

LA CITTÀ DEL SECONDO RINASCIMENTO

IL BILANCIO DEL TEMPO



ANSALONI, BERNARDINI, BOSCHI, COCCONI, CONTI, DALLA VAL, DE CAPOA, DE GIORGIO,
DURANTI, GARBIN, GIATTI, LAPILLI, LUPPI, MARCHETTI, MAZZIOTTA, MOSCATTI,
PIRICÒ, RONCHI, RONDINI, SALUSTRO, SANTOLI, VENARA

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



MODENA
VIA DEL POZZO 162

*Recupero integrale di
 un fabbricato residenziale
 con 8 unità abitative*

*Tipologie:
 Due o tre camere da letto
 e doppi servizi
 Garage e soffitte*

*Finiture signorili con
 particolare attenzione al
 risparmio energetico*

Classe Energetica A

*Possibilità di acquisto con
 i benefici fiscali per la
 ristrutturazione edilizia*



GRUPPO **MORE**
 REAL ESTATE



executive hotel
★★★★

il tuo hotel
nella terra
delle rosse!

WWW.HOTEL-EXECUTIVE.EU




EXE 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 70. Stampato
nel mese di settembre 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

7 *Sergio Dalla Val*

**L'equilibrio e il bilancio
dell'occorrenza**

8 *Corrado Salustro*

Euro e immigrazione. Il caso Polonia

10 *Antonio De Capoa*

Il bilancio per un'altra Europa

13 *Paolo Duranti*

**I beni intangibili e l'avvenire
dell'impresa**

16 *Giorgio Giatti*

**FIVE: quando l'industria si combina
con l'ambiente**

20 *Luca Cocconi*

**Tailor Point: la rivoluzione
nel settore del pulito**

22 *Dante Marchetti*

L'impresa si costruisce sull'avvenire

25 *Paolo Moscatti*

**Il risultato del bilancio dell'avvenire:
la riuscita**

26 *Bruno Conti*

**L'ingegno non può essere
contabilizzato**

29 *Emanuele Luppi*

**La proprietà intellettuale: fattore
strategico nel mercato globale**

30 *Maurizio Venara*

Il tempo è vincente

33 *Luca Bernardini*

La manifattura, la banca, la città

35 *Rosaria Mazziotta*

**Come si realizzano le idee
di chi fa moda nel mondo**

37 *Lorella Ansaloni*

**Sempre più verde la qualità della vita
con Garden Vivai Morselli**

39 *Romeo Santoli*

**La cura made in Italy:
le terme, il paesaggio e la cucina
d'eccellenza**

41 *Paolo Garbin*

**I dispositivi per un trattamento
riabilitativo globale**

43 *Roberta Rondini*

L'odontoiatra amica dei bambini

44 *Aspero Lapilli*

**La tecnica della scleroterapia
per il trattamento non chirurgico
delle varici**

45 *Rita De Giorgio*

**Synergy Viss: le vibrazioni sonore
per la salute**

47 *Piero Boschi*

**Il gusto dell'Appennino Bolognese
nella birra alla castagna**

48 *Pasquale Piricò*

**La carne in Italia: più controlli,
più salute**

49 *Giampiero Ronchi*

**60 anni di tradizione e qualità
nell'arte pasticceria**

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:

Elena Bursi,
Roberto F. da Celano,
Ornella Cucumazzi,
Caterina Giannelli,
Carlo Marchetti,
Elisa Melzani,
Marco Moscatti,
Anna Maria Palazzolo

Fabio Pellizzotti,
Vincenzo Pisani,
Daniela Prevedelli,
Simone Serra,
Panthea Shafiei,
Anna Spadafora,
Carlo Zucchi.

EQUIPE ORGANIZZATIVA:

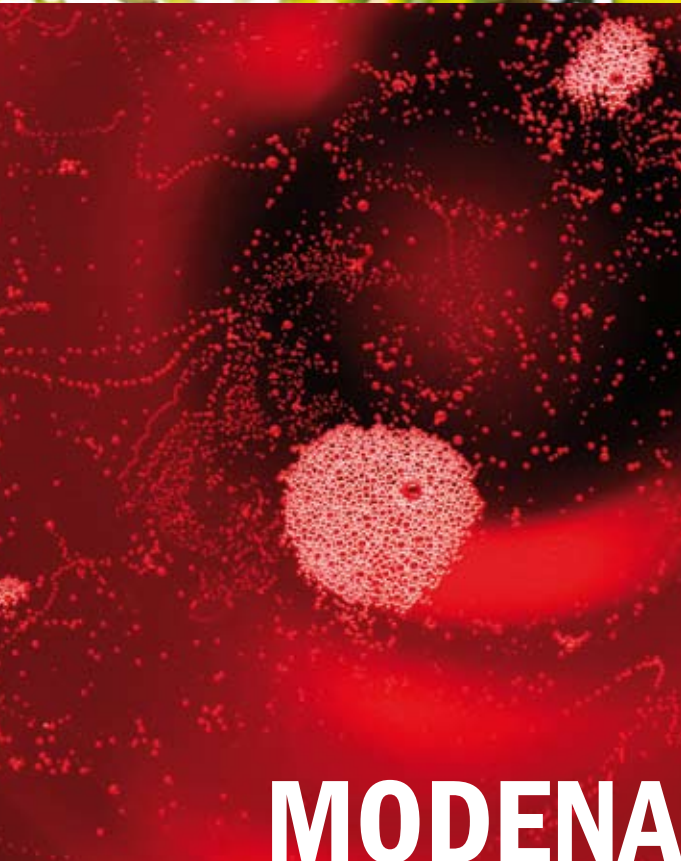
Agnese Agrizzi,
Pierluigi Degliesposti,
Valentina Mattioli,
Luca Monterumici,
Silvia Pellegrino,
Pasquale Petrocelli,
Mirella Sturaro.

In copertina:

opera di
Roberto Panichi,
Pittore che si autoritrae,
olio e tempera grassa,
cm 200x210.
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



MODENA



LAMBRUSCO



www.lambrusco.net

L'EQUILIBRIO E IL BILANCIO DELL'OCCORRENZA

Lanx: dal greco lékosin, "piatto", anche "vassoio", "lancia", il piatto non circolare, da portata. La satura lanx, il piatto da portata pieno di vivande e sapori di spezie: da qui la satira, il motto smodato, piccante, la sapida ironia. Lanx: il piatto per i cibi, e per l'ironia, ma anche il piatto della bilancia. Bilancia: due lance, due piatti. Devono stare in equilibrio? "Equilibrio" da *aequus*, "uguale" e *librare*, "pesare", da cui *libra*: "bilancia". La bilancia, l'equilibrio. Ma la bilancia vale a compensare, allineare, parificare i piatti? Proprio la satira indica come il piatto si sbilanci, come la parola non sia equilibrata, non consenta la parità e l'appiattimento. Alto-basso, positivo-negativo, bene-male: ossimoro, equilibrio originario, contrasto irriducibile. La satira con la sua ironia: quel che la grammatica definisce "figurazione mediante contrario" e Marina Mizzau "contraddizione consentita" è figura dell'apertura, questione aperta, paragone impossibile, contrasto irrimediabile.

La satira sottolinea che le cose, anche i piatti della bilancia, procedono dal due, dall'apertura, dall'ironia. La satira è insopportabile per ogni fondamentalismo, che toglie l'apertura, per cui vorrebbe che la bilancia fosse pari, che i piatti fossero appiattiti, piani, uguali, senza il gusto della differenza e della varietà. Bilancia, il cui equilibrio sarebbe l'appiattimento, bilancia debitrice del peso (in latino *libbra*) per cui l'equilibrio sarebbe la parità dei pesi, l'equilibrio sottoposto alla gravità, il peso come colpa. Tolto il due, tolta l'apertura, tolta la satira, la bilancia diventa la bilancia di Osiride che, secondo il *Libro dei morti* dell'antico Egitto, deve misurare il peso del peccato pesando l'anima. In questa psicostasia, in un piatto viene posta l'anima e nell'altro una piuma: se i piatti restano pari, e dunque l'anima ha il peso di una piuma, il defunto viene ammesso nel regno dei morti, ma se l'anima pesa più della piuma, egli viene sbranato dal mostro Hammit. Dalla bilancia di Osiride viene l'idea della bilancia come simbolo di giustizia, per cui la giustizia viene confusa con la parità e l'uguaglianza:

la bilancia della parità deve togliere la contraddizione, deve dividere il bene dal male. La bilancia della giustizia, secondo il mito di Osiride, deve mirare al pareggio, in cui l'equilibrio è il fine, non l'apertura, è ciò a cui le cose devono tendere, anziché ciò da cui procedono.

Per il libro dei morti e per l'attuale ideologia giustizialista e burocratica, occorre che l'anima sia parificata alla piuma, all'unità di misura, allo standard, all'idealità. Questa bilancia a fin di bene e di giustizia esige la purificazione dal peso, è purista, non indaga la storia, la memoria, l'esperienza di ciascuno. Non importa il fare, importa la piuma, una piuma senza più leggerezza perché è divenuta sostanza, feticcio, riferimento. Un peso morto, perché la morte sia la misura del valore convenzionale. E importa il pareggio, che i piatti siano pari, che si raggiunga e si mantenga l'equilibrio prescritto.

La bilancia di Osiride costituisce la base del bilancio ordinario e ordinale, il bilancio della burocrazia occidentale: il principio del pareggio del bilancio (fiscal compact) è stato stabilito dal Trattato sulla stabilità economica sottoscritto a Bruxelles il 2 marzo 2012 da 25 Stati dell'Unione Europea e, nello stesso anno, è stato iscritto nella Costituzione Italiana. Un pareggio ideale, che non tiene conto dei soldi, delle merci, del tempo, delle imprese in ciascuna città e nazione: quel che conta è il bilancio in pareggio. Bilancio della standardizzazione, bilancio del purismo, che ha dinanzi l'alternativa tra positivo e negativo, tra buono e cattivo, che così diventano dicotomie, innanzi a cui l'azione può essere moralizzata, giudicata come bene o come male, sotto il principio del minimo male necessario, variante del principio del terzo escluso. È il bilancio del negativo, in cui il ricordo formalizza idealmente l'attuale, il fare, il tempo. Se procede dall'unità anziché dal due, il bilancio deve attenersi alla copertura, può sempre perdere l'equilibrio originario, e allora deve cercarlo, ristrutturando, consolidando, tagliando, limando, pareggiando, sempre chiamando al sacrificio e rimandando l'investimento. Esclu-

so il terzo, l'Altro, viene privilegiato il terziario opponendolo al manifatturiero, viene rappresentato l'Altro idealizzandolo nel migrante ridotto a risorsa.

L'imprenditore non può accettare che il bilancio venga considerato la rappresentazione, presunta obiettiva e reale, dell'azienda, diventando l'alibi, spesso suggerito da commercialisti e funzionari, per delimitarne il programma o addirittura deciderne la chiusura. Sarebbe il bilancio dettato dall'idea di morte, dall'idea di fine del tempo, non il bilancio del tempo che non finisce. Il tempo dell'impresa non finisce, il terzo non può escludersi, l'Altro non si rappresenta. Il bilancio che procede dall'equilibrio, dall'apertura non è del passato, è dell'attuale, addirittura dell'istante, e viene redatto ciascun giorno, nella partita, come Niccolò Machiavelli chiamava la giornata. Questo bilancio è la scrittura dell'esperienza dell'impresa, del suo tempo, per cui questa scrittura è ben oltre gli algoritmi e non insegue il pareggio, ma la riuscita. Bilancio di beni insostanziali e non presenti, in cui il progetto e il programma, la scommessa e il rischio sono elementi per il valore dell'impresa, che va colto considerando il proseguimento e l'avvenire, come scrive nel suo articolo Paolo Duranti. Intellettuale e non sostanziale, questo bilancio dimora nel racconto, nella favola: è il bilancio del fare, il bilancio pragmatico, il bilancio di qualità. Non il bilancio dell'economia politica che, idealmente, elimina il fare, il terzo e l'Altro senza cui non interviene il business, intellettuale come il bilancio. Il bilancio ordinale e ordinario, dell'appiattimento e dell'appianamento, è il bilancio senza il business intellettuale, che, eliminato, si fa business della morte.

I criteri che vengono seguiti per redigere il bilancio secondo la funzione di morte, il bilancio di Osiride divenuto il bilancio della burocrazia fiscale, sono criteri ontologici e criteri ideologici, miranti alla distruzione e alla rinascita, all'incenerimento e alla *renovatio*. Il bilancio del secondo rinascimento esige criteri non mortiferi, che tengono conto della memoria dell'impresa, dei suoi progetti e dei suoi programmi, dei suoi dispositivi, come provano le interviste agli imprenditori in questo numero. Per questo è bilancio intellettuale, bilancio del tempo, dell'occorrenza, di ciò che avviene e che diviene. Nessun peso, nessun piano, perché questo bilancio procede dall'ironia e punta al valore dell'azienda per via di malinteso, non cercando intese o condivisioni.

EURO E IMMIGRAZIONE. IL CASO POLONIA

Con il referendum del 23 giugno scorso per l'uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea, l'euroscetticismo che si sta diffondendo in Europa ha raggiunto un obiettivo importante. Secondo i dati previsionali della Commissione europea, riportati dal "Sole 24 Ore" del 27 gennaio 2015, anche in Polonia si registra un forte blocco alternativo contro le politiche di Bruxelles: dopo le elezioni parlamentari dell'ottobre 2015, il gruppo euroscettico Conservatori e Riformisti Europei è cresciuto al 37,58 per cento ed è diventato il partito egemone.

