti gli interventi di complicazione un poco superiore, comunque su pazienti che possano essere dimessi in giornata.

In regime di ricovero ordinario, trattiamo tutta la patologia addominale tumorale o non oncologica, sia in laparoscopia sia in modalità aperta tradizionale.

Fanno eccezione le patologie dell'esofago e del pancreas, che per scelta vengono indirizzate a centri di alta specializzazione specifica.

Ci occupiamo inoltre di chirurgia della tiroide (per il cui trattamento disponiamo di un'apparecchiatura denominata NIM, capace di minimizzare possibili danni a carico dei nervi), di interventi sulla mammella e sui melanomi con la ricerca dei linfonodi sentinella. Ricordo poi gli interventi d'urgenza, derivanti dal pronto soccorso, operativo ciascun giorno dell'anno. In quest'ambito affrontiamo dall'appendicite, l'intervento più semplice, alle ernie o laparoceli strozzati, dalle perforazioni intestinali alle emorragie e alle occlusioni.

Da dove provengono i pazienti curati dal vostro reparto?

La maggior parte dei nostri pazienti viene dalla zona di Porto Viro, poi abbiamo un buon numero di persone proveniente dal territorio di Chioggia e da quello di Cavazzone. Ma si rivolgono qui anche molti ferraresi, specialmente quelli dei territori di confine.

Quali sono gli investimenti nella qualità?

Per quanto riguarda la strumen-

tazione, utilizziamo tutte apparecchiature ad altissimo livello, perché abbiamo acquisito i presidi strumentali più moderni, come lo scalpello armonico, la radiofrequenza e molti altri ancora. Come qualità degli operatori, siamo sicuramente equiparabili al Sant'Anna di Ferrara e ad altri centri di eccellenza. Nostri



Andrea Sartori

punti di forza sono indubbiamente la gentilezza, la disponibilità, i tempi di attesa particolarmente brevi e la garanzia della terapia intensiva, che funge da importante "ombrello di protezione" in caso di complicanze. Inoltre, tengo a sottolineare una cosa molto importante: dopo la visita ambulatoriale e la diagnosi di un problema, non abbandoniamo mai i nostri pazienti, non li lasciamo senza assistenza e senza indicazioni. Qualora l'intervento non sia di nostra competenza, prendiamo noi stessi contatto con i colleghi di altre branche specialistiche, perché prosegua con la terapia migliore. Considero questo un vero valore aggiunto. Nel caso in cui invece la patologia è di nostra pertinenza, facciamo in modo

che l'intervallo tra la diagnosi e l'intervento sia il più breve possibile.

Il reparto di chirurgia si occupa anche dell'endoscopia gastrointestinale?

Diversamente da quel che succede in molti altri centri, il gruppo endoscopico fa parte dell'unità operativa di chirurgia.

Vengono effettuati circa 3500 esami all'anno, distribuiti tra gastroscopie e colonscopie, sia semplicemente diagnostiche sia operative, con asportazione di polipi, trattamento di ulcere sanguinanti, legature di varici esofagee, asportazione di corpi estranei. Il livello di sicurezza è molto alto, possiamo vantare un numero di perforazioni molto inferiore alla media internazionale di 3 casi ogni mille esami eseguiti. Vengono condotti in sedazione cosciente, con l'anestesista sempre presente, in modo che il paziente possa comunque segnalare qualsiasi problema intervenga. Garantiamo inoltre la reperibilità per le urgenze sul territorio, nei giorni festivi, in collaborazione con l'ospedale di Adria.

Può precisare alcuni aspetti della diagnostica e degli interventi vascolari?

Praticiamo vari tipi di esame, come la diagnostica arteriosa e venosa degli arti, con apparecchiature doppler e angioTC sia per gli arti superiori sia per quelli inferiori.

Oltre agli interventi di tipo flebologico (varici degli arti), si eseguono interventi per il trattamento della patologia arteriosa ostruttiva periferica e della patologia delle carotidi. Tutti questi interventi vengono eseguiti a paziente sveglio, in anestesia locale, con il vantaggio di poter monitorare continuamente gli effetti delle manovre che si compiono. In particolare per quel che riguarda le carotidi, è possibile verificare in tempo reale la profondità della perfusione cerebrale e quindi la quantità di ossigeno che raggiunge il cervello.

In cosa consiste la vostra attività ambulatoriale?

Diversi sono gli ambulatori dedicati: l'ambulatorio di diagnostica vascolare eco-color doppler, l'ambulatorio di chirurgia generale, l'ambulatorio di proctologia, quello di senologia e quello di vulnologia per la cura delle ferite di difficile guarigione.

IL NOSTRO TEMPO



IN CUCINA DA DANILO

Nelle pagine del nostro giornale, abbiamo raccontato spesso aneddoti e vicende che hanno come palcoscenico lo storico Ristorante da Danilo. Questa volta invece lasciamo la sala ai suoi ospiti provenienti da tutto il mondo ed entriamo nel regno di Paola e della sua Brigata: la cucina. È un privilegio per pochi, anche se la porta è sempre aperta e non c'è la paura che qualcuno voglia rubare qualche ricetta segreta. Anzi, a dire il vero, sono tante le signore che, dopo avere pranzato o cenato, chiamano Paola al telefono per farsi svelare qualche trucco per ottenere quei gusti e quei profumi di cui hanno appena fatto esperienza. Lei le asseconda sorridente, racconta tutto: ingredienti, procedure, fasi di preparazione e di cottura, ma sa che il giorno dopo la richiederanno deluse, perché la ricetta, puntualmente, non è riuscita. Come mai? Eppure, hanno seguito tutte le sue indicazioni alla lettera. Cosa altro occorre? Paola non ha dubbi: occorre il tempo. Il tempo di cottura di un ragù, per esempio, non può essere ridotto, richiede tre o addirittura quattro ore, che servono a eliminare tutte le impurità, togliendo la schiuma che si forma in superficie man mano. E si sente la differenza se, presi dalla fretta, si lascia sul fuoco solo un'ora; si sente in bocca, ma anche nello stomaco, perché rallenta la digestione e, quindi, fa perdere il tempo che si voleva risparmiare. Mai come in cucina il tempo è galantuomo, risparmiarlo è il modo migliore per sprecarlo.

Chi taglia corto o grosso perché afferma di non avere tempo per cucinare fa meglio ad astenersi.

La cucina è un'arte e una scienza, richiede sapienza e calcolo, misura e combinazione.

Non a caso rientrava a pieno nell'esperienza di ricerca per Leonardo da Vinci, che si cimentava inventando ricette straordinarie.

