

LA CITTÀ DEL SECONDO RINASCIMENTO

LA SCRITTURA DELLA QUANTITÀ



BAGATTI, BATTILANI, BERNARDINI, BISCEGLIE, BORRACCINO, CHINAGLIA, CONTI, DALLA VAL,
DE GIORGIO, FERRARESI, FOSCHINI, MARCHETTI, MAZZUCCHI, MORANO, MOSCATT, MOSCATTI,
NICOLETTI, OTTOMANO, RAIMONDI, REGA, REGAZZI, VAGHETTI, VENARA

libreria Il secondo rinascimento

**quando
la lettura
è un piacere**

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

La nostra terra,
il nostro grano,
la nostra
pasta.



Pasta di Canossa

info@pastadicanossa.it
www.pastadicanossa.it

Shop On Line



CI PIACE imballare CON VOI.

Dal 1965 ci muoviamo con **passione** e **competenza** per **risultati** da **sballo** nel mondo dell'imballaggio.

Un successo forte del rapporto stretto che amiamo stabilire con voi che cercate soluzioni in armonia coi vostri desideri e specifiche esigenze. Aspetti di cui ci prendiamo cura, seguendoli passo dopo passo fino a ottenere il meglio. Per questo, dopo oltre 50 anni, siamo in **ballo** più che mai.



GB GNUDI BRUNO spa

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





Porsche consiglia **Mobil 1**

Porsche consiglia **Michelin**

Per realizzare i vostri desideri, scegliete Porsche Financial Services Italia.

www.bologna.porsche.it

Ci sono gli sportivi.

E poi ci sono i campioni.

Le nuove Cayenne Platinum Edition.

Sono le cose più rare ad attirarci. Come Cayenne Platinum Edition con le nuove versioni caratterizzate dal massimo della dinamicità e da brillanti performance.

In puro stile Porsche. Un design unico e un equipaggiamento sportivamente perfetto per le nuove Cayenne Diesel Platinum Edition e Cayenne S E-Hybrid Platinum Edition.

Modelli ancora più esclusivi. Proprio come chi li ha scelti.



PORSCHE

Centro Porsche Bologna

Soveco S.p.A.
Concessionario Porsche
Via Monterumici 15, Bologna
Tel. 051 384400



executive hotel
★★★★

il tuo hotel
nella terra
delle rosse!

WWW.HOTEL-EXECUTIVE.EU



EXÉ 1985
RISTORANTE & PIZZA GOURMET

ECCELLENZA GASTRONOMICA E ACCOGLIENZA
IN UN AMBIENTE VERAMENTE UNICO

IN VIA BOSCHETTI A FIORANO MODENESE

INFO@EXE1985.IT - 0536 030013



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 69. Stampato
nel mese di giugno 2016,
OFFICINE GRAFICHE
LitoseiBo 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

9 *Sergio Dalla Val*

La quantità improbabile

11 *Luigi Foschini*

Non c'è qualità senza quantità

13 *Mariella Borraccino*

Mangiare, non mangiare.

**L'anoressia, il dilemma,
i dispositivi di vita**

16 *Ruggero Chinaglia*

**L'amore senza fine,
l'odio senza rimando**

19 *Bruno Conti*

Elogio della quantità industriale

20 *Filippo Vaghetti*

**Uomini d'acciaio,
che rispondono sempre**

23 *Paolo Moscatti*

**La quantità infinita del capitale
intellettuale**

24 *Dante Marchetti*

La quantità del lavoro intellettuale

26 *Riccardo Raimondi*

**Nuove sfide nella pulizia
stradale per RCM, alla soglia
dei 50 anni**

29 *Maurizio Venara*

**La quantità della nostra produzione,
un vantaggio per il paese**

31 *Marco Regazzi*

**Vittorie in quantità
per un'auto di qualità**

33 *Paola Morano*

Quante attività, tanta esperienza

34 *Danilo Battilani*

**Quantità e qualità nella cucina
modenese: da Danilo**

37 *Luca Bernardini*

**Quando lo scarto diventa
opera d'arte**

38 *Emilio Wilmer Rega*

**Nuovi impianti per la sicurezza
di case e aziende**

39 *Mario Mazzucchi*

La nuova immagine di Tecnofinestra

41 *Angelo Bisceglie*

**Villa Santiago, un hotel
come casa di riposo**

42 *Cristian Nicoletti*

La cura del piede diabetico

43 *Federico Ferraresi*

Un respiro nel futuro

45 *Maurizio Ottomano*

**L'allineatore invisibile F22:
per continuare a sorridere**

47 *Rita De Giorgio*

**Un approccio globale
alla riabilitazione**

48 *Gaetano Moscatt*

**L'importanza del dosaggio
nella disinfezione**

49 *Rodolfo Bagatti*

A ciascuno la sua casa

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:**

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,
Carlo Zucchi.

**EQUIPE
ORGANIZZATIVA:**

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

In copertina:

opera di
Alfonso Frasnedi,
L'occhio della collina,
acrilico su tela,
cm. 80x80. Opera
pubblicata
per gentile
concessione di
Spirali edizioni.

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



Internorm è il produttore di finestre che ha fatto la storia dei serramenti, il più grande d'Europa.

Oggi Internorm è a Casalecchio di Reno con il suo Flagship Store, dove puoi ammirare finestre che cambiano la tua casa, con un'eccezionale efficienza termica e un'estetica perfetta. Dopo più di 80 anni di innovazioni tecnologiche, Internorm offre le finestre più performanti ad un prezzo conveniente.



Ogni finestra Internorm ha il funzionamento assicurato per 30 anni e la puoi scegliere nella gamma di materiali più vasta del mercato, tra PVC, legno/alluminio, PVC/alluminio. E nella linea di design che rispecchia il tuo stile.

E poi è installata da tecnici qualificati, anche senza opere murarie. Con Internorm cambi per sempre la qualità della tua vita. Perché Internorm, da sempre, cambia le regole nei serramenti.



Si può avere tutto solo con una finestra Internorm



Visita il Flagship Store di via Marconi 109 a Casalecchio di Reno
Per un appuntamento chiama lo 051.574243 o il 333.8210614
info@valserramenti.it - www.valserramenti.it

LA QUANTITÀ IMPROBABILE

L'opposizione tra quantità e qualità, sorta con Aristotele e accentuatasi con il discorso scientifico da Cartesio al XIX secolo, è valsa a riconoscere un primato alla quantità finalizzata alla quantificazione, all'algebra e alla geometria: una quantità sottoposta ai concetti di misurabilità, di regolarità, di ricorrenza, di continuità, cui sfuggirebbe la qualità. Questa dicotomia ha comportato un freno per la ricerca scientifica del Novecento che, come testimonia Daniel Lerner nella sua prefazione al libro *Qualità e quantità* e altre categorie delle scienze (Bollati Boringhieri), ha avviato al problema cercando "un'interazione – scrive Lerner – tra le qualità e le quantità". Questo tentativo d'interazione ha portato, per un verso, a "un'emancipazione dall'infinito" (David Hilbert) per la matematica e la fisica e, per l'altro, alla consegna della qualità all'ontologia, alla verità ontologica o intuitiva.

Tolto l'infinito, sulla qualità ontologica, quindi ideale, poggia una quantità ordinale, sostanziale o mentale, che può essere definita minima o massima, piccola o grande, che consente una contabilità, un bilancio sotto il segno del positivo e del negativo, del male o del bene. Quanti soldi? Quanto tempo? L'esperienza, il viaggio e il va e vieni delle cose vengono moralizzati, in nome di un quantificatore universale, valido per ogni e per tutti, che darebbe la misura delle cose. 'A livella, come scriveva Totò.

Il processo di qualificazione esige la quantità non ordinale, non statistica, dunque non probabilistica. Quanti? La stessa meccanica quantistica è stata troppo spesso usata per supportare il probabilismo. E il principio d'indeterminazione di Heisenberg va indagato, non ridotto a una mancanza di certezza. Contando, il parlante erra: il conto e il calcolo non possono evitare lo sbaglio e l'errore, non per un difetto o una mancanza ontologica, ma per l'eccedenza e il pleonasma, per l'infinito e il contingente. Parlando. La quantità non può prescindere dal racconto, non è obiettiva o soggettiva, bensì narrativa. Quante e quali cose entrano nella parola, dunque nel dire e nel fare, nella ricerca e nell'impresa? La quantità non è né un dato, né un fatto, non esclude la parola, partecipa

alla sua struttura materiale, è industriale, per questo è indispensabile all'impresa e alla città. Il tempo, l'avvenimento e l'evento non hanno più bisogno del riferimento all'essere o all'avere, facendo, dunque non dipendono dalla probabilità. Come sottolinea la testimonianza degli imprenditori di questo numero, l'impresa non può accontentarsi del probabile, esige il gusto dell'improbabile.

La quantità è pragmatica: non quanto basta, secondo la logica del più e del meno, bensì quanto occorre. Nessun soggetto può rappresentarla, non è standard. Inconvertibile al possibile o al necessario (il mini-



Sergio Dalla Val

mo male!), l'occorrenza sfata il quadrato logico, coglie il contingente come istanza temporale, come principio di realtà. Realtà intellettuale, narrativa, costituita dal sogno e dalla dimenticanza.

Solo nel realismo, la quantità diventa tabù, è circoscritta e definita dal dubbio di sé e dell'Altro, dal principio di ragione sufficiente che rende sufficiente il principio e nega l'itinerario. Questo tabù del conto e del calcolo paralizza il viaggio dell'impresa e di ciascuno, li riporta alla burocrazia, dove la quantità è ordinale e ordinata, dove il tempo è abolito e la novità è sospetta, dove l'infinito è potenziale e chi desidera si accontenta. L'infinito potenziale è la ripetizione dell'identico, mentre l'infinito in atto esige il fare, il tempo, l'Altro. Impossibile accontentarsi di quel che si è e di quel che si ha, la quantità ridotta a dose, la quantità farmacologica, contabile, misu-

rabile, sotto l'idea di morte. Il cibo stesso può divenire dose, se l'anoressia diventa mentale, se la quantità viene misurata, soppesata, finalizzata alla dicotomia vita/morte, come indica nel suo articolo Mariella Borraccino.

L'infinito non è contabile e non dà il conto per avvenuto. L'idea di creazione, che è idea di origine, avvia, idealmente, una quantità ordinale, basata sulla successione, sulla permanenza, sulla ripetizione dell'unico, dell'identico, non sul pragma e sull'occorrenza. Di "creazione permanente del cosmo", per una "natura al servizio dell'Onnipotente", parla Mohammed al Ghazali (1058-1111) nel libro *Autodistruzione dei filosofi*. La creazione è al servizio del creatore, è natura meccanica, materia inerte, base di una quantità ordinale per una vita ordinaria, comune, comunitaria. Con il dio unico, con il Corano "increated", tutto è già dato, contato, computato, dunque nessun pensiero, nessuna invenzione e nessuna novità possono prodursi, come è accaduto per centinaia di anni alla cultura, all'economia e alla politica islamiche. Nel suo libro *Non è lo stesso dio, non è lo stesso uomo* (Cantagalli), Carlo Panella scrive: "Nel 1483 il califfo Bayazit II decretò a Istanbul la proibizione assoluta, pena la morte, non solo della stampa dei libri nelle lingue araba e turca, ma anche della lettura dei libri stampati", divieto che fu mantenuto per oltre 350 anni, fino alla metà del 1800. Tabù della scrittura come aspetto del tabù della produzione, tabù del profitto: paura della sessualità, che porta a un purismo economico, sociale e politico, a una lotta contro l'occidente, il capitalismo, la modernità. E questo prova la prossimità del nazismo e del comunismo con l'islamismo.

La quantità è senza l'alternativa fra il puro e l'impuro. Quantità in atto, nell'atto di parola, quantità pragmatica che, per la demonologia, come per l'islam, è un reato. La sessualità negata si volge in intolleranza, in particolare contro l'auctoritas, ovvero la crescita, l'abundantia, ovvero l'eccedenza, e la fluentia, con cui la quantità si scrive, senza più il concetto di finitezza. In particolare la quantità pragmatica si scrive nel bilancio dei flussi, della fluenza, dell'influenza, non del positivo e del negativo, nel bilancio dell'avvenire, non di quel che è alle spalle. Quel che è alle spalle è traccia, è apertura, non può fungere da copertura, non può determinare l'avvenire: bloccherebbe il fluire delle cose, limiterebbe la quantità impedendo anche la qualità. Nessuna qualità senza la quantità infinita, la quantità attraverso la scrittura diviene qualità.



**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

NON C'È QUALITÀ SENZA QUANTITÀ

La scienza moderna affonda le sue radici nell'esperienza intellettuale del Rinascimento, quando la quantità divenne il perno della misura sperimentale e del progetto. Non che gli antichi greci o i romani non sapessero costruire navi o edifici. Mancava però la questione della quantità, con il risultato di avere dimensioni in eccedenza o in difetto, ovvero di evitare la qualità, o anche di mancare proprio l'idea di come fare. Si pensi alla cupola del Duomo di Firenze progettata da Brunelleschi: senza un progetto quantitativo e non spannometrico, non si sarebbe potuta costruire. Si può anche costruire una casa di una stanza e priva di piani superiori senza un progetto, ma se si vuole un grattacielo non si può eludere la questione della quantità. Si esaltano le piramidi, dimenticando che non ci vuole molto per ammassare un mucchio di pietre una sopra l'altra avendo a disposizione migliaia di schiavi. Diverso sarebbe stato costruirle con un manipolo di operai e opportuni macchinari. Ma questo salto di qualità avrebbe richiesto la progettazione e quindi la quantità. Dunque, non c'è qualità senza quantità.

La quantità è anche alla base del concetto di misura nella scienza moderna, che ha segnato il passaggio dal semplice utensile allo strumento scientifico. La misura quantitativa è essenziale per l'analisi scientifica, in quanto consente di distinguere tra le miriadi di eventi che intervengono in un'esperienza scientifica, in modo da fare emergere ciò che è più importante per costruire una teoria, evitando ciò che è trascurabile. Se

misuro due quantità, una che contribuisce al 99 per cento e un'altra per il restante 1 per cento, posso trascurare la seconda a vantaggio della prima. Perché, certo, a volte un battito d'ali di farfalla a New York può provocare un temporale in Brasile, ma il più delle volte provoca solo il volo del lepidottero.



Luigi Foschini

Con la meccanica quantistica, il quanto elementare d'azione fa emergere la questione del tempo. Nella fisica classica, lo stato di un sistema fisico è determinato dalla misura simultanea di posizione e velocità. L'indeterminazione quantistica sancisce invece l'impossibilità di misurare simultaneamente posizione e velocità. La parola "simultaneamente" è la chiave di vol-

ta del concetto di indeterminazione, insieme alla complementarità. Posizione e velocità sono quantità complementari per la definizione di stato, ma mutualmente esclusive per un dato istante di tempo. Non è quindi un problema di precisione e di accuratezza della misura, che ci sono sempre, ma non sono legate all'indeterminazione. Anche in presenza della misura perfetta e ideale, l'indeterminazione permane.

È un problema di tempo. Il tempo opera un taglio, creando uno iato tra le due misure. O si misura la posizione in un certo tempo o si misura la velocità. Non entrambe allo stesso tempo. La misura cambia lo stato del sistema quantistico in modo irreversibile. Prima della misura, si può dire che probabilmente l'elettrone è in quella posizione e con quella velocità. Dopo la misura, il sistema è cambiato, per cui occorre effettuare una nuova stima della probabilità. Si tende quindi a confondere l'indeterminazione con la probabilità, ma la prima non implica la seconda. Non sappiamo dov'è l'elettrone o che velocità abbia prima o dopo la misura, ma nel momento in cui si effettua la misura si può determinare con grande precisione una delle due grandezze complementari. A titolo di esempio, la recente misura di onde gravitazionali ha richiesto la misura di una posizione con una precisione di 1 parte su 10^{21} . Per contro, la velocità del sistema sotto esame era indeterminata in quello stesso istante di tempo.

Ma allora, la Luna è sempre lì anche quando non ne misuriamo la posizione, quando non la guardiamo? Perché c'è questa necessità di rassicurazione materna? La mamma è sempre lì quando chiudo gli occhi? Sì, la Luna è probabilmente lì, la Luna era probabilmente là, ma gli stati sono differenti, istante dopo istante, ovvero non sarà mai identica a sé. Il tempo cambia le cose, il tempo opera un taglio, per cui domani è sempre differente da oggi, per cui la qualità non può eludere la quantità.

URBAN VILLAS

VILLAGGIO ZETA

*per fare un tavolo
ci vuole il legno...*

per realizzare
URBAN VILLAS
SONO SERVITE
CREATIVITÀ,
ECCELLENZA,
RESPONSABILITÀ,
DETERMINAZIONE
e PASSIONE.



 Scarica
l'Applicazione

DOMUS APP

da:  ANDROID APP ON
Google play

 Available on the
App Store

Punta il tuo
smartphone o
tablet sulla foto
e vivi
Urban Villas.

DOMUSFUTURA



ELENA PANCALDI
officina di architettura



info e vendite

via scaglia est 144 | corso duomo 11, modena | t. 059 238978 | 339 6610656

info@immobiliaremichelangelo.it | immobiliare.michelangelo.it

MANGIARE, NON MANGIARE. L'ANORESSIA, IL DILEMMA, I DISPOSITIVI DI VITA

Il termine anoressia è costituito dal prefisso privativo *a-* e da un significativo dotto, *oressia*, che i medici utilizzavano nell'Ottocento per definire l'appetito. Come si arriva all'appetito?

Il greco *òrexis*, viene da *orégo*, "tendere", "protendere", "mirare", "aspirare". Per una deriva metonimica, di cui testimonia la lingua greca anche in Omero, *orégo* diviene "tendere e raggiungere". E questo spostamento, per la sua natura retorica, resta ancora una questione di oralità. Una deriva psicologista, invece, vale a dire conformista, la segnala Aristotele, in *Etica nicomachea*: "da giudicanti, abbiamo un'aspirazione (*oregòmetha*) secondo la decisione" (1113a 12), l'aspirazione segue a una decisione presa come giudicanti. Per Aristotele questa aspirazione è una virtù "etica", rispondente all'abitudine (*èthos*: costume, abitudine, uso), ma i traduttori italiani rendono *oregòmetha* con il termine "desiderio"! Dobbiamo all'ideologia medica ottocentesca se l'appetito si è caricato del valore di un supposto meccanismo naturale del corpo. Dal canto loro, gli psicologi e gli psicoanalisti del Novecento e del Duemila hanno attribuito al desiderio il valore di un meccanismo naturale "psichico", facendolo diventare un valore naturale eterno, universale.

Il termine appetito viene dal latino *appetère*, con una trasposizione del valore del greco *orégo*, quindi "appetire" nel senso di "tendere a", "pretendere". Mentre, il termine desiderio, in greco, è *epithymía*, da *epi*, "su", e *thymós*, il "timo", il centro del petto, un luogo quindi, per la cultura greca, il luogo del respiro e delle passioni. *Epithymos* è il "sur-

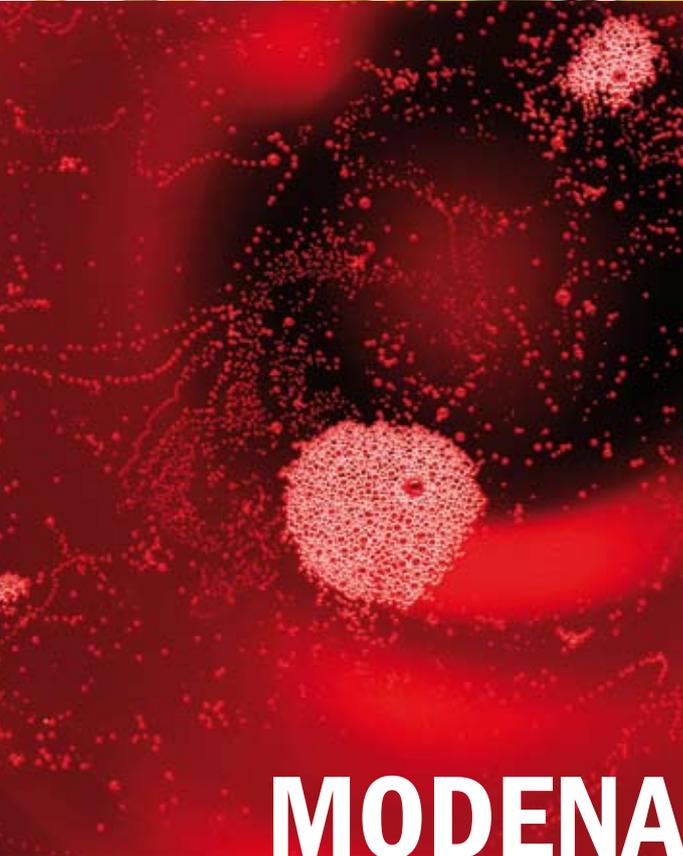
respiro", il respiro in più. Desiderio, in latino *de-siderare*, ha un altro registro di scrittura.