Questo euroscetticismo è alimentato dalla questione migratoria: il governo polacco sostiene tutti i mezzi che possono contribuire a porre fine all'inaccettabile perdita di vite umane nel Mediterraneo, a mettere ordine nei flussi migratori, a smantellare l'organizzazione dei trafficanti di esseri umani e a rafforzare le frontiere esterne dell'UE. Ma la Polonia contesta la riforma del sistema di Dublino, che vuole stabilire un meccanismo permanente e obbligatorio di distribuzione dei rifugiati tra i vari paesi, salvo un contributo di solidarietà di 250 mila euro a emigrato respinto. La UE assegna settemila rifugiati alla Polonia, che però pone le seguenti condizioni. Primo: nessuna accettazione dei migranti costretti a venire in Polonia contro la loro volontà e nessun ricollocamento forzato; secondo: ciascun migrante deve essere in grado di provare la sua identità; terzo: i migranti non devono far correre alcun pericolo alla sicurezza della nazione. Ma, soprattutto, risulta inaccettabile che, con la riforma prevista, in Polonia verrebbero collocati immigrati provenienti anche da paesi come il Nord Africa, che non sarebbero mai arrivati in

*Skyline di Varsavia
al tramonto*



territorio polacco. Bisogna anche notare che il meccanismo proposto per l'assegnazione correttiva si basa sul sistema attuale di ricollocamento, che non funziona, e non tiene conto degli attuali problemi derivanti dal malfunzionamento degli *hotspot* (strutture allestite per identificare i migranti, registrarli, raccogliendo le loro impronte digitali), che causano molti problemi per la verifica dei candidati e il loro ricollocamento. Per questo motivo riteniamo inaccettabile l'introduzione del contributo di solidarietà: se venisse confermato, la Polonia dovrebbe pagare circa un miliardo e mezzo di euro per evitare di accogliere 6.200 profughi dalla Grecia e dall'Italia. È una somma sproporzionata. Il contributo di solidarietà per i paesi dell'Est rappresenta una forma di multa e di ricatto inaccettabili.

I fondi europei sono un altro aspetto importante nelle relazioni fra Polonia e Unione Europea. La Polonia è il maggiore beneficiario di fondi strutturali di coesione dei paesi membri dell'UE: nel periodo 2014-2020 riceverà all'incirca 82,5 miliardi dei 450 stanziati complessivamente.

I fondi strutturali sono un carburante indispensabile per la Polonia, che li utilizza in maniera esemplare, avendo assorbito la totalità dei finanziamenti per la programmazione dal 2007 al 2013. L'ingresso nell'UE, avvenuto il 1° maggio 2004, ha comportato per la Polonia un aumento di credibilità internazionale, che ha permesso di attirare con più facilità gli investitori esteri e di pagare un premio di rischio minore in punti percentuali. L'afflusso di fondi di coesione dell'UE negli ultimi anni, pari a circa il 3 per cento del Pil, ha permesso alla Polonia di vivere una vera e propria rivoluzione infrastrutturale, come dimostra il fatto che dal 2007 al 2011 il chilometraggio delle autostrade è triplicato. Sempre grazie all'afflusso dei fondi europei, la Polonia nel 2009 ha vissuto il cosiddetto effetto "isola verde", cioè è stato l'unico paese dell'UE a resistere alla recessione mondiale senza subire un crollo del Pil. Dopo dieci anni di adesione all'UE, da un bilancio consuntivo dell'utilizzo dei fondi strutturali europei, emerge che la Polonia ha creato più di 300 mila posti di lavoro e oltre 225



mila nuove aziende, ha costruito 11 mila chilometri di strade e ponti e 1661 nuove linee ferroviarie, ha rinnovato il parco mezzi del trasporto pubblico e riqualificato i quartieri periferici delle città, ha aperto nuove scuole pubbliche e ristrutturato ospedali, ha creato 40 mila chilometri di linee internet a banda larga e ha investito nel settore della ricerca scientifica e dello sviluppo.

Ora si sta avviando una nuova era dell'economia polacca. Il vice premier e Ministro per lo sviluppo Mateusz Morawiecki ha presentato un piano per lo sviluppo economico del paese con misure ambiziose per sostenere l'innovazione e la competitività del sistema economico polacco, per stimolare la crescita e portare il Pil oltre la media europea entro il 2030. I pilastri di questo piano sono soprattutto cinque, il primo dei quali riguarda l'industrializzazione, che va potenziata e pensata in funzione del mercato europeo. Per cogliere questo obiettivo, si punterà sulle zone economiche speciali e su programmi governativi per sviluppare settori specifici quali la cantieristica, che va rilanciata, la costruzione di mezzi di trasporto ferroviari e gli armamenti. È un invito alle imprese italiane, che possono approfittare di questi pro-

grammi per investire ancor di più. Fra gli altri pilastri del piano, cito la semplificazione normativa per l'imprenditoria, l'offerta di incentivi ai risparmiatori per investire nelle aziende, l'esplorazione di nuovi mercati, e la conseguente ricerca di nuovi sbocchi per l'export, nonché lo sviluppo regionale tramite una politica nazionale che coincide in tutto e per tutto con gli scopi dell'UE. Secondo i dati ufficiali raccolti dall'Istituto centrale di statistica e diffusi nella metà di aprile 2015, la crescita si è attestata sul 3,6 per cento del Pil. È un dato ancora inferiore agli auspici del vice premier Morawiecki, ma ben al di sopra della media dei paesi dell'Eurozona, ferma all'1,5 per cento. Il governo prevede che la crescita nel triennio 2016-2019 toccherà il 4,1 per cento – stime confermate dal Comitato europeo delle regioni – e sottolinea l'importanza dei fondi di coesione che hanno permesso alla Polonia di crescere dell'1,7 per cento in più su base annua.

Morawiecki è giunto a affermare che uno dei problemi del paese è l'eccessiva dipendenza dell'economia dalle finanze non polacche, per cui vuole ridurre il neoliberismo che ha arricchito il paese e rinazionalizzare alcuni settori dell'economia,

sul modello dell'ungherese Victor Orbán. Queste e altre misure simili potrebbero portare alla fuga dei capitali esteri, ma ciò non è temuto, anzi è quasi un obiettivo. Per questo oggi le imprese europee, comprese quelle italiane, cercano di trattare con Varsavia per ottenere lavoro. Il 16 giugno scorso, la Confindustria italiana ha chiesto un incontro con il governo polacco per cercare di ottenere commesse per le nostre imprese.

L'eccezionale forza che oggi contraddistingue la Polonia è il frutto di scelte e decisioni molto oculate e coraggiose. Una realtà che fino a poco tempo fa veniva identificata attraverso l'immagine dei lavoratori di parabrezza ai semafori oggi è in grado di dettare condizioni essenziali allo strapotere di Bruxelles. Nulla vieta che, al di là delle attuali barriere, la Polonia inizi a far spesa sul nostro territorio insieme ai tedeschi, ai francesi e agli olandesi, che già lo fanno da tempo, e insieme a quanti altri hanno interesse ad arricchirsi in modo rapido acquistando pezzi d'Italia a un prezzo irrisorio, pezzi che in realtà valgono molto di più, perché sono frutto di grande impegno, di grande genialità, di grandi sacrifici e di grande lavoro del popolo italiano.

IL BILANCIO PER UN'ALTRA EUROPA

Quando si parla di fondi strutturali europei a favore della Polonia, occorre tenere conto che la raccolta di denaro da parte dell'Unione europea avviene tramite i dazi doganali, mentre in precedenza, prima del trattato istitutivo della Comunità europea, le dogane incassavano per conto dello stato. La Polonia è riuscita a ottenere una parte cospicua di fondi perché si è avvalsa con precisione delle normative, come in passato l'Olanda, e partecipa ai cosiddetti paesi virtuosi, che richiedevano il 100 per cento dell'importo ottenibile e lo spendevano con adeguata rendicontazione. Diversamente dall'Italia, che chiede il 30 per cento dei fondi disponibili e ne rendiconta meno della metà. Così l'anno dopo, nel giro successivo, i contributi non le vengono più concessi.

La Polonia è favorita da un'ubicazione geografica importante, ma ha anche compiuto i passi giusti. Nel 2014, alla presenza di Angela Merkel, è stata inaugurata la *One Belt One Road*, la nuova Via della seta, una ferrovia che dal centro della Repubblica Popolare Cinese arriva a Duisburg, importante porto fluviale della Germania centrale. Dapprima erano stati previsti due treni alla settimana, ora già cento treni alla settimana attraversano la Cina, il Kazakistan, la Federazione Russa, la Bielorussia e la Polonia, l'unico paese dell'Europa centro-orientale prima di sbarcare in Germania. Questi treni in gran parte sono climatizzati con sistemi particolari, perché trasportano dalla Cina alla Germania l'elettronica di base che ormai si produce solo in Cina. Arrivati a Duisburg, i vagoni ripartono carichi di automobili, macchinari e impiantistica e arrivano nel cuore della Cina dopo quattordici giorni e dopo varie fermate, compresa la Polonia. Nessuno ne parla, ma nel 2020, se questo programma cinese

andrà avanti, la fermata finale sarà Venezia, per poi raggiungere tutto il mercato Nord-africano e l'Africa intera che, insieme alla Siberia, com'è noto, sfamerà il pianeta nei prossimi decenni. Già Plinio il Giovane, quasi duemila anni fa, scrisse: "Beato il continente africano, perché ci sfamerà". L'Africa sarà la nostra risorsa. Oggi l'Africa ha un tasso di crescita enorme: la città più popolosa al mondo è Lagos, in Nigeria, che ha venti milioni di abitanti. Ne aveva meno della metà vent'anni fa. Questo e altri paesi africani hanno tassi di natalità incredibili. Gheddafi, nel discorso di Roma del 2006, aveva affermato: "Se non create le premesse perché gli africani lavorino nel continente, perché restino nel continente, anziché sfruttarli semplicemente, v'inonderanno, perché sono centinaia di milioni di affamati e inferociti".

Il senatore Giovanni Bersani, morto lo scorso anno, era l'italiano, anzi l'europeo, più famoso in Africa. È stato per quattordici anni presidente della seconda convenzione di Lomé, che, come la prima, regolava i rapporti tra l'allora Comunità Europea e l'intero continente africano. Già negli anni ottanta, Bersani tentò di trapiantare e radicalizzare in Africa tecnologie e esperienze produttive, lasciando il segno su iniziative come il Sedec, l'equivalente della Comunità Europea in Africa. Il Sedec raggruppa sedici paesi in tutta l'Africa centrale con un tribunale, una corte di giustizia e varie commissioni. Dal canto suo, Gheddafi credè l'Unione Africana, altra prova che l'Africa sta andando di corsa. Resta però il problema dell'incidenza dello sfruttamento da parte di paesi occidentali: le piantagioni di caffè africane, per esempio, sono quasi tutte riconducibili, tramite fondazioni e trust, alla famiglia reale svedese; gli olandesi controllano le piantagioni di tè, oltre a molte materie prime; terre rare

e minerali preziosi per l'industria elettronica sono quasi tutti in mano ai cinesi, agli olandesi e ai tedeschi. A questa vampirizzazione dell'Africa fanno molto comodo i dittatori alla Bokassa, perché si lasciano corrompere facilmente: concedono risorse a tutto spiano e firmano appalti importanti in cambio di aerei e armi. Il problema dell'Africa siamo noi, che stiamo generando questi mostri. Se prima usavano i cammelli e ora vediamo l'Isis scorrazzare con i pick-up della Toyota, dobbiamo chiederci come siano arrivati lì decine di migliaia di pick-up. E se i porti da cui partono gommoni e barche di emigrati sono una decina è così difficile stroncare il traffico delle navi? Ma l'Italia da queste immigrazioni ha tratto molti profitti: l'anno scorso ha ricevuto quattordici miliardi di euro dall'Unione Europea. È possibile che noi abbiamo speso quattordici miliardi di euro per i migranti?

Tornando alla Polonia, con questo paese di trentotto milioni di abitanti l'Italia ha un saldo attivo nell'export, cioè esporta cinque miliardi e mezzo di euro, per importarne quattro e mezzo circa. È vero che la sua economia ha tratto molto vantaggio dai finanziamenti dell'Unione Europea e dal bassissimo costo della manodopera, ma la Polonia presenta lo stesso problema che affligge un'infinità di paesi, e su cui i cosiddetti esperti s'imbattono regolarmente: le indagini di mercato e le inchieste vengono condotte nelle metropoli e nelle grandi città, pochi si avventurano nelle province e nelle campagne, perché è costoso, lungo e faticoso, soprattutto per l'indifferenza della gente alle domande poste. Questa discrasia ha tratto in gravi errori di valutazione il governo della Gran Bretagna a proposito della Brexit, ma anche la Francia, l'Italia, l'Iran, nella cui capitale sembra di essere a New York, ma a 100 chilometri di distanza si sprofonda nel medioevo. Se pensiamo che solo nove milioni di iraniani su ottanta vivono a Teheran, capiamo i motivi che stanno alla base dei risultati elettorali.