Ma il tempo in cucina non si può rappresentare con le lancette dell'orologio, perché procede dalle cose che si fanno e sono infinite, imprevedibili, vanno oltre ogni calcolo. E proprio nell'arte di assecondare l'imprevisto, anziché cercare di eliminarlo, sta quel solco della tradizione in cui sfocia l'invenzione. Così Paola, con le sue mani, che non si fermano mai e custodiscono la memoria di Mamma Angiolina e delle inconfondibili tradizioni modenesi, inventa ciascun giorno piatti nuovi, del nostro tempo, un tempo antico e moderno, che non passa e non scorre, perché si dedica a cose che restano e sono intramontabili: le ricette della vita, quelle di cui Danilo va più fiero.



ristorante «Belvedere»
da Danilo
di Battilani Danilo
Via Coltellini, 31 - 41121 Modena
Tel. 059-22.54.98 - Fax 059-21.66.91
www.gustamodena.it/danilo

PIERLUIGI SCIOLETTE

presidente di Palatipico Srl, Modena

I GIARDINI DEL GUSTO E DELL'ARTE

Nell'anno dell'Expo, dal 9 maggio al 20 settembre, la città di Modena, nota in tutto il mondo per le sue eccellenze agroalimentari, convoca cittadini e visitatori ai "Giardini del gusto e dell'arte" (alla Palazzina Vigarani), dove offre un ricco palinsesto di eventi, concerti, spettacoli teatrali e laboratori per famiglie e bambini, che coinvolgeranno numerosi chef stellati, artisti, musicisti, scrittori e giornalisti del panorama locale, nazionale e internazionale. Qual è il ruolo di Piacere Modena nell'organizzazione di questo straordinario progetto e com'è nato?

L'idea ha avuto una forte spinta dallo chef Massimo Bottura. Noi eravamo già organizzati per gestire un progetto di questa portata: i Consorzi aderenti

Pierluigi Sciolette (terzo da sin.) inaugura la rassegna ai Giardini Ducali di Modena.

al Palatipico avrebbero voluto realizzare un progetto permanente in buona parte con questi contenuti. Abbiamo avuto l'occasione di farlo, anche se in dimensioni minori per quanto riguarda gli spazi interni, non certo per quelli esterni, e così avremo nella nostra città oltre 130 iniziative lungo l'intero periodo. Un programma importante, con esponenti di spicco in tutti i campi, dalla cucina, alle arti, alla cultura, all'agricoltura, alla politica, all'economia (per citare qualche nome, ricordo il premio Nobel Amartya Sen, Enzo

Bianchi, Antonio Paolucci e Valerio Massimo Manfredi); un paniere molto ricco che darà lustro alla città di Modena, ma anche alla provincia, e nuovo impulso al turismo.

Peccato che alcuni abbiano avanzato una sterile polemica sull'utilizzo commerciale di una sede museale, come se l'industria si opponesse alla cultura, secondo un pregiudizio antirinascentista...

La cultura riguarda l'agroalimentare come tutte le altre arti del nostro paese. La nostra cucina e i nostri prodotti hanno secoli di storia, proprio come le nostre opere d'arte, e sono espressione di un territorio e delle sue tradizioni, tramandate di generazione in generazione, che i nostri produttori si sforzano di conservare e di trasmettere al futuro. Credo che questa sia arte, sapienza, capacità di fare, di lavorare, è ingegno a tutti gli effetti, non credo che rappresenti una cultura di serie B. Non dimentichiamo che in questa Palazzina vengono esposti prodotti come l'Aceto Balsamico Tradizionale, il Lambrusco, il Parmigiano Reggiano, prodotti di cui c'è traccia nella storia fin dall'antica Roma. E non dimentichiamo che siamo sulla via Emilia, una delle vie storiche più importanti al mondo, non certo per la sua lunghezza, larghezza o viabilità, ma per il fatto che racchiude in sé una varietà immensa di culture tutte da esplorare da Rimini a Piacenza. Modena è nel centro e credo che meriti sicuramente un viaggio, perché il visitatore può trovare grandi soddisfazioni in città, ma anche in provincia: monumenti, storia, buona cucina e prodotti legati alla campagna.

Modena è la provincia italiana più ricca di prodotti a denominazione di origine DOP e IGP, produzioni che arricchiscono il territorio, lo rendono più umano e sicuro, meno inquinato e più accogliente.



ERMI BAGNI

direttore di Palatipico Srl, Modena

PIACERE MODENA NOW AND FOREVER

mezzo fa, a luglio del 2011. Il percorso è stato molto difficile: la condivisione richiede tanta umiltà e ascolto, per evitare che qualcuno faccia prevalere le proprie idee. Invece, occorre unire le varie tessere del mosaico per raggiungere l'eccellenza. L'eccellenza non si raggiunge con l'idea di uno solo, a meno che non sia Leonardo da Vinci. Tra parentesi, abbiamo scoperto tramite la Rai che nel suo vigneto a Milano c'erano anche viti di Lambrusco. *Piacere Modena è il piacere della parola, della conversazione, dell'arte e della cultura...*

Il piacere della conversazione a tavola con buoni cibi.

C'è una canzone di Gilbert Bécaud, diventata poi una cover di grandi interpreti, che recita "Now and forever let it be me". Questa frase significa: "Adesso e per sempre lascia che io sia" ed è l'augurio migliore che si possa fare a un'altra persona.

Se pensa a Modena, cosa le viene in mente...

Penso a una collettività che è capace di accogliere anche la differenza, a una realtà che produce eccellenze in ambito agroalimentare e tecnologico, ma anche artistico e musicale, tanto nella lirica quanto nel rock. Io amo il rock e l'anima rocker di chi, in modo disinteressato, si rivolge alle persone con amicizia, proprio come dice papa Francesco.

Questo per descrivere l'approccio alla vita che è insito nel brand "Piacere Modena". Piacere Modena è il brand della società Palatipico Srl (di cui lei è direttore) a cui aderiscono tutti i consorzi di tutela e delle DOP e IGP provinciali, oltre al Consorzio Modena a Tavola, Modenatur e Artest. Quanti anni fa è nato il progetto?

Il progetto è partito quattro anni e

CI SONO LE ECCELLENZE...

TM COMMUNICATION



... E LE MIGLIORI TECNOLOGIE PER OTTENERLE



All'origine della filiera da cui nascono le migliori produzioni eno-gastronomiche italiane si muovono la tecnologia e le macchine NOBILI. Sono attrezzature ed applicazioni di straordinario livello che consentono al MADE IN ITALY di offrire qualità, tradizione e bontà sulle tavole di tutto il mondo.



PIER LUIGI MONTORSI

presidente di Sami Srl, Vignola (MO)

IL “MAIALINO RAMPANTE” SBARCA ALL’EXPO, MA RISCHIA DI EMIGRARE: TROPPIA BUROCRAZIA

Nel numero precedente del giornale avevamo annunciato la nascita di due eccellenze in casa Sami Srl, dove il maialino è rampante non solo nel vostro logo. Il contratto con CIR Food, infatti, che vi vede partner ufficiali di Expo per l’Arrostichetto – filetto di maiale avvolto attorno a un osso di stinco suino – e l’Anima di prosciutto – stagionato magro e tenerissimo –, a soli pochi giorni dal loro ingresso sul mercato, è una prova inconfutabile della rapidità con cui il gusto e la qualità sanno farsi riconoscere...

Il contratto siglato con la più grande cooperativa italiana di ristorazione (CIR Food) per noi è stato un traguardo importante e ci ha consentito di entrare nel menu di Expo 2015, dove tra l’altro abbiamo un nostro spazio espositivo. Inoltre, la CIR ha inserito l’Arrostichetto nella App www.cibo-sincero.it, dove è possibile calcolare in modo semplice tutti i valori nutrizionali e avere informazioni sicure sugli ingredienti dei piatti del menu. È uno strumento importante per garantire la massima trasparenza al consumatore consultando velocemente l’App dal telefono cellulare, anche quando ha poco tempo e si accinge a comporre il proprio pasto in un punto di ristorazione servito da CIR all’interno di Expo o in qualsiasi altro contesto.