Nel 1985 usciva un libro dello storico americano Rudolph Bell, *La santa anoressia*, che ebbe una risonanza notevole. Il libro offriva ai lettori un'immediata specularità attraverso la descrizione di una senti-mentalità del disagio talmente convenzionale che era facile rappresentarsi in esso e ritrovare una rassicurante appartenenza a una elite del negativo che includeva persino alcune sante. E c'era già una pletera di psicologi, neuropsichiatri, psicosociologi, psicogiornalisti, particolarmente interessata a occuparsi di questa elite.

Dando per scontato che l'anoressia fosse una malattia e aderendo alla classificazione che ne aveva fatto nel 1968 il sistema internazionale di classificazione delle malattie, Rudolph Bell definiva "mentale" l'anoressia. I criteri convenzionali internazionali per la procedura medica e psicologica di diagnosi dell'anoressia "mentale" o "nervosa" applicano la comune algebra e geometria che serve a contabilizzare e, idealmente, a governare la vita nella circolarità bene-male. Nella psicoletteratura e nella psicosaggistica dell'anoressia, non c'è angolo, lembo, orlo, digressione, divagazione, elemento del disagio della vita che, sopra tutto per i giovani, sfugga a questa classificazione. Intorno al soggetto anoressico, e alla sua famiglia divina o diabolica, si organizza una fantasia di padronanza, ovvero una fantasia di fine.

La diffusione del termine anoressia incomincia con un medico francese, Charles Lasègue, che aveva descritto, nel 1870, un'anoressia che definì isterica. Negli stessi anni,

a Londra, un altro medico, William Gull, descriveva per un suo paziente un'anoressia "nervosa". Dopo Lasègue e Gull, si è interessato di anoressia, fra gli altri, anche Jean-Martin Charcot. Poi arriva Sigmund Freud, coinvolto dal medico Joseph Breuer nel caso di una sua paziente, Anna O., che aveva avuto un episodio di anoressia. Freud seguì invece da solo la signorina Emmy von N., un caso di purismo rispetto al cibo. Notissimo, poi, il racconto freudiano dell'*Uomo dei lupi* (1914), un caso di inappetenza in un bambino (e in quanti bambini non c'è un episodio di inappetenza!). Freud scrive che il bambino aveva "paura di essere divorato dal lupo. Siamo stati portati a interpretare questa paura come paura di essere posseduti carnalmente dal padre. [...] avevo detto di sospettare che [...]. Con il suo singolare comportamento durante la traslazione, il paziente non fece se non confermare questo sospetto [...]. All'ipotesi che il bambino abbia osservato un coito [...] non possiamo rinunciare; né possiamo fare a meno di supporre [...]. Io stesso amerei sapere se la scena primaria, nel caso del mio paziente, sia stata una realtà o solo una sua fantasia; ma si deve convenire, tenuto conto di altri casi analoghi, che la cosa non riveste una grande importanza". In questo caso clinico che è una novella, notiamo il modo linguistico con cui Freud avanza il suo sospetto personale, vale a dire il suo canone, su come sarebbero andate le cose. Nessuna parata della padronanza da parte di Freud, nessun avallo a fare delle sue ipotesi sulle fasi (orale, anale, fallica) delle formule di significazione e di standardizzazione della vita. A proposito delle fasi freudiane sono state scritte biblioteche intere dai contemporanei e dagli epigoni di Freud, che ne hanno persino cercato la conferma organica. Invece la fase orale è l'applicazione di un postulato dell'ontologia: il principio di non contraddizione; mentre la fase anale risalta come applicazione del principio d'identità; e la fase fallica del principio del terzo escluso. Questi tre principi della padronanza sulla parola dovrebbero arginare il disa-



MODENA



LAMBRUSCO



www.lambrusco.net

gio. E così noi incominciamo a intendere di che cosa si tratti nell'anoressia, dove è questione non di fasi orale, anale, fallica, ovvero della padronanza, del purismo applicato alla vita, ma dell'oralità, ovvero della parola che sfugge alla conoscenza, al ritorno all'origine e all'idealità per seguire il va e vieni, le pieghe e le onde della vita, per seguire le virtù del principio: anzitutto l'anoressia, virtù linguistica, virtù del principio della parola.

A metà aprile scorso, sui media internazionali è uscita la notizia che Laurence, la figlia maggiore di Jacques Chirac, uno dei più noti e longevi politici francesi, è morta a 58 anni "vinta dall'anoressia", ma era scomparsa da decenni dalla visibilità pubblica del padre. I giornali scrivono: Jacques Chirac, una vita trascorsa nel fragore del mondo. Primo ministro 1974-1976; sindaco di Parigi 1977-1995; presidente della repubblica 1995-2007. Ma il pettegolezzo parigino annota, a fianco della serie di cariche politiche, una altrettanto ininterrotta serie di relazioni extraconiugali. Il pettegolezzo diviene anche internazionale. Ma tutto rientra nell'accettabile reputazione di un monarca di Francia, da cui i sudditi si aspettano una parata erotica, falloforica, da invidiare. Anche la moglie di Chirac, Bernadette, ha seguito una carriera politica ininterrotta. Nessun commento sui tradimenti del marito. Quasi facessero parte obbligata della sua carica istituzionale. I giornali riferiscono che Claude, la seconda figlia di Chirac, ha partecipato pienamente all'esposizione pubblica dei suoi genitori. Sempre a fianco del padre, brillante, lascia interviste al suo posto.

Ancora i giornali scrivono: "Dietro la facciata pubblica di casa Chirac, vi erano segreti". La presidenza della repubblica francese si rappresenta come un animale fantastico: nella stessa persona circola la rappresentazione del senso di uno stato che poggia sui principi del terrore del 1789 e la rappresentazione degli interessi dei gruppi di potere nei settori economici principali, sopra tutto delle fonti energetiche e dell'industria militare, che sono protetti dalle istituzioni statali e che quindi possono permettersi tutto, anche all'estero. Nella rappresenta-

zione del senso dello stato sta la faccia del sacrificio, nella rappresentazione degli interessi nazionali sta un godimento da nascondere. La forza del sacrificio fa cerchio con l'umana rappresentazione del godimento.

Nella patria dell'illuminismo, nella patria dei lumi, Laurance ha assunto il compito di purificare la famiglia, di gestire l'ombra che la famiglia sembrava avere annullato per vivere sotto i riflettori, ha assunto il compito di cancellare la memoria mediatica del pettegolezzo, cancellandosi, ovvero ha assunto il compito di fare per sé e per altri, di pensare per sé e per altri. Claude, sorella minore, partecipa all'esposizione mediatica di padre e madre, contribuisce alla rappresentazione mediatica della politica nel litigio, nella polemica, quindi senza sessualità. La sorella maggiore deve purificare questa rappresentazione sacrificando il corpo e mortificando la scena. Per entrambe, l'idea agisce.

Nella patria della libertà soggettiva ("io penso, dunque sono"), l'anoressia mentale si formula proprio così: "io penso", vale a dire "se penso vuol dire che posso pensare, so pensare, voglio pensare, addirittura devo pensare", quindi "io posso, io voglio, io so, io devo" poggia su questa soggettività dell'"io penso". L'anoressia intellettuale è la non accettazione intellettuale del discorso come causa finale ("se io penso così, le cose sono così, le cose stanno così", il mio discorso, ciò che dico, ciò che penso, causa le cose). L'anoressia intellettuale si formula, per esempio, con i teoremi "non penso più", "non spero più", "non faccio più", "non mangio più". Questo comporta mettersi in discussione: che è il preliminare dell'analisi, ciò senza cui non può avviarsi un'analisi.

Il discorso come causa finale, il discorso che causa le cose, è il discorso della morte: "io penso le cose e quindi le cose sono queste" è come dire "penso le cose, e le cose hanno questo destino di essere", non possono avere un altro destino, "se le penso così, sono così, hanno questa fine, mi viene questo pensiero, posso formularlo, quindi sono libera di formularlo e lo formulo": ecco che le cose sono fatte. Questo è il pensiero creativo, il pensiero che crea le cose. Questo è il teomorfismo umano:

l'uomo creatore, l'uomo dio.

Anche il testo del *Genesi* non è esente da questa anoressia mentale, dal postulato del pensiero creativo, negli scritti intorno alla "creazione" a noi pervenuti, che fanno parte del dossier occidentale e del dossier orientale. Nel *Genesi* 1, 1-2, secondo la versione del redattore biblico "elohista" (che chiama Dio con il nome plurale Elohim): "In principio Dio creò il cielo e la terra. Ora la terra era informe e deserta e le tenebre ricoprivano l'abisso... Dio disse: 'Sia la luce'. E la luce fu. Dio vide che la luce era buona e separò la luce dalle tenebre". Il commentatore della Bibbia, uscita con l'imprimatur della Conferenza episcopale italiana, scrive: la luce è la creazione di Dio, le tenebre non lo sono, esse sono negativo. "Il pensiero della luce, posso formularlo e lo formulo. Ecco che le cose sono fatte: la luce fu!". E le tenebre sono il negativo. Nella nostra lettura, interviene una sospensione dell'anoressia mentale nel *Genesi* 2, 4b, secondo la versione del redattore biblico "jahwista" (che chiama Dio con il nome Jahweh). Qui viene sospeso il terzo principio del logos, il principio del terzo escluso. Infatti il verbo usato è "fece" (che in ebraico è da intendersi nel senso di costruire per mezzo di strumenti), quindi c'è un terzo incluso, uno strumento: "Allora quando fece Jahweh Elohim (Signore Dio) terra e cielo".

Non è il Dio biblico a essere antropomorfo: l'anoressia mentale (la padronanza ideale) se riuscisse, se togliesse completamente il lapsus, l'equivoco, il malinteso, non sopporterebbe il Dio biblico, che si lascia prendere la mano dall'amore per l'uomo e lo ama e lo odia, è geloso (*Deuteronomio*) lo perdona e lo castiga, gli lascia acquistare le indulgenze, guadagnare il paradiso. Troppo antropomorfo! L'anoressia mentale è teomorfa come lo stesso Dio biblico non è! Perché lo stesso Dio non è libero di morire (come testimonia la traversata testuale dei Vangeli). L'anoressia mentale fa la parata di questa libertà di morire. Laurence, quindi, anziché essere "vinta dall'anoressia" e essere assoggettata, è padronissima: un pasto d'odio, il banchetto della politica accettato da Claude, l'altra faccia del pasto d'odio quello di Laurence.

L'AMORE SENZA FINE, L'ODIO SENZA RIMANDO

Intorno all'amore e all'odio è diffusa una ricchissima produzione letteraria, artistica e pseudoscientifica che esalta l'amore inteso nella transitività, dove si tratta dell'amante e dell'amato e del desiderio di bene percepito come sentimento, che farebbe legame, che costituirebbe relazione: qualcosa di definito e convenzionale di cui si possa dire "So di cosa si tratta", "È capitato anche a me", e che possa anche essere quantificato. Infatti, alcune delle domande più frequenti a proposito dell'amore sono: "Tu mi ami?", "E quanto mi ami?", "Mi ami quanto io amo te?". Come stabilire la quantità dell'amore? Attorno all'ipotesi di parità tra gli amanti sorge la disputa sull'amore ricambiato e la misura dell'amore.

Nella parola, la quantità non è quantificabile, è infinita ed essenziale allo scambio; per questo la domanda va in direzione della sua cifra, del compimento del progetto e del programma. Occorre che progetto e programma s'instaurino, si precisino, si avviino e proseguano. Il proseguimento non è scontato, non è automatico; il proseguimento esige la non accettazione dell'idea di cedimento. Può sembrare cosa rara il cedimento, ma anche il fatto di rimandare al giorno dopo o a un'ora dopo l'occorrenza che il programma esige, è un cedimento. Rispetto a ciò che urge, pensare di non farcela, pensare di non essere all'altezza, pensare di non essere adeguati, stare a pensare, è un

cedimento. Credere di dovere fare ricorso a qualcosa che aiuti dall'esterno per avere la forza sufficiente per fare è un cedimento. E non si tratta nemmeno di trascendere nell'euforia, perché anche l'euforia è un cedimento. Solo che è un cedimento ammesso dall'ap-



Ruggiero Chinaglia

parato, perché l'apparato fornisce il rimedio. Così come ciò che sta nella nozione di depressione è un cedimento, ma è un cedimento accettato dall'apparato, perché l'apparato fornisce il rimedio. Così, ogni cedimento rientra nell'economia del sistema. Nella pa-

rola, questa economia del sistema non c'è, perché non c'è sistema.

Oggi, diffusamente, l'amore è definito un sentimento. Ritengo che, tra breve, nella manualistica psicologica, sociologica e disciplinare di ogni tipo, "diventerà" un'emozione. Mentre il sentimento sarebbe uno stato dell'animo tra la coscienza, la capacità e la facoltà di sentire, l'emozione è considerata la reazione a un impulso, a uno stimolo, a un'azione che viene dall'esterno. Sia nell'apparato medico e psicologico sia in quello educativo sia in altri settori, l'importanza che oggi viene ascritta alle emozioni è in forte aumento. Su questa impostazione, alle imprese e alle aziende oggi viene proposta come grande invenzione l'intelligenza emotiva, una forma di padronanza e di controllo delle emozioni, che sfocerebbe nel comportamento consapevole, in grado di consentire l'autoefficacia. Di cosa si tratta? Sembra una bella cosa: una nuova intelligenza, l'intelligenza emotiva. Quella che sembra una novità è la riedizione del vecchio organicismo millenario, per cui ogni cosa deve avere una sua sede in un organo. L'intelligenza emotiva, con le sue emozioni attribuite e localizzate nell'encefalo, è la cosmesi di un principio della medicina aristotelica greca e di quella cinese, secondo cui ogni organo è sede di un'emozione, con i suoi umori. Una concezione umorale. L'intelligenza emotiva è un'emozione encefalica padroneggiata.

E buona parte di ciò che è definito neuroscienze ha come programma l'innalzamento dell'importanza dell'emotività, con la relativa abolizione del valore del ragionamento. Si tratta sempre e solo delle emozioni! Tutto si basa sulle emozioni! "Che posso farci se mi comporto così? È per via dell'emozione!". Ognuno ha emozioni. Incontrollabili.

Lo schema è questo: c'è uno stimolo e una risposta; il tutto è mediato dalla chimica. Questa è la novità scientifica. Occorre fare attenzione quando si sente proporre questa "novità della scienza", perché non si tratta di scienza, si tratta d'ideologia. È quell'ideologia che propone la padronanza, il controllo, la gestione di sé e dell'Altro affidata alla sostanza.

Quante volte abbiamo sentito dire che anche nell'amore, in fin dei conti, si tratta di chimica, la chimica della personalità, e nella sessualità si tratta della chimica, la chimica dei corpi? Chimica ormonale, chimica dei mediatori, chimica della sostanza. Chimica dell'animalità, per l'amore animale. Questa è la chance della civiltà che si annuncia con le neuroscienze: l'apoteosi delle emozioni, l'amore emotivo, azione e reazione, meglio se chimica, con botta e risposta. Nessun calcolo, nessun progetto, nessuna comunicazione, nessun dispositivo intellettuale per il programma di vita. Importa solo la chimica, si tratta del sentimento chimico, dell'emozione chimica. La parola è tolta, la sua logica è tolta, la sua cifra è abolita. E l'abolizione incomincia con la rappresentazione del due in due persone, in due entità, in due modi, il positivo e il negativo, e con l'idea di durata.

L'amore incomincia: quanto potrà durare? È già finito. L'amore, sottoposto all'idea di durata, è già finito, perché l'idea di durata è idea di fine: così è pensato il tempo. Così sorge la paura, il sentimento più diffuso degli umani. Invece l'amore pulsionale, l'amore nella parola, è l'istanza di soddisfazione della ricerca e della sua scrittura. L'amore è l'esigenza costitutiva della pulsione, in direzione della soddisfazione. Nell'annunciazione del progetto è impossibile che non ci sia l'amore: senza l'amore, come istanza di soddisfazione che tende a scriversi, il progetto non si formula. E si scrive proseguendo la domanda, nello svolgimento della ricerca.

Freud ha elaborato la proposta dell'amore da transfert. Anche Freud, si può dire, scriveva in etrusco per la sua epoca, e non era letto, non era capito, perché chi lo leggeva convertiva immediatamente quello che trovava scritto nella cosa più vicina al suo modo di pensare. E anche oggi, avviene così. Quando un testo è difficile, si compie un adeguamento. La formu-

la "amore da transfert", coniata da Freud oltre cento anni fa, è stata intesa come l'amore che rivolge all'analista chi si trova nell'esperienza analitica. Cioè, l'amore è stato convertito in erotismo. L'amore da transfert sarebbe la relazione tra chi fa l'analisi e lo psicanalista? È una rappresentazione della coppia papà e mamma, marito e moglie, medico e paziente, maestro e allievo, nella presunta coppia psicanalista e analizzante. E cosa li lega? L'idea del bene dell'Altro. Banale, a dir poco, se non fosse chiaro che questa è la via facile per rappresentare il legame sociale, la relazione sociale, sostenuta dall'idea del segreto di mamma.

L'amore da transfert non è relazione sociale. È l'amore che si situa nella parola. E la prima struttura, parlando, è quella della metafora. Per descrivere qualcosa che interessa, che entra nella qualificazione, la prima struttura è metaforica. È la formula del "come se". Quando parlando interviene la metafora, c'è uno scarto, lo scarto del "come se" e in questo scarto sta l'amore strutturale, l'amore della ricerca, l'amore che non si chiude mai, che non finisce mai, l'amore da transfert. È questo l'amore costitutivo della ricerca che tende a scriversi. E anche in quella che può sembrare annunciare la transitività tra uomo e donna, donna e donna, uomo e uomo, in ciò che si enuncia si tratta dell'amore che si trova nella struttura della parola. E occorre non confondere l'amore con l'erotismo.

Qual è la differenza tra l'amore e l'erotismo? L'amore è infinito, l'erotismo esige di finire. È pensato dare soddisfazione finendo: questo è l'erotismo. L'atto erotico ha importanza per la sua fine. Lì è situato il piacere presunto conosciuto, che deve ripetersi in ogni atto, per l'appunto erotico. L'amore, invece, è irrappresentabile, è l'istanza di soddisfazione della ricerca.

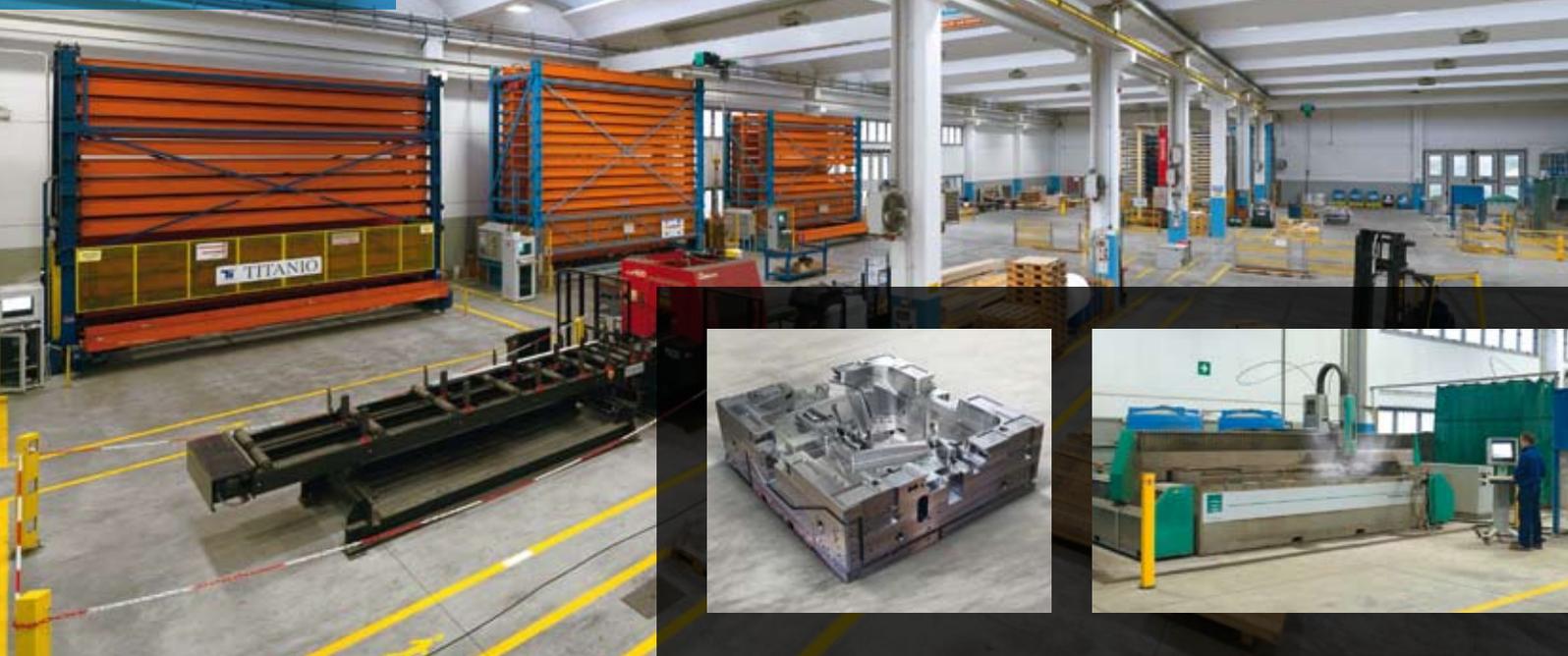
Accanto all'amore, ma nell'intervallo, sta l'odio. Accanto, non in antitesi. Il discorso comune – che come ogni vulgata è bifido, cioè, presenta l'alternativa come possibile – mette l'amore da una parte e, come sua rappresentazione antitetica, pone l'odio. Lì converte in sentimento amoroso e sentimento odioso. Ma il rancore, la rivendicazione, la vendetta non sono l'odio.