Anche in Polonia, il voto è per lo più espressione della popolazione contadina, prevalentemente conservatrice e chiusa, come tutte le civiltà contadine del pianeta. Questo spiega la diffidenza nei confronti dei mi-



Cracovia. Il centro della città vecchia

granti e perché questo paese molto cattolico abbia paura di perdere le proprie tradizioni e l'identità nazionale con l'arrivo di musulmani, ortodossi o esponenti di altre etnie e religioni. Nonostante il tasso di disoccupazione sia inferiore all'8 per cento, s'insinua la paura che i nuovi arrivati possano usurpare il posto di lavoro ai propri giovani. È un problema che in precedenza ha toccato l'Ungheria, il più debole fra i paesi dell'Europa centro-orientale, perché era quello meno industrializzato rispetto, per esempio, alla Repubblica Ceca o anche alla Slovacchia. La Polonia era sempre stata un paese con forte tradizione industriale, mentre l'Ungheria, con meno di dieci milioni di abitanti, era il paese sicuramente più debole di tutto il gruppo, e questo poi ha spiegato il successo di Viktor Orbán, il primo ministro che ha vinto anche le scorse elezioni. Quando l'Ungheria entrò in una crisi finanziaria e l'Europa minacciò l'intervento della Troika, cioè del Fondo Monetario, della Commissione e della Banca Mondiale, tutti ci ricordiamo che Orbán andò a batter cassa da Putin.

Oggi l'Europa è spaccata in più parti. L'errore forse è stato l'accordo istitutivo, la grande riforma, nata già vecchia, perché partiva dal presupposto di trarre legittimazione

dalle regole. Bruxelles è diventata un leviatano, un mostro ingovernabile e ingovernato a causa del proliferare delle regole, che servono per ricavare potere e denaro. Complessivamente escono 32.000 gazzette all'anno, un numero enorme, in tre serie: la serie C, la L e la S, quella degli appalti, che da sola pubblica più di 80.000 appalti e bandi di gara. Legali mostruosità, con moltissimi provvedimenti in contraddizione l'uno con l'altro anche su temi molto importanti. Così l'Europa è ripartita in aree, come quella legata al Mezzogiorno (Malta, Cipro, Spagna, Portogallo, Grecia e Italia, anche se l'Italia cerca di uscire da quest'area per accreditarsi tra i paesi importanti dell'Unione). Poi ci sono le repubbliche baltiche e le repubbliche del Nord, composte da paesi protestanti a forte connotazione burocratica, dove le regole sono un fattore importante, dove si è stabilito un asse franco-tedesco. Poi c'è tutto il fronte, fortissimo, dell'ex Europa centro-orientale, con una Repubblica Ceca più protestante che cattolica, la Slovacchia, fortemente cattolica, come la Polonia, e poi l'Ungheria, con una maggioranza cattolica determinante (anche per l'autorità del cardinale primate), ma anche con una chiesa ortodossa abbastanza influente e una considerevole comunità ebraica.

Quindi vediamo un'Europa "spacchettata" almeno in quattro, per cui su temi importanti della vita sociale (aborto, omosessualità, immigrazione e altro) un folto gruppo di paesi la pensa in maniera completamente diversa dalle scelte etiche stabilite dalle burocrazie centrali. Pensate che non è mai stato sciolto il patto di Visegrád, quasi sconosciuto: un patto del 1991 che raggruppa i quattro paesi reduci dal comunismo, Polonia, Ungheria, Cechia e Slovacchia. Questo accordo riunisce paesi con un'economia di mercato affermata e alti tassi di crescita, anche se in competizione fra loro, con odi talora profondi, soprattutto tra la Slovacchia e l'Ungheria, o con divergenze politiche molto accese; per esempio, la Polonia ha una posizione nettamente anti-russa, anti-Bruxelles e anti musulmani, mentre l'Ungheria è molto legata alla Federazione Russa. Nonostante queste forti divergenze, questi stati sono contraddistinti dalla cancellazione della sinistra, che in Polonia non ha neanche un seggio, e che è quasi estinta anche in Ungheria. Poi da un populismo molto radicato, da uno spiccato nazionalismo, cui si aggiunge la paura che viene dalla mentalità contadina.

Come tra la fine dell'Ottocento e l'inizio del Novecento, scandali bancari, politici azzoppati, governi che si susseguono indeboliscono la Francia e, ancor più, l'Italia. Abbiamo un presidente della Commissione Europea molto fragile, travolto da scandali, e i vari leader europei tutti azzoppati per mille ragioni. Pensate alla Francia: François Hollande, secondo una statistica della settimana scorsa, è ai minimi storici, a un gradimento del 14 per cento: su cento persone, quasi novanta se potessero lo sfiducerebbero. In Germania, Angela Merkel ha problemi seri; in Belgio non ne parliamo; la situazione dell'Italia la conosciamo tutti. Anche Mariano Rajoy, primo ministro spagnolo, è un barone dimezzato. La parte dell'Europa che da sempre ha trainato gli altri stati ha leader molto deboli. E negli Stati Uniti sono prossime le elezioni. Gli unici paesi che hanno classi politiche forti, a torto o a ragione, sono proprio quelli dell'Europa centro-orientale. Però Bruxelles non ne tiene conto.



**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

I BENI INTANGIBILI E L'AVVENIRE DELL'IMPRESA

La valutazione delle voci del bilancio di esercizio dev'essere effettuata, oltre che nel rispetto del principio della "prudenza", anche nella "prospettiva della continuazione dell'attività": è in questo principio normativo – espresso dall'art. 2423-bis del codice civile – che si annida uno degli aspetti maggiormente interessanti (e forse trascurati) delle regole civilistiche, contabili e tributarie che governano la redazione dello stato patrimoniale, del conto economico e della nota integrativa (documenti ai quali per effetto della recente riforma si aggiunge il rendiconto finanziario).

Per la più autorevole dottrina che si è occupata dell'argomento, il criterio della continuità aziendale richiede che i valori siano iscritti in bilancio sulla base del presupposto che l'impresa prosegua la sua attività, persegua le proprie finalità statu-

tarie e faccia fronte alle obbligazioni assunte. Si tratta, a ben guardare, di un caposaldo della disciplina del bilancio, che la riforma contenuta nel recente D.Lgs. 139/2015 non ha minimamente toccato.



Paolo Duranti

Fatto salvo quanto precede, il principio descritto potrebbe però essere letto anche secondo un'altra chiave di lettura: il postulato in commento,

infatti, se da un lato impone all'impresa di ancorare i dati di bilancio a rigidi criteri contabili – in primis la "chiarezza", la "veridicità" e la "correttezza" della situazione patrimoniale e finanziaria –, dall'altro permette (potremmo dire impone) di tenere conto delle sue prospettive future. Si tratta quindi di proiettare nei decenni a seguire il potenziale materiale e immateriale di cui attualmente dispone l'impresa: magazzini, risorse umane, beni strumentali, immobili, marchi, brevetti, know how, avviamento e così via.

Sotto questo profilo, giova sottolineare che nel caso in cui la situazione concreta non permetta di fornire in modo agevole una "rappresentazione veritiera e corretta", si dovranno predisporre tutte quelle informazioni complementari "necessarie allo scopo", come prescrive la normativa codicistica.

Com'è noto, le regole civilistiche vanno lette congiuntamente ai "principi contabili" (nazionali o internazionali), cioè alle regole che presiedono la corretta redazione del bilancio: nello specifico e in un'ottica prospettica, sembra rilevare innanzitutto il principio contabile Oic 24, dedicato alle immobilizzazioni immateriali.

LA CITTÀ DEL SECONDO RINASCIMENTO

Per una lettura di qualità approda al nostro sito
www.lacittaonline.com

A close-up photograph of a woman with long brown hair, wearing a light blue button-down shirt, lying down and reading an open book. She is resting her head on her right hand, looking down at the pages with a focused expression. The background is a soft, out-of-focus white surface.

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

Con specifico riferimento all'avviamento – cioè a quell'asset che esprime le potenzialità economiche dell'impresa – viene precisato che esso "è costituito all'origine da oneri e costi ad utilità differita nel tempo". L'avviamento si presenterebbe quindi come un'entità in grado di esprimere la capacità dell'azienda di trarre profitto dalle entità – materiali e immateriali – di cui dispone, comprendendo in tale voce anche la "ricchezza intellettuale" degli individui che la compongono e che vi operano, nonché i modelli mentali, la coesione, il grado di condivisione.

In tale contesto, potrebbe essere inquadrata anche l'attuale normativa finalizzata a tutelare un altro bene intangibile che assume una straordinaria importanza nel bilancio dell'impresa: il marchio, menzionato all'art. 2424 del codice civile. Una recente conferma della valenza strategica di tale asset è riscontrabile, da un lato, dall'introduzione (per opera della legge di Stabilità 2015) del *patent box* – misura finalizzata a incentivare gli investimenti in beni immateriali –



Roberto Panichi, *Ai margini della giostra*, olio su tela, 200x200

e, dall'altro, dal debutto del nuovo "marchio comunitario", caratterizzata da un rafforzamento delle sue forme di tutela.

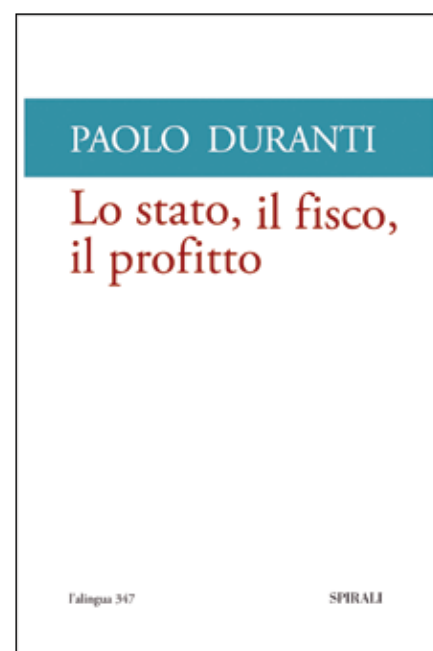
Ai fini della determinazione del valore del marchio, a prescindere dal metodo utilizzato (tra quelli individuati dalla dottrina che ha affrontato l'argomento), si sottolinea che in linea generale è doveroso attenersi alle prospettive future dell'impresa che ne è in possesso, e quindi fondare le valutazioni soprattutto secondo una

logica di "redditività" (fatte salve ovviamente le ipotesi in cui tale approccio non risulti percorribile).

Soltanto sulla scorta di tali considerazioni può essere letta la definizione di marchio fornita dal già citato principio contabile Oic n. 24: "Il marchio (insieme alla ditta e all'insegna) è uno dei segni distintivi dell'azienda (o di un suo prodotto fabbricato e/o commercializzato) e può consistere in qualunque segno suscettibile di esse-

re rappresentato graficamente, tra cui emblemi, parole, suoni e forme del prodotto o della sua confezione".

Tale inquadramento non appare per nulla scalfito dalla circostanza che – come precisato dal richiamato principio contabile (punto 98) – "Le immobilizzazioni immateriali, costituite da beni immateriali, possono essere rivalutate solo nei casi in cui leggi speciali lo richiedano o lo permettano": l'eccezionalità della rivalutazione non inficia infatti il principio della tendenziale attitudine di tale bene a indicare le capacità future dell'impresa.



FIVE: QUANDO L'INDUSTRIA SI COMBINA CON L'AMBIENTE

Per attenersi al progetto è imprescindibile redigere il bilancio dell'avvenire, che nel caso del vostro Gruppo ha comportato l'integrazione fra natura, uomo e tecnologia. Questa direzione vi ha convinto a avviare l'innovativo progetto FIVE, Fabbrica Italiana Veicoli Elettrici, fra i primi casi in Italia d'industria interamente costruita con tecnologie green, che testimonia l'intensa attività di ricerca delle aziende del Gruppo Termal. Come siete giunti a stilare il bilancio di FIVE, che oggi candida il Gruppo alla leadership italiana della mobilità elettrica a due ruote?

Nella maggioranza dei casi, l'imprenditore investe non tanto su quanto esiste, ma in direzione di quello che avverrà: se effettua investimenti su ciò che è attuale, significa che è già in ritardo e quindi ha perso la partita.

L'investimento vincente è invece quello che si basa sull'ipotesi dell'avvenire. L'ipotesi è pragmatica perché si effettua sulla base di elementi previsti in un determinato percorso, ma che non sono ancora

realizzati. In questo frangente è individuabile l'acume dell'imprenditore e la sua capacità di rischio, perché non è scontato che tutti i tasselli del progetto si combinino secondo quanto ipotizzato. Ma soltanto chi scommette nell'avvenire ha la chance di riuscire. Secondo questa constatazione, già nell'ottobre del 2013, ho valutato l'ipotesi del progetto FIVE, l'eco-stabilimento industriale interamente costruito con tecnologie green per la produzione di veicoli elettrici, incominciando i lavori nel novembre 2014. A seguito dell'emanazione della legge sulle start-up innovative, infatti, il Gruppo ha avviato la produzione in Italia di mezzi a due ruote, il cui principale esemplare era Solingo, il ciclomotore a energia solare made in Italy, progettato a Forlì da uno spin-off dell'Università di Bologna, insieme alla nostra società Rinnova.

Lei è salito agli onori della cronaca nazionale per essere stato fra i primi imprenditori italiani a trasferire la produzione dalla Cina all'Italia. Sarà questa

la tendenza nei prossimi anni?

Penso che questa sia la direzione per tanti altri imprenditori, perché le condizioni del mercato del lavoro in Cina non sono più vantaggiose come erano qualche anno fa. Le nuove tecnologie oggi offrono sempre più strumenti per ridurre i costi di produzione raggiungendo i livel-





Giorgio Giatti e alcuni scorci della nuova struttura aziendale. Foto di Sara Grandi

li cinesi. Anche il costo dell'energia elettrica può essere ridotto con le rinnovabili, fino all'autonomia energetica. Questa logica non è applicabile nell'attività propria all'industria pesante, ma funziona in tutte quelle dell'industria leggera, come dimostra il caso di FIVE. Inoltre, il settore tecnologico favorisce una maggiore

connessione anche con quello della ricerca universitaria, indispensabile per divenire protagonisti a livello mondiale.