Oltre a Sami Srl, del suo Gruppo fanno parte altre sei aziende che svolgono attività differenti, come la Sam Energy S.r.l., che si occupa di servizi speciali per animali e ha brevettato un impianto innovativo di separazione e riutilizzo dei sottoprodotti animali, di particolare interesse per il rilancio della suinicoltura nel nostro paese, di cui abbiamo accennato nella precedente intervista. Può dirci in che cosa consiste?

Si tratta di un impianto per il riutilizzo dei sottoprodotti biologici animali, ideato insieme alle Facoltà di Ingegneria delle Università di Bologna e di Modena. Uno dei motivi per cui oggi siamo costretti a importare circa

l’80 per cento dei suini necessari alle nostre industrie di trasformazione delle carni sta nel fatto che dal nostro paese sono pressoché scomparsi gli allevamenti, considerati altamente inquinanti. Non c’è dubbio che se i sottoprodotti animali non vengono riutilizzati ma smaltiti nei terreni circostanti o nei fiumi, danneggiando la salubrità delle falde e delle acque, nessuna regione e nessun paese civile potrebbe accettare questo destino. Allora, proprio per consentire un



Pier Luigi Montorsi

rilancio della suinicoltura in Italia, sette anni fa abbiamo ideato questo impianto che divide l’acqua dai sottoprodotti solidi, che vengono poi trasformati in concime da una parte e in combustibile dall’altra, con la possibilità di ricavare anche energia per ciascun impianto. I grassi recuperati dalle porcilaie possono essere utilizzati come carburante per l’autotrazione, per esempio. Ma anche l’acqua, una volta recuperata dai sottoprodotti, può essere riutilizzata. In breve, un impianto come il nostro, che consente il riciclaggio completo dei sottopro-

dotti senza nessuna dispersione, è una novità assoluta nel panorama internazionale, che gli altri paesi ci invidiano e alcuni (come Austria, Olanda e Albania) ci hanno già chiesto, e potrebbe rivoluzionare il modo di fare allevamento e agricoltura in genere, perché non interessa solo la suinicoltura, ma l’intera filiera animale. Senza dimenticare che 30-50 milioni in più di suini comporterebbero da 700 mila a un milione di posti di lavoro in più, compreso l’indotto. Vorrei precisare che i finanziamenti che saranno destinati alla realizzazione di questo progetto non saranno assegnati alla mia azienda, ma ai produttori che decidono di utilizzare l’impianto. Per di più, la mia azienda s’impegna a ritirare i sottoprodotti animali dai produttori che usufruiscono dell’impianto, garantendo l’acquisto e la successiva vendita delle carni prodotte. Questo va a garanzia di una produzione di carne tutta italiana e ha come risultato un connubio virtuoso fra la valorizzazione del paesaggio e la salute dei consumatori.

Lei si sta impegnando molto per cercare di mantenere questo progetto nel nostro paese...

Purtroppo la politica nel nostro paese è autoreferenziale e poco attenta alle esigenze della trasformazione. L’approccio degli imprenditori, invece, è quello di pensare in grande, guardare avanti, cogliere le opportunità che si presentano nel percorso e innovare, per rispondere alle esigenze del mercato. Ma in Italia si trovano la strada piena di mille ostacoli, in mezzo ai quali devono destreggiarsi per uscire indenni dal labirinto delle normative locali, provinciali e statali, in un rimpallarsi di responsabilità in cui c’è il rischio di rinunciare a metà dell’opera. Per realizzare il nostro impianto, ad esempio, abbiamo acquistato 300 mila metri di terreno in una posizione che ci è stata indicata dalla Provincia, a Serramazzoni, lontano dalle abitazioni. Abbiamo speso il doppio di quanto avremmo speso per altri terreni, con l’ottica di non arrecare disturbo al territorio. Eppure, i tempi di realizzazione sembrano ancora molto lunghi, perché gli enti locali non danno risposte chiare e certe. Per fortuna, la Regione Basilicata ha risposto in modo differente e ha già calcolato i finanziamenti necessari alla realizzazione del progetto.



**UNA PAUSA
DA SOGNO
CON *Idea Caffè***

Idea Caffè

Vasto assortimento cialde e capsule compatibili delle migliori marche
Via del Gambero 8/b - 41124 Modena - Tel. 059.8756778 - www.ideacaffemodena.com

IL PROGETTO "SALVIAMO LA MODENESE": QUANDO BIODIVERSITÀ FA RIMA CON QUALITÀ

Tra i tanti animali "utili" all'uomo, due sono insostituibili: l'ape e la mucca. Come disse Albert Einstein, se scomparissero le api, dopo quattro anni scomparirebbe l'intera umanità. Le api sono tra i più importanti insetti impollinatori in grado di favorire la trasformazione dei fiori in frutti, ma l'altro animale che ha sempre avuto un valore inestimabile per l'umanità è la mucca, che si alimenta di materie prime vegetali (foraggi e cereali) e poi, con i suoi tre stomaci, trasforma immediatamente le proteine vegetali in proteine animali, cioè in latte e in carne.

Ma l'uomo, spesso, attraverso scelte che mirano ad aumentare la "quantità", distrugge le api e fa "impazzire" le mucche. Come nei primi anni del duemila, anche all'inizio del Novecento, l'uomo pensava che la produzione di proteine animali, quindi di latte e carne, potesse essere accelerata e aumentata alimentando i bovini con proteine animali. Negli stessi anni si sperimentava l'introduzione della chimica in agricoltura e Justus von Liebig era uno dei suoi principali cultori e promotori, anche se in fin di vita chiese perdono a Dio perché aveva voluto infrangere le leggi della natura. Il suo contemporaneo Rudolf Steiner, che introdusse l'agricoltura biodinamica, contrastò – insieme a un grande studioso modenese che pochi conoscono, Alfonso Draghetti – l'utilizzo della chimica in agricoltura, partendo dal presupposto che il suolo è vivo e non è un substrato inerte. Allo stesso modo, Steiner contrastò l'introduzione delle proteine animali nell'alimentazione dei bovini, perché diceva, già nel 1923, che il "bue impazzisce"!

In un territorio come il nostro, dove si fa il Parmigiano Reggiano da quasi mille anni, grazie all'ingegno dei

monaci benedettini, sappiamo bene l'influenza dell'alimentazione nella qualità e nelle proprietà del latte e quindi nel formaggio, oltre che della carne. Nel libro *Storia di terre e di redzore*, a cura della Provincia di Modena e Slow Food, Marino Mongiorgi, a proposito della vacca bianca modenese, afferma che "la carne ha il sapore del contadino". Una definizione semplice, ma molto bella. La carne ha il sapore di come è alimentata, curata e accudita la vacca dal contadino.