L'odio non è il contrario dell'amore, non è la sua altra faccia. Anche l'odio è istanza di soddisfazione, ma in un altro registro, ossia nel registro pragmatico, non già nella ricerca, ma nel fare. L'odio è l'istanza che impedisce il rimando, impedisce di procrastinare le cose, impedisce di cedere, impedisce l'invischiamento. La proprietà dell'odio è il lasciare, senza invischiamento e senza adesività rispetto all'occorrenza. Impossibile credere di fare presa sull'odio, perché l'istanza di soddisfazione è pragmatica e istantanea. Le cose incalzano. Questo incalzare delle cose verso la conclusione è l'odio come proprietà del tempo. Non è la facoltà di qualcuno di odiare un altro, questa è psicologia e va lasciata agli animali su cui sono condotti gli esperimenti. L'odio non è attributo umano, non è una proprietà animale, è una proprietà del tempo. L'odio, nel dispositivo della parola, impedisce il rimando, l'accantonamento, il cedimento, perché è instaurato dall'occorrenza.

Invece, se l'odio è assunto come attributo umano è volto in autolesionismo. Quando sulle braccia, sulle gambe o sul corpo di ragazze e ragazzi è dato vedere molteplici cicatrici di tagli in serie, quelle cicatrici sono il segno dell'assunzione dell'odio. Se è assunto il principio geometrico di poter contenere il tempo, di rimandare, di padroneggiare l'urgenza, l'istanza di soddisfazione pragmatica negata è volta in azione e il tempo negato è rappresentato: per neutralizzare l'odio del tempo è attuato l'espedito di tagliarsi, tagliare la pelle, tagliare la carne, tagliare il corpo, tagliare il taglio. Tagliare la corda. Tagliare, per espellere l'odio.

Anche nei cosiddetti "disturbi del comportamento alimentare" (è sempre l'aspetto zoologico del comportamento che è messo in evidenza nella psicopatologia dell'epoca), l'autolesionismo è un modo del cannibalismo bianco, che assume l'amore e l'odio come rappresentazioni delle relazioni umane, in assenza di amore e di odio originari.

La relazione è originaria, non umana. È il due che sta nella parola e non può essere tagliato. Per ciascuno la scommessa è correre il rischio della parola con quanto d'imprevisto, imprevedibile e non assumibile comporta.



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

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



www.sefa.it

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

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.



TITANIUM INTERNATIONAL GROUP SRL

www.titanium.it



www.sefameccanica.it

La punta d'eccellenza della qualità tecnologica!



Aerei, automobili, dispositivi medici, protesi, smartphone, biciclette, orologi e computer: la quantità di acciai speciali, titanio e leghe che le aziende del vostro Gruppo forniscono ai diversi settori produttivi è infinita. Nel dibattito che apriamo in questo numero della rivista, può dare testimonianza dell'importanza della quantità nel vostro lavoro?

In siderurgia il costo per unità di prodotto è calcolato in chili, quintali e tonnellate, perciò risulterà elevato se rapportato ai chili, mentre sarà ridotto se è relativo alle tonnellate. L'importanza dell'industria pesante è dovuta al fatto che a maggiori quantità prodotte corrispondono ridotti costi e maggiore ricchezza redistribuita nel paese. Inoltre, una maggiore quantità della produzione comporta linee di produzione più efficienti, che riducono i tempi di lavoro e consentono profitti maggiori: nel tempo che viene impiegato per tagliare una barra d'acciaio di 100 millimetri, possiamo produrne 2 o 3 metri e fatturare 100 oppure 1.000 euro.

Questa quantità non solo si traduce in qualità, perché ci consente di offrire un servizio su misura e in tempi brevi, ma non finisce, perché innesca un virtuoso meccanismo di produzione di ricchezza. Noi, per esempio, forniamo acciai per portastampi che necessitano di trattamenti termici e di altre lavorazioni particolari. In questa regione c'è la tecnologia adatta per quelle lavorazioni, e noi offriamo ai nostri clienti un elenco di aziende a cui possono rivolgersi. In questo modo il cliente recupera tempo, chilometri e professionalità. La quantità di aziende che sono rimaste o sono tornate a investire in Emilia Romagna si traduce in un valore aggiunto, che comporta un incremento nella quantità di volumi e nei fatturati. Questa ricchezza, investita nel territorio, produce altra ricchezza.

E la qualità segue alla quantità...

La quantità dei beni prodotti si traduce anche in un miglioramento della qualità di vita dei collaboratori dell'impresa, che, a fronte di un'elevata produzione, affinano le loro competenze acquisendo nuove responsabilità e stipendi più elevati, che possono essere investiti, per esempio, nell'acquisto di una nuo-



BRUNO CONTI

presidente di S.E.F.A. Holding Group Spa, Sala Bolognese (BO)

ELOGIO DELLA QUANTITÀ INDUSTRIALE

va casa o in scuole migliori per i figli, in viaggi all'estero per la formazione e anche in tempo libero per la socialità e per aumentare la propria cultura. Il reddito è uno strumento per migliorare se stessi. Quando è esiguo, comporta la rinuncia a occasioni di arricchimento come la lettura di un libro, la partecipazione a un convegno o un viaggio. L'aumento di fatturato favorisce un guadagno che va oltre il fatturato.

La quantità presuppone l'ambizione di riuscire in ciò che si fa e è la base per giungere alla qualità. Il nostro impegno in S.E.F.A. è sempre stato quello di offrire servizi integrati, in modo che i clienti trovino da noi non solo servizi di lavorazione sempre più specifici, ma, prim'ancora, competenza nella scelta dei materiali che consigliamo loro. Questo è il risultato di oltre quarantacinque anni di lavoro costante nel settore siderurgico, in particolare per quanto concerne gli acciai per stampi. Nel nostro Gruppo, chi utilizza l'acciaio trova la memoria storica di tutto il periodo industriale di questo paese, dagli anni settanta in poi. Ecco perché oggi possiamo offrire un supporto alla clientela nella ricerca di dati storici su aziende del settore e categorie di materiali che

non esistono più. Dai nostri archivi è possibile risalire a alcuni processi tecnologici oggi non più operativi e sostituiti da nuovi trattamenti. Non ci sorprende che alcuni grandi gruppi industriali nostri clienti ci chiedano espressamente non solo informazioni sui trattamenti e sulle lavorazioni dei pezzi che acquistano, ma anche il catalogo cartaceo da consultare con apposite note su quello specifico tipo di acciaio e sulle altre qualità disponibili in magazzino.

La quantità giova anche alla città...

L'elevata quantità di piccole e medie aziende ha comportato il miglioramento della qualità della vita nelle città. La città stessa si costituisce sulla quantità ed è forse il caso più eclatante in cui quantità e qualità non si escludono. Senza questa quantità, saremmo ancora nelle caverne a mangiare erbe. Oggi, invece, abbiamo acquisito un altro *humus* e possiamo scegliere di mangiare anche erbe, perché abbiamo maturato la cultura degli alimenti. Senza quantità, la civiltà non ha futuro, per questo abbiamo il compito di trasmettere la nostra cultura e la nostra esperienza alle nuove generazioni, senza il tabù della quantità come alternativa alla qualità.



Da sin.: Nicola Vaghetti, Marcello Masi e Filippo Vaghetti

FILIPPO VAGHETTI

amministratore delegato di Metalsider, Finmasi Group

UOMINI D'ACCIAIO, CHE RISPONDONO SEMPRE

Percorrendo la Classicana, la lunga strada a quattro corsie che conduce al porto di Ravenna, a soli duecento metri dalle banchine, sulla destra vediamo l'area che si estende per 50.000 metri quadrati, sede di uno dei più importanti centri servizio siderurgici privati italiani, la Metalsider, fondata da Marcello Masi nel 1961 e poi da lui conferita nella holding di famiglia Finmasi Group, la quale controlla inoltre una serie di aziende che, operando in settori diversi a livello mondiale, occupano oltre cinquecento persone, con un fatturato che supera i 155 milioni. E proprio nella Metalsider troviamo le radici da cui poi è nato l'intero Gruppo...

La storia di Metalsider e di tutte le aziende del Gruppo coincide con la storia imprenditoriale di Marcello Masi, un uomo che ha veramente l'acciaio – chiamato comunemente ferro – nel sangue, ma anche tanta audacia da rasentare la lucida follia, quella che occorre per viaggiare, come sta facendo lui da cinquantacinque anni, sempre alla ricerca del vento migliore, circondandosi di uomini che riescono a stare al passo e al ritmo di un investimento incessante.

Il percorso di Masi nella siderurgia inizia dove è nato, a Bologna, quando, assunto dalla Celestri & C., azienda commerciale del gruppo Falck, come addetto al magazzino, diventa presto "viaggiatore", ovvero addetto commerciale, di successo. È proprio svolgendo questa attività che Masi si trova

nell'habitat naturale, cioè il mercato, per mettere a frutto il proprio talento, caratteristica che gli viene riconosciuta, fra gli altri, da un suo importante cliente, il quale insieme a un suo amico gli offre l'opportunità di iniziare un'attività in proprio, costituendo il 27 giugno 1961 la Metalsider Giardini, azienda che muove i primi passi della propria attività nel settore della prima lavorazione e del taglio delle lamiere di acciaio in una piccola sede a Ubersetto di Fiorano.

Seguendo la crescita industriale degli anni sessanta, Masi sviluppa velocemente l'attività di Metalsider, importando lamiere e coils di acciaio dalla Bulgaria e dalla Romania e sbarcandoli proprio nel porto di Ravenna, che presto diventerà il più importante porto siderurgico italiano. Tenendo conto di questa opportunità, agli inizi degli anni settanta, Masi decide di trasferire la Metalsider proprio nel cuore del nuovo porto di Ravenna in un'area di 50.000 metri quadrati, di cui 30.000 coperti da capannoni completamente attrezzati per la movimentazione di coils e la relativa pre-lavorazione e trasformazione in lamiere e nastri.

Fino al 1984, Masi gestisce l'attività della Metalsider in prima persona, avvalendosi di validi collaboratori, fra cui Franco Tellini – primo modenese a trasferirsi a Ravenna per i primi sbarchi, per poi rimanervi in pianta stabile fino al 23 gennaio 2004, data della sua

prematura scomparsa – e Angelo Spiga, ex collega di Masi in Celestri, che nel tempo era divenuto direttore del sito di Ravenna. Ed è proprio quando Spiga decide di voler lasciare la siderurgia che Masi aumenta il pressing verso mio padre Giovanni Vaghetti, dirigente dell'Italsider, all'epoca l'acciaiera nazionale di riferimento anche come scuola di formazione del settore. Giovanni Vaghetti, dopo venticinque anni di carriera all'interno dell'Italsider in varie sedi in Italia, finalmente, all'inizio del 1985, entra in Metalsider, portando con sé tutta l'esperienza commerciale e organizzativa acquisita e dando ulteriore impulso allo sviluppo dell'azienda. Nel frattempo, Angelo Spiga matura l'idea, provocato da operatori del settore, di aprire un nuovo centro servizio a Mordano (BO), a poca distanza dal casello autostradale di Imola. Masi lo convince ad avviare l'attività in società al 50 per cento e nasce così la Sidermed. L'unione con Spiga dura fino al 2008, quando Masi acquisisce il 50 per cento delle azioni di proprietà di Spiga, diventando così unico azionista della società di cui oggi è amministratore delegato mio fratello, Nicola Vaghetti, entrato in Sidermed fin dai primi anni della sua costituzione. Insieme, le due società sono in grado di offrire ai clienti l'intera gamma dei prodotti siderurgici, con una sinergia assoluta, dando così un valore aggiunto impagabile al servizio. In Metalsider si producono lamiere, nastri bandelle ricavate da coil laminati a caldo neri e decapati con spessori da 1 a 25 mm e larghezze fino a 2150 mm; in Sidermed si completa la gamma degli acciai al carbonio con i laminati a freddo, zincati, elettrozincati, aluzinc, alluminati, preverniciati e plastificati con spessori da 0,3 a 6 mm e larghezze fino a 2000 mm.

Qual è oggi la funzione di un centro di servizio per i prodotti siderurgici?

Siamo l'anello di congiunzione nella filiera del valore tra la produzione di acciaio e il consumo degli utilizzatori finali, trasformando la materia prima (i coils di acciaio laminati dalle acciaierie) in prodotti specifici come lamiere, nastri e bandellati, basandosi sulle singole esigenze dei clienti. Questo comporta garantire il materiale

nella forma, nella qualità e nei tempi ottimali per il suo business, assicurandone la consegna just-in-time.

Il fatto di essere integrati nel porto di Ravenna è uno dei punti di forza strategici della Metalsider, considerando che il maggior consumo d'acciaio in Italia si sviluppa nell'area centro-settentrionale della penisola, dall'Emilia Romagna al Veneto e alla Lombardia. Grazie alla nostra posizione, mentre le scorte di magazzino dei nostri clienti possono essere contenute al minimo, il nostro magazzino è potenzialmente illimitato: ciascun giorno decine di camion navetta fanno la spola dalle banchine del porto al nostro stabilimento per rifornirci della materia prima proveniente dalle acciaierie di tutto il mondo.

Il nostro processo produttivo è molto corto e si adatta perfettamente alla dinamicità dei nostri clienti: dall'ordine alla consegna trascorrono da uno a tre giorni e le tempistiche devono conciliarsi con la qualità richiesta. Durante gli anni di crisi, la piccola e media industria, a volte scarsamente capitalizzata, ha dovuto reperire risorse finanziarie agendo anche sulla riduzione delle scorte di magazzino. Ecco perché oggi occorre grande capacità organizzativa nel nostro settore: se la qualità del prodotto è la base necessaria, la differenza la fa il livello di servizio.

Stare al passo con i tempi è uno dei nostri must: la competenza tecnica del personale e la passione per il lavoro sono indispensabili per essere accreditati dai clienti come partner affidabili e di riferimento, capaci fra l'altro di garantire la continuità del servizio. Il livello tecnologico degli impianti di produzione è all'avanguardia grazie alla politica di investimenti tipica di tutte le aziende del Gruppo Finmasi. Ultima "nata" in Sidermed è una nuova linea di spianatura per coil di spessore da 0,3 a 6 mm, dotata di tutte le più moderne tecnologie di processo tali da consentire una migliore qualità di prodotto e tempi di consegna ancora più brevi.

Non meno importante è l'attenzione alla sicurezza sul lavoro e all'ambiente. Entrambi i temi sono oggetto di costanti e importanti investimenti in termini di formazione e di mezzi.

Nella gestione di centri servizio come i nostri, la capacità predittiva di ciò che potrà richiedere il mercato comporta che il settore acquisti un punto

di forte attenzione del business, dove il costo della materia prima incide per l'85 per cento del fatturato. Per questo motivo è indispensabile il contatto quotidiano con i clienti per interpretare bisogni e tendenze di consumo. Il nostro mestiere può essere considerato "relativamente semplice" per quanto riguarda il processo produttivo, ma capital intensive per gli investimenti necessari per svolgere questa attività al miglior livello di qualità e servizio e per i fattori che entrano in gioco e incidono in modo spesso imprevedibile negli scenari di mercato. Il mercato siderurgico è molto turbolento proprio perché è da sempre un mercato globale in cui disponibilità e prezzi sono funzione delle dinamiche congiunturali e strutturali di ogni paese. Tuttavia, la capacità di affrontare questa complessità fa parte del nostro mestiere: esserci sempre, indipendentemente dalle condizioni di mercato, è per noi imperativo.

La gamma completa di prodotti siderurgici che riuscite a fornire attraverso la sinergia di Metalsider e Sidermed consente al vostro Gruppo di rispondere alle più svariate esigenze dei clienti

Sicuramente. E ci garantisce anche la possibilità di non dipendere dall'andamento di un settore in particolare: per noi il cliente più importante rappresenta meno del 5 per cento del nostro fatturato. Se un settore è in difficoltà, altri sono anti-ciclici: nel 2009 è andata in crisi la carpenteria pesante, ma di contro è cresciuto il settore del riscaldamento e delle energie alternative. Essere vicini ai clienti vuol dire anche divenirne partner, oltre che fornitori,

e in cinquantacinque anni di Metalsider e trent'anni di Sidermed abbiamo dato prova di affidabilità, recandoci costantemente nelle loro aziende a condividere necessità e esigenze future derivanti dai loro progetti.

In che modo le associazioni di categoria oggi riescono a dare il proprio contributo in questa direzione?

Noi siamo presenti e attivi sia in Confindustria, sia in Assofermet (Associazione nazionale dei commercianti in ferro e acciaio, metalli, rottami ferrosi ed affini), di cui tra l'altro Marcello Masi è stato presidente nazionale per dodici anni, nonché rappresentante alla Comunità europea. Quindi abbiamo sempre creduto nell'apporto che le associazioni possono dare alle imprese. Ma, in un momento difficile come quello attuale, le associazioni dovrebbero intervenire maggiormente a difesa delle nostre imprese: se la Comunità europea sta mettendo barriere antidumping sulle importazioni di acciaio dalla Cina e dalla Russia, per proteggere i produttori di acciaio europei, dovrebbe occuparsi anche di come proteggere l'intera filiera siderurgica italiana (come i semilavorati e i prodotti finiti di acciaio) da prodotti low-cost di provenienza extra UE. Il rischio che si corre in Italia, da sempre principale importatore di acciaio, è che il prezzo dell'acciaio aumenti a un livello tale da mettere fuori mercato le industrie italiane che hanno finora beneficiato dell'esportazione dei propri prodotti; ciò determinerebbe il ridimensionamento dell'intera industria metalmeccanica, che rappresenta uno dei principali punti di forza e di orgoglio industriale del nostro paese.





WE TEST, YOU WIN.

Qualunque sia il vostro mercato, oggi la sfida della competitività si gioca sulla qualità delle prestazioni e ottenere il massimo dai materiali è una strategia per raggiungere obiettivi più ambiziosi, più in fretta. In un'ottica di eccellenza **TEC Eurolab** è il partner che vi offre tecnologie d'avanguardia e un'expertise di alto profilo sviluppato in oltre 25 anni di collaborazione con le più prestigiose aziende manifatturiere a livello mondiale. **Possiamo portarvi dentro ai materiali per tenervi fuori da rischi inutili: perché darvi la sicurezza è la nostra vera specialità.**

www.tec-eurolab.com

 **TEC·Eurolab**
we make you feel sure

CENTRO ANALISI MATERIALI | TOMOGRAFIA INDUSTRIALE | SALDATURA | CONTROLLI NON DISTRUTTIVI | CONTROLLI DIMENSIONALI | FORMAZIONE | CERTIFICAZIONI

LA QUANTITÀ INFINITA DEL CAPITALE INTELLETTUALE

A proposito del titolo di questo numero del giornale, La scrittura della quantità, in ventisei anni di attività, nei vostri laboratori avete controllato e analizzato milioni di componenti per le industrie dei settori meccanico, aeronautico, spaziale, biomedicale e dell'automotive. Componenti della cui rottura occorreva determinare la causa con precisione assoluta o di cui occorreva testare le caratteristiche resistenziali a fattori che incidono sulla loro durata negli impieghi più svariati. E, dal 2014, siete stati pionieri nel fornire alle aziende la tomografia dei loro prodotti, dando così un apporto non solo nei controlli qualità, ma anche in fase di progettazione, mettendole in condizione di verificare attentamente i loro particolari, assistendole nello sviluppo e aiutandole nella prototipazione.