Il progetto FIVE ha richiesto un grande investimento, a cominciare dalla sede, che risulta un quartiere industriale, più che una fabbrica...

La sede di FIVE si estende com-

pletivamente per 7.100 metri quadrati edificati, suddivisi tra plessi di fabbrica, laboratori, uffici, mensa, servizi e magazzini, senza contare l'area dedicata ai giardini, che è di circa 700 metri quadrati. Circa trenta aziende hanno partecipato all'edificazione del progetto edilizio, ciascuna specializzata nei singoli aspetti del progetto.

L'investimento complessivo, comprese le linee di produzione, è di 12 milioni di euro. Il sostegno finanziario è stato garantito da Banca Intesa Sanpaolo, l'istituto di credito che ha dimostrato di essere in questo momento il più aperto a finanziare i percorsi di nuove start up come FIVE.

Questa sede è anche la testimonianza di un'innovazione edilizia, dal momento che FIVE rappresenta in ogni sezione anche l'integrazione tra edilizia e natura...

Questo stabilimento ha l'ambizione di essere la prima realizzazione di un edificio industriale completamente autonomo sotto il profilo energetico. Ciò significa che l'ambiente industriale entra in contatto





con la natura tramite l'energia che si rinnova e non si consuma: l'intero complesso è alimentato da energia rinnovabile. La quantità dell'energia prodotta dal sole viene utilizzata nelle quattro forme di energia che servono questa struttura innovativa: l'illuminazione, il riscaldamento invernale e la climatizzazione estiva, l'utilizzo di acqua calda, per quanto gli usi siano ridotti in una struttura industriale, e infine l'elettricità che occorre materialmente per la produzione industriale. La novità è costituita dal fatto che si tratta di un edificio autonomo per l'aspetto energetico anche sotto il profilo della produzione. In altre parole, questo edificio consuma solamente energia rinnovabile anche per le linee di assemblaggio e i forni di verniciatura per produrre mezzi elettrici a due ruote, come le biciclette a pedalata assistita o i ciclomotori. Quindi è un edificio completamente green, progettato e realizzato con tecnologie all'avanguardia per costruire prodotti tipicamente green. FIVE rappresenta il nuovo made in Italy green (MII-G), che dimostra come l'apporto della tecnologia favorisce l'ambiente e la natura e non li contrasta.

Questa è una caratteristica del suo itinerario secondorinascimentale, che

integra impresa e natura. Quali sono i vantaggi di questa impostazione?

La nuova sede di FIVE rappresenta l'eccellenza in ambito industriale perché è un edificio che non ha bisogno di altre fonti di energia se non di quella che autoproduce tramite un doppio impianto fotovoltaico. Fin qui niente di nuovo, ma la questione è come fare perché l'energia prodotta sia sufficiente per il fabbisogno annuale. Ovviamente il bilancio energetico è intermediato dalla rete: l'energia in eccesso viene immessa in rete da cui si preleva la medesima quantità nei momenti di maggiore intensità produttiva. Per ottenere questo bilanciamento energetico, la struttura tecnologica è una parte importante del progetto. L'illuminazione a led, per esempio, si avvale degli ultimi ritrovati della tecnologia impiantistica illuminotecnica per abbattere drasticamente i consumi.

Per il riscaldamento utilizziamo pompe di calore Mitsubishi Heavy Industries, con la particolarità di ottenerne il recupero di energia all'interno dello stesso edificio: dalle aree esposte al sole si sottrae il calore per cederlo a quelle che necessitano di riscaldamento. Anche per il riscaldamento dell'acqua utilizziamo pompe di calore, che recuperano

l'aria esausta dei bagni. Quest'aria viene canalizzata, ma, prima di essere espulsa, subisce un processo di raffreddamento e il calore sottratto tramite pompa di calore scalda l'acqua nel serbatoio.

Per ridurre il fabbisogno energetico abbiamo investito molto nella coibentazione di qualità. Il principio generale che ha orientato questa politica di gestione dipende dalla considerazione che un edificio comporta dei costi non solo nel momento in cui viene costruito, ma anche nella sua manutenzione ovvero nella gestione del comfort interno. In altre parole, la manutenzione di un edificio è l'elemento negativo del proprio valore. Pertanto, la sua valorizzazione si ottiene sul lungo periodo, tramite la riduzione dei costi necessari alla manutenzione.

Inoltre, a proposito di tecnologie innovative, nell'area di produzione abbiamo installato la prima applicazione di una pompa di calore a CO2 che ha effetti pari a zero sul *global warming*. Con questa macchina riscaldiamo l'ambiente tramite irraggiamento a bassa temperatura che promana dal pavimento, garantendo consumi ridotti e riscaldamento diffuso. L'utilizzo di queste tecnologie consente la riduzione notevole dei consumi elettrici a parità di po-



tenzialità termica erogata.

Può fornirci qualche esempio d'innovazione anche nell'impianto produttivo?

All'interno dell'area di produzione, tutte le strutture portanti sono realizzate in legno, notoriamente più leggero del calcestruzzo. L'utilizzo del legno non è solo una scelta estetica, ma segue alla necessità emersa in seguito ai recenti terremoti di alleggerire le strutture. I nuovi indirizzi urbanistici, infatti, suggeriscono l'impiego di strutture superiori più leggere anche negli edifici industriali, in modo da provocare meno danni, in caso di sisma. La copertura è costituita da pannelli sandwich di poliuretano, un materiale isolante molto leggero.

In questo stabile si svolge la produzione dei mezzi a due ruote, le biciclette e i ciclomotori, per una capacità produttiva massima di 35.000 pezzi all'anno. Inoltre, siamo riusciti a integrare la catena di montaggio e l'impianto di verniciatura in un unico impianto rotativo: siamo in grado di montare le biciclette nello stesso circuito che porta il telaio nei forni di verniciatura, accumulando nello stesso tipo d'impianto anche lo stoccaggio dei componenti dei telai grezzi in attesa della lavorazione. Quindi, è un impianto molto avan-

zato che consente di assemblare, di verniciare e di stivare in un unico sistema il prodotto semilavorato. I forni di verniciatura, rigorosamente ad acqua, consumano molta energia che viene recuperata attraverso uno scambiatore di calore, a vantaggio del riscaldamento invernale.

L'altro vantaggio che offre questo tipo d'impianto è la flessibilità, a differenza di altre catene di montaggio a rulli. Si tratta infatti di una catena pensile, che garantisce una tempistica estremamente flessibile nei vari punti della lavorazione. Negli impianti a rulli, se un operaio è in ritardo nella tempistica di montaggio, tutta la linea di produzione ne risente, obbligando gli altri operatori a attendere che riprenda il ciclo. Ciò non accade, invece, con questo tipo d'impianto grazie a un meccanismo di *buffer*, cioè di dispositivi di accumulo, come succede, per esempio, per le moderne seggiovie utilizzate in montagna. Questo dispositivo, infatti, consente grande efficienza dal momento che la stasi in un punto di lavoro non causa l'inefficienza in altri punti. In Cina non esistono interventi di questo tipo, perché la manodopera costa meno. Ma ciò è vero fino a un certo punto, se consideriamo che un operaio fermo condiziona l'operatività degli altri, traducendosi in un costo ulteriore di ore di lavoro.

Nella parte centrale dell'area produttiva sarà installato un magazzino interamente automatico in cui la produzione di biciclette e moto sarà stivata in modo immediato non appena avrà concluso il percorso lungo la catena di montaggio. Il magazzino è composto da 860 postazioni, in cui saranno stivati circa 4.000 mezzi. In questo modo è più semplice e veloce preparare il prodotto per la spedizione all'uscita del comparto, dal momento che il magazzinaggio in entrata e in uscita sarà completamente automatico, senza l'intervento di un operatore. L'operatore sarà necessario, invece, per caricare sul camion la merce da spedire. All'interno del reparto industriale saranno impiegati 19 addetti, fra tecnici e operai. Grazie a queste tecnologie, la nostra manodopera sarà ancora più efficiente, pronta al confronto con quella cinese a basso costo.

Questo progetto nasce e si sviluppa

secondo una logica che rilancia pienamente il valore del made in Italy...

Certo, e non solo nel prodotto. Ma-
de in Italy implica anche bellezza, creatività, relazione, insomma vivere con gioia anche in fabbrica. Non è comune trovare stabilimenti che hanno ampie vetrate aperte fino al pavimento, ma anche questo elemento fa parte della logica che integra uomo, industria e natura. In particolare, l'operatore costruisce il prodotto in un contesto che non opprime e segue il ciclo della natura al di là dal vetro. Nell'adiacente giardino, infatti, sono stati piantati alberi da frutto, ciascuno tipico di una diversa stagione, che danno il senso del trascorrere del tempo. La piccola area verde sorge fra i due plessi della fabbrica: è un dettaglio per far percepire all'operatore che l'ambiente di lavoro non è estraneo alla natura.

Anche l'attico all'ultimo piano della torre direzionale è dotato di un giardino pensile, destinato ad accogliere i clienti. Da lassù si vedono le torri di Bologna, che raccontano la nostra storia fino alla rivoluzione preindustriale dei mulini da seta, in cui tecnica, bellezza e energia – in quel caso idraulica, ma sempre rinnovabile – si combinavano per dare prosperità alla città nel suo secolo d'oro.

Nel piano terra abbiamo predisposto un laboratorio di ricerca interno, in cui sono costruiti e testati i prototipi. Infine, sullo stesso piano, c'è lo show room della produzione con accesso aperto al pubblico, ulteriore punto vendita collegato direttamente alla fabbrica, che si aggiunge allo shop situato nel centro storico di Bologna, in via San Vitale. All'esterno è prevista una pensilina per esporre il nuovo bike parking concepito da Wayelog, la società destinata a produrre *bike sharing* e *bike parking*, sistemi di parcheggio protetto delle biciclette e di noleggio.

Lei ha anche investito nell'assunzione di molti giovani...

Oggi, nel Gruppo abbiamo superato i 100 collaboratori e abbiamo abbassato l'età media a 40,5 anni con assunzioni costanti. Attualmente, l'obiettivo è di scendere sotto i quaranta, che considero un compromesso valido tra dinamismo ed esperienza.



LUCA COCCONI

direttore generale di Arco Chemical Group, Medolla (MO)

LA RIVOLUZIONE NEL SETTORE DEL PULITO: NASCE A MEDOLLA IL PRIMO TAILOR POINT DEL PIANETA

Se c'è una realtà imprenditoriale che non si è mai soffermata sul bilancio del passato, ma ha sempre avuto la funzione di esempio per il bilancio dell'avvenire anche di altre aziende, in momenti di estrema difficoltà, questa è proprio Arco Chemical Group: né la cosiddetta crisi, né il terremoto – che ha colpito l'Emilia il 20 e 29 maggio 2012, distruggendo la loro sede – sono riusciti a fermare il processo di innovazione costante del Gruppo, che, in partnership con la Kärcher Italia, lo scorso giugno ha introdotto una vera e propria rivoluzione nel settore del pulito professionale, con l'inaugurazione del primo Tailor Point al mondo, accanto alla loro sede di Medolla (MO), ricostruita più bella di prima dopo soli otto mesi dal sisma e continuando a lavorare. Una vera e propria impresa del secondo rinascimento, che promuove la trasformazione nel suo settore, e non solo...

La pubblicazione di una rivista come la vostra, che ospita le testimonianze del secondo rinascimento in atto, ci conforta molto, anche perché le innovazioni che abbiamo introdotto richiedono prima di tutto una trasformazione culturale, un secondo rinascimento: la mentalità tradizionale per la gestione degli appalti di pulizia negli ospedali, negli hotel, nelle aziende e in

altri contesti professionali dovrà mettersi in discussione e tenere conto dei vantaggi di un servizio che consente di ridurre in modo drastico l'impatto ambientale, gli sprechi, i costi e i tempi di preventivazione dei lavori.

Il nome Tailor dà l'idea del "pulito su misura". Di che cosa si tratta?

Tailor apre le porte a un metodo del tutto inedito nel modo stesso di pensare e di procedere nelle delicatissime operazioni di pulizia negli ambienti comunitari: da ora in poi, i clienti possono acquistare non più soltanto i detersivi, ma tutto il cleaning di cui hanno bisogno, compresi i macchinari, in formula controllata, a noleggio, pagando un canone prestabilito e conoscendo in via preventiva il costo al metro quadro del pulito, grazie alla Tailor App, ideata dalla nostra software house, Intuitive Solutions. La stessa applicazione consente di consultare sul proprio tablet o smartphone la programmazione e gli ordini aperti per l'intera durata dei cantieri o degli appalti in gestione. Le aziende che si avvalgono di questa inedita formula godono di svariati vantaggi, come avviene per il noleggio di un'autovettura. Per esempio, non hanno più beni strumentali da ammortizzare e

possono usufruire di una serie di manutenzioni programmate, incluse in un apposito pacchetto di servizi, per l'intera durata del cantiere.

È una strada molto lunga e particolare quella che abbiamo intrapreso con la multinazionale tedesca Kärcher, leader mondiale nelle attrezzature per la pulizia, perché non è facile spostare l'attenzione del mercato dalla vendita al servizio combinato con la vendita, soprattutto nel nostro settore, che è a basso contenuto tecnologico: il 90 per cento della materia prima utilizzata da chi produce detersivi è H₂O, quindi, non potevamo puntare soltanto al miglioramento del prodotto in sé per fare la differenza rispetto ai nostri competitors.