Ma le caratterizzazioni della carne



Caseificio Santa Rita

e del latte sono diverse anche in base alla razza e al territorio, oltre che all'alimentazione. Agli inizi degli anni trenta è nato il Consorzio del Parmigiano Reggiano, che, come tutti i formaggi importanti, ha razze bovine a esso dedicate: principalmente la Bianca Modenese, la Rossa Reggiana, in seguito, la Bruna Alpina, a Parma. I contadini di Reggio Emilia sono stati più bravi a salvare la vacca Rossa Reggiana in tempo utile, mentre per la Bianca Modenese solo dieci anni fa si è avviato un progetto, grazie alla Provincia di Modena e a Slow Food, per salvarla dall'estinzione. Quest'ultima è una razza a triplice attitudine: da lavoro, da latte e da carne. La vacca Bianca Modenese offre il latte migliore in assoluto per la produzione

di Parmigiano Reggiano, grazie a un latte con un giusto rapporto grasso/caseina e a una maggiore frequenza di K-caseina BB, quindi migliori attitudini casearie con più alti contenuti di calcio e fosforo.

Negli anni trenta Modena aveva uno dei primi centri per la fecondazione artificiale bovina del mondo, in cui erano presenti tori di Bianca Modenese. Poi nel 1940 venne bombardato, ma quando venne ricostruito dopo la guerra, gli americani, attenti alla quantità più che alla qualità, introdussero la razza Frisona Americana con tori bianchi e neri, regalando il seme ai contadini, e così li convinsero ad allevare le vacche frisoni per la grande quantità di latte.

Il risultato fu che, di lì a poco, la vacca Bianca Modenese, che era arrivata ad una diffusione di quasi 240 mila capi, nel 2005 si era ridotta a soli 900 capi in tutta Italia, di cui solo 200 erano utili per far decollare il progetto "Salviamo la Modenese". La produzione

di Parmigiano con il solo latte della vacca Bianca Modenese è ripartita il 4 aprile del 2005 al caseificio Rosola di Zocca, che tuttora ne continua a produrre una o due forme al giorno. Nel 2009 è partita con una forma al giorno anche al caseificio Santa Rita di Pompeano di Serramazzoni, per il quale ho fatto consulenze per l'agricoltura biologica e biodinamica, per il progetto della vacca Bianca Modenese e per il Parmigiano di montagna, oltre

che artigianale, e che continua per una resistenza casearia per queste distinzioni. Oggi, solo 2/3 forme al giorno su 9500 forme in tutto il Comprensorio del Parmigiano Reggiano sono di latte di vacca Bianca Modenese: questi sono i numeri. Bisogna dire che è difficile far cooperare gli allevatori custodi di questa razza, ma l'unione è fondamentale per preservarla, considerando anche che è stata dichiarata ufficialmente estinta. I costi sono enormi e, per riuscire nell'obiettivo di salvare la Biodiversità, si dovrebbe realizzare quello che raccomanda Slow Food: i consumatori devono diventare coproduttori. Il potere reale è nelle mani del consumatore, che può decidere di acquistare un prodotto e di appoggiare un progetto che non può rimanere solo sulle spalle degli allevatori.

ANGELO ROMAGNOLI

presidente del Consorzio Terre di Montagna

L'ECCELLENZA DELLE TERRE DI MONTAGNA

Le aziende agricole che costituiscono la filiera produttiva del Consorzio Terre di Montagna sono dislocate sul crinale dell'Appennino compreso tra la provincia di Modena e quella di Bologna. Com'è nato il vostro Consorzio e che cosa si propone?

Il Consorzio è stato costituito nel 2008 e associa 9 caseifici con 85 allevatori dell'area montana compresa tra i comuni di Savigno, Castel d'Aiano, Gaggio Montano, Lizzano in Belvedere, Zocca e Montese, che hanno l'obiettivo di fare riconoscere al mercato il valore aggiunto del Parmigiano Reggiano prodotto in montagna, a fronte dei costi superiori da sostenere. Come dimostrano alcuni studi realizzati dall'ente di ricerca CRPA di Reggio Emilia, rispetto alle aziende agricole della pianura, i costi sono più alti del 25 per cento circa, a causa di diversi fattori: in pianura la bella stagione inizia nei primi giorni di aprile e il foraggio viene falciato fino a cinque volte sullo stesso terreno, mentre in montagna, dove il clima è più rigido, viene falciato solo due o tre volte; due terreni di uguale estensione non hanno la stessa resa se situati uno in montagna e l'altro in pianura, per cui le dimensioni degli allevamenti montani sono più ridotte; inoltre, a causa della conformazione del terreno, in montagna sono necessarie

più ore per lavorare un appezzamento di uguali dimensioni.

È molto difficile mantenere una filiera caratterizzata in questo modo, tuttavia, la produzione del Parmigiano

Reggiano segue una tradizione che si tramanda da secoli, per questo merita di essere preservata, soprattutto nelle zone montuose.

Oltre che attraverso gli assaggi, in che modo si può fare apprezzare la differenza del Parmigiano di montagna?

Grazie a un contributo della Regione Emilia Romagna, nel 2012, abbiamo realizzato una ricerca scientifica con l'Università degli Studi di Scienze Gastronomiche di Pollenzo, per definire le caratteristiche del Parmigiano Reggiano della filiera Terre di Montagna e le differenze rispetto alle altre tipologie. La ricerca è partita dall'alimentazione delle bovine, per passare alla ricerca sul campo nei caseifici, fino ad arrivare alle analisi mirate del profilo sensoriale. A pari stagionatura, si è riscontrata un'ampia dif-



1 CASEIFICIO BELVEDERE

Via Riva 655
41055 Maserno di Montese (MO)
Matricola 2905

2 CASEIFICIO CASE BORTOLANI

Via San Prospero 5447
40060 Savigno (BO)
Matricola 3619

3 CASEIFICIO DISMANO

Via Montebelvedere 300
41055 Montese (MO)
Matricola 2949

4 CASEIFICIO LAME

Via Berzo 240
41059 Zocca (MO)
Matricola 2637

5 CASEIFICIO MONTALTO MONTETORTORE

Via Lastrelle 1401
41055 Montalto di Montese (MO)
Matricola 2962

6 CASEIFICIO PIEVE DI ROFFENO

Via S. Lucia 19 - Rocca di Roffeno
40034 Castel d'Aiano (BO)
Matricola 3627

7 CASEIFICIO ROSOLA DI ZOCCA

Via Rosola 1083
41059 Zocca (MO)
Matricola 1026

8 CASEIFICIO SOC. CANEVACCIA

Via Pratorotondo 326 - Pietracolora
40040 Gaggio Montano (BO)
Matricola 3617

9 CASEIFICIO SOC. DI QUERCIOLO

Località Macchiarelle - Querciola
40042 Lizzano in Belvedere (BO)
Matricola 3623



ferenza per quanto riguarda l'aspetto degustativo tra i campioni di caseifici di pianura e quelli di montagna.

Quest'anno abbiamo ottenuto importanti riconoscimenti sia a livello nazionale che internazionale per la qualità del prodotto, nonché il marchio "Prodotto di montagna", menzione aggiuntiva prevista dal Parlamento europeo a partire dal 2012. Nel 2014, inoltre, l'Unione europea ha realizzato il regolamento attuativo per sancire tutti i requisiti necessari per ottenere il marchio: materie prime essenzialmente di montagna e aziende situate in territori montani sia per la produzione sia per la trasformazione del latte. Tutto questo per garantire il consumatore dell'origine autentica del prodotto.