La spinta all'innovazione costante dei vostri servizi ha comportato un aumento della quantità di commesse. Questa quantità si è scritta nel fatturato e può essere misurata e definita. Ma in che modo l'imprenditore si confronta con una quantità infinita nella sua scommessa di riuscita?

L'imprenditore si confronta quotidianamente con quantità definite, espresse da numeri ai quali vengono associate unità di misura. Così, se parliamo di economia, finanza, patrimonio, costi e ricavi, l'unità di misura è quella monetaria – euro, dollaro, sterlina e così via – e, per quanto grandi possano essere le quantità in gioco, si tratta sempre di quantità finite: tutto ciò che è esprimibile da un numero rappresenta una quantità finita, magari enorme, ma finita.

Certo, nell'azienda non abbiamo soltanto indicatori economici e finanziari ma, in definitiva, tutto il tangibile può essere ricondotto a quei valori. Le aziende si vendono, si acquistano, si fondono e a tutto è attribuito un valore definito.

Ma cosa è infinito, invece? Credo

che questa caratteristica sia propria del capitale intellettuale. Qual è il limite di accrescimento del capitale intellettuale di una persona? Non credo che esista, il suo limite di accrescimento è segnato dalla durata della vita: finché viviamo, fino all'ultimo giorno, possiamo incrementare il nostro capitale intellettuale. Abbiamo la possibilità di farlo, possibilità che non sempre e non tutti sfruttiamo. A volte decidiamo coscientemente di non incrementarlo, ci accontentiamo, ci fermiamo, e allora sono guai. In un mondo, in una società in perenne evoluzione, fermare la propria crescita intellettuale porta all'isolamento, all'incapacità di comprendere, di partecipare, di divenire attori della trasformazione.

E per l'azienda è la stessa cosa. Se non si incrementano in modo costante tanto le competenze dirette quanto quelle trasversali, l'impresa finisce ai margini del mercato ed è destinata a soccombere.

Occorre quindi investire sul capitale umano, e anche sugli altri intangibili, altrimenti non c'è avvenire. Quante volte abbiamo sentito frasi come "si è sempre fatto così", oppure "anche noi facciamo questo o quello". Ecco due strade che portano alla distruzione di valore: fare sempre nello stesso modo e fare ciò che fanno gli altri. È la strada maestra per la marginalizzazione dell'azienda.

Tuttavia, non può giungere alla qualità chi non si pone la questione della quantità infinita, quindi del tempo che non finisce, come ha sottolineato lei stesso nella sua intervista L'azienda oltre i soci ("La città del secondo rinascimento", n. 67): se un imprenditore si limita a svolgere un'attività che punta soltanto a garantire la propria sopravvivenza, nulla resta e nulla si trasmette né ai suoi clienti né ai suoi successori...

È vero. L'accrescimento del capi-

tale intellettuale, di per sé potenzialmente infinito, un giorno finirà insieme alla nostra vita.

Fino a qualche tempo fa questo accadeva anche in ambito artigianale-imprenditoriale. Per esempio, il sogno di chi partiva con una piccola azienda poteva essere quello di produrre redditi tali da potere acquistare, nel tempo, il capannone dove aveva insediato l'attività. In questo modo, una volta raggiunta l'età della pensione, poteva affittare il capannone ad altri e integrare la pensione con gli introiti dell'affitto. Quante volte, in anni veramente passati, ho sentito questo ragionamento, questo programma. Era certamente un modo di pensare finito, che vedeva nel termine della propria vita il termine di ogni cosa. Non possiamo dire che tale visione mancasse di concretezza, anzi.

Tuttavia, chi mantiene il focus sull'impresa non aspetta la fine, cerca di immaginare come l'impresa continuerà a vivere dopo che egli avrà ceduto le redini al suo successore, che sia un figlio o qualcun altro – anche se per un genitore è motivo di orgoglio che il proseguimento sia assicurato dai figli –, l'importante è che l'impresa vada avanti, che la memoria non si cancelli, che continui a generare valore.

Quindi una quantità che giunge alla qualità, ovvero al valore assoluto...

Ecco un altro punto. Se la qualità dipende dal capitale intellettuale, che è infinito, essa stessa può essere infinita. Non ci sono limiti assoluti alla qualità. Ci sono i limiti che impone l'occorrenza. La quantità, oltre certi limiti, potrebbe divenire spreco di risorse, ma la qualità in teoria non conosce limiti, perché tutto è migliorabile. Ecco quindi che è infinita anche la possibilità di accrescere il nostro capitale intellettuale, di applicarlo alla qualità della vita, delle cose, dei dispositivi che instauriamo nell'azienda, con il proposito di renderli infiniti, non legati alla nostra esistenza. Apparentemente gli umani hanno un limite, una quantità finita di tempo. Se così fosse, perché non pensare di poterlo utilizzare per instaurare dispositivi di valore che vadano oltre la nostra vita?



DANTE MARCHETTI

presidente di *Officina Meccanica Marchetti Srl, Sala Bolognese (BO)*

Stampo per farfalla medicale O.M.M.

LA QUANTITÀ DEL LAVORO INTELLETTUALE

La quantità di ordini, la quantità di fatturato, la quantità dei collaboratori, la quantità dei progetti e altro ancora. Nell'impresa, la quantità partecipa di elementi differenti, ma qual è la quantità in un'azienda leader nella progettazione e nella costruzione di stampi come la vostra?

La quantità non è soltanto qualcosa che si possa scrivere a bilancio, come spesso si crede, oppure che possa leggersi nella cifra conclusiva in fondo a un preventivo. Questo modo di intendere la quantità ha danneggiato invece molte aziende che per il paese costituivano un valore economico e non solo. Viviamo in un contesto storico in cui tutto appare facile e perciò sembra

non avere valore. Basta considerare per esempio come sono valutati i preventivi. Lei ha notato che, quando leggiamo una semplice lettera o un articolo, leggiamo attentamente solo le prime due righe e poi in fretta tutto il resto, cercando di arrivare il prima possibile alla fine, nella credenza che dilungarsi nella lettura sia tempo perso? In realtà, proprio quel tempo risulta essere il migliore investimento. Allo stesso modo, oggi, c'è il tabù dell'analisi dei dati elencati in un preventivo, e si ritiene che conti solo la cifra globale. Prevale l'idea di avere tutto subito e non abbiamo più nemmeno interesse a leggere una lettera dall'inizio alla fine e a coglierne le sfumature, che sono impor-

tanti perché decisive del valore della lettera stessa.

I numeri sono oggettivi, si dice, e quindi la cifra finale di un preventivo è presunta oggettiva. In realtà, un altro preventivo può anche riportare lo stesso importo, ma con numeri nettamente diversi. La cifra che indica maggiore quantità di costi può sembrare eccessiva o esigua a seconda di come viene analizzata.

Fino a qualche anno fa, una famosa casa automobilistica richiedeva on line i preventivi per stampi e mostrava i disegni tecnici nel sito web. Descriveva le caratteristiche che occorre per lo stampo, raccoglieva i dati e sceglieva fra i preventivi più bassi. Ai dieci fornitori che avevano presentato preventivi con importi ridotti chiedeva un primo ribasso dei prezzi, fra questi fornitori ne sceglieva tre proponendo un ulteriore sconto, per poi concludere l'accordo



Sopra, macchina unica in Italia per eseguire impronte di stampi di materiale termoplastico – tramite processo di elettroerosione – dalla superficie frontale di meno di mezzo mm², impiegati nei settori medicale e elettronico.

Di fianco, particolare della matrice per farfalla medicale, prodotta da O.M.M.



con l'azienda che aveva preventivato la spesa più ridotta in assoluto. Questa modalità ha messo a morte tante aziende di stampisti del Piemonte e della Lombardia, perché l'esame del preventivo teneva conto soltanto del costo di produzione e non della qualità.

Secondo la stessa logica di ridurre i costi, i tecnici e i progettisti sono stati considerati un peso per le aziende, che fino a dieci anni fa li assumevano nei loro uffici tecnici allo scopo di valutare i materiali che occorre per progettare lo stampo per il prodotto finale. È stato un errore distruggere il patrimonio tecnico di queste aziende, pensando che queste professionalità non servissero, per poi accorgersi di non potere farne a meno. Ma, anziché assumere e formare nuovi tecnici ancora più preparati, oggi, quelle industrie vogliono dare a noi l'onere economico del lavoro d'invenzione.

Questa logica è il frutto di un momento di euforia dettato dall'idea che il progresso tecnico potesse fare a meno di lavoratori di cervello. Potrebbe anche essere un'occasione per noi fornitori per avere un peso maggiore nella trattativa, ma la responsabilità che assu-

miamo non sempre viene intesa nel suo valore. Eppure, noi offriamo a queste industrie la parte che riguarda il cervello delle loro macchine: progettiamo gli stampi che serviranno per produrre i loro manufatti. Il problema oggi è come valutare il nostro lavoro, che viene paragonato a quello di aziende dei paesi del mondo in cui il lavoro intellettuale non ha valore.

La gara al ribasso è stata dettata anche dalla credenza che progettare e produrre stampi sia facile, ma le cose che contano hanno ancora bisogno del cervello e non sono automatiche. Noi non accettiamo questa logica e ci siamo attrezzati per dare valore a chi progetta il cervello del prodotto. Questo ci consente di acquisire un peso maggiore nei confronti dei nostri clienti, dal momento che nella nostra azienda abbiamo investito, come occorre, in collaboratori allenati al lavoro intellettuale.

Il paradosso è che, quando queste industrie si rivolgono a aziende tedesche,

per esempio, sono disposte a investire cifre notevoli per consulenze e produzioni che in Italia, invece, sono considerate di ridotto valore.

In Germania le cose vanno diversamente. Infatti è in vigore un'apposita legislazione che riconosce e tutela la proprietà intellettuale per chi ha progettato lo stampo, mentre in Italia questa proprietà intellettuale è ammessa soltanto come comproprietà con l'impresa che lo acquista.

Noi intanto rilanciamo, investendo in nuovi locali e macchinari per intervenire anche nella terza fase del collaudo degli stampi. Progetteremo e costruiremo stampi ancora più fedeli alle

richieste e li consegneremo già pronti per l'utilizzo. Attualmente, invece, il cliente disegna il pezzo che gli occorre, ma non è certo che sia idoneo per essere prodotto mediante il ciclo di stampaggio, perché lo spessore, i raccordi e tanti altri dettagli devono essere adattati durante il collaudo che si svolge nella sua azienda. Noi oggi possiamo intervenire sin dalla fase della progettazione, lavorando assieme ai clienti finché non arriviamo al punto in cui il prodotto che deve industrializzare non sia riproducibile mediante stampaggio. La novità è che l'avviamento avviene nella nostra officina e il cliente acquista lo stampo già pronto per l'installazione senza l'ausilio di ulteriori tecnici specializzati, anche perché assieme allo stampo consegniamo la documentazione che illustra come produrre. Oggi, la quantità di ore dedicate all'invenzione non può essere contabilizzata, ma non è più possibile ignorare la quantità di questo lavoro intellettuale.



RICCARDO RAIMONDI
direttore generale di RCM Spa, Casinalbo (MO)

NUOVE SFIDE NELLA PULIZIA STRADALE PER RCM, ALLA SOGLIA DEI 50 ANNI

In qualità di direttore generale della R.C.M., una delle prime fabbriche italiane di motoscope e lavasciuga, lei ha partecipato nel maggio scorso alla fiera più importante del mondo per il settore della pulizia industriale, la Issa/Interclean di Amsterdam, dove R.C.M. ha ricevuto molti riconoscimenti per le sue innovazioni nel corso degli anni...

La nostra prima partecipazione risale alla fine degli anni settanta, quindi a meno di dieci anni dall'inizio dell'attività.

La sua prima volta invece a quando risale?

Al 1996: di ritorno dal mio viaggio studio in Inghilterra, sono andato direttamente ad Amsterdam e poi, al mio rientro in Italia, sono entrato ufficialmente in azienda. Negli anni precedenti mi ero limitato a dare una mano in amministrazione al mattino, mentre studiavo per conseguire la laurea in Economia e commercio. In Inghilterra, oltre a proseguire gli studi post-laurea, avevo lavorato presso il nostro importatore e avevo avuto modo di imparare bene la lingua, per cui al rientro sono stato subito assegnato alla funzione commerciale estera che era carente, anche perché a quel tempo in azienda avevamo soltanto una responsabile, Carla Zanni, per la gestione di tutti i paesi in cui avevamo clienti. Da allora, anche se non ho mai svolto funzioni di agente o di area manager, ho sempre visita-

La nuova grande spazzatrice stradale Microclean nello stand di RCM alla fiera Issa/Interclean di Amsterdam

to e condotto le trattative con la maggior parte dei clienti esteri. Al mercato italiano avevamo dedicato una struttura enorme da diversi anni, fino a quando poi abbiamo unificato la struttura commerciale, incaricando un responsabile unico, riducendo il numero di agenti in Italia e aumentando il numero degli area manager all'estero.

Quali sono le differenze che ha constatato a partire dalle sue visite in fiera in questi vent'anni?

Rispetto al 1996, è cambiata la tipologia dei nostri concorrenti, soprattutto italiani: all'epoca, c'era una miriade di aziende piccole e medie, mentre in questi anni si è verificato un notevole consolidamento e molte aziende sono state acquisite da grandi gruppi o si sono fuse con altre, unendo le forze e le competenze e ampliando la gamma di prodotti, per confrontarsi meglio con la concorrenza dei colossi tedeschi o americani. Noi siamo rimasti tra le poche aziende specializzate in spazzatrici e lavapavimenti, mentre la maggior parte offre una molteplicità di macchine per la pulizia.

Negli ultimi anni, inoltre, c'è stata un'esplosione di produttori cinesi, che si sono affacciati anche sui mercati italiani, europei e americani, con

una gamma sempre più ampia di produzioni e prezzi molto aggressivi. I prodotti in sé, invece, non hanno avuto un'evoluzione tale da rivoluzionare il settore, ma solo qualche miglioramento dal punto di vista tecnico-funzionale.

Voi rimanete gli unici a proporre il sistema con ruota sterzante anteriore e carico dello sporco nella parte posteriore della macchina?

Siamo fermamente convinti del vantaggio di questo sistema in gran parte delle applicazioni, anche perché per l'operatore è molto più semplice da utilizzare: si guida come una bicicletta, mentre le altre tipologie presenti sul mercato si guidano come un carrello elevatore, con la ruota posteriore sterzante e il carico nella parte anteriore.

Può parlarci di qualche progetto importante al quale state lavorando?

Un progetto importante è quello che riguarda la nuova spazzatrice stradale di grandi dimensioni, che sarà prodotta dalla Macroclean Srl, la nuova azienda nata dalla partnership fra R.C.M. e Macro Srl, poliedrica azienda piacentina che si occupa sia di carpenteria metallica sia della produzione di spazzatrici stradali e lavasciuga pavimenti. È un settore nuovo per noi, ma siamo fiduciosi nelle prospettive che ci attendono. Da qualche anno, abbiamo constatato che i nostri clienti storici del comprensorio cera-

mico, per la pulizia dei piazzali delle fabbriche, si rivolgono ad aziende esterne che utilizzano grandi spazzatrici stradali spostandosi velocemente da uno stabilimento all'altro, mentre le nostre macchine, di dimensioni minori, sono utilizzate dai clienti soltanto all'interno delle fabbriche. Allora, abbiamo pensato di costruire una nuova macchina di grandi dimensioni da vendere alle aziende di servizio che attualmente utilizzano spazzatrici di altri produttori.

Quale sarà il valore aggiunto delle vostre macchine per la pulizia stradale?

Lo stesso che hanno le nostre macchine per la pulizia industriale: sono dotate di un sistema di aspirazione a filtri, per trattenere la polvere, oltre che aspirare lo sporco. In pratica, la maggior parte delle macchine per la pulizia urbana bagna la strada per aspirare lo sporco più voluminoso, ma non ha un sistema di filtraggio della polvere. Per di più, la polvere bagnata rimane a terra e, una volta che si asciuga, ritorna in circolo. Questo tipo di macchine è nato nei paesi del Nord Europa, dove la polvere non è un problema perché piove sempre, ma non dovrebbe essere usato nei paesi del Mediterraneo, come invece accade. Nella pulizia industriale comunque la questione non si pone, perché l'esigenza di migliorare la qualità dell'aria, aspirando all'interno degli stabilimenti tutta la polvere possibile, è sentita anche al Nord.

Che cosa può dirci a proposito dei mercati asiatici?

Già alla fine degli anni ottanta, siamo stati tra i primi europei a esportare nei mercati asiatici, soprattutto grazie a una fiera importante che si teneva a Singapore. In Cina avevamo alcuni clienti, ma non eravamo organizzati fino al 2006, quando abbiamo avviato progetti di vendita insieme ad altre aziende italiane non concorrenti, con le quali abbiamo aperto un ufficio a Shanghai, che tuttora ci sta dando molte soddisfazioni, anche se nel frattempo la Cina è cambiata radicalmente: sono nati decine di produttori di spazzatrici e lavasciuga, rendendo sempre più difficile la nostra battaglia a casa loro. Tuttavia, c'è una fascia di clientela che predilige i prodotti d'importazione di alta gamma e, anche se non vendiamo

automobili o abbigliamento, per alcuni cinesi è una questione di status acquistare una macchina per la pulizia italiana. Non dimentichiamo che il prodotto americano o europeo è sempre innovativo, mentre quello cinese rimane una copia dell'originale e spesso malfunzionante. Quindi, la nostra arma vincente è quella di fare un prodotto valido, ma soprattutto di mantenere un'innovazione costante nella funzionalità della macchina.

Dal 2010 al 2015, lei è stato eletto nel Consiglio direttivo di AfidampFAB (Associazione fabbricanti italiani attrezzature, macchine e prodotti per la pulizia) e nel 2010 è stato eletto anche vicepresidente



Riccardo Raimondi

sidente di EUnited Cleaning (European Cleaning Machines Association), associazione fondata nel 2006, che raggruppa i maggiori costruttori europei di macchine del cleaning professionale. Cosa può dirci di queste esperienze associative?

Sono due esperienze molto differenti, ma entrambe interessanti. L'Associazione italiana ha avuto tanti anni fa la lungimiranza di organizzare a Verona una delle più importanti fiere del settore, la seconda in Europa, e, con i proventi di questa fiera, è riuscita a svolgere molte attività di tipo culturale a favore degli associati. Essendo la fiera biennale, negli anni in cui non c'è l'associazione organizza un forum sulla pulizia

che promuove gli aspetti della pulizia nella vita di tutti i giorni anche fra i non addetti ai lavori. L'Associazione, inoltre, sta assumendo sempre più un ruolo importante nell'interlocuzione con i ministeri, per la redazione di normative che hanno un'incidenza notevole nel settore. L'AfidampFAB ha avuto un ruolo eccezionale, per esempio, nel supportare dal punto di vista tecnico la stesura dei Criteri Minimi Ambientali nei servizi di pulizia secondo la nuova normativa GPP (Green Public Procurement) sugli acquisti verdi nella Pubblica Amministrazione, per ridurre le emissioni di CO2. È una normativa europea che l'Italia ha trasformato in legge tra le prime in Europa.