Per quanto siete stati pionieri anche nell'innovazione di prodotto: non a caso la vostra è stata la prima azienda italiana a realizzare e immettere sul mercato del cleaning professionale europeo una gamma completa di prodotti a marchio Ecolabel e a prediligere forme di distribuzione che riducono l'impatto ambientale, eliminando gli ingombranti contenitori in plastica a vantaggio di piccole confezioni monodose di detersivi concentrati...

Per fare un esempio, nel 2014, abbiamo installato 350 distributori di detersivi Gynius in Italia, Spagna, Portogallo, Romania, Angola, Brasile e altri paesi: a parte la riduzione dei rifiuti, dei consumi idrici ed energetici che tali distributori hanno comportato, abbiamo calcolato che, grazie al minor impiego di imballaggi, la logistica è stata alleggerita nei trasporti, con una conseguente riduzione delle emissioni di CO₂ in atmosfera pari a quasi 121 milioni di grammi.

Ma ciò che ci ha contraddistinto negli ultimi anni è stato il nostro approccio differente al mercato, grazie alla combinazione con la nostra software house, che ci ha consentito di rispondere a una serie di problemi che i clienti ci chiedevano di affrontare. È nata così Infyniti App, che ha ottenuto il primo posto assoluto agli Stati Generali dell'Innovazione dell'Emilia Romagna nel 2015, promossi dalla Regione con Smau, Radio 24 e grandi player dell'industria digitale, e un secondo posto a Milano. Nel settore informatico, che oggi è quello in maggiore espansione, noi abbiamo inventato le prime app per calcolare il pulito. E, con questi premi prestigiosi, per quanto inattesi, ci siamo resi conto che



Uno scorcio del Tailor Point di Medolla

siamo riusciti a creare quel bel valore aggiunto che mancava a un prodotto così povero come il detergente: abbiamo vestito il prodotto più povero con il più bell'abito di alta moda.

Le grandi imprese di pulizia hanno apprezzato molto le nostre innovazioni – e questo apprezzamento è valso un aumento del 30 per cento sul fatturato del 2015 –, perché finalmente sono in grado di conoscere con esattezza il costo di ciascuna operazione di pulizia, proprio come le imprese di produzione possono calcolare il costo di ciascuna linea produttiva. A questo costo, c'è da aggiungere soltanto la formazione, che sta diventando sempre più importante per gli operatori del pulito e che noi siamo in grado di erogare anche all'interno del Tailor Point, un progetto pilota, una start-up importante, che per i nostri partner della Kärcher vuol dire coprire un bacino di utenza importante di quattro nazioni e per noi essere presenti insieme a loro, con un biglietto da visita di grande prestigio; anche se resta il rammarico di realizzare il nostro sogno con un partner estero anziché italiano, perché purtroppo i nostri connazionali non hanno saputo cogliere questa opportunità.

Mi rammarico che nel nostro paese non siano in molti a scommettere nell'innovazione, mentre sono troppi coloro che continuano a piangere perché "c'è la crisi". La stessa cosa vale per gli aspetti finanziari: quando, insieme a Kärcher, abbiamo presentato questo progetto agli istituti di credito, come due aziende riconosciute sul mercato, abbiamo trovato le porte aperte anche a livello internazionale, perché sono state subito apprezzate

le caratteristiche innovative del business. È chiaro che un'azienda in cerca di finanziamenti per la mera sopravvivenza non può ottenere credito, ma, in casi come il nostro, le banche hanno tutto l'interesse a dare linfa vitale a sostegno dell'economia.

Il progetto Tailor, che è nato anche grazie a questo importante sostegno finanziario, c'incanala su un percorso di trasformazione, come pionieri ed esploratori del settore, sulla via del secondo rinascimento. Credo che per l'imprenditore sia essenziale guardare oltre ciò che ci circonda e, in un periodo che continua a essere difficile, non perdere mai l'occasione di sognare e di pensare che possiamo raggiungere risultati migliori e che possiamo continuare a essere considerati, nello scenario internazionale, ancora come quegli imprenditori che sono stati capaci di fare la differenza.

Com'è strutturato il vostro Tailor Point? È aperto anche al pubblico o è riservato agli operatori?

Lo spazio espositivo è suddiviso in due modernissime aree: la prima, deputata alla formazione, di 150 metri quadrati, è dotata di 70 posti, in una sala corsi multimediale pensata per offrire ai fruitori conoscenze e preziosi aggiornamenti professionali in relazione al progetto. Qui sono illustrati sia le teorie più avanzate relative all'utilizzo del prodotto, sia l'impiego pratico delle più funzionali attrezzature per realizzare Tailor. Nel secondo spazio, di 500 metri quadrati, il potenziale committente – un dealer, un'impresa di pulizia, un utilizzatore finale o chiunque voglia ottimizzare un servizio di cleaning – ritrova sul campo le varie tipologie di luoghi da

pulire, con le situazioni descritte in precedenza a livello teorico.

Oltre alla didattica, abbiamo messo a disposizione dei clienti uno showroom con tutti i migliori macchinari Kärcher e tutti i migliori prodotti Arco Chimica, nonché uno spazio di accoglienza, dove possiamo creare aree catering, in modo da favorire all'interno del Tailor Point anche i momenti conviviali di una giornata. In breve, possiamo definire il Tailor Point un punto di incontro, uno spazio espositivo, uno spazio informativo, ma soprattutto uno spazio formativo, il primo vero centro di servizio del pulito, un progetto pilota, unico nel pianeta. Il nostro obiettivo è quello di divulgarlo il più presto possibile in tutti paesi del mondo.

È un progetto che promuove l'incontro: come insegna il rinascimento, le cose si fanno perché c'è incontro e perché si combinano l'arte, la cultura, la scienza, l'industria...

A proposito di incontro, vorrei ricordare due cose: le opere d'arte esposte nella nostra azienda sono di Fabrizio Cattabriga, un artista noto anche a livello internazionale, che abbiamo ospitato nel nostro stabilimento, in attesa che il suo atelier fosse ricostruito dopo il terremoto. Nelle opere che ci ha donato o che abbiamo acquistato ricorrono spesso elementi che riportano ai tristi eventi che hanno colpito la nostra Emilia, ma in ciascuna opera c'è qualcosa che fa pensare alla spinta verso la ricostruzione, che ci ha permesso di continuare a viaggiare più forti di prima. Credo che il terremoto per noi, come per altri imprenditori della zona, sia stato soprattutto intellettuale, nel senso che ha trasformato in modo radicale il nostro modo di pensare e ci ha fatto capire che mai nulla è fermo, per questo nessun imprenditore può sedersi sugli allori.

L'altra cosa che mi preme dire è che dobbiamo imparare ad ascoltare, anche se pensiamo di non avere tempo, dobbiamo ritrovare il gusto della conversazione che c'era prima del 2008, quando gli imprenditori s'incontravano per scambiarsi opinioni e per confrontarsi sulle idee e sui progetti, sulle cose da fare, non su quello che avevano fatto. E poi dobbiamo ricominciare a sognare, perché l'audacia fa sempre la differenza in tutti i settori e in tutti gli stili di vita.



DANTE MARCHETTI

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

L'IMPRESA SI COSTRUISCE SULL'AVVENIRE

Nella vostra azienda ciascuna fase della produzione di stampi a iniezione di dimensione medio piccola è frutto di un'accurata analisi per rispondere in ogni dettaglio alle esigenze dei clienti, che possono contare sull'assistenza e la fornitura di ricambi anche negli anni successivi all'acquisto. Eppure, il vostro settore, che negli anni ottanta annoverava centinaia di officine soltanto nella provincia di Bologna, oggi ha subito una notevole trasformazione a causa della concorrenza di grandi gruppi stranieri. La vostra strategia è stata quella di puntare alla valorizzazione di ciascuna procedura, fino alla consegna al cliente di un'accurata documentazione tecnica dello stampo che non ha eguali. In un contesto trasformato in modo così radicale, in che termini avete redatto il bilancio per l'avvenire della vostra impresa?

Abbiamo tenuto conto della tradizione della produzione italiana, che ha le sue radici nella bottega rinasci-

mentale, come da anni stiamo dando testimonianza in questo giornale. Il bilancio spesso è inteso rispetto al passato, e certamente deve tenere conto della tradizione dell'azienda, ma il consuntivo è forse redatto per essere replicato l'anno successivo? A parte il fatto che non sarebbe possibile confermarlo perché le condizioni del mercato cambiano in maniera tale che, se il fatturato non registra un aumento, sicuramente riporterà il segno meno. Allora, tenendo conto del consuntivo che indica un certo risultato, ipotizziamo cosa fare l'anno successivo per migliorare non solo in termini economici, ma anche qualitativi, tenendo conto della direzione in cui occorre andare. Non sono i numeri riportati nel bilancio contabile a indicare il futuro dell'azienda. È necessario che l'idea imprenditoriale trovi rispondenza nel bilancio, ma, se la facciamo dipendere troppo dai

numeri, troveremo sempre un buon motivo per non fare ciò che occorre. Chi si occupa soltanto degli aspetti contabili, come per esempio il commercialista, invece, ragiona sui dati che l'imprenditore presenta nella convinzione che due più due darà il risultato di quattro, ma l'imprenditore deve rischiare che il risultato sia dieci. L'apporto dell'esperto contabile è essenziale perché solleva l'imprenditore dall'onere degli adempimenti burocratici, impedendogli di incorrere in sanzioni.

Il compito di chi dirige l'impresa è di attenersi al progetto, per questo il budget dell'anno futuro deve essere stabilito dall'imprenditore, mentre il commercialista è utile per fare il bilancio del passato e non deve neanche sapere qual è il progetto dell'imprenditore, anche perché farà obiezioni se cerca di spiegarglielo, antepo-
nendo la logica del pareggio dei numeri. È utile consultarsi con un contabile di fiducia in occasione di determinate operazioni per sapere quali sono le più vantaggiose, ma spesso la risposta è volta a indicare qual è la condizione più conveniente a livello fiscale. Talora, invece, bisogna assumere decisioni che al momento non sono molto convenienti per gli aspetti fiscali, ma sono essenziali per il futuro

dell'azienda, perché quello che si decide oggi non ha effetti immediati, ma si traduce nella strategia da attuare in termini d'investimenti futuri. Anche per questa ragione l'imprenditore e il contabile leggono il bilancio in modo diverso. Io, per esempio, leggo tre indici del bilancio, mentre il commercialista cerca quello che concerne le spese effettuate e fa il confronto con quelle dell'anno precedente. Ma il mio progetto per l'azienda funziona soltanto se verifico quanto ho prodotto e fatturato e se i collaboratori hanno lavorato bene. Sono tre gli indici essenziali di bilancio e sono quelli che indicano in che direzione stiamo andando: quante persone lavorano, che cosa fatturano e cosa comporta il loro fatturato. Se il loro fatturato è composto per il 60 per cento da rimanenze di magazzino, c'è qualcosa che non va, a meno che non si tratti di un'azienda che produce e tiene in magazzino le merci che venderà in un secondo momento.

Quanto il bilancio di ciascuna impresa tiene conto del progetto e del programma dell'imprenditore?

Il bilancio dell'avvenire deve tenere conto in tutti gli aspetti dell'idea dell'imprenditore. È importante chiudere il bilancio contabile in attivo, però, l'avvenire deve essere deciso in funzione di determinati indici che solo chi rischia può leggere in base al progetto che ha, tenendo conto delle tendenze che influiranno sull'andamento del mercato negli anni futuri e non di quello che potrà accadere il giorno dopo. I budget previsti sulla base dei bilanci del passato possono essere una traccia per alcuni ragionamenti, ma poi occorre fare ipotesi per il programma dell'avvenire dell'azienda.

Voi, infatti, avete investito nell'acquisto di nuove macchine per il collaudo degli stampi direttamente in azienda...

Spesso, mentre sono in ufficio da solo, abbozzo a matita alcune ipotesi per la strategia dell'azienda. Certamente tengo conto del consuntivo del 2015, ma poi redigo un program-

ma per l'anno successivo per rilanciare nella direzione che occorre per la riuscita dell'azienda e poi punto a nuovi investimenti in macchine a seconda degli indici del mercato in cui opero. L'azienda austriaca Meusburger, leader nella produzione di elementi normalizzati per stampi, per esempio, ha effettuato una ricerca secondo cui l'Italia sarà la nazione d'Europa che crescerà più di altre nel settore della costruzione degli stampi. Questo per me è uno stimolo positivo. Non è soltanto un'ipotesi, perché questi imprenditori hanno effettuato ingenti investimenti in Italia nella formazione degli insegnanti delle scuole tecniche, in modo che a loro volta insegnino ai nostri futuri

sioni più ridotte che seguono le loro direttive. In Italia, invece, negli anni ottanta un imprenditore romagnolo ha dichiarato: "La chimica sono io". Era Raul Gardini. Aveva ragione, la politica dell'industria chimica del paese era decisa dalla Montedison, di cui era l'alfiere. Da quando è stato silurato, la chimica italiana ha perso rilievo. Sono poche le aziende che hanno la capacità e i mezzi per cambiare rotta e il problema della mancata politica industriale in Italia è nell'industria italiana, che ha permesso fossero svendute le imprese che la costituivano. L'Ansaldo, per esempio, oggi è partecipata dai giapponesi: pensiamo che farà una politica industriale utile agli italiani o ai giapponesi?