Il Parmigiano Reggiano è uno dei pochissimi formaggi al mondo costituito solo da ingredienti naturali: latte, che deve provenire da vacche alimentate in maniera controllata, caglio e siero, proveniente dalla lavorazione del giorno precedente. Tra l'altro, il disciplinare sancisce che non è possibile nutrire il bestiame con fieno che è stato imballato con nylon, perché favorirebbe il prodursi di muffe dannose per la qualità del prodotto. Al contrario, nel processo di caseificazione di altri formaggi grana, i produttori inseriscono ad esempio il lisozima per neutralizzare gli effetti delle muffe. Un'ulteriore restrizione sull'alimentazione vaccina consiste in un limite nella percentuale di farina somministrata: le vacche devono mangiare foraggio e, nel nostro caso, deve essere prodotto in montagna.

Nell'ambito del disciplinare di produzione si cerca il più possibile



I soci produttori del Consorzio "Terre di Montagna"

di tutelare il legame tra il prodotto e il territorio da cui proviene.

D'altra parte, quale altro formaggio, oltre al Parmigiano – che è prodotto con ingredienti esclusivamente naturali, senza conservanti – non ha bisogno del frigorifero ed è ammesso all'alimentazione umana anche dopo cinque anni?

Ma bisogna considerare che per ottenere questa qualità è necessario un notevole impegno. Il latte è un prodotto difficilissimo da conservare tant'è che per la produzione di altri formaggi viene termizzato o pastorizzato.

Al contrario, noi lo usiamo crudo e fresco, in pratica senza alcuna modifica rispetto a quando esce dalle mammelle della vacca. Proprio per mantenere il legame con il territorio e le sue tradizioni, lo spazio tra l'allevamento e il caseificio deve essere ridotto: nel regolamento della filiera Terre di Montagna, si specifica che il latte non può rimanere per più

di un'ora nel trasporto dalla stalla al caseificio, perché nel processo di caseificazione il latte non verrà né termizzato, né pastorizzato. Termizzare il latte significa abbassare artificialmente e significativamente la sua temperatura e perderne la flora tipica. Il processo di pastorizzazione si svolge all'inverso, si aumenta la temperatura oltre i settanta gradi per un periodo limitato, ma il risultato è identico: la morte di parte della flora latticina.

Nella produzione del Parmigiano Reggiano, il latte viene versato in una vasca conica insieme al caglio e al siero e, affinché coaguli, deve essere portato a una temperatura di soli quaranta gradi circa, in modo da mantenere intatte tutte le sue caratteristiche peculiari. Il percorso è naturale dall'inizio alla fine della lavorazione, con il risultato di concentrare in un chilo di questo pregiato formaggio i valori nutritivi di 15 chili di latte salubre e naturale.



Le attività svolte, quelle in progress e la mission del Consorzio Terre di Montagna, anche per la coesione sociale che comportano, sono state qualificate "eccellenza rurale" e inserite nel Prestigioso Albo delle Eccellenze Rurali della Rete Rurale Nazionale,

gestito dal Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, nel quale sono censite le aziende Agrifood che sviluppano Buone pratiche

(<http://www.reterurale.it/downloads/eccellenze-rurali/> - click su Emilia Romagna e su Terre di Montagna)

Riconoscimenti ottenuti dai caseifici del Consorzio Terre di Montagna nel 2014

Caseificio Querciola di Lizzano in Belvedere (mat. 3623):

- vincitore del Palio Città di Casina nell'ambito della Fiera del Parmigiano Reggiano di Casina (RE)
- un oro e un argento al World Cheese Award di Londra



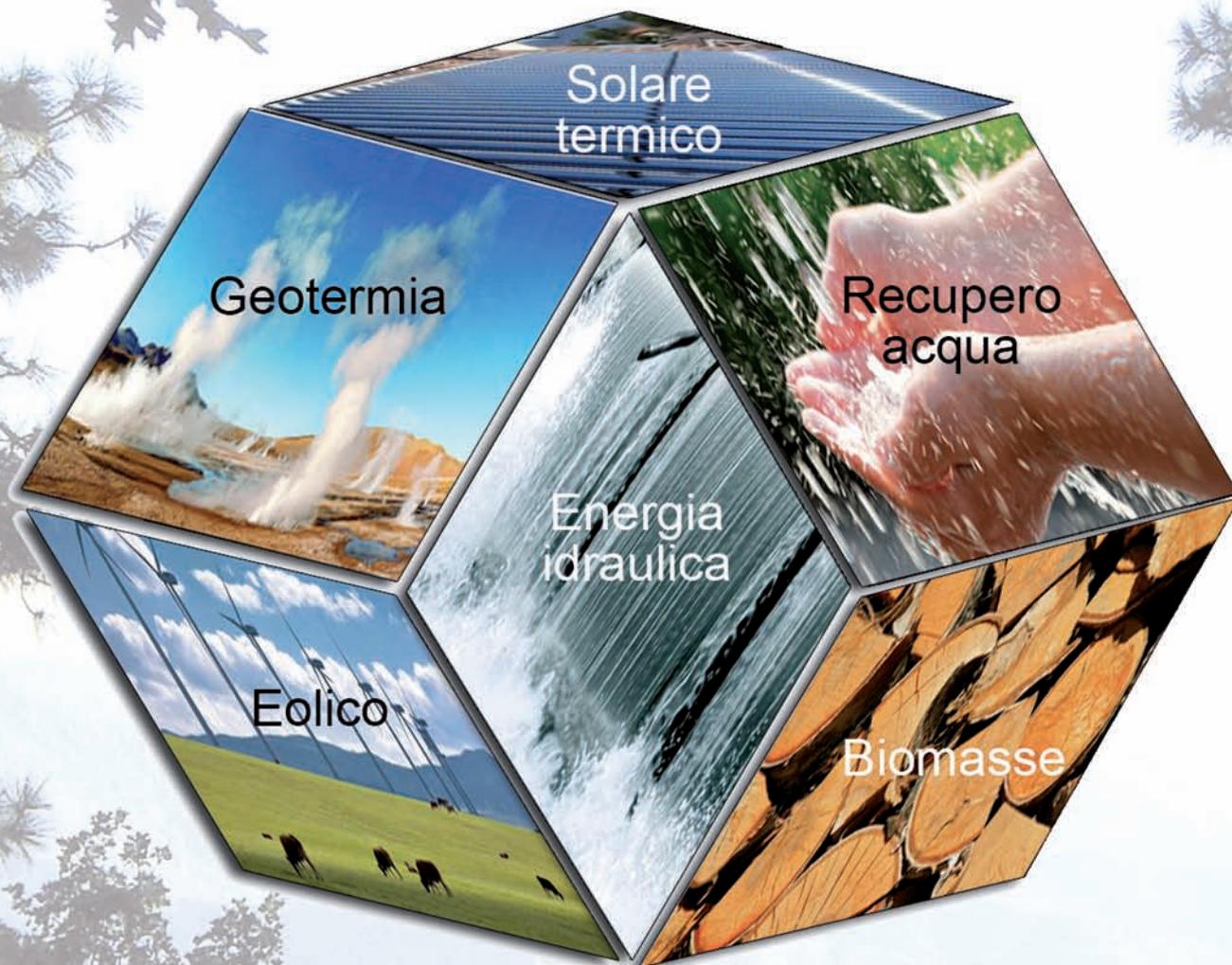
Caseificio Dismano di Montese (mat. 2949):

- un argento al World Cheese Award di Londra



Tagliavini

impianti e tecnologia



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

Tagliavini

impianti e tecnologia

Via Porrettana, 424 - Casalecchio di Reno (BO)
Tel. 051.571285 - Fax 051.6130656
www.tagliavinisrl.com - info@tagliavinisrl.com

1963

EMILIO WILMER REGA

socio di Youmedia Technology, Bologna

QUANDO L'INGEGNO CONTRIBUISCE ALLA SICUREZZA

Negli ultimi anni l'incidenza di furti nelle tabaccherie o in altri locali aperti al pubblico è aumentata e anche le tecniche dei rapinatori si sono sempre più affinate. Cos'è cambiato nel settore degli impianti antifurto?