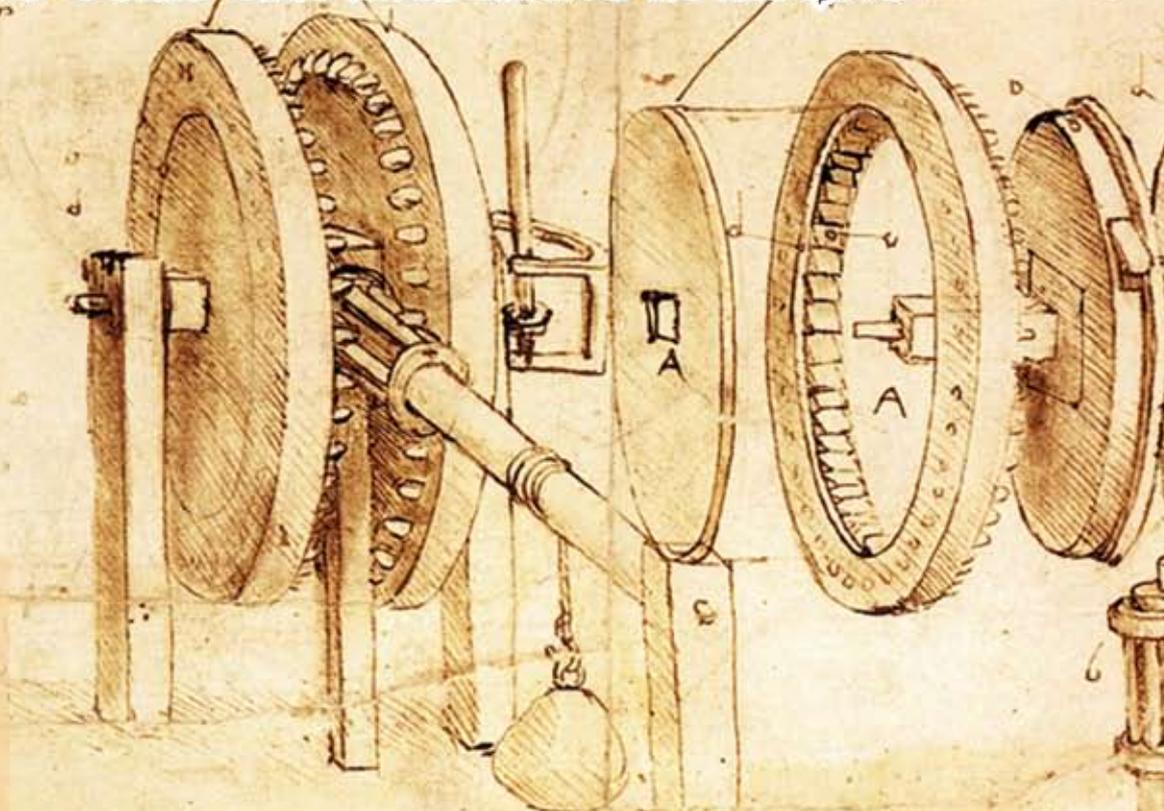
L'Associazione europea, la EUnited Cleaning, invece, raggruppa solo produttori di macchine, non di prodotti, e nasce con l'obiettivo di guidare le decisioni prese a livello europeo sulle direttive e a livello internazionale sulle standardizzazioni. Esistono standard americani di sicurezza che hanno la stessa funzione di quelli europei, nonostante siano differenti. Questo comporta che un produttore, per adeguarsi agli standard di continenti diversi, rischi di dovere costruire la stessa macchina in due modi diversi. Considerando che entrambi gli standard hanno l'obiettivo comune di garantire la sicurezza, l'Associazione sta spingendo verso l'unificazione degli standard.

L'attività di lobbying, che l'Associazione sta perseguendo, inoltre, ha l'intento di guidare le scelte di Bruxelles sul risparmio energetico, non certo di fermarle: soprattutto è importante riuscire a trasmettere al legislatore europeo che il nostro prodotto, non essendo di massa, non può essere equiparato ad altri prodotti di tipo industriale, mentre attualmente siamo paragonati ai produttori di elettrodomestici, con la conseguenza che dobbiamo sottostare a leggi insostenibili per il nostro settore. Di recente, l'Associazione ha presentato un sistema volontario di certificazione energetica della lavasciuga, così, se tra qualche anno la Commissione europea stabilirà uno standard in materia, molto probabilmente sarà il nostro.

TracMec



CI SONO COSE CHE LASCIANO IL SEGNO



E IL NOSTRO PROGETTISTA È STRAORDINARIO!

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

LA QUANTITÀ DELLA NOSTRA PRODUZIONE, UN VANTAGGIO PER IL PAESE

La quantità delle migliaia di sottocarri cingolati che avete progettato e prodotto in oltre dieci anni di attività, impiegati nel settore delle costruzioni e in nicchie di mercato specifiche, come quella forestale e delle manutenzioni ambientali, vi ha consentito di raggiungere l'eccellenza, riconosciuta anche all'interno del Gruppo Bauer, leader mondiale nelle trivellazioni e di cui siete solidi partner. Quali sono i numeri della vostra riuscita?

Cinque giorni per lo studio di fattibilità, quattro settimane per lo sviluppo del progetto, due o tre mesi per progettare, costruire e consegnare un carro su misura, circa trecento progetti già pronti da definire secondo le richieste più varie dei nostri clienti e in tempi rapidi. Abbiamo raggiunto l'eccellenza nella produzione di cingolati fissi e a carreggiata variabile, ma non diamo nulla per scontato e oggi la sfida è aumentare i volumi della produzione. L'aumento di fatturato è analizzato tenendo conto dell'aumento del volume di produzione, non del margine singolo dell'ordine, dal momento che il nostro partner Bauer ha ridotto i costi, centralizzandoli.

Inoltre, puntare all'aumento dei volumi secondo questa strategia ci consentirà di ampliare i nostri stabilimenti, in modo da produrre anche carri più potenti e più grandi. I nostri cingolati, infatti, pesano mediamente circa 25-30 tonnellate ciascuno, anche se ne abbiamo prodotti alcuni di circa 42.

Fra gli investimenti in programma quest'anno, abbiamo anche preventivato l'acquisto di un'alesatrice di 14 metri, in modo da ridurre i tempi di produzione in fase di attrezzaggio. Un'alesatrice della lunghezza di 10 metri, infatti, può lavorare un pezzo alla volta, con l'aggravante di obbligarci a fermare la macchina per sostituire il pezzo finito con un altro. La nuova alesatrice, invece, è predi-

sposta per la lavorazione di due pezzi di 6 metri ciascuno, in modo che non appena è pronto il primo, automaticamente viene lavorato anche il secondo.

Come riuscite a raggiungere la scrittura della quantità quando programmate i nuovi investimenti?

La nostra società fa parte del Grup-



Alfonso Frasnedi, *Come un paesaggio*,
acrilico su tela

po Bauer, che ha stabilimenti dislocati in tutto il mondo. Se vogliamo garantire un futuro all'azienda, dobbiamo essere all'avanguardia e avere costi sempre più competitivi, innanzitutto rispetto alle aziende della casa madre. Teniamo conto che le nuove necessità finanziarie potrebbero richiedere in qualsiasi momento di trasferire alcune produzioni altrove, anche se Bauer è ancora un'azienda a prevalente conduzione familiare e pertanto ha interesse a continuare a investire in produzioni di qualità assoluta.

Il capannone nuovo è un investimento per il quale noi ci impegniamo ancora di più, ma dobbiamo dimostrare che i nostri volumi aumentano,

in modo da tradursi nell'investimento dei profitti raggiunti e non in costi ulteriori. In questo caso, l'aumento della quantità degli ordini diventa garanzia di tenuta e noi siamo attualmente una delle poche aziende del Gruppo che registra utili con la produzione di circa 200 carri all'anno, corrispondenti a una media di 1 carro al giorno, di cui il 90 per cento è destinato al settore delle costruzioni in Germania, dove, a differenza dell'Italia, è favorito il rilancio dell'edilizia. I volumi, quindi, sono il nostro migliore biglietto da visita, che scoraggia la direzione del Gruppo a spostare la produzione in altri paesi. In questo caso possiamo proprio dire che la quantità ci consente di dare un apporto anche al nostro paese.

La quantità di volumi e di fatturato vi ha consentito di contribuire anche alle esigenze sanitarie del territorio...

Abbiamo contribuito con la donazione di un ventilatore polmonare per l'assistenza al pronto intervento e di una lampada scialitica per la sala operatoria del reparto di Ortopedia dell'Ospedale di Imola. Avremmo proseguito in questa direzione con la donazione di una nuova autoambulanza, ma la legislazione attuale consente di detrarre importi per donazioni sotto il 2 per cento dell'utile aziendale, per cui avremmo potuto contribuire soltanto con un investimento di 20.000 euro. Perciò, se anche avessi registrato 1 milione di utile, per esempio, non avrei potuto donare l'autoambulanza del costo di 80.000 euro, perché la legge consente di detrarre fiscalmente solo 20.000 euro, mentre gli altri 60.000 sono a carico dell'azienda. Allora, se siamo orientati a investire gli utili dell'azienda per le esigenze della città, perché lo stato scoraggia il nostro proposito, consentendo di detrarre soltanto una piccola parte dell'investimento?

T-SHAPE

3-TECH LINE

IL MULTISISTEMA
PER RIMODELLARE IL CORPO
E RIVITALIZZARE LA PELLE DEL VISO

3 TRATTAMENTI IN UNO

1

TRATTAMENTO LASER LLLT

L'azione del laser diodico, coadiuvante nel contrastare i depositi adiposi.

+

2

RADIOFREQUENZA MULTIPOLARE

Genera calore nello strato dermico profondo, migliora l'elasticità dei tessuti.

+

3

VACUUM MASSAGE

Il massaggio "endodermico" con tecnologia vacuum, effettua un profondo linfodrenaggio.

EFFICACE. INDOLORE. NON INVASIVO.

www.tecnologiedilusso.it

3-TECH LINE

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





MARCO REGAZZI

direttore marketing di Soveco Spa, Centri Porsche Bologna, Modena e Mantova

VITTORIE IN QUANTITÀ PER UN'AUTO DI QUALITÀ

La quantità di gare disputate da Porsche ha favorito la costruzione di auto con una tecnologia all'avanguardia, come dimostra la nuova serie 718...

718 è il numero che prosegue ancora una volta la saga della casa automobilistica di Stoccarda, che ha prodotto la prima auto da corsa alla fine degli anni cinquanta. Erede della leggendaria Porsche 550 Spyder, la 718 è ancora protagonista con il motore Boxer a quattro cilindri, con cui ha conquistato per tre volte il primo posto nella centenaria corsa italiana Targa Florio e nella 12 Ore di Sebring, nel 1960. La nuova versione, nelle declinazioni della 718 Boxster e della 718 Cayman, è la serie di vetture sportive a due porte con il motore centrale di Porsche AG. Le due auto biposto hanno ottime prestazioni di guida, per questo abbiamo registrato il pieno delle prenotazioni delle trenta vetture disponibili nella nostra concessionaria, durante la presentazione tenutasi lo scorso aprile.

La tradizione sportiva della casa automobilistica tedesca continua a ottenere consensi. Ma come mai Porsche partecipa in modo costante alle diverse gare automobilistiche di durata?

Porsche ha disputato oltre 28.000 gare, vinte nella maggior parte dei casi aumentando ciascuna volta il livello qualitativo delle sue vetture. Nella gara di durata di automobilismo più importante in Europa, la 24 Ore di Le Mans, ha conseguito ben diciassette vittorie, tra cui spicca quella dell'anno scorso con la prima auto Porsche ibrida, la 919 Hybrid. Più che per rag-

La nuova 718 Cayman S

giungere il primo posto in classifica, la partecipazione alle gare di durata è importante perché diventa un laboratorio di prova per le future vetture di serie, come dimostra il programma denominato Porsche Intelligent Performance. Si tratta di uno specifico programma per raggiungere la migliore performance tecnica attraverso l'utilizzo, per esempio, di materiali riciclabili che la rendono molto leggera, o di motori elettrici che si ricaricano tramite le frenate, con il risultato di ridurre i consumi per un migliore impatto ambientale. In questa logica, è stato ideato il campionato monomarca Porsche Carrera Cup, che in Italia è giunto al decimo anniversario e che da quest'anno si articola in ventuno gare suddivise in sette weekend. In ciascuna gara Porsche seleziona sei piloti e i loro rispettivi team, il vincitore si aggiudicherà il montepremi di 300.000 euro. La parte più importante di questa gara è svolta sempre nella logica dell'Intelligent Performance. Durante il campionato – ciascun team è sostenuto da una concessionaria Porsche – noi sosteniamo un team di Reggio Emilia, che si chiama Dynamic, costituito da giovani piloti molto bravi. L'attenzione alla qualità è anche dimostrata dalla formazione che la casa automobilistica offre ai piloti di queste gare monomarca. Lo Scholarship Programme è un programma attraverso cui ogni anno Porsche seleziona sei giovani piloti, che durante l'anno seguono appositi corsi tenuti

da tutor e istruttori per imparare non solo gli aspetti tecnici delle regole di gara, ma anche per ottenere la migliore preparazione fisica e mentale. Nel punteggio finale non contano solo i risultati sportivi, ma anche quelli extrasportivi. Chi fra i sei ha ottenuto il punteggio migliore, rappresenterà la Carrera Cup Italia all'International Shoot Out Event all'interno dell'International Scholarship Programme Shootout, un apposito test di due giorni fra i migliori piloti junior impegnati nelle Carrera Cup di tutto il mondo. Il vincitore potrà partecipare alla Porsche Mobil 1 Supercup.

Ma la quantità di sfide avviate da Porsche non finisce qui.

Porsche Club Italia organizza una manifestazione che non ha eguali nel panorama motoristico monomarca, la Targa Tricolore Porsche. Questa gara di durata è rivolta a piloti privati appassionati di Porsche, che aderiscono con proprie risorse economiche per il piacere di gareggiare con la loro auto. Fra gli appassionati, un nostro cliente ha anche vinto il Rally di Montecarlo storico di quest'anno con una Porsche del 1972. Questo spirito sportivo condiziona positivamente anche i nuovi clienti: sebbene il primo acquisto Porsche possa essere dettato dall'aspetto glamour dell'auto, dopo averla guidata ne sposano subito lo stile e la qualità tecnica. Come l'alta moda, Porsche non è il marchio che resta due o tre anni, per poi essere superato da uno nuovo, ma è un investimento che si qualifica, come testimoniano i nostri clienti collezionisti.



Hotel Santoli è l'unico hotel a Porretta Terme con collegamento interno alle rinnovate Terme di Porretta e da 40 anni nella Guida Michelin, che ha premiato anche quest'anno il nostro ristorante "Il Bassotto" per la qualità della cucina a base di prodotti tipici dell'Appennino bolognese. Oltre all'ospitalità familiare, nel nostro Hotel potete trovare: trattamenti olistici e massaggi, centro benessere, piscina tecnica e grotta del sale.

HOTEL SANTOLI

Via Roma 3 - 40046 Porretta Terme (Bo) - Tel. 0534.23206
info@hotelsantoli.com - www.hotelsantoli.com

QUANTE ATTIVITÀ, TANTA ESPERIENZA

I clienti, i fornitori, gli stilisti, i consulenti, i giornalisti o le innumerevoli persone che chiamano Crea Si hanno subito l'impressione di trovare una risposta alle loro richieste: all'altro capo del telefono sentono la voce di una "cantante", che fa parte di un'orchestra, ma è eccellente anche come solista e non aspetta gli ordini del maestro per intonare le note della melodia che in quel momento occorre eseguire. La voce è spesso la sua, quella della memoria storica di Crea Si, che da oltre vent'anni realizza capi prototipi per le più importanti case di moda del mondo. Come ha incominciato a lavorare in azienda?

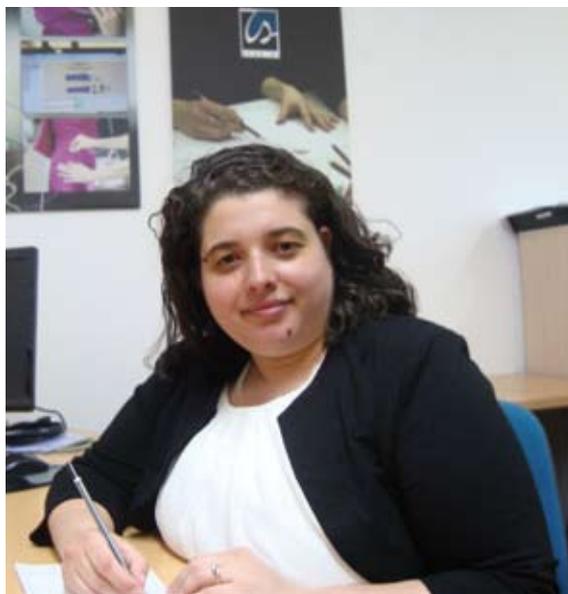
Sono approdata in Crea Si nel febbraio 2003, a ventidue anni. Nonostante fossi molto giovane, avevo già avuto una precedente esperienza in un piccolo maglificio. Sono entrata in Crea Si come impiegata amministrativa, ma, con il tempo, l'azienda si è ingrandita ed evoluta, e io con lei. Oggi è impossibile definire un ambito specifico per la mia attività: ho una funzione di congiunzione tra l'aspetto amministrativo-direzionale e la produzione, analizzo l'andamento aziendale, anche sotto l'aspetto operativo, e, di recente, mi sono addentrata ulteriormente nell'organizzazione delle lavorazioni e delle consegne, quindi seguo le spedizioni e la compilazione dei DDT (Documenti di Trasporto).

Può farci l'esempio di una sua giornata?

La mattina, al mio arrivo in ufficio, controllo le spedizioni e mi confronto con le mie colleghe, verificando innanzitutto quali sono le occorrenze. Se necessario, rispondo ai clienti dal centralino. Siccome gestisco tutti gli aspetti informatici e telematici, verifico se sono intervenuti problemi con i computer e se ci sono programmi da installare o da aggiornare. Il controllo dei flussi di lavoro e del fatturato, invece, è un'attività mensile, quindi straordinaria. Mentre, per quanto riguarda il quotidiano, non esiste la giornata standard con una serie ben

definita di mansioni da svolgere. Sono il riferimento per varie attività, nonché la congiunzione tra l'avvio e la conclusione delle lavorazioni. Avendo una memoria storica della realtà aziendale, posso prevedere diverse difficoltà, e questo mi permette di risolvere molti problemi.

Lei segue anche Opificio Modenese, la nuova azienda di produzione, nata dall'esperienza di Crea Si per proporre



Paola Morano

al pubblico capi della migliore qualità sartoriale?

Non me ne occupo direttamente, ma sono al corrente dell'avanzamento e mi è capitato di telefonare ad alcuni show-room e di prendere qualche appuntamento interessante con nuovi clienti: dicono che ho una bella parlantina al telefono.

I clienti acquisiti in vari anni di lavoro vi considerano partner affidabili per le loro esigenze. Ma all'inizio era tutto da conquistare...

Quando è nata, nel 1989, l'attività si chiamava Cut Service, era una piccola realtà artigianale che faceva servizio di taglio conto terzi, ma incominciò ben presto a evolversi verso un servizio più completo. Dapprima fu inserito un computer per realizzare i modelli per i piazzati, a cui lavorava

direttamente Gloria Trevisani, l'imprenditrice, poi seguì l'apertura di un vero e proprio reparto di progettazione modellistica e di un reparto di confezionamento, fino a quando, nel 2007, Cut Service confluì in Crea Si Srl. Questo sviluppo è anche la prova che i clienti hanno sempre trovato qui le risposte che cercavano e a volte anche di più. Tant'è che siamo stati gli unici nel distretto di Carpi ad anticipare la tendenza di offrire un servizio completo, anziché limitarci al servizio di taglio, come hanno continuato a fare altre aziende, che sono rimaste una realtà locale, mentre noi ci siamo rivolti al mercato globale.

Da dove deriva il nome Crea Si?

Il nome Crea Si vuol dire "creatori di sinergie" e nasce da un percorso che abbiamo intrapreso con una società di comunicazione. Il nome rispecchia ciò che siamo: creatori di sinergie, non solo con i nostri clienti, ma anche al nostro interno. L'impronta che l'imprenditrice ha voluto dare all'azienda è sempre stata quella della collaborazione. Non ha mai detto: "Tu sei una mia dipendente, quindi fai quello che dico io". Collaborazione e sinergia sono le nostre parole chiave.

Io sono cresciuta professionalmente con questa filosofia. D'altra parte, sono entrata in Crea Si molto giovane, per questo mi sento parte dell'azienda e parlo come se fosse anche mia. Per me Gloria Trevisani non è solo la titolare, ma un punto di riferimento nella vita, oltre che nel lavoro. Anche se ha dovuto affrontare momenti difficili, per me è sempre stata un riferimento. Mi ha insegnato a lavorare in modo professionale. Ormai, dopo tanti anni, molto spesso riesco a intuire le sue richieste prima ancora che le esprima. Poi, a volte siamo in contrasto: se lei ritiene che debba fare qualcosa che non considero giusta, non esito a parlargliene, ma ne discutiamo e insieme troviamo il nodo da svolgere per risolvere la questione.

È un bellissimo esempio del modo in cui, come diceva Niccolò Machiavelli, "di cosa nasce cosa, e il tempo la governa": facendo, non c'è nessun interesse personale che possa prevalere, ma l'occorrenza, la direzione verso la qualità di ciascun dispositivo dell'impresa.

DANILO BATTILANI
titolare del Ristorante da Danilo, Modena

QUANTITÀ E QUALITÀ NELLA CUCINA MODENESE: DA DANILO



Paola Caselli e Danilo Battilani

Quanti sono i ristoranti che possono vantare una clientela costante, per oltre quarant'anni, dal primo giorno di apertura? I motivi per cui il suo Ristorante appartiene proprio a questa rara specie sono tanti, gli stessi che lo hanno reso famoso in tutto il mondo, attraverso gli articoli pubblicati da giornalisti di vari paesi, che si recano a gustare la vostra cucina in incognita...

Non ho mai avuto paura della concorrenza, nonostante nel corso degli anni siano state tante le novità che poteva offrire la ristorazione (dalla nouvelle cuisine alle cucine etniche), perché ho puntato sulla qualità che di per sé presenta la cucina tradizionale modenese: ho sempre pensato che fosse un mio compito imprescindibile garantire ai modenesi amanti della tradizione e agli stranieri, in visita alla nostra città per turismo o affari, la possibilità di fare o di ripetere un'esperienza così intensa come quella che, attraverso la cucina, esprime una memoria antichissima, quella dei valori, della storia, della cultura e dell'ingegno tipici della terra emiliana.