Occorre riconoscere che le industrie tedesche hanno tenuto fuori dalla porta la politica e, finché ciò accade, riescono a decidere una politica industriale vincente. Le aziende che invece fanno dipendere dalla politica i loro piani industriali non hanno futuro, perché sono soggetti a interessi particolari.

In Italia abbiamo imprese straordinarie come la Salini Impregilo, che ha costruito un'opera eccezionale per qualità e tempi di re-

alizzazione. Si tratta di un impianto idroelettrico dotato di una diga che sarà la più grande dell'Africa. Situata in Etiopia sul fiume Omo, è stata costruita da un'azienda di Rovigo in cinque anni, quando ne erano previsti più di sei. Le imprese italiane sono capaci di fare opere grandiose all'estero, ma la stessa cosa non riesce in Italia, dove diventa un problema costruire un ponte che non crolli o concludere la costruzione di un'autostrada. Viene da chiedersi se ci sia la volontà politica di non investire in opere strutturali qualificate per l'avvenire del paese. Una cosa è certa: la politica dell'impresa è di puntare all'eccellenza, perché il progetto abbia un avvenire, invece con la politica nell'impresa non c'è avvenire.



Macchina per eseguire impronte di stampi di materiale termoplastico impiegati nei settori medicale ed elettronico

dependenti come utilizzare elementi normalizzati per la costruzione di stampi. È un indice che mi sprona a fare altrettanto. Se in Italia i costruttori di stampi potessero assumere collaboratori abbastanza preparati, avrebbero ottime possibilità di crescita negli anni futuri. È proprio in questa prospettiva che la Meusburger sta investendo.

L'imprenditore può redigere il bilancio dell'avvenire in base alla politica industriale del governo?

In Germania soltanto le grandi aziende tedesche decidono la politica industriale del paese, che non viene programmata dal governo o dai burocrati. Sono cinque o sei le imprese di grandi dimensioni che indicano la direzione industriale a migliaia di altre aziende di dimen-



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



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

IL RISULTATO DEL BILANCIO DELL'AVVENIRE: LA RIUSCITA

La redazione del bilancio d'esercizio può essere un'occasione di analisi, ma, considerando che l'azienda non è mai ferma, i dati raccolti, che dovrebbero riferirsi ad attività svolte, in realtà rispondono soltanto a una fotografia scattata in modo arbitrario in un momento anziché in un altro. Anziché il bilancio del passato, quindi, è più interessante redigere quello dell'avvenire o "il bilancio del tempo", come suggerisce il titolo di questo numero del nostro giornale. In che modo TEC Eurolab, nei suoi oltre venticinque anni di attività al servizio di imprese d'eccellenza, ha tenuto conto del bilancio dell'avvenire nell'occorrenza dell'impresa?

Il bilancio dell'avvenire non può che essere un bilancio previsionale, un budget o, meglio, un piano industriale per l'avvenire, in cui occorre non solo immaginare il tempo che verrà, ma prepararsi per quel tempo, preparare il capitale intellettuale e quello finanziario.

Il capitale intellettuale si avvale della finanza sia per incrementare se stesso, attraverso i processi di formazione e di assunzione di personale, sia per dotare l'azienda degli strumenti necessari alla produzione di beni e servizi da proporre al mercato. Il bilancio dell'avvenire è un bilancio di investimenti certi, effettuati a fronte di aspettative di ricavi. Il punto è proprio quello di prepararsi al futuro e, se la disponibilità finanziaria consente di ricorrere rapidamente, proprio all'occorrenza, all'acquisizione di beni strumentali, altrettanto non si può dire per il capitale intellettuale. Se il capitale intellettuale di TEC Eurolab fosse rimasto quello di cinque anni fa, oggi l'azienda non sarebbe più sul mercato. Il ricorso all'assunzione di personale competente, effettuato all'occorrenza, può solo in parte colmare la distanza tra competenze richieste dal mercato e competenze disponibili in azienda; occorre prepararsi per tempo al tempo che verrà. Certo, per

incrementare il capitale intellettuale, sono necessari investimenti, azioni, sforzi, ma l'avvenire dipende dalle scelte che facciamo oggi.

In TEC Eurolab abbiamo sulla scrivania sempre più progetti di quelli che è pensabile portare avanti; i nostri tecnici raccolgono, dai clienti e dalla rete di collaborazioni, un'enorme quantità di echi, pareri, immagini, idee che, vagliate in modo opportuno, ci permettono di immaginare quali saranno le esigenze future del nostro mercato di riferimento. Se, per esempio, constatiamo che l'utilizzo delle fibre di carbonio non solo è in aumento, ma trova sempre nuove applicazioni, mettiamo in campo tutti gli investimenti, in termini di tecnologie e formazione, che risulteranno indispensabili ai nostri tecnici per rispondere alla futura domanda di prove e assistenza tecnica su questi materiali.

E che cosa accade quando un cliente si rivolge a voi per un tipo d'indagine o di attività che non avete mai svolto prima? In che modo riuscite a redigere un bilancio di ciò che occorre per rispondere a quella domanda?

Questo è il caso in cui aiutiamo il cliente a sviluppare un nuovo prodotto. Può accadere che, in corso d'opera, il cliente si accorga che qualcosa non funziona nei materiali che intende utilizzare e ci chieda di aiutarlo a risolvere i problemi che intervengono. In questi casi, raramente si può preventivare con precisione il costo e la durata delle nostre indagini, a volte abbiamo alle spalle una competenza generale su quel tipo di materiali e componenti, ma quel caso richiede una verticalizzazione tale che ci costringe a una ricerca dedicata. Il buon esito dell'intervento parte dal presupposto che non ci siano più un cliente e un fornitore, ma due partner. Se una persona si reca dal proprio medico per farsi prescrivere un check-up generale, riceverà informazioni dettagliate circa

i tempi e i costi dell'intervento; tuttavia, se gli chiede una diagnosi per un improvviso e inspiegabile dolore allo stomaco, nessuno può sapere in anticipo quanto tempo e lavoro saranno necessari prima di trovare il motivo del disagio. Si procederà per tentativi, tutt'altro che casuali, ben ponderati, ma non è detto che la soluzione arrivi insieme al referto del primo esame, a volte si rendono necessari più esami e proprio la collaborazione tra medico e paziente risulterà determinante. Nella nostra attività è lo stesso. Un conto è eseguire un test richiesto dal cliente e tutt'altra cosa risalire alle cause di difettosità e di rotture o studiare come prevenire le medesime. Questo supporto al cliente comporta investimenti costanti in formazione tecnica, ma anche una cura continua del nostro capitale umano, quello che amo definire come il capitale intellettuale privato delle competenze tecniche specifiche e sul quale queste ultime s'innestano.

È al capitale umano che si devono quelle istanze intellettuali che vengono definite apertura mentale, pensiero laterale, motivazione e molto altro. Chi può dire a cosa serva andare al cinema o a teatro o leggere? Ci sono libri che cambiano la vita di una persona, ma nessuno prende in mano un libro con l'intento di cambiare la propria vita.

Possiamo dire che occorra la fiducia rispetto a un collaboratore o a un cliente, affinché divengano interlocutori di una scommessa?

La fiducia è essenziale. La diffidenza e il pregiudizio impediscono qualsiasi impresa. Vale per i collaboratori interni all'azienda come per il cliente, il quale deve avere fiducia nel proprio partner tecnologico e deve sapere che, se quest'ultimo esegue una prova in più, non la fa perché vuole guadagnare qualche euro in più, anche perché, nel caso in cui al termine dell'indagine si scoprisse che quella specifica prova non ha portato a niente, era impossibile saperlo prima. Se una persona instaura un dispositivo in direzione della qualità con un medico, poi deve lasciare che questi faccia il proprio mestiere e collaborare al meglio. Insieme, con fiducia, si arriva alla riuscita che, anche in questo caso, è il risultato di un bilancio dell'avvenire.

L'INGEGNO NON PUÒ ESSERE CONTABILIZZATO

L'economia aziendale definisce il bilancio come il documento contabile redatto da ciascuna impresa per determinare il reddito e la sua situazione patrimoniale e finanziaria, come una sorta di rendiconto di profitti e perdite. In altre parole, il bilancio costituirebbe la chiusura di una fase temporale e la base per avviare il nuovo programma. Tuttavia, quando lei ha intrapreso l'attività imprenditoriale, non poteva redigere il bilancio del passato, ma tracciava il programma di una scommessa per l'avvenire, procedendo dall'apertura. In che termini oggi nella vostra impresa, leader nella fornitura di acciai da utensili e speciali, state redigendo il bilancio dell'avvenire?

Le aziende del nostro Gruppo esigono una strategia che non sia limitata a programmi di tre, sei o dodici mesi, ma che consideri il lungo periodo, fino a quattro o cinque anni, tenendo conto delle diverse componenti del tessuto industriale e imprenditoriale in cui operiamo. L'attenzione è infatti rivolta alle aziende del nostro contesto produttivo, in particolare a quelle orientate alla trasmissione dei valori che le hanno costituite di generazione in generazione. Monitoriamo in modo costante i settori di eccellenza, come per esempio quello delle macchine automatiche e della meccanica di precisione, per contribuire alla qualità della produzione attraverso la fornitura di acciai, di prodotti e di servizi all'avanguardia.

S.E.F.A. Machining Center, il nuovo servizio di fornitura di blocchi di acciaio non solo grezzo, ma anche semilavorato, non è nato da una ricerca di mercato, ma dall'incontro con alcune realtà produttive nel settore delle macchine automatiche per il confezionamento e l'imballaggio, che necessitavano della fornitura di materie prime di qualità in tempi brevi e di interlocutori che avessero un'esperienza dettagliata nel mercato della metallurgia. In al-

tre parole, non abbiamo consultato i nostri bilanci aziendali per innovare nel settore, ma abbiamo tenuto conto del bilancio dell'avvenire del nostro Gruppo, della direzione in cui volevamo andare. Oggi, il servizio S.E.F.A. Machining Center è un caso unico nel settore: forniamo blocchi di acciai semilavorati, accorciando la filiera della produzione e quindi riducendo tempi e costi di produzione delle aziende clienti. Se prima i nostri clienti ci chiedevano la fornitura di materiale grezzo, adesso tendono ad acquistare prodotti rifiniti, ciascuno dei quali è dotato di un'apposita etichetta che abbiamo ideato per indicare la sua composizione materica e la sua provenienza.

In questo periodo stiamo lavorando attorno al progetto di integrazione degli acciai poveri con acciai di alto valore tecnologico, quelli della Uddeholm – la storica acciaieria svedese di cui siamo concessionario esclusivista dagli anni settanta –, perché il cliente esige un ventaglio di opzioni di qualità diverse a seconda degli impieghi dei suoi prodotti.

I ritmi delle commesse sono aumentati e i nostri collaboratori sono più motivati nella loro attività, e non soltanto per ottenere il cosiddetto salario di produttività, i premi di risultato reintrodotti dalla Legge di Stabilità 2016: la vera produttività si misura sui volumi prodotti, il cui indice non è il salario di produttività. Pare, invece, che questa terminologia sia stata studiata da burocrati che non hanno mai lavorato in un'officina. Chi è veramente coinvolto nel proprio lavoro opera vicino ai suoi dipendenti, al suo capo officina e ai suoi tecnici, perché ha l'esigenza di trasformare i problemi in opportunità, senza bisogno di contabilizzare il proprio ingegno. Permane in questo paese una certa impostazione ideologica che mira



a contrapporre il lavoratore e l'imprenditore, i quali invece hanno interessi comuni: se ha collaboratori più efficienti e motivati, l'imprenditore può affrontare le difficoltà con più lucidità. Questi meccanismi sembrano studiati a tavolino per renderci più poveri – soprattutto dei valori che hanno favorito la nascita dell'impresa in Italia –, scoraggiando il lavoratore dall'ambire alla vera produttività. Il mercato della meccanica è stagnante perché mantiene i livelli di sussistenza e è privo di una strategia che dovrebbe dare nuova linfa alla produzione di volumi più elevati. In questo momento, non si tratta di mantenere lo stipendio, ma di rilanciare lo sviluppo. Noi non abbiamo timore di andare a lavorare in azienda anche di sera, il sabato e la domenica, continuiamo a rimboccarci le maniche e insegniamo ad altri la cultura di questo mestiere, ma in questi ultimi dieci anni abbiamo assistito a discussioni che sono palliativi per non affrontare le vere questioni dell'impresa nel paese. Le aziende italiane hanno esigenza di ricerca e d'innovazione incessanti, che derivano dall'ingegno di ciascuno e dalla collaborazione tra l'imprenditore e i suoi collaboratori, che ancora oggi trasforma i problemi in nuovi brevetti. Spiace constatare che questo spirito non sia ricono-



esteri, mentre perdiamo pezzi d'industria e di storia.