Se negli anni scorsi la maggior parte dei furti era compiuta da una o due persone, oggi è commessa da gruppi organizzati, in cui il singolo componente ha un compito preciso nello svolgimento dell'atto criminoso, che non a caso si consuma in non più di tre minuti. Inoltre, il gruppo fa un sopralluogo prima di eseguire un furto. Oggi i locali più colpiti sono le sale giochi e altre attività provviste di slot machine e macchine cambia monete, che possono arrivare a incamerare fino a 8000 euro in contanti.

La sua ditta interviene prevalentemen-

te in strutture aperte al pubblico, ma anche in appartamenti privati...

I luoghi da proteggere non sono tutti uguali, quindi richiedono interventi diversi, che noi realizziamo su richiesta specifica del cliente. I rapinatori sono diventati sempre più esperti e conoscono le falle degli impianti di sicurezza. Un nuovo strumento efficace per contrastarli è il nebbiogeno, un sistema che satura l'ambiente diffondendo, nell'istante in cui scatta l'allarme, una nebbia densa e atossica - innocua per persone e animali -, che non consente al ladro di disinnescarlo perché impedisce la visibilità in un campo di pochi metri. Abbiamo da poco siglato anche un accordo con la Protect, l'azienda produttrice di cui sono agente in Emilia Romagna, per incorporare la lampada stro-

boscopica, che disorienta il ladro. La mia ditta lavora con prodotti di qualità e con l'accuratezza di un sarto, per questa ragione il nostro servizio è molto richiesto, soprattutto nel periodo estivo.

I nostri impianti sono pianificati appositamente per reagire alle azioni dissimulatorie dei ladri. Se è applicata una lacca sul sensore a infrarosso dell'allarme, per esempio, la segnalazione arriva sul mio cellulare, così come quando viene disattivata una sirena, mentre se ne attiva una seconda. Infine, se viene staccata la corrente attraverso un cortocircuito provocato, il nostro sistema lo rileva e c'invia la segnalazione. Quando effettuo un sopralluogo, devo pensare come penserebbe un ladro, applicando però le mie conoscenze per superarlo in astuzia. Per questo siamo apprezzati dai privati che, oltre all'antifurto per la propria abitazione, chiedono di predisporre anche quello per l'azienda. È un'ingiustizia che sette o otto persone possano compromettere anni di lavoro, ma è per me la più grande soddisfazione quando falliscono perché ho superato la loro furbizia grazie al mio ingegno.

YOUMEDIA TECHNOLOGY



PROTECT[®]
PROFESSIONAL POINT

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.

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

**DETRAZIONI FISCALI
DEL 100% PER AZIENDE**

DIMOSTRAZIONE GRATUITA

Info 366-4147486 - youmediatec@gmail.com

Youmedia Technology - Via Zecchi 2 - Bologna
www.youmediatec.it

“La Coroncina”: bene culturale e commerciale da 321 anni al servizio di Bologna e dei



Souvenir d'Italie è stato il titolo di film, libri, articoli, canzoni, e resta come modo di dire. Quasi ciascuno che sia giunto in Italia da turista, studioso, mercante, o anche da guerriero, ha sentito e sente il bisogno di portare con sé, al ritorno, qualcosa dell'arte, della bellezza, della storia, del gusto italiani. Da tempo vengono esposti alla vendita oggetti preconfezionati, chiamati appunto souvenir

per antonomasia, che permettono di portare a casa emblemi d'Italia a prezzi estremamente ridotti. Questo accadeva principalmente, nel recente passato, in città come Roma, Napoli, Firenze, Venezia, ma da molti decenni avviene anche a Bologna, una città che, dopo un millennio di turismo di studio, commerciale e d'affari, attrae un turismo di storia e d'arte in costante aumento, che l'avvicina sempre più alle città finora più frequentate. A Bologna esiste da tanto tempo, da oltre tre secoli, un negozio con uno straordinario assortimento di oggetti e accessori, compresi i souvenir. Un negozio che tutti i bolognesi sono abituati a visitare fin da bambini, e che sempre più anche i forestieri in transito considerano una tappa imperdibile. Il negozio è “La Coroncina”, anche se è riduttivo chiamarlo negozio, perché ci riporta a quegli “emporia” di antichissima tradizione, addirittura etrusca, che informano alcuni tra i negozi storici più noti di Bologna. Un negozio molto fornito, anzi, come si dice da sempre, “il negozio dove si può trovare quello che non si trova da altre parti”.

“La Coroncina” nasce nel 1694, pochi anni dopo la fine della Guerra dei Trent'anni, la guerra civile tra stati cattolici e stati protestanti che sconvolse l'Europa con il suo seguito di morti, epidemie, distruzioni di città e di commerci, ricordata anche da Manzoni nei *Promessi sposi*. Nasce nel “Mercato di Mezzo”, quell'istituzione bolognese millenaria, a pochi metri dalle Due Torri, mai venuta meno nel corso della storia, studiata da storici, economisti, sociologi, antropologi, anche di oltre oceano, come prototipo di quegli incubatori di aziende commerciali oggi presi a paradigma per la nascita di nuove imprese, in questo caso



Commerciale protetto, suoi visitatori

commerciali. Ma anche vera e propria “fortezza delle merci”, dove, anche nei ricorrenti periodi di crisi europee, dovute a motivi bellici, i suoi commercianti hanno sempre saputo fare scorta di merci altrove considerate introvabili, creando nel contempo, per quest’aspetto, una cultura commerciale assolutamente peculiare della città.

In questo luogo, nel 1694, i frati olivetani, deputati proprio alla vendita di arredi e oggetti religiosi al di fuori dei luoghi di culto, aprirono un emporio di articoli religiosi, da cui deriva il nome “coroncina”, con chiaro riferimento alla corona del rosario. Secoli dopo, alla fine della prima guerra mondiale, il negozio fu momentaneamente trasferito sotto il Palazzo Re Enzo e, dopo appena due anni, nella splendida sede attuale, all’inizio di via Indipendenza, alla base della Torre degli Scappi, con ingresso sotto al portico e con vista sulla magnifica Piazza del Nettuno. Qui abbiamo incontrato Maria Grazia Sancini che attualmente gestisce, con la sorella Coralba, il negozio di proprietà della sua famiglia. Maria Grazia ci ha accolto con estrema gentilezza e ci ha fornito gran parte delle informazioni sulla storia, sulle trasformazioni e sull’attività della “Coroncina”.