Questo ristorante è diventato quasi un crocevia dove, intorno ai piatti che propone, s'incontrano genti venute da ogni parte del mondo. Gli stranieri frequentano il ristorante soprattutto la sera. C'è una soddisfazione impagabile nel vedere la felicità degli ospiti, che al termine della cena mi salutano come se fossero stati principi di una festa incredibile, organizzata in loro onore. I coreani, soprattutto, fotografano ogni portata e ogni fase della cena come se fosse un evento imperdibile, tanto sono entusiasti. Una sera è venuta una compagnia di russi che mi ha sorpreso per il modo in cui ha gustato la nostra cucina, accompagnando gli affettati con la frutta fresca e il filetto all'aceto balsamico con le pere cotte.

Lei quindi non ha mai temuto la quantità di clienti, né il modo differente e vario di gustare la cucina della tradizione...

La differenza e la varietà sono di per sé una ricchezza. Per ciò non c'è nulla da temere quando non si chiude la porta a nessuno.

Quello che lei dice è indice dell'ospitalità che da sempre ha improntato il suo approccio nella gestione del ristorante. E anche questo non è secondario



per la riuscita di un'attività.

C'è chi dice che preferisce lavorare di meno, aumentando i prezzi. Io dico che tanta gente "tiene pulita" la cucina, dove non ci sono mai rimanenze e quindi possiamo servire sempre cibi freschi, senza sprechi. La mia esperienza mi dà la prova che la cucina di qualità, unita a un servizio eccellente, non conosce crisi.

Da oltre quarant'anni il nostro sforzo principale, ciascuna mattina, è assicurare che i clienti possano trovare da noi sempre gli stessi gusti, perché sono eccellenti e, se ottenuti con materie prime di primissima scelta come quelle che utilizziamo noi, sono anche sani e digeribili. La nostra innovazione sta nel servizio, che dev'essere sempre al passo con i tempi, e nell'attenzione a piatti della tradizione dimenticati da introdurre nel menu periodicamente. Ma lasciamo l'invenzione di piatti particolarmente elaborati ai grandi chef, perché è importante che qualcuno continui a trasmettere la cultura della nostra regione anche attraverso la cucina e i prodotti a denominazione di origine protetta che utilizziamo e di cui questa provincia è ricca: dall'Aceto Balsamico Tradizionale al Parmigiano Reggiano, dal Lambrusco al Prosciutto di Modena, dallo Zampone al Cotechino.

Un servizio recente uscito sul quo-

tidiano "La Repubblica", dedicato alla buona tavola regione per regione, definiva il suo ristorante un baluardo della cucina modenese e dei bolliti in particolare. Se n'è accorta anche la Camera di Commercio di Modena, che le ha conferito il premio come miglior carrello dell'intera provincia...

Della qualità del nostro bollito misto si sono accorti anche i piemontesi e i valdostani, che sui bolliti la sanno lunga, ma vengono periodicamente a rinfrescarsi la memoria con il nostro, considerato più saporito grazie alla forte presenza della carne di maiale, in cui siamo specializzati, diversamente da loro. Quando a Modena c'era il ristorante Fini, molti facevano a gara per stargli dietro e pochi ci riuscivano. Oggi noi siamo rimasti gli unici a prepararlo come tradizione comanda e a servirlo prelevandolo direttamente dal brodo di cottura dal carrello, anziché riscaldando i vari pezzi di carne, tolti dal frigo all'occorrenza, perché da noi il bollito si prepara giorno per giorno.

Siete rimasti fra i pochi anche a impastare a mano e a tirare la sfoglia con il matterello per preparare la pasta all'uovo e i dolci. In che modo possiamo percepire la differenza anche nel gusto?

Quella di tirare la sfoglia a mano è una vera e propria arte, ne sa qualcosa il nostro collaboratore, Luca, che è stato spesso immortalato dai

turisti meravigliati che potesse riuscire a raggiungere dimensioni di oltre un metro di diametro, ottenendo uno spessore sottile come la seta. A dire il vero della seta ha anche la morbidezza al tatto, anche perché l'impasto è lavorato a mano. La pasta lavorata a macchina è sempre un po' nodosa, perché gli ingredienti non si amalgamano allo stesso modo, mentre il calore delle mani conferisce loro la giusta malleabilità. Anche il tempo è un fattore essenziale per la riuscita di un buon impasto: a seconda del grado di umidità dell'aria, un impasto può richiedere più o meno tempo per raggiungere un livello ottimale. È impossibile che una macchina sia regolabile in funzione di tanti fattori, quindi la differenza di risultato si sente. È chiaro che, alla base, occorrono materie prime di qualità eccellente, come teniamo a fare noi, per cui utilizziamo solo uova di galline allevate in campagna e un tipo di farina specifica per pasta fresca.

Lo stesso vale per i dolci, opera delle mani sapienti di Paola Caselli, memoria storica della cucina di mia madre, Angiolina Dondi. Non a caso abbiamo continue richieste da parte dei clienti di poterne acquistare per i loro pranzi in famiglia o ricorrenze. Chissà, magari in un'altra vita, ci attrezzeremo anche per il servizio di pasticceria.

Abitel

SERVIZI ASCENSORI

Bologna - Modena - Ferrara - Ravenna



Montascale FLOW



Domus LIFT

Da oltre 25 anni progettiamo e installiamo ascensori e montascale di qualità e al giusto prezzo, su misura e con finiture esclusive, secondo le vostre richieste o personalizzazioni. Garantiamo inoltre la successiva assistenza e la manutenzione.

051 726 745 - www.abitel.it



LUCA BERNARDINI

presidente di Persiceto Marmi, San Giovanni in Persiceto (BO)

QUANDO LO SCARTO DIVENTA OPERA D'ARTE

“Un complemento d’arredo, un oggetto di design o una pavimentazione non sono semplice materiale edile assemblato, ma costituiscono la realizzazione di un sogno”. Con queste parole lei ha inaugurato il concorso “The B-Side 2.0”, organizzato in collaborazione con l’Ordine degli Architetti di Bologna e Bologna Design Week, la manifestazione internazionale dedicata alla promozione della cultura del design, che si svolge nel centro storico di Bologna in occasione del Cersaie, il Salone Internazionale della Ceramica per l’Architettura e dell’Arredobagno. Ci racconta di questo innovativo progetto?

La nostra azienda da oltre ottant’anni si avvale dell’esperienza di esperti artigiani per la lavorazione di marmi provenienti da tutto il mondo. Produciamo manufatti su misura, secondo le diverse esigenze della clientela. Ogni mese, quindi, dobbiamo smaltire almeno 50 quintali di sfridi – cioè di ritagli – di marmi, di graniti, di onici e diversi metri cubi di fanghi. Ma i cosiddetti scarti delle lavorazioni sono pietre pregiate, che è uno spreco smaltire, oltre al fatto che lo smaltimento in sé è un costo economico. Ho contattato, quindi, alcuni designer perché interpretassero i colori e il materiale degli sfridi ciascuna volta in forme diverse, per trarne una collezione di oggetti d’arredamento unici. Abbiamo quindi ideato il nuovo marchio The B-Side, con l’intento di recuperare e valorizzare proprio gli scarti delle nostre lavorazioni.

È un progetto imprenditoriale difficile, perché produciamo solo og-

getti unici, ma è anche un’occasione per ribadire il valore di un’impresa artigiana come la nostra, che è in grado di recepire le diverse richieste del mercato attuale. La crisi dell’edilizia di questi ultimi anni, infatti, ha trasformato il modo d’intendere la casa. Oggi, il proprietario non si accontenta più delle finiture che ha scelto l’impresa costruttrice, ma vuole scegliere direttamente i materiali della propria casa, perché sono un investimento nel suo progetto. La soglia di 80 centimetri per 10, per esempio, come può essere quella di una comune apertura di una porta, è pensata per completare una parte del suo sogno. Noi intendiamo il valore di questo sogno e forse questo è il motivo principale per cui la nostra azienda è diventata un punto di riferimento per la clientela. È nata così anche l’idea di organizzare un concorso, che prende il nome dal nostro progetto, The B-Side 2.0, rivolto a giovani designer invitati a inventare nuove forme d’arredo per offrire una seconda vita agli sfridi di produzione. Le loro opere saranno premiate ufficialmente nel mese di settembre, durante lo svolgimento del Cersaie, all’interno della manifestazione Bologna Design Week.

Con la quantità anche la scarsità diventa opera d’arte...

Quantità e qualità non sono opposti, soprattutto in un’azienda artigiana, e dovrebbe essere così anche nell’industria. Apple è un esempio clamoroso per tutti. Nell’impresa artigiana le quantità di prodotti non

sono il risultato della produzione in serie. Per l’allestimento di un hotel, per esempio, un imprenditore mi ha chiesto di produrre venticinque tavolini uguali. Ma venticinque tavolini sono già una piccola serie per un’impresa artigiana, mentre è un numero esiguo che non giustifica una produzione industriale. Avviare la produzione di venticinque o di un solo tavolino per noi è la stessa cosa, trattandosi di una produzione artigianale in ciascun singolo caso. Ma l’artigiano ha anche costi diversi da quelli della grande impresa, che industrializza i processi di produzione in modo da ridurre al minimo, per esempio, gli sfridi. Mentre, nel nostro caso, il valore aggiunto è costituito anche dai cosiddetti scarti, come dimostrano i manufatti unici a marchio The B-Side.

E con la quantità anche l’invenzione è infinita...

Nel nostro laboratorio abbiamo una vasca per la decantazione delle polveri prodotte dal taglio del marmo. Nel pulire le attrezzature dalla polvere e dai fanghi di segazione, ho notato che la pelle delle mani diventa liscia, perché la polvere di queste pietre naturali ha lo stesso effetto di un peeling. Allora, ho avuto l’idea di riciclare questi fanghi nell’industria cosmetica, una volta che sono stati depurati, ma non ho ancora trovato il tempo di cercare un partner per esplorare questa ipotesi. Attualmente, il materiale riciclabile richiede una gestione che costituisce un costo, che, invece, io voglio far diventare un reddito.

NUOVI IMPIANTI PER LA SICUREZZA DI CASE E AZIENDE

Negli ultimi anni, il numero dei furti in abitazione è più che raddoppiato, al punto che il Censis ha calcolato che ogni 2 minuti viene svaligiata una casa. Come si può intervenire in modo efficace per contrastare azioni di questo tipo?

La sicurezza dovrebbe essere parte integrante dell'impiantistica globale, non basta infatti installare un buon impianto di domotica se poi l'opera non viene completata. Oggi, la tecnologia consente di intervenire in modo semplice e efficace, per esempio predisponendo il controllo robotizzato a distanza tramite il telefono cellulare o il computer, oppure con l'eventuale utilizzo di dispositivi come il nebbiogeno, che, per un breve lasso di tempo, non permettono di perpetrare il furto, dando quindi il tempo alla polizia d'intervenire.

I vostri clienti vi chiamano anche per ringraziarvi dell'impianto installato perché gli ha sventato il furto...

Purtroppo accade spesso ultimamente e, quando il loro impianto è dotato anche del dispositivo di videosorveglianza, sono orgogliosi di farci vedere il filmato che dimostra com'è stato scongiurato il furto. Un nostro cliente, proprietario di un hotel che abbiamo dotato del nostro impianto progettato su misura, ci ha informati di aver sventato ben tre furti. Noi abbiamo allarmato diverse ville, con superfici estese e in zone isolate, attraverso impianti che difendono il perimetro globale dell'abitazione. I nostri sensori, infatti, sono attivi fino a ventiquattro metri di distanza e li installiamo anche su porticati e facciate, in modo da garantire sicurezza

al proprietario anche quando è all'interno dell'abitazione. Questi impianti sono molto efficaci quando sono applicati al residenziale: il perimetrale protegge porte e finestre, il notturno tutte le altre zone della casa, salvo la zona notte, e il totale si estende a tutte le superfici. Le prime due modalità consentono di vivere dentro l'appartamento o la villa, mentre la terza è utilizzata quando la casa non è abitata. In quest'ultimo caso, possiamo aggiungere anche la protezione del nebbiogeno, per esempio, nella camera in cui c'è la cassaforte. Qualora vi fosse un'effrazione, il nostro dispositivo si attiva diffondendo una fitta nebbia che rende impenetrabile l'ambiente alla vista dei delinquenti per circa venti minuti. Se dovesse perdurare l'effrazione – accade anche che il ladro usi la tecnica di far scattare l'allarme e, se non arriva nessuno, continua il lavoro – il dispositivo si riattiva producendo ulteriore nebbia intensa, che impedisce o ritarda l'azione dell'intruso.

I nostri impianti sono certificati con garanzia di assistenza di almeno due anni, a seconda del tipo di antifurto installato.

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



Da sinistra: Alessandro, Mario e Sara Mazzucchi

invisibile con la maniglia a scomparsa rendono immediato e percepibile un design emozionale che contribuisce a connotare l'arredamento. Pensiamo che lo spessore dell'anta è di soli 30 mm e dall'esterno si vede solo il vetro. In pratica, chi guarda da fuori non vede il telaio dell'infisso, che sembra scomparso. Quindi, ne risultano spazi sempre più ampi, più aperti, più luminosi, con linee più essenziali.

La riduzione di barriere fra interno ed esterno si riflette, poi, sulla qualità abitativa, sulla qualità della vita in una casa o in un'azienda. Questi infissi consentono di risolvere uno dei problemi maggiori di chi vive in città, nelle case meno esposte alla luce...

Infatti, sono sempre più richiesti dai nostri clienti verande sui balconi e serramenti che permettano di stare all'aperto il più possibile, che diano la sensazione di essere sempre all'esterno. Questa conquista continua li aiuta a vivere meglio.

I vostri clienti richiedono alte prestazioni anche in termini di isolamento termoacustico e di sicurezza...

È solo questione di lavorare sui progetti, perché su tutti i prodotti che offriamo – finestre in legno, in pvc, in alluminio, in legno e alluminio, etc. – si riescono a ottenere ottimi risultati apportando le opportune modifiche al progetto originario. L'industria, negli ultimi anni, presta maggiore attenzione alla cura dell'estetica, quindi basta modificare i profili, lavorando sulla progettualità, per garantire la massima luce possibile, senza compromettere le performance dell'infisso in termini di sicurezza e di risparmio energetico. A questo proposito, vorrei ricordare che, fino al 31 dicembre di quest'anno, chi sostituisce i serramenti – attenendosi ai valori di trasmittanza termica definiti dal Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico dell'11 marzo 2008 e successivamente modificati dal Decreto 6 gennaio 2010 – può accedere alla detrazione fiscale del 65 per cento per la ristrutturazione di abitazioni e di edifici di qualsiasi categoria catastale, compresi uffici, negozi, attività produttive e artigianali.

LA NUOVA IMMAGINE DI TECNOFINESTRA

Dopo trentun anni al servizio di oltre sedicimila famiglie nella provincia di Modena, seguite nelle più avanzate esigenze di comfort abitativo, Tecnofinestra si presenta con un nuovo logo e una nuova veste grafica, che trasmettono l'immagine di un'azienda proiettata nelle tendenze della casa moderna, sempre più elegante, essenziale e aperta all'esterno...

In effetti, il nuovo logo – più stilizzato rispetto al precedente, che raffigurava il legno, la materia – richiama l'apertura, perché la casa moderna non è più intesa come un luogo in cui rifugiarsi, anzi, quando siamo in casa dobbiamo mantenere il più possibile una percezione di continuità con l'ambiente esterno, la natura e il paesaggio. E in questo sono di grande aiuto gli infissi che proponiamo, con una struttura visibile solo in minima parte, per lasciare entrare più luce possibile, quasi come se l'infisso non esistesse. Per la nuova veste grafica ci siamo rivolti all'architetto Grazia Franzoni, che collabora con noi da anni, insieme al suo staff. Siamo molto soddisfatti del risultato e abbiamo adottato la nuova veste nei nostri tre show-room di Modena, Spilamberto e Sassuolo, oltre che in tutta la campagna di comunicazione, nonché sulle insegne dei furgoni e delle auto aziendali.

Oltre alle proposte della più grande industria italiana di infissi, la Finstral, di cui siete centro specializzato e seguite tutte le novità sia in tema di prodotti sia in tema di formazione continua, voi

offrite ai clienti anche la mitica Isik, "la finestra della luce", della ditta Sciuker. Può dirci qualcosa di più in proposito?

Isik in turco vuol dire proprio "luce". Come racconta Marco Cipriano, amministratore delegato della Sciuker, l'idea di questa finestra trae la sua ispirazione da un suo viaggio nel Bosforo, a Istanbul, nell'autunno 2010: mentre passeggiava fra le strade della città, con la guida di una studentessa di architettura, un pomeriggio, dopo un temporale, un cielo terso aveva squarciato nuvoloni scuri. All'improvviso, la ragazza si fermò rapita da una pozzanghera: riflessi nella luce di quella pozzanghera si vedevano le cicogne migrare attraverso il Bosforo. Una luce così Marco non l'aveva mai vista. Così, pensò che, per un produttore di finestre, sarebbe stato un sacrilegio limitare l'ingresso della luce in una casa anche di un solo centimetro. E così, al suo ritorno in Italia, incominciò a studiare insieme allo staff di ricerca della Sciuker un infisso con il minimo spessore dell'anta mai prodotto prima: da lì sarebbe nata Isik, la finestra della luce, che oggi noi possiamo offrire ai nostri clienti, in tutte le sue declinazioni.

Ma quali sono le sue caratteristiche tecniche?

Isik minimal frame è una soluzione dal design minimale, contemporaneo e funzionale, capace di esaltare sia la forma sia la funzione. L'anta complanare al telaio e la ferramenta

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



VILLA SANTIAGO, UN HOTEL COME CASA DI RIPOSO

A quattro chilometri dall'uscita autostradale di Altedo, nel centro cittadino di Malalbergo, sorge Villa Santiago. Raggiungibile con gli autobus provenienti da Bologna e da Ferrara, la casa di riposo accoglie i suoi ospiti con lo stile di un hotel...

Villa Santiago, dopo un accurato restauro, nel 2005 viene inaugurata come hotel a tre stelle. Da due anni è sede di una casa di riposo con trenta camere singole: anziché ottimizzare gli spazi con sessanta posti letto, abbiamo pensato di far sentire l'anziano come a casa, con la propria camera e il bagno indipendente, il televisore, l'aria condizionata, il mini frigo, con l'assistenza di personale OSS giorno e notte, per la cura e l'igiene personale, e con servizio infermieristico all'occorrenza. Considerando che nelle province di Bologna e Ferrara i prezzi per il soggiorno in casa di

riposo variano dai 2.500 ai 2.800 euro in camera doppia o tripla, fino ai 3.000 per la singola, i nostri sono molto convenienti: la camera singola, con tutti i nostri servizi, costa soltanto 2.300 euro. In casi particolari abbiamo ridotto ulteriormente l'importo, mantenendo gli stessi servizi per una questione etica, perché la nostra è una missione prima che un lavoro.

Nella Villa Santiago si svolgono diverse attività...

Abbiamo avviato un programma con ragazzi di età compresa fra gli otto e i dodici anni, che svolgeranno alcune attività con gli anziani, come per esempio il giardinaggio, in occasione dei campi estivi. Inoltre, un gruppo di musica folk terrà alcune serate con un repertorio degli anni trenta, quaranta e cinquanta, epoche in cui erano giovani i nostri anziani.

La nostra prima ospite è arrivata

da noi all'età di ottantacinque anni, quando eravamo ancora un hotel e non aveva alcuna intenzione di andare in casa di riposo. Oggi, ha ottantotto anni e soggiorna in Villa Santiago a tempo indeterminato. La storia si è ripetuta anche nel caso di un rinomato chef di Bologna, che di anni ne ha novantanove. I familiari hanno insistito per mesi prima di convincerlo a venire da noi, ma lui, che è sempre stato molto deciso perché ha diretto le cucine di alcuni famosi ristoranti, non voleva saperne. Eppure, in occasione del primo Natale trascorso con la sua famiglia, appena conclusa la cena, ha chiesto ai familiari di essere ricompagnato subito nella sua casa, Villa Santiago, perché aveva alcuni appuntamenti con gli altri ospiti. La scena si è ripetuta a Pasqua. Queste sono per noi grandi soddisfazioni. Abbiamo accolto anziani in pessime condizioni, la cui unica compagna era la solitudine, anche quando erano assistiti da una badante; altri che vivevano in strutture, in cui erano spesso allettati o sedati. Questi anziani da noi hanno ripreso a camminare, giocano a carte, discutono e hanno ritrovato il piacere di stare insieme.



Mai più soli a...