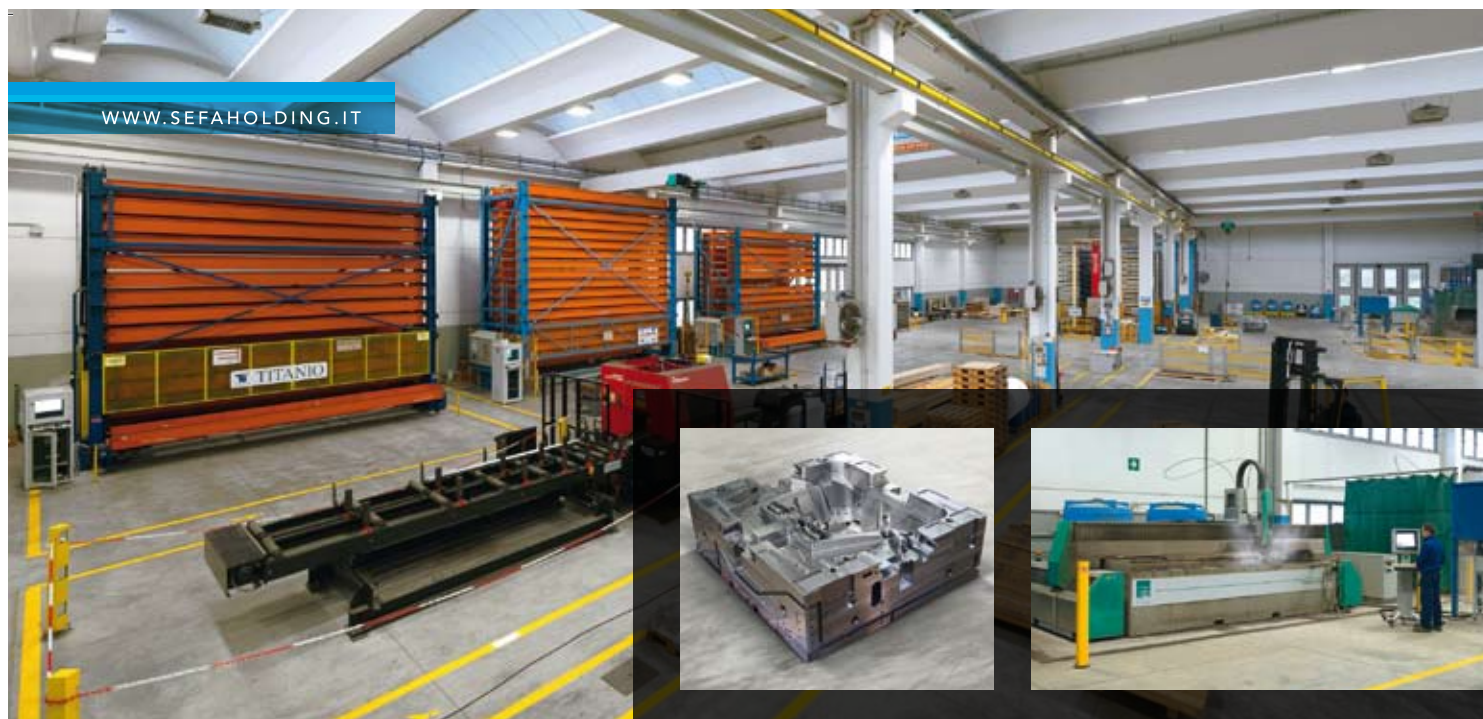
Il vostro Gruppo è stato fra i primi del settore siderurgico a intervenire anche nella formazione...

Svolgo questo mestiere da quasi cinquant'anni, quindi è stato imprescindibile trasmettere ai nostri clienti la cultura dell'acciaio, integrandola con le capacità dei nostri tecnici e degli agenti commerciali. In collaborazione con le nostre agenzie fornitrici, da circa quindici anni effettuiamo, nelle imprese nostre clienti, incontri mirati per la formazione dei loro operatori nella metallurgia. L'approccio culturale di questi collaboratori al processo produttivo è molto importante, perché non intervengono più soltanto su un pezzo di acciaio semilavorato, per esempio del valore di 50,00 euro, ma su una materia che, con il loro ingegno e la formazione, può aumentare il suo valore fino a mille volte tanto. Oggi, possiamo impiegare le tecnologie più all'avanguardia, ma, se non abbiamo tecnici preparati a trasformare un prodotto povero in uno più performante, non raggiungiamo l'eccellenza. Anche per questo la scelta del fornitore è strategica. Noi teniamo molto alla formazione nella metallurgia e siamo stati fra i primi ad adoperare questo modello di fornitura, che ci ha convinti a investire anche in alcune pubblicazioni dedicate ai nostri clienti.

Negli incontri di formazione illustrate anche i nuovi prodotti siderurgici?

Certo, si tratta infatti di prodotti siderurgici mirati alle necessità specifiche di ciascuna azienda. Per esempio, disponiamo di un acciaio di qualità per il quale abbiamo già individuato almeno venti casi studio in cui applicarlo. I nostri clienti apprezzano l'opportunità di adoperare materiali dalla tecnologia molto avanzata, che consente loro di non avere concorrenti. Inoltre, mentre contribuiamo al loro progetto, noi manteniamo sempre aggiornati i nostri collaboratori, a loro volta più stimolati a individuare le novità nel settore. In questi anni abbiamo attivato un processo costruttivo che ci ha portato a incontrare, oltre ai progettisti, chi lavora nei reparti di produzione, per esempio saldatori e fresatori, dunque chi manualmente costruisce il prodotto. Alcune imprese hanno anche proposto di retribuire i gruppi di lavoro da noi organizzati, ma abbiamo declinato l'offerta, perché questo impegno fa parte della nostra missione: favorire le condizioni per ottenere i prodotti migliori costruiti dove noi operiamo e il massimo vantaggio per il nostro cliente. I prodotti composti da materiali di qualità e prodotti con accorgimenti mirati hanno un valore che resta inalterato nel tempo, contribuendo al bilancio dell'avvenire della nostra azienda e del tessuto produttivo in cui lavoriamo.

sciuto anche in ambiti industriali, impegnati a organizzare prestigiosi simposi in località turistiche piuttosto che a Taranto, per esempio, dove invece nessuno ha deciso ancora come rilanciare l'acciaio italiano. Taranto è un simbolo importante per indicare qual è la direzione: se dobbiamo produrre con l'apporto dell'industria pesante o di quella leggera, se vogliamo essere ancora un paese industriale o se dobbiamo dipendere dall'approvvigionamento di prodotti industriali da paesi



WWW.SEFAHOLDING.IT

Modena è social!



**La tua città, i tuoi negozi,
gli eventi nelle tue mani!!**

social business

be spot

CIAK, SI GIRA!



**La tua attività in uno spot
a portata di tutti.
Mettici la faccia.
Al resto ci pensiamo noi!**



**Scarica l'App gratuita
behere!**



behere.biz

**PER INFO
CONTATTACI**
Numero Verde

800 477 707

LA PROPRIETÀ INTELLETTUALE: FATTORE STRATEGICO NEL MERCATO GLOBALE

Negli ultimi anni, in cui le imprese hanno dovuto affrontare le difficoltà estreme provocate dalla crisi mondiale, abbiamo avuto la prova che, per rilanciare il proprio business e giungere alla riuscita, occorreva soprattutto alimentare e tutelare il proprio patrimonio intellettuale. Non a caso, i vostri clienti, indipendentemente dalla loro dimensione – grandi, medie e piccole aziende –, hanno continuato a investire in ricerca e innovazione per conquistare nuovi mercati.

In che modo la vostra consulenza sui diritti di proprietà industriale ha contribuito negli ultimi anni a valorizzare le opere d'ingegno dei vostri clienti?

L'economia italiana non può basarsi sullo sfruttamento di risorse naturali, ma ha un indiscutibile valore aggiunto, riconosciuto in tutto il pianeta, costituito dalla capacità d'innovare e di produrre opere dell'ingegno. Le legislazioni della quasi totalità dei paesi del mondo riconoscono alle opere d'ingegno il carattere di "proprietà", e come tali vanno considerate. Se prendiamo per esempio l'Emilia Romagna, notiamo subito che è una regione con una forte spinta innovativa, non soltanto per la grande quantità di nuovi brevetti depositati ogni anno, ma anche per l'enorme ricchezza che producono le politiche e le strategie commerciali basate sui marchi. Pensiamo ai settori agroalimentare e della moda, per esempio, che nella nostra regione sono ben rappresentati. Ma ciascuna fase di valorizzazione e tutela di un brevetto o di un marchio esige il supporto di figure professionali molto preparate e specializzate, come quelle che il nostro studio può mettere a disposizione, perché la proprietà intellettuale è una materia complessa che va affrontata da molteplici angolature per cogliere gli aspetti più differenti. Ecco perché è importante un approccio orientato al singolo caso, in modo da

analizzare i problemi e le opportunità che possono scaturirne.

Sono sempre più frequenti i convegni per discutere della proprietà intellettuale come fattore strategico per le imprese; già nel 2014, ricordiamo quello che si è tenuto al Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale con il titolo Proprietà intellettuale: fattore strategico per lo sviluppo economico nel mercato globale. Quali sono le vostre riflessioni in merito?



Emanuele Luppi

I diritti di proprietà intellettuale sono un fattore strategico per lo sviluppo delle imprese soprattutto perché generano profitto, attraverso licenze o cessioni di diritti, consentono di stringere alleanze commerciali, mediante cross-licensing, conferimenti in M&A, patent pools, e permettono scambi con enti pubblici o privati in materia di ricerca, considerando che la gestione di tali scambi si avvale proprio di accordi basati sui diritti di proprietà intellettuale.

Può fare anche un esempio di business che i vostri clienti hanno sviluppato in questi anni nel mercato globale, con il supporto dei vostri servizi?

Posso citare il caso di un'azienda di

Nonantola operante nel settore della meccanica che, nel 2012, si è rivolta a noi per proteggere mediante brevetto una macchina molto innovativa che ha lanciato in un settore industriale in cui diverse altre aziende operavano da tempo, con quote di mercato ormai consolidate derivanti da una tecnologia vecchia di vent'anni. Il vantaggio competitivo che la nostra cliente ha tratto dal brevetto è stato tale che i competitors si sono visti costretti a progettare a loro volta modelli almeno simili a quel tipo di macchina. Tuttavia, ancora oggi, a distanza di quattro anni, non sono riusciti a produrre nulla che possa reggere il confronto, ma soltanto soluzioni peggiorative. Se i nostri clienti non avessero avuto la lungimiranza di proteggere la loro invenzione, la macchina sarebbe stata clonata nell'arco di pochi mesi da imprese cinesi o di qualche altro paese emergente. Naturalmente, i nostri clienti non si sono fermati al 2012: hanno continuato a fare innovazione e a presentare nuovi brevetti, e la nostra collaborazione prosegue tuttora.

Per seguire i clienti che lavorano in vari paesi, avete costituito anche una rete di collaborazione con studi professionali vostri fiduciari?

Certo. Lo studio Brunacci & Partners è costituito da professionisti qualificati in grado d'istruire pratiche di fronte all'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi, all'Ufficio Brevetti Europeo e all'Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale, che si occupa del deposito di marchi e design validi in tutta l'Unione. Al di fuori di questi ambiti territoriali, rappresentiamo i nostri clienti e le aziende italiane nel mondo avvalendoci di professionisti stranieri che, come noi, hanno l'abilitazione alla rappresentanza di fronte agli uffici esteri: cito, fra gli altri, quello statunitense, quello giapponese e quello cinese. Negli anni, questo tipo di partnership è andato sempre più consolidandosi ed ha assunto carattere bidirezionale: noi ci avvaliamo dei nostri partner per rappresentare l'imprenditoria italiana nel mondo e loro si avvalgono di noi per rappresentare i loro clienti in Europa. È una partnership che ci dà molta soddisfazione perché è il riconoscimento internazionale dell'efficacia del nostro operato.

IL TEMPO È VINCENTE

Il bilancio di ciascuna impresa non è soltanto contabile, è piuttosto il bilancio rispetto all'avvenire del progetto dell'imprenditore, come più volte lei ha testimoniato in queste pagine. L'impresa si costituisce, infatti, sull'ipotesi pragmatica degli anni che verranno. Lungo questa logica, avete orientato la strategia per vincere le sfide poste dalle altre aziende del Gruppo Bauer, vostro partner nella progettazione e produzione di cingolati, predisponendo un nuovo bilancio per il futuro di TracMec...

In Germania incominciano a constatare che i tempi di produzione italiani sono anche convenienti. Negli ultimi anni, Bauer ha investito in nuovi capannoni e strutture industriali in Cina e in altri paesi, ma adesso la direzione constata di avere in Italia, a Mordano, una convenienza che regge il confronto con le performance della produzione cinese. Nei mesi scorsi, infatti, abbiamo ricevuto la visita di alcune aziende del Gruppo, che si sono recate da noi per imparare in che modo produrre in tempi ridotti, pur mantenendo la qualità. Nella prospettiva della riduzione dei costi, l'analisi dei dati comparativi fra la nostra produzione e quella di pezzi identici delle altre aziende del Gruppo che operano in Germania ha riportato differenze importanti. Oggi il contesto produttivo impone di monitorare ciascun dettaglio perché in Italia la produzione richiede meno tempo rispetto a quello che occorre alle aziende tedesche del Gruppo. Noi produciamo in tempi che sono in rapporto di 30 a 100: il loro tempo di montaggio è tre volte quello da noi impiegato per produrre sot-

tocarri cingolati. L'azienda partner tedesca, che produce altrettanti cingolati, ha preso nota di alcune nostre logiche di produzione che non aveva ipotizzato prima di incontrarci, perché, per esempio, non ha i problemi che abbiamo noi in termini di spazi. Le dimensioni dei loro capannoni sono cinque volte quelle dei nostri e quindi non hanno l'occorrenza di riempire il magazzino in altezza, co-



Maurizio Venara (a sin.) con alcuni collaboratori

me noi, che abbiamo una superficie limitata, quindi possono permettersi una logistica per noi impensabile, salvo bloccare la produzione. Senza un'adeguata organizzazione degli spazi della produzione, saremmo costretti a spostare più di una volta le nostre lavorazioni, aumentando i costi dell'azienda. Sarebbe come avere il piano della scrivania pieno di faldoni, per cui bisognerebbe ogni volta spostare qualcosa per ricavare lo spazio per scrivere. Ma, se lo spostamento dello stesso oggetto avvenisse tre o quattro volte al giorno, senza poter riporre in un apposito armadio quanto occupa il piano d'appoggio, si produrrebbe una perdita di tempo di cui non ci accorge-

remmo, diventando un'abitudine tale che finiremmo con il vedere soltanto il foglio su cui scrivere.