All’inizio del Novecento, infatti, suo nonno Vittorio, giovanissimo, iniziò a lavorarvi come garzone e alcuni anni dopo, con un altro giovane socio, rilevò l’attività dai frati. Nel 1950 ne divenne proprietario unico. Ma intanto era avvenuta una radicale trasformazione dell’attività, che l’ha portata a divenire quella attuale, sotto la spinta di quegli accadimenti storici cui abbiamo già fatto riferimento. Vittorio, con la seconda guerra mondiale e i suoi eventi bellici preceduti dalle sanzioni, iniziò a vendere di tutto, per rispondere alle esigenze dei bolognesi, rivelandosi uno dei maggiori testimoni della peculiare cultura commerciale della città, e dimostrando come le merci non siano mai un ostacolo, ma una risorsa perenne per i cittadini. Nei lunghi anni della guerra non chiuse mai l’attività un solo giorno, dormendo all’interno per evitare furti e saccheggi, in un periodo in cui la vita contava veramente poco e in un luogo di costante passaggio di militari e di milizie. Questa scelta si rivelò commercialmente vincente, e tuttora fa sentire i suoi effetti, a maggior ragione con il rilancio, grazie anche al turismo e alle abilità di Maria Grazia e di Coralba, di questi anni, che per molti sono invece anni soprattutto di crisi. Vittorio, all’inizio degli anni ‘50, coinvolse subito nell’attività i figli Romano e Giuliano e, con il tempo, anche la mo-



glie di Giuliano, Gianfranca. Poi hanno iniziato le figlie di Giuliano, Maria Grazia e Coralba, anche se Giuliano è spesso presente in negozio. Oggi gli asset del negozio possono essere ricondotti, oltre al luogo e alla storia, all’infinita gamma di oggetti in vendita e, soprattutto, esposti già nelle vetrine con una rara perizia, ma anche grazie a una decisione logica e strategica: in uno spazio come quello a disposizione si può vendere ed esporre di tutto, purché sia piccolo. Ecco allora l’infinita gamma di souvenir, chincaglierie e soprammobili di qualità, accessori da barba e da fumo di tutti i tipi, forbici, specchi, altri utensili per la cura personale e di abiti, molto più robusti e funzionali di quelli generalmente oggi in commercio (tra i quali spicca l’originalissimo ed efficace tagliapeli da naso), poi carte e materiali da gioco, e gli originali set da viaggio e da trekking, come coltellini, termos, fiaschette. Maria Grazia e Coralba curano, in particolare, la cosiddetta oggettistica divertente, come le caricature dei mestieri, i gufi portafortuna e, per la gioia dei bambini, le statuine originali Disney e Willow Tree, le fatine Les Alpes. E, nel backstage, troviamo “tutto quello che non si trova da altre parti”, come filtri per sigarette creduti esauriti da decenni, rasoi ritenuti introvabili da ancora più anni, e molto altro ancora. Ma asset sono anche l’estrema professionalità di chi oggi regge il negozio, la gentilezza, la pazienza incondizionata, l’ascolto, la conoscenza della lingua inglese e soprattutto la memoria, con la costante ricapitolazione senza computer di quanto contenuto nei locali dell’esercizio, per rispondere con prontezza e precisione alle richieste dei clienti.

Per tutto questo, e altro, la “Coroncina”, già “patrimonio storico” di Bologna, con gli arredi interni, compreso il grandissimo specchio liberty, è stata dichiarata del Ministero dei Beni Culturali, con pieno merito, “Bene culturale protetto”.



Da un'idea di Tonino Lamborghini, il nuovo Museo Ferruccio Lamborghini raccoglie tutta la produzione industriale del Fondatore dello storico marchio bolognese. Tra gli esclusivi esemplari: la mitica MiuraSV personale di Ferruccio, l'avveniristica Countach, l'offshore campione del mondo, i primi prototipi di auto e un elicottero

Lamborghini. Un percorso emozionante che racconta la storia del mito del Toro celebre in tutto il mondo.

Il Museo è racchiuso all'interno del Tonino Lamborghini Forum, un'area di 9.000 mq in cui **sono disponibili ampi spazi per attività commerciali e ristorazione.**

Il Museo può ospitare convegni, mostre tematiche, feste private, appuntamenti culturali.

**Museo Ferruccio Lamborghini
c/o Tonino Lamborghini Forum
Strada Provinciale Galliera 319/F
40050 Argelato (BO)
Tel. 051-862628
info@museolamborghini.com
www.museolamborghini.com**



ANTONELLA MONTI: LA POESIA DEL MOTORE

A Tonino Lamborghini, autore del libro intorno al padre, *Ferruccio Lamborghini. La storia ufficiale*, la poetessa lombarda Antonella Monti ha dedicato le tre poesie che pubblichiamo in questa pagina. L'incontro con la Terra dei motori o Motor Valley – come viene definita l'Emilia per aver dato i natali agli inventori dei marchi automobilistici più prestigiosi e più famosi al mondo – è stato solo virtuale per la poetessa, è avvenuto attraverso la lettura del libro. Ma l'emozione che ne è scaturita ha scandito il ritmo dei suoi versi, che restituiscono la forza e la bellezza sia della terra e sia dei motori. Come ricordava in una recente intervista, rilasciata in occasione del 21° Concor-



so Nazionale di Poesia inedita "Ossi di Seppia" (29 marzo 2015, Arma di Taggia): "Se la poesia è prima di tutto bellezza, il motore, per Ferruccio Lamborghini, era poesia: ha incominciato costruendo trattori, cioè motori che servivano ad alleviare la fatica dei contadini, quindi a rendere più interessante la loro vicinanza alla terra e la loro vita più bella. Poi, con le automobili sportive e di lusso, la bellezza era sempre al primo posto nelle sue scelte stilistiche, accanto alla forza della meccanica".

Non a caso, Antonella Monti condivide le tesi del movimento Mitomodernista di Tommaso Kemeny, Giuseppe Conte, Giancarlo Majorino e altri, che promuove costantemente incontri di poesia, con lo scopo di portare la bellezza nelle giornate di ciascuno, anziché lasciare che l'aridità e il brutto prendano il sopravvento, relegando la poesia ai margini.

In questa direzione, la poetessa frequenta "La casa della poesia" a Milano, dove partecipa a reading di poesie sue e di altri autori.