Villa Santiago

La casa di riposo ideale per i tuoi cari

Via G. Oberdan, 1 - Malalbergo (BO)
Tel. 051.872551 - Fax 051.872481
villasantiago@live.it
www.casadiriposobologna.net

CRISTIAN NICOLETTI

responsabile Servizio Piede Diabetico e Vulnologia, Casa di Cura "Dott. Pederzoli", Peschiera del Garda, e Casa di Cura "Madonna della Salute", Porto Viro (RO)

LA CURA DEL PIEDE DIABETICO

Lei è noto per la cura del piede diabetico. Com'è incominciato il suo itinerario professionale?

Mi sono specializzato in diabetologia nel 2004, per poi perfezionarmi nella cura del piede diabetico, attività che attualmente svolgo in modo assiduo. Ho incominciato all'Università di Verona, dove ho lavorato diversi anni, per proseguire poi in una clinica di Vicenza specializzata nel trattamento del piede diabetico. Dal 2008 sono responsabile dell'unità operativa del piede diabetico alla Casa di cura "Dott. Pederzoli" di Peschiera del Garda.

Quando è iniziato il progetto del piede diabetico alla casa di cura "Madonna della Salute" di Porto Viro?

La patologia diabetica, sia nella fase iniziale sia nelle sue complicanze, è sempre più diffusa. Dopo l'estate 2015, mi è stata offerta l'opportunità, che ho colto volentieri, d'iniziare l'attività anche a Porto Viro. Da ottobre 2015 abbiamo incominciato l'attività ambulatoriale, poi, man mano che il numero dei pazienti aumentava, abbiamo deciso d'iniziare le sedute operatorie, sia per l'aspetto demolitivo dei piedi malati, sia per l'aspetto della rivascolarizzazione, impedendo le complicanze dell'ischemia del piede.

Da quale area provengono i pazienti che si recano a Porto Viro?

Prevalentemente dalle province di Rovigo e di Ferrara. Il numero delle richieste tuttavia è in costante aumento.

Quali sono i candidati all'intervento chirurgico?

Gli interventi sono rivolti, per la maggior parte, a persone che soffrono di diabete e vengono già seguite da centri anti-diabete, ambulatori e altre strutture sanitarie, che però non riescono a fare fronte ai problemi posti dal piede diabetico.

Qual è l'attività ambulatoriale a Porto Viro?



Cristian Nicoletti

L'ambulatorio attualmente è aperto due giorni alla settimana, ma a breve occorrerà aprire anche una terza giornata. Mentre, per i pazienti che necessitano d'intervento, si tiene una seduta operatoria alla settimana.

Quali sono le lesioni più frequenti per questi pazienti?

Sono la neuropatia e l'arteriopatia. Il paziente che arriva alla nostra attenzione ha infezioni sia a livello della cute sia a livello delle ossa del piede, gangrene e ischemie, dovute alla mancata irrorazione sanguigna a livello degli arti inferiori.

Gran parte degli interventi è dedicata alla rivascolarizzazione. A Porto Viro utilizziamo la tecnica percutanea, meno invasiva rispetto ad altri tipi d'intervento, per esempio a by-pass. Le angioplastiche constano di palloncini che vengono inseriti all'interno delle arterie e gonfiati per ripristinare il flusso sanguigno all'interno di un'arteria chiusa. A volte però è necessario operare piccole amputazioni. Per fare questo utilizziamo comunque tecniche ricostruttive, sia a partire dalla cute, che espianiamo dai pazienti stessi, sia anche con appositi derma e epidermide artificiali, per ricostituire nel modo migliore il

piede dei pazienti e consentire loro di rimettersi in piedi nel minor tempo possibile. È importante, anche in una fase successiva all'intervento, fornire loro calzature adeguate che consentano di riprendere l'attività deambulatoria con il minor rischio possibile.

La percentuale di diabetici che incorrono in sofferenze al piede oscilla tra il 15 e il 20 per cento, un paziente diabetico su cinque svilupperà un'ulcera del piede. Si tratta di numeri non piccoli, soprattutto se si considera che l'Organizzazione Mondiale della Sanità prevede che nei prossimi vent'anni si verificherà un incremento di circa il 50 per cento di questa patologia. Consideriamo un altro aspetto importante: su 100 pazienti che hanno subito qualche forma di amputazione dell'arto, l'85 per cento

ha sviluppato i problemi a partire da un'ulcera del piede. È evidente quanto sia importante la prevenzione dell'ulcera al piede. Per fare ciò, occorre una serie coordinata di interventi di vari specialisti – diabetologo, ortopedico, chirurgo vascolare, podologo – che, se condotti con una strategia efficace, possono portare alla riduzione della lesione ulcerativa.

Ma il primo passo nella prevenzione spetta al paziente, che deve attenersi a uno stile di vita adeguato e consono alla malattia diabetica. Infatti, è più facile che si sviluppi la complicanza al piede se il diabete non è ben controllato. Occorre un regime alimentare adeguato e un'attività fisica regolare, come i pazienti diabetici sanno molto bene. Questo tuttavia può non essere sufficiente, perché, anche se il diabete è ben curato dagli stessi pazienti, occorrono professionisti che li seguano regolarmente, con visite frequenti.

Ci sono nuovi progetti per Porto Viro?

La clinica è in espansione dal punto di vista strutturale e architettonico e sicuramente alcuni di questi spazi nuovi saranno dedicati alla cura del piede diabetico. In particolare, per quanto riguarda gli interventi di rivascolarizzazione, nel prossimo futuro l'attività sarà implementata.

FEDERICO FERRARESI

presidente dell'associazione *Un respiro nel futuro Onlus, Modena*

UN RESPIRO NEL FUTURO

In qualità di presidente dell'associazione Un respiro nel futuro Onlus, può dirci com'è nata la vostra organizzazione e con quali obiettivi?

Nel 2011, al mio bambino, Brando, venne diagnosticata una gravissima patologia polmonare chiamata Deficit da surfattante. Come tutte le malattie rare, era quasi sconosciuta e poco studiata e purtroppo Brando se ne andò, ma lascio a me e a mia moglie, Camilla Cigarini, un insegnamento: si poteva essere felici anche nel dramma di una malattia così grave, vivendo ciascun momento della giornata con lui, senza pensare a ciò che sarebbe accaduto in seguito. Ma ci lascio anche la convinzione che avremmo dovuto fare qualcosa per gli altri bambini e le altre famiglie che devono affrontare gli stessi problemi. Così nacque l'associazione, il cui scopo iniziale era quello di diffondere la conoscenza della malattia e raccogliere fondi per la ricerca.

Uno dei problemi principali delle malattie rare riguarda le difficoltà di riconoscerle e di diagnosticarle, spesso anche da parte degli stessi medici. Un altro problema è la difficoltà di curare adeguatamente questi bambini, per la scarsità di conoscenze dovuta sia alla scoperta molto recente di queste malattie, sia alla loro rarità, che non consente profitti sufficienti per le case farmaceutiche.

Ma, come spesso accade nella vita, da un'esperienza si trae un grande insegnamento e, proprio grazie alle intense giornate vissute insieme a Brando, abbiamo sentito il bisogno di ampliare gli orizzonti dell'associazione non solo alla ricerca, ma a quello che oggi è il sostegno domiciliare a bambini speciali.

Così, grazie all'amicizia con Nicola Guaraldi, il pediatra di Brando, a Francesca Rebecchi, operatrice socio sanitaria, e a Bruno Mordini, neonatologo, abbiamo conosciuto altre mamme di bambini speciali – Linda Giugni, Elena Tassi e Alessia Rovatti – ed è nata una meravigliosa sinergia e un gruppo di lavoro che ha da-

to vita a quel meraviglioso progetto di sostegno domiciliare, che è stato attivato nell'ottobre 2015 ed è rivolto alle famiglie con bambini affetti da patologie croniche e disabilità.

Quali servizi offrite alle famiglie?

Mettiamo a disposizione volontari, adeguatamente formati, che affiancano la famiglia, per alcune ore la settimana, nelle cure del bambino con bisogni speciali a domicilio, ma anche volontari di supporto alla famiglia nella routine quotidiana.

Una volta che l'associazione, insieme alla famiglia, ha definito e concordato le esigenze di sostegno domiciliare (giorni e orari), i volontari identificati idonei per affiancare la famiglia sono presentati ai genitori e svolgono il loro servizio sempre in compresenza di almeno un familiare.

A che punto è la ricerca sulla malattia Deficit da Surfattante?

Il nostro referente per la ricerca è il neonatologo Marco Somaschini, che lavora alla clinica Sant'Anna di Lugano (Svizzera), ma collabora con l'unità di Genomica per la diagnostica delle patologie umane dell'Istituto Scientifico San Raffaele di Milano e con la rete regionale per lo studio delle malattie rare dell'Istituto Mario Negri.

I deficit genetici del surfattante polmonare possono causare insufficienza respiratoria acuta e cronica in età neonatale, pediatrica e adulta. Le patologie finora identificate sono: Deficit di proteina B del surfattante (SP-B), che comporta distress respiratorio progressivo e refrattario alle terapie nel periodo neonatale; Deficit di proteina C del surfattante (SP-C), responsabile di patologia cronica in età pediatrica e adulta; Deficit di ABCA3, essenziale per la formazione dei corpi lamellari, causa di distress respiratorio neonatale letale e di pneumopatia interstiziale in età pediatrica.

La ricerca scientifica sulle malattie genetiche è in continua evoluzione. Il percorso della ricerca scientifica verso la cura è molto lungo, impe-



gnativo e costoso. Abbiamo bisogno di partner industriali in grado di sviluppare e rendere disponibili sul mercato le strategie terapeutiche che si sono dimostrate efficaci in laboratorio. Se da una parte vogliamo sostenere la migliore e promettente ricerca di base e preclinica, dall'altra solo l'industria farmaceutica ha le competenze e la capacità produttiva necessarie per concretizzare questi risultati e trasformarli in terapie disponibili per i pazienti.

Solo attraverso la partnership tra ente di ricerca del San Raffaele di Milano, aziende farmaceutiche e investitori si possono raggiungere le competenze e avere le strutture per sviluppare e produrre un farmaco, per seguirne gli effetti nel tempo nella popolazione (farmacovigilanza) e per negoziarne la messa in commercio con le autorità regolatorie.

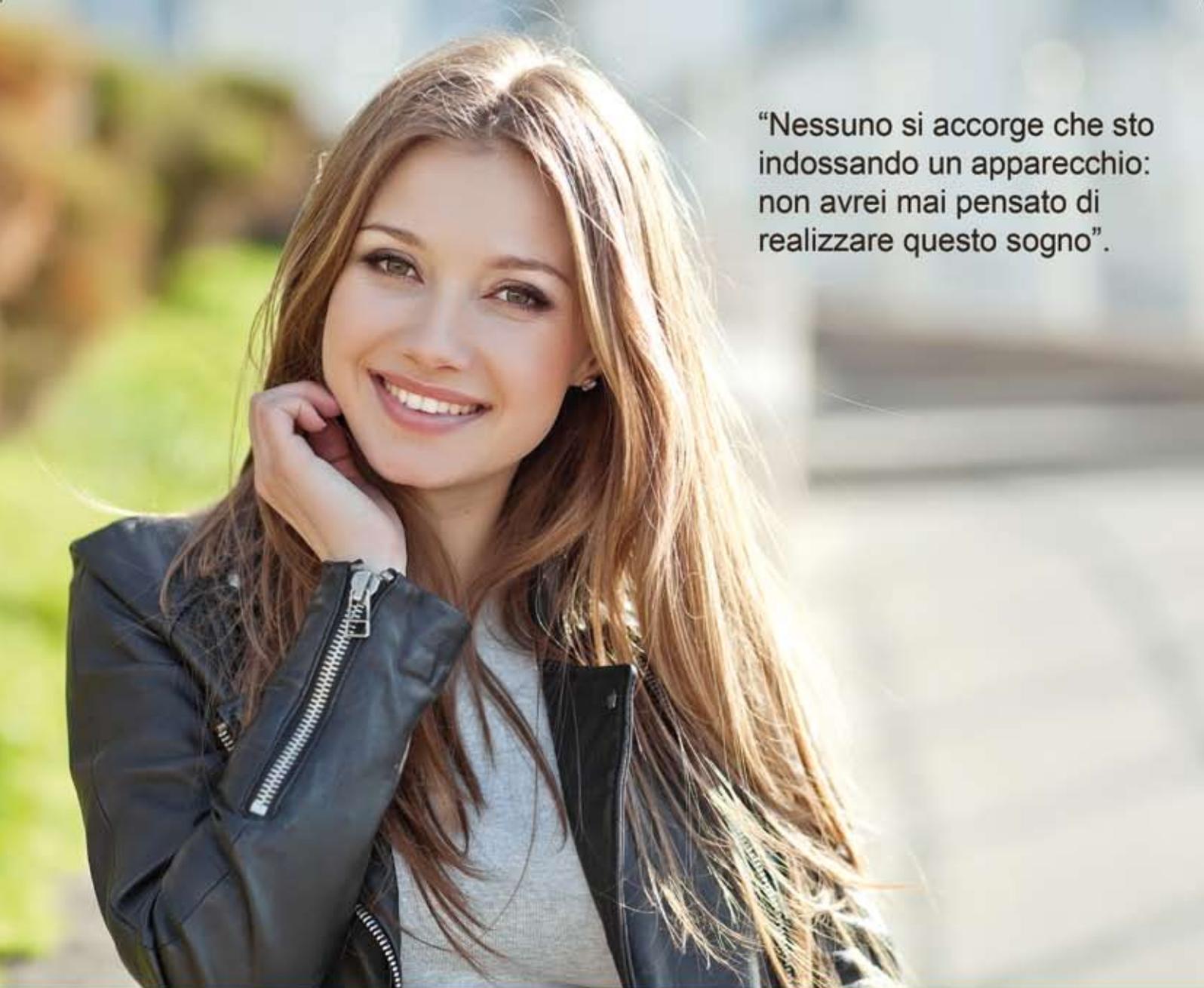
Un respiro nel futuro Onlus vuole essere il collettore di questo progetto di ricerca sul Deficit da surfattante e questo perché crediamo che ciascuno meriti la possibilità di una cura e di un miglioramento della propria vita.

Pensiamo che ciascun genitore con un figlio malato debba sapere che qualcuno sta lavorando anche per lui.

Per maggiori informazioni è consultabile il sito dell'Associazione: www.unrespiroinfuturo.it

Coordinate bancarie: Banca Popolare dell'Emilia Romagna - Cod. IBAN: IT63P053871290600002031946

Indicare in causale: "Progetto ricerca Deficit da Surfattante"



“Nessuno si accorge che sto indossando un apparecchio: non avrei mai pensato di realizzare questo sogno”.

**F22 ALIGNER: l'allineatore invisibile
per un sorriso perfetto!**

Vieni a provarlo nei

centri odontoiatrici
Victoria

A Modena, Sassuolo, Castelfranco Emilia, Reggio Emilia

www.victoriacentroodontoiatrico.it

L'ALLINEATORE INVISIBILE F22: PER CONTINUARE A SORRIDERE

Il 21 maggio scorso, al Centro Odontoiatrico Victoria di Sassuolo, è stato presentato l'allineatore invisibile, l'Aligner F22. Può dirci qualcosa di più?

Si tratta di un dispositivo che consente di eseguire terapie ortodontiche per il riallineamento dei denti con apparecchiature trasparenti. Finora i pazienti erano costretti a indossare apparecchi fissi, con piastre metalliche o al massimo in ceramica, quando si voleva ridurre la visibilità dell'apparecchiatura, per non parlare degli antiestetici fili metallici, inevitabili nella funzione di allineamento dentale.

F22 è il frutto di ventidue anni di esperienza e di quattordici anni di ricerche della Scuola di specializzazione in Ortognatodonzia dell'Università di Ferrara, durante i quali i ricercatori hanno analizzato tutti i problemi che intervenivano nella sperimentazione e quindi hanno apportato i necessari miglioramenti riguardanti la forma di arcata ideale, l'estetica, la programmazione del trattamento e i materiali utilizzati. Il sistema F22 è composto da una serie di sottili apparecchi ortodontici rimovibili (allineatori) realizzati su misura utilizzando un esclusivo materiale plastico trasparente; essi consentono lo spostamento graduale e progressivo dei denti del paziente dalla loro posizione originaria verso la posizione ottimale, raggiungendo un'occlusione gradevole dal punto di vista estetico e funzionale.

La programmazione di F22 differisce molto da quella degli altri allineatori disponibili nel mercato. Un team di ortodontisti studia in modo analitico ciascun singolo caso, programma tutti i movimenti al decimo di millimetro e guida il medico fino alla fine del trattamento. Uno speciale protocollo clinico per la movimentazione dei denti guida la realizzazione di ogni singolo set-up per evitare i movimenti dentari non predicibili e per ridurre la durata del trattamento. Il



controllo rigoroso della precisione di tutte le fasi di realizzazione è l'unico modo per consegnare un prodotto di altissima qualità. Le mascherine F22 si adattano con la massima precisione alla morfologia dei denti; lo spazio tra allineatore e denti è inferiore a 40 micron. E, grazie al contatto diretto, il controllo dei movimenti dentari è più preciso e i risultati sono più predicibili. Addirittura, il paziente può vedere il filmato di quello che sarà il risultato finale, prima di iniziare il lavoro.

Quali sono le differenti fasi dell'applicazione dell'F22?

Prima occorre rilevare un'impronta della dentatura, attraverso uno scanner che trasmette le informazioni a un computer il quale, mediante un programma, le elabora tenendo conto di tutti i movimenti che occorrono per ottenere non soltanto una dentatura ben allineata, ma anche denti ben interdigerati tra loro. In base alle immagini rilevate vengono stampate le mascherine trasparenti che vengono poi apposte in successione per ciascun movimento che il dente deve effettuare. Con piccoli spostamenti ogni tre settimane, si può ottenere un andamento regolare della dentatura, senza che il paziente avverta dolore, trovandosi così i denti allineati quasi senza accorgersene. Le nostre mascherine sono realizzate con un ma-

teriale termoplastico, stampate a caldo da un macchinario specifico sulla base dell'impronta della dentatura del paziente. Si tratta di una pellicola leggera ma molto forte e resistente, ha la resistenza del metallo ma la trasparenza della plastica e questo ha un vantaggio non solo estetico ma anche dal punto di vista del comfort:

questi apparecchi possono essere rimossi dallo stesso paziente in qualsiasi momento, in particolare durante i pasti, quando la rimozione è obbligatoria, per un'igiene regolare e quotidiana. Ciascuna volta può essere rimesso dal paziente in modo molto semplice.

Quante ore al giorno dev'essere indossato l'F22?

Per essere efficace, deve essere indossato almeno 21-22 ore al giorno ed essere sostituito in modo sequenziale ogni 3-4 settimane: il numero delle mascherine è correlato all'entità degli spostamenti che ciascun paziente deve effettuare nella propria bocca. Non c'è un numero standard, minimo o massimo, di mascherine da applicare, il numero non è determinato in itinere, ma già inizialmente. Il programma stampa tante mascherine quanti sono gli spostamenti che prevede siano necessari per arrivare a un allineamento ottimale.

Come lei ricordava, il 21 maggio scorso abbiamo effettuato una dimostrazione gratuita, con visita ai pazienti interessati a questa metodica ortodontica. Abbiamo consentito loro di provarne la praticità e il comfort e abbiamo mostrato al computer, previo rilievo dell'impronta, il risultato del trattamento sulla loro dentatura. Quindi hanno potuto verificare la leggerezza di queste mascherine attraverso prove dirette. Non dobbiamo dimenticare che il maggiore freno posto dai pazienti a trattamenti ortodontici di allineamento è stato sempre il timore di una deturpazione estetica causata dagli apparecchi tradizionali. Per questo credo che, con F22, ciascuno possa apprezzare il piacere di sorridere anche nel corso di una terapia ortodontica.

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

UN APPROCCIO GLOBALE ALLA RIABILITAZIONE

Da alcuni mesi il vostro Centro interviene nel settore della riabilitazione attraverso specifiche cure con un nuovo approccio fisioterapico. Di cosa si tratta?

Riabilita è una società di servizi per attività sanitarie rivolte a ottimizzare i tempi della riabilitazione. I nostri medici e fisioterapisti non intervengono soltanto, per esempio, sul mal di schiena o sul classico dolore cervicale, ma curano ciascuna delle patologie connesse alla parte da riabilitare. Soprattutto quelle che colpiscono l'apparato muscolo-tendineo, infatti, sono causate da traumi, ma spesso dipendono da problematiche di altra natura. Il nostro approccio è quindi rivolto anche alla prevenzione, che effettuiamo con appositi dispositivi anche a domicilio.

In Italia, la tradizione della fisioterapia manuale trova un felice connubio con tecnologie all'avanguardia, grazie all'invenzione di apparecchiature elettromedicali di eccellenza. Noi rilanciamo questa tradizione, integrando i due diversi approcci fisioterapici, per esempio, su artrosi cervicali e cefalee muscolo tensive, ferite chirurgiche, sindromi del tunnel carpale, tendiniti, capsuliti, pubalgie, stramenti e strappi muscolari, gonartrosi, contratture muscolo tendinee, lombalgie, artrosi e riabilitazioni post-operatorie. Molti pazienti si sono rivolti a noi perché avevano problemi che non riuscivano a risolvere in altri centri. Dopo aver effettuato un check up completo, abbiamo constatato che avevano eseguito terapie sbagliate con prescrizione di medicinali utili soltanto ad alleviare il dolore. Abbiamo incontrato pazienti che assumono ogni giorno lo stesso

farmaco prescritto dal medico anni prima, perché pensano che il dolore possa comparire nuovamente se smettono. Negli Stati Uniti il Dipartimento della Salute, corrispondente al nostro Ministero della Salute, attua un controllo periodico quando un paziente prende un farmaco per più di sei mesi, perché è stato dimostrato scientificamente che l'efficacia del farmaco non supera i sei mesi, dopodiché non fa effetto.

I medici e i fisioterapisti con i quali collaboro eseguono la riabilitazione

portava notevoli miglioramenti dopo le prime tre sedute e non necessitava più dell'intervento chirurgico dopo le successive quindici. L'approccio che ci interessa è intervenire senza necessariamente ricorrere all'intervento chirurgico, nei casi in cui può essere evitato.

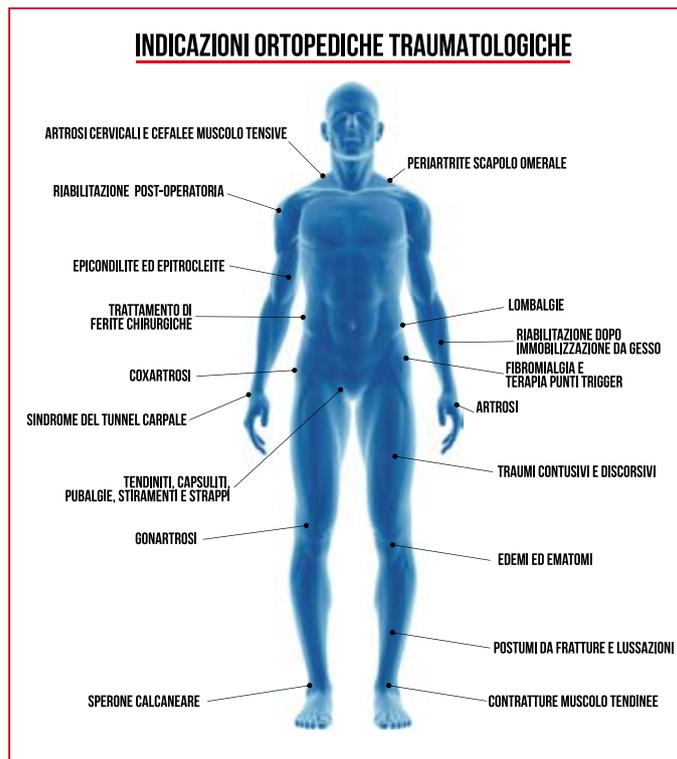
Talvolta, i nostri clienti sono un po' scettici quando si sentono dire che giungeranno a non sentire più il dolore, ma noi interveniamo prima di tutto su questo aspetto con la potente bio-stimolazione di specifici dispositivi medicali che produce notevoli effetti antalgici e antinfiammatori. Solo dopo proseguiamo il trattamento con una fisioterapia globale, raccomandando di seguire la terapia anche quando il dolore è cessato, perché occorre considerare anche il tempo biologico del nostro corpo per l'autoriparazione.

Siete uno dei pochi centri che effettua la riabilitazione anche a domicilio...

Oltre alla tecnologia è molto importante anche la fisioterapia manuale. Il connubio tra questi diversi approcci consente di raggiungere risultati ottimali. Grazie all'ausilio di macchinari tecnologicamente avanzati che è possibile inserire in un trolley, i nostri pazienti possono fare a domicilio la stessa fisioterapia che eseguono nel centro.

Fra gli apparecchi che utilizziamo, Tecar Motion è quello che offre risultati notevoli. Tecar è un dispositivo elettromedicale inventato negli anni trenta, che, stimolando calore all'interno del corpo, favorisce una miglio-

re vascolarizzazione. Tecar Motion, invece, è un dispositivo di nuova generazione, che lavora a impulsi regolari con una potenza maggiore, non inducendo calore e favorendo il processo di cicatrizzazione, anche degli strappi muscolari. Inoltre, favorisce il drenaggio, per esempio del ginocchio gonfio, già dopo la prima seduta. Questa tecnologia riduce i tempi della terapia con risultati più efficaci, non a caso è utilizzata dalla Clinica Mobile della MotoGP.



secondo un approccio globale al corpo, perché non sempre il problema ortopedico è incominciato nel punto in cui si avverte il dolore. Si è rivolto a noi un pasticcere, per esempio, per scongiurare l'intervento chirurgico al tendine d'Achille, necessario secondo altri. Durante i primi appuntamenti nel nostro centro, il paziente era disorientato perché, oltre a fare fisioterapia in corrispondenza della lesione, abbiamo esteso la terapia anche al collo. Il tendine d'Achille ri-

L'IMPORTANZA DEL DOSAGGIO NELLA DISINFESTAZIONE

Lungo la sua esperienza ultratrentennale nel settore della disinfestazione e derattizzazione, una questione attuale che sta riscontrando è l'importanza di un'efficace disinfestazione anche negli impianti fotovoltaici...

Con la diffusione degli impianti fotovoltaici è sorto anche il problema dell'annidamento dei volatili sotto i pannelli: essi si appoggiano sull'impianto, sporcandolo e rendendolo inefficace. A questo si aggiunge il problema igienico, perché il nido favorisce il proliferare di batteri. Inoltre, insetti come cimici o zecche possono penetrare anche oltre l'area dell'impianto, estendendosi fino all'abitazione.

Occorre, quindi, proteggere il perimetro dell'impianto con apposite barriere.

L'uso del prodotto chimico può risultare nocivo per l'ambiente?

La tutela dell'ambiente non esclude un'efficace tutela della salute dell'uomo. Con la stagione estiva si presenta il problema delle zanzare, ma non si tratta soltanto del fastidio della puntura. Purtroppo sappiamo che l'aumento del traffico di merci e dell'immigrazione ha anche favorito l'arrivo d'insetti da altre parti del pianeta, che possono trasmettere malattie. Per tutelare la salute della popolazione, occorre utilizzare i prodotti chimici più adatti. L'azienda di disinfestazioni è autorizzata a usare nella giusta concentrazione prodotti specifici per diverse esigenze, testati dal Ministero della Salute. Noi tendiamo a utilizzare sempre i prodotti

più ecologici o biocompatibili, ma questo comporta preparazione e esperienza, che hanno un costo. Il problema può nascere dal cattivo utilizzo dei prodotti quando il privato ne abusa. Anche se l'insetticida che si compra nei negozi non ha, per ovvi motivi, la concentrazione dell'insetticida professionale, il privato non ha la formazione per il suo impiego e per il suo dosaggio, quindi spesso accade che sostenga spese esorbitanti con il risultato di inquinare. Rivolgendosi al professionista, l'importo può risultare oneroso all'inizio del trattamento, ma si traduce in un'azione più efficace e meno costosa, con la garanzia della qualità dell'intervento che viene rilasciata al momento della conclusione del lavoro.

I.S.B.
Disinfestazioni - 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



RODOLFO BAGATTI
titolare dello Studio Immobiliare Bagatti, Modena

A CIASCUNO LA SUA CASA

Chi deve acquistare o vendere una casa a Modena oggi può rivolgersi al Gruppo More, di cui fanno parte cinque storiche agenzie immobiliari, che hanno introdotto un'innovazione importante sul mercato: hanno costituito un nuovo portale, mettendo a disposizione del cliente l'esperienza, la professionalità e il patrimonio delle loro realtà di eccellenza, per un servizio ad alto valore aggiunto. Può dirci qualcosa di più in proposito?

Il vantaggio principale del proprietario di un immobile che si affidi al Gruppo è quello di assicurarsi l'impegno simultaneo di cinque agenzie storiche con un unico contratto. I nostri professionisti, oltre a conoscere molto bene la realtà locale, amano il loro lavoro e per questo riescono ad ascoltare e ad accogliere i desideri del cliente per proporre le migliori soluzioni da perseguire insieme.

Partiamo dal presupposto che la casa non è un bene da vendere o acquistare in poco tempo, come qualsiasi altro oggetto sul mercato; per la maggior parte delle persone, una casa è per la vita, quindi il compito di un agente non deve essere quello di concludere in fretta un affare, ma quello di riuscire a interpretare al meglio le esigenze del cliente. Per questo, già al primo colloquio, occorre che ci sia un vero e proprio incontro: solo così s'instaura l'ascolto. Se non c'è ascolto, l'agente rischia di accontentarsi delle prime informazioni che il cliente comunica, per poi accorgersi che non ha

espresso le proprie vere esigenze, ma i propri ideali, che spesso sono dettati dalle immagini della pubblicità: se ognuno si ostinasse ad acquistare a tutti i costi una casa come quelle che si vedono in televisione, le città sembrerebbero finte.

Nel suo lavoro, lei ha modo di entrare nelle case e di constatare quanto differente e vario sia lo stile di vita di ciascun abitante della città...

Nel mio lavoro ho imparato tanto: in oltre trent'anni, nelle case ho scoperto invenzioni straordinarie, come quella di un signore che aveva costruito un marchingegno che gli faceva trovare la minestra pronta quando rientrava a mezzogiorno: un automa con i tempi programmati, che accendeva i fornelli per cuocere il sugo e per far bollire l'acqua dove poi, addirittura, lo stesso automa gettava gli spaghetti. Un altro signore aveva installato sul termosifone una serpentina dove appendere gli asciugamani, inventando così un antesignano del termoarredo. Alcune persone tengono i loro appartamenti come gallerie d'arte, altre come depositi o magazzini, completamente disinteressate agli aspetti estetici e preoccupate soltanto di accumulare oggetti. In questi casi i proprietari devono capire che, prima di vendere un appartamento che non è stato tenuto bene, occorre svuotarlo, rinfrescarlo e allestirlo, con l'aiuto di agenzie specializzate. Un appartamento con un'immagine poco appeti-

bile può rimanere invenduto per anni, mentre a volte, con una spesa minima, basta veramente poco per cambiare la sua sorte. Soprattutto oggi, le giovani coppie che chiedono un mutuo per acquistare una casa vogliono evitare spese ulteriori e chiedono che la casa sia in condizioni tali da poter entrarci senza alcun altro impegno economico oltre alla rata mensile del mutuo.

Il vostro lavoro non deve essere facile, richiede molta attenzione alle sfumature...

Ho trascorso la mia infanzia nell'albergo dei miei genitori, il Bucaneve di Pievepelago, nell'Appennino Modenese, e credo che quella sia stata la migliore scuola di ascolto e di ospitalità. Il resto lo ha fatto la montagna, che, con i suoi sentieri impervi, mette a dura prova i suoi abitanti. Per questo non ho mai creduto alla facilità delle cose. Per di più, quando dopo la scuola dissi a mio padre che mi sarei trasferito a Modena, mi diede un avvertimento: "Se cercherai la via facile e un giorno ti troverai nei guai, non chiamarmi, io non ci sarò". Ho sempre portato con me, nel mio lavoro e nella mia famiglia, gli insegnamenti dei miei genitori e credo che ciascuno dovrebbe tenere conto del patrimonio culturale che gli è stato donato e trasmetterlo a propria volta. Inoltre, ciascuno dovrebbe interrogarsi intorno alle parole e ai nomi delle cose, gli stessi nomi delle strade sono fonte di cultura per la città: per esempio, a Modena hanno intitolato una via a Gaetano Storchi, un ricco commerciante che, alla fine dell'Ottocento, volle finanziare la costruzione del teatro di prosa, a cui poi è stato attribuito il suo nome.

Allora, chi si rivolge a voi, oltre alla mappa della casa che gli proponete di acquistare, magari trova anche la mappa culturale e artistica della città?

La storia di una città è costruita strato per strato e risulta impossibile capire una città se ci si limita a guardare le sue piazze e i suoi monumenti come se fossero immagini di una cartolina illustrata, per questo occorre documentarsi prima di andare a visitare una città. E poi occorre percorrere le sue strade al mattino, al risveglio, quando emanano il profumo del pane fresco e del caffè: questa è la città viva, con i suoi ritmi e la sua gente, che ha una lingua dettata anche dalle cose che si fanno e dalla loro storia inconfondibile.

SICILIA, EMILIA ROMAGNA: UN BEL CONNUBIO DI ESPERIENZE E DI COMMERCIO NELLE CARNI E NON SOLO

Ci sono mestieri, antichissimi, che possono essere considerati vera e propria espressione di arte. Mestieri che si tramandano da secoli attraverso l'importante strumento della bottega, che s'imparano facendo e mettendosi alla prova, e che hanno consentito e consentono la qualificazione e il proseguimento di culture, abitudini alimentari, civiltà, salute. Tra questi c'è il mestiere del macellaio. Fin dall'inizio, è stato così definito l'addetto all'uccisione degli animali, mammiferi o avicoli, e alla preparazione delle carni per il consumo alimentare. Nel tempo, e nell'uso corrente, macellaio è diventato soprattutto il commerciante che prepara e vende le carni ai clienti attraverso negozi, mentre la vera e propria macellazione viene eseguita in stabilimenti, pubblici e privati, a ciò abilitati, con criteri specifici di controllo e d'igiene. La figura del macellaio è diventata molto popolare anche come consulente dei clienti nella scelta delle carni, di cui deve avere un'ottima conoscenza, e come simbolo, quasi in ciascun paese, di un benessere in aumento, di cui il consumo della carne è stato a lungo uno degli indicatori principali.

A Bologna l'uso della carne nelle tradizioni alimentari, in particolare nei condimenti, è stato sempre cospicuo, e dal dopoguerra, in concomitanza con il notevole boom economico, il numero delle macellerie in attività è cresciuto. Questo ha avuto storicamente riflessi anche nella politica. La corporazione dei macellai nel medioevo è stata influente nella vita politica della città, e qualche anno fa il titolare di una macelleria storica di via Marconi, esercizio tuttora in attività, è diventato presidente dell'Associazione Commercianti, poi della Camera di Commercio, quindi, notoriamente, sindaco: Giorgio Guazzaloca. In anni recenti, tuttavia, l'uso della carne ha subito un calo dovuto al lungo periodo di crisi, ad alcune teorie salutistiche – anche da parte della medicina ufficiale, spesso contraddittorie, che alla fine hanno assolto la carne indicandone un uso ragionato nelle differenti fasi della vita – e, infine, alle mode che privilegiano il consumo di prodotti vegetali. Le macellerie al dettaglio hanno conosciuto difficoltà peculiari dalla diffusione delle grandi catene di distribuzione e dall'importazione di carni da paesi lontani, ma chi ha deciso di proseguire, con un premio al coraggio, lo sta facendo con un'opportuna diversificazione dell'offerta alimentare, meglio se collegata a una o più aziende agricole e di allevamento.

Nella nostra regione ci sono già casi importanti, alcuni dei quali si contraddistinguono per l'apporto di aziende agroalimentari siciliane o di tradizione

siciliana. È il caso della macelleria "Marcello e Roberta", che sta avendo un grande successo a Ferrara, e dell'azienda agricola "Le Rondini", pure di grandissimo successo, con sede di produzione e prima sede di distribuzione a Massa Finalese, in provincia di Modena, ma con distribuzione anche a Bologna, nientemeno che nella storica macelleria di via Marconi 22, già di Guazzaloca, con ottant'anni di attività commerciale. Abbiamo ritenuto interessante approfondire quest'integrazione tra tradizione agroalimentare siciliana e tradizione commerciale emiliana, parlandone con il titolare, Pasquale Piricò, per una prima presentazione della sua attività, cui nella nostra rivista seguiranno altre importanti conversazioni sul tema della carne.

L'Azienda Agricola "Le Rondini" nasce come allevamento bovino nel 1969, creata da Antonino Piricò, figlio del capostipite, il primo con il nome Pasquale, che fin dai primi decenni del Novecento era stato allevatore di animali da macello per il mercato all'ingrosso palermitano.

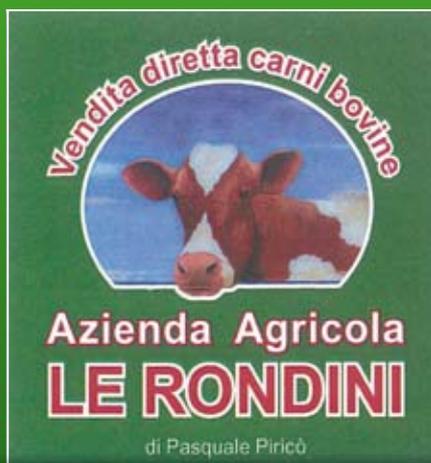
Oltre all'attività di allevamento, dal 2009, l'attuale gestione di Pasquale Piricò, nipote del capostipite, ha aperto, sempre a Massa Finalese, uno spaccio al minuto per poter offrire alla clientela la migliore qualità e garanzia a un prezzo veramente ottimo. Qui avviene una vendita diretta di carni bovine, da animali allevati con alimentazione naturale e di primissima scelta, ma anche di formaggi, olio e vini, siciliani e di altre regioni.

Tutti gli animali allevati in questa azienda hanno una carta di identità che ne certifica il luogo, la data di nascita e la data d'inizio dell'allevamento nelle stalle.

Dopo un periodo di precisa e adeguata frollatura, sono a disposizione dei clienti tutti i migliori tagli di carne:

fiorentina, costata, roastbeef, filetto, tagliata, bollito, macinato, spezzatino e così via. Inoltre ci sono straordinarie specialità come salsiccia mista (bovino-suino), salsiccia solo suino, salsiccia con semi di finocchio, arrostiti, involtini, spiedini, arrotolati e hamburger di vari tipi.

Il tutto servito con la professionalità e la maestria di un tempo. Inoltre, all'interno dello spaccio vengono venduti prodotti di altissima qualità da abbinare alla carne bovina: Nero d'Avola, Lambrusco scuro reggiano, Parmigiano Reggiano delle colline di Reggio Emilia, pecorino toscano, speck e pancetta affumicata del Trentino, aceto balsamico, olio d'oliva extravergine siciliano e formaggi siciliani, insieme a ricotta freschissima. Gran parte di questi prodotti sono a disposizione dei clienti anche nel negozio di via Marconi 22, a Bologna.



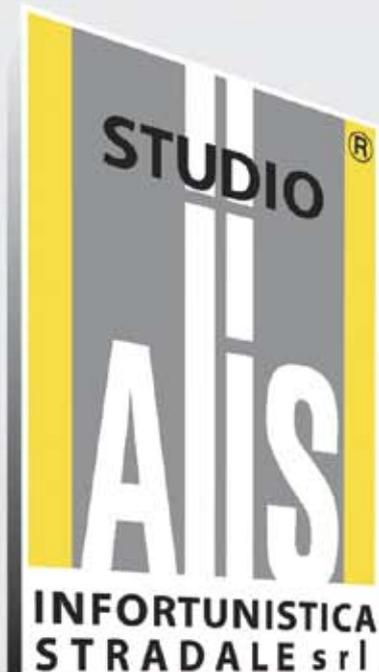
Vendita diretta carni bovine

**Azienda Agricola
LE RONDINI**

di Pasquale Piricò

**PRODUZIONE PROPRIA
VENDITA AL DETTAGLIO**

Via Mirandola, 76
MASSA FINALESE (MO)
Tel. 329 7606601



HAI AVUTO UN INCIDENTE STRADALE? ANTICIPIAMO TUTTO NOI! AFFIDATI ALLA NOSTRA ESPERIENZA



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 E 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@studioais.it

FILIALI:

BOLOGNA - Via Irnerio 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.studioais.it



Per realizzare i vostri desideri, scegliete Porsche Financial Services Italia.

www.bologna.porsche.it

**Dominare la strada
è una tradizione di famiglia.**

**Nuova Porsche 718 Boxster. La leggenda è tornata.
Scopritela al Centro Porsche Bologna.**

Un motore centrale ancora più potente. Un nuovo assetto per avere un controllo totale della strada. Maggiore efficienza nei consumi e il mito 718 alle spalle. L'unica cosa che manca è la vostra prossima destinazione.



PORSCHE

Centro Porsche Bologna

Soveco S.p.A.
Concessionario Porsche
Via Montemurici 15, Bologna
Tel. 051 384400