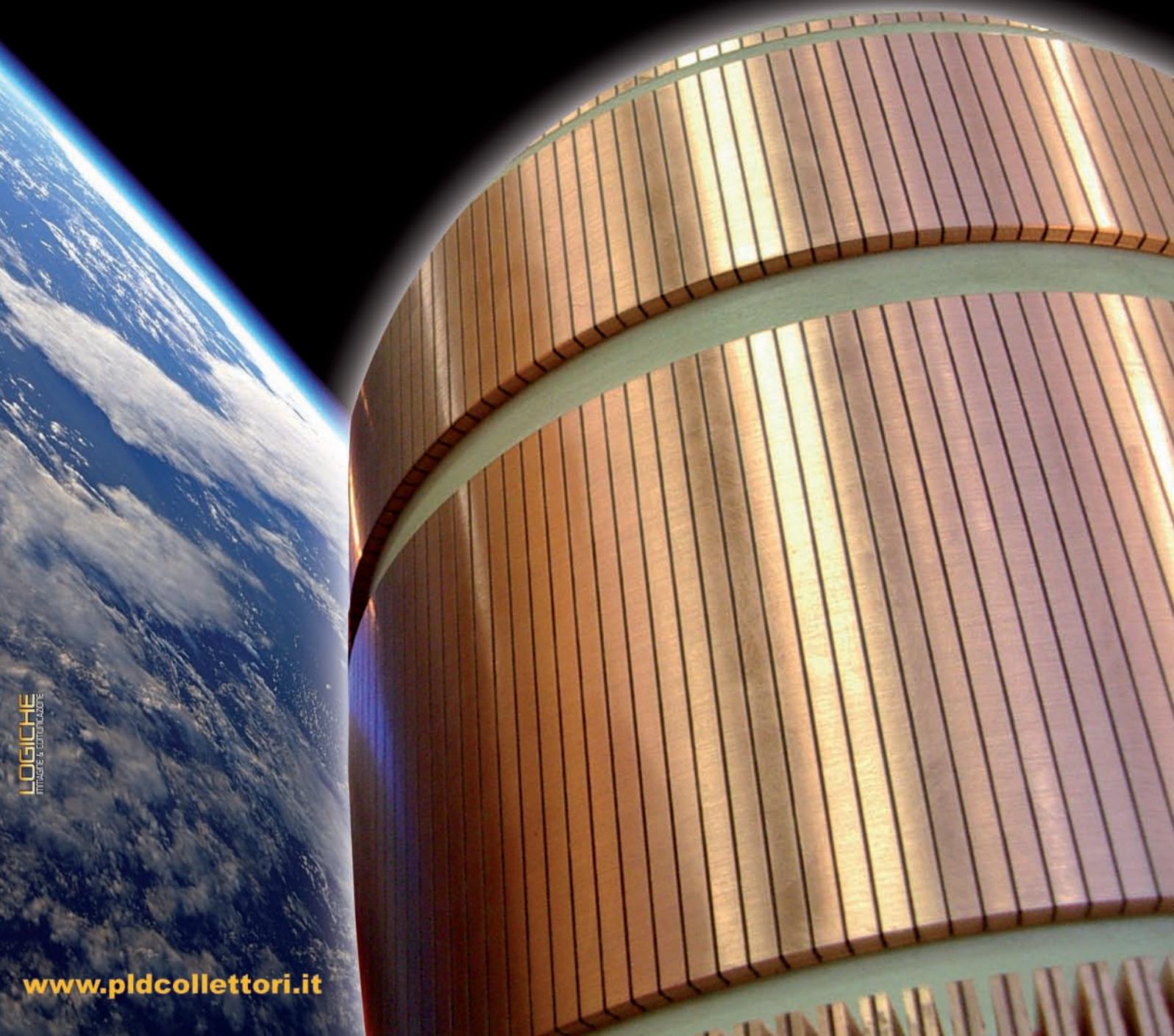
"Saetti come un fulmine
avvolto in nuvole di polvere
mentre imprimi la campagna
nel vetro del finestrino
vivido fotogramma del tuo passaggio
fatto di sorrisi di gente
di vita pregna di sapori
cavalcata in corse sfrenate.
Terra, asfalto e cielo
spettatori in tribuna
di una vita accelerata
connubio indissolubile".

"Bolide
lanciato sul percorso della vita
tra viottoli di campagna
e rettilinei senza fine.
Fila pigiata sul pedale
la velocità dell'ingegno appassionato
seminato nel passato
continua messe mietuta nel presente
e il futuro
risuona in sfide temerarie
nelle zolle smosse di questa terra
inquieta e seducente
nel cuore ardito che ancora batte
nel suo motore".

"Emilia,
arata e germogliata
sotto il sole
sanguigna e generosa
forgiata da mani
che hanno plasmato
semi e motori.
Terra
inondata di profumi
di colori forti, di corse di cuori
che han sudato sull'asfalto
traiettorie veloci.
Romba
come ruggito di leone
il tuo ardore
sfreccia accelerato
come ghepardo il bolide
che si accosta, gazzella sinuosa
alla silhouette della campagna
e
nel passato vivo e ricorrente
che affonda le radici
nella profonda, cocente
dinamica della storia
la folgore e il baleno
la Terra e l'Asfalto".

PLD COLLETTORI

DALLA
GRANDE
INDUSTRIA
AL SERVICE



LOGICHE
IMMAGINE & COMUNICAZIONE

www.pldcollettori.it

MARTELLI RICEVIMENTI

A bride and groom are shown in profile, facing each other and smiling. The bride is on the left, wearing a white wedding dress with a lace headband. The groom is on the right, wearing a dark suit. They are standing in a forest with trees and greenery in the background.

**Centrale di Farneta
Montefiorino (MO)
Tel. 0536.974183
Fax 0536.965751
Cell. 339.8472517
www.martellisportvillage.it
martellivillage@gmail.com
Facebook: martelli sport village**



Real Clean

Pulizie per aziende, uffici e studi

LA TUA SQUADRA VINCENTE!



Facciamo anche servizio di portierato

Via Del Fonditore, 3 - Bologna

Tel. 051.6010672 - Fax 051.6022275

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

PALAZZO DEL VIGNOLA

Gruppo



Tonino Lamborghini



Cornice unica e memorabile
per eventi
eleganti ed esclusivi



VIA FUNO 41 - 40050 FUNO DI ARGELATO (BO) TEL. 051 862628
info@lamborghini.it www.palazzodelvignola.com

EMOZIONI A CIELO APERTO



GAMMA MASERATI GRANCABRIO SPORT. ELEVATE THE EXPERIENCE

GARANZIA DI TRE ANNI A CHILOMETRAGGIO ILLIMITATO

LASCIATEVI ALLE SPALLE TUTTO CIÒ CHE CONOSCETE: LA GRANCABRIO SPORT APRE NUOVI ORIZZONTI A CHI NON SI ACCONTENTA DI UN'AUTO A CIELO APERTO CON 4 VERI POSTI E UNA LINEA CHE SEDUCE AL PRIMO SGUARDO, MA PRETENDE ANCHE "SENSAZIONI FORTI" QUANDO SI AFFONDA IL PIEDE SULL'ACCELERATORE. UN'ATTITUDINE SPORTIVA CHE TRASPARE DA TANTI ESCLUSIVI DETTAGLI: MINIGONNE LATERALI, TERMINALI DI SCARICO OVALI, CERCHI ASTRO DESIGN E SEDILI SPORTIVI AVVOLGENTI. MASERATI GRANCABRIO SPORT, UN'AUTO UNICA CHE ESALTA TUTTI I SENSI, PER UN'ESPERIENZA DI GUIDA TOTALE.

MOTORE V8 4691 CC - POTENZA MAX: 460 CV A 7000 G/M - COPPIA MAX: 520 NM A 4750 G/M - VELOCITÀ MAX: 285 KM/H - ACCELERAZIONE 0-100 KM/H: 5 SECONDI - CONSUMO CICLO COMBINATO: 14,5 L/100 KM EMISSIONI DI CO2: 337 G/KM - MASERATI CONTACT CENTER: 800 008 008

www.maserati.it

Maserati Italia  

TRIDENTECLUB

DEALER MASERATI MODENA (Gruppo Autoclub) - VIA EMILIA EST, 1040
Tel.: 059 71 00 234 / www.tridentclub.it

facebook.com/TridenteClub



MASERATI