Il nostro ingegno, invece, ha fatto di necessità virtù, per cui abbiamo attuato sistemi produttivi più veloci e economici per utilizzare i nostri spazi nel modo più proficuo. Oggi, l'unico accorgimento per l'aumento della produzione è aumentare anche la velocità di transito, passando da un turno di lavoro a due o, quando occorre, anche a tre.

Nel frattempo, state anche investendo in nuove attrezzature...

Abbiamo investito, inoltre, in una nuova cabina, pressurizzata a una determinata temperatura, per accelerare il processo di verniciatura, riducendo

i tempi di percorrenza all'interno del reparto. I ritmi sono più veloci non in termini di assemblaggio, ma di percorrenza. Se prima incominciavamo le lavorazioni il lunedì concludendole il giovedì, oggi anticipiamo la conclusione del lavoro il mercoledì: le ore di lavoro sono sempre le stesse, però abbiamo aumentato la velocità di transito all'interno del

reparto e quindi la possibilità di produrre quantità ulteriori.

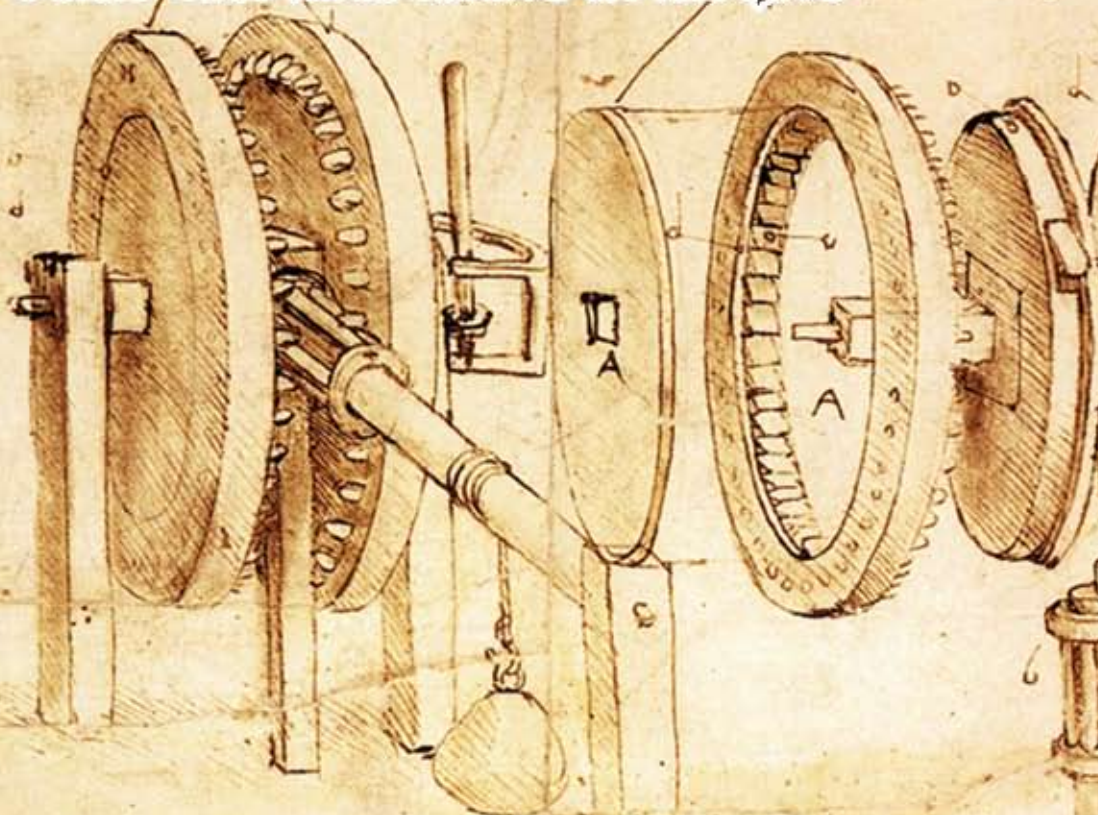
Quali sono i punti di forza per il bilancio del tempo della vostra azienda?

Il nostro punto di forza è la flessibilità nella produzione, ma anche nelle decisioni che occorre prendere, perché quello che conta è anche l'ultimo numero in basso a destra del risultato aziendale. Grazie alla fiducia che Bauer ci ha accordato, non risentiamo della burocrazia dei grandi gruppi anche nei tempi decisionali. Sono attento alle necessità della casa madre, che spesso concorda con le decisioni strategiche di TracMec perché il nostro obiettivo è essere più economici e offrire maggiori vantaggi al Gruppo. Oggi viene apprezzata questa risolutezza, che è la forza delle piccole e medie imprese italiane.

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

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)

LA MANIFATTURA, LA BANCA, LA CITTÀ

Nel luogo comune il bilancio è bilancio del passato, quindi parte dall'idea di fine del tempo. Risulta invece essenziale per le imprese un bilancio dell'avvenire, che tenga conto del progetto e del programma...

L'imprenditore redige il bilancio annuale soltanto per conteggiare quante tasse dovrà pagare, ma il bilancio per l'avvenire della sua impresa lo scrive ciascun giorno, quando si ritrova davanti alla scrivania a conclusione della giornata per controllare se sta percorrendo la strada giusta o deve modificare la direzione. Tutti i giorni gli imprenditori pensano a come migliorare la produzione del giorno seguente. Quando incontro altri imprenditori constato di avere in comune un solo pensiero: come migliorare. Ma non è finalizzato a guadagnare di più, perché il profitto per tutti gli imprenditori è costituito dalla tensione alla qualità dell'azienda ciascun giorno, anche nelle piccole cose, com'è l'acquisto di una scopa che spazzi meglio, per esempio.

Quali sono le ipotesi di riuscita per i prossimi anni?

La crisi dell'industria manifatturiera non c'è mai stata perché i suoi prodotti, oggetti o strumenti, sono indispensabili per ciascuno. Anzi, le aziende che operano nel setto-

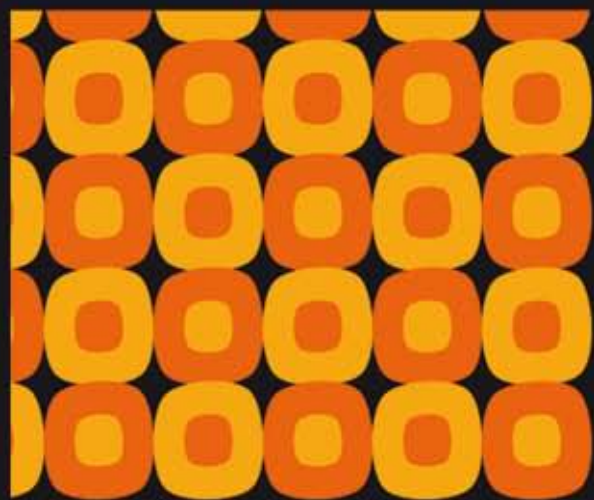
re hanno potenzialità inesplorate e avrebbero bisogno del supporto delle banche, perché i nostri progetti sono vincenti nel 95 per cento dei casi. Oggi, per chi si attiene a un progetto valido, c'è una quantità infinita di lavoro. Noi, per esempio, abbiamo rilanciato il nostro laboratorio artigianale con il concorso "The B-Side 2.0", avviato in collaborazione con l'Ordine degli Architetti e il suo presidente, Piergiorgio Giannelli, per premiare designer di vari paesi che hanno inventato elementi di arredamento in marmo, nell'ambito della manifestazione internazionale "Bologna Design Week".

L'artigianato è ancora la carta vincente della nostra economia...

In questo momento storico, sembra che i servizi abbiano preso il sopravvento nella gestione dell'economia globale. Eppure, soprattutto noi italiani, da sempre artisti della manifattura, proprio in essa abbiamo il nostro valore aggiunto, ma pare che nessun politico se ne accorga. Continuo a leggere sui giornali di banche che hanno crediti deteriorati. Ma nessuno si è chiesto perché abbiano scommesso sui prodotti finanziari, non finanziando invece i progetti delle imprese. Una banca che sia tale impiega professionisti preparati per

valutare se il progetto che presenta l'imprenditore sia vincente oppure no. Ma è molto più semplice preparare alla lettura dei numeri di bilanci contabili, che sembrano tutti uguali, a prescindere da cosa produca ciascuna impresa. Inoltre, è vero che le banche di credito cooperativo necessitano di un'organizzazione differente, ma proprio queste banche sono indispensabili al sistema produttivo italiano. La loro forza è che sono diffuse nel territorio, per questo devono sostenerlo di più: sono migliaia le piccole e medie imprese che impiegano meno di cinquanta dipendenti. I burocrati europei criticano la struttura delle nostre banche perché avrebbero troppi sportelli in funzione, non accorgendosi che quest'organizzazione si è modulata su quella economica del paese. È inutile confrontarsi con modelli come la Francia o la Germania, perché hanno una storia economica molto diversa dalla nostra.

In luglio, mi sono recato in Francia, a Parigi e a Fougères, dove seguì alcuni cantieri. L'estensione della superficie francese è cinque volte maggiore di quella dell'Italia, con circa 90 milioni di abitanti, mentre noi ne contiamo 60. In proporzione, la densità abitativa è minore e quindi gli spazi a disposizione sono sconfinati. Basta attraversare paesi e strade, la cui manutenzione è impeccabile, senza vedere nessuno, come accade anche per chilometri e chilometri lungo le campagne fra un paese e l'altro. Per noi abitanti dell'Emilia Romagna è qualcosa di surreale: percorrendo le strade che da Bologna portano a San Giovanni in Persiceto, si vedono centinaia di imprese. Se pensiamo che tra un paese e l'altro è impossibile viaggiare senza notare un contadino che lavora in campagna o una macchina operatrice in azione, dovunque si rivolga lo sguardo c'è qualcuno per la strada o al bar del paese. Nelle periferie della Francia, invece, si vedono imprese con capannoni dalle dimensioni che sono il doppio dei nostri e poi, entrando nel paese, non c'è il fabbro, non c'è il meccanico, non c'è il falegname, non c'è il fornaio, non si vedono artigiani. Benché operino industrie eccezionali, come per esempio quelle che a Parigi hanno prodotto strutture in ferro meravigliose, non c'è manifattura diffusa. È su questa che le banche devono investire.



BOCCA BUONA

Osteria con Cucina

- Chiusa il martedì
- Tavernetta per le vostre feste

Via degli Usberti, 5 - 40121 Bologna - T. 051 221750
Cell. 349 2279135 - osteriaboccabuona@gmail.com

le due B del gusto

BARACCA^e BURATTINI

C I B O E C O N V I V I O

Via Irnerio 39/a
40126 Bologna
info@baraccaburattini.it
www.baraccaburattini.it

tel. 051 007 5926
cell. 349 2279135



COME SI REALIZZANO LE IDEE DI CHI FA MODA NEL MONDO

Quando ammiriamo in passerella i meravigliosi abiti di Armani, Versace, Trussardi, Guess e altre grandi case di moda di tutto il mondo, quando seguiamo le pieghe dei loro drappaggi, che riportano alla nostra memoria le magnifiche opere dei maestri della pittura e della scultura, dobbiamo sapere che, oltre ai disegni degli stilisti, c'è l'interpretazione di Crea Si, un lavoro che consente alle case di moda di portare alle sfilate e nelle boutique capi di estrema eleganza e bellezza, realizzati con la mano intellettuale di donne che hanno fatto della sartoria artigianale la loro vita. In qualità di responsabile prodotto in Crea Si, può raccontarci come si svolge questo lavoro?

Il nostro slogan è: "Realizziamo le idee di chi fa moda nel mondo". Questo vuol dire che l'idea dello stilista – lo schizzo, il primo figurino della sua collezione e i disegni che ci consegna – dà avvio al progetto, ma poi occorrono varie fasi per la produzione del capo. Come nella scultura, il bozzetto è un'indicazione essenziale per l'artista, ma quanta arte e quanto calcolo occorrono per tradurre i tratti dello schizzo in volumi e forme decise, che contribuiscono alla bellezza dell'opera? La sfida del nostro mestiere sta proprio nel tradurre l'idea dello stilista in un abito che esprima tutte le qualità di vestibilità, emozione e tecnica, che stanno alla base della maestria artigianale abbinata alla tecnologia più avanzata e alla formazione costante delle nostre collaboratrici.

Crea Si garantisce tutte le fasi della filiera: progettazione, modellistica, taglio tessuti, prototipazione, produzione campionari, sviluppi e piazzamenti. La nostra estrema flessibilità ci permette di gestire dai venti ai trenta progetti differenti simultaneamente, interfacciandoci con interlocutori ed esigenze spesso opposte l'una all'altra. Per questo è molto importante il confronto costante con gli stilisti.

Non dev'essere facile giungere a un'interpretazione che soddisfi uno stilista...

Infatti, ma alcuni stilisti ci danno le indicazioni tecniche con le tabelle misura, in base alle quali il modelli-

sta può capire quali devono essere i volumi e se un capo dev'essere *over* o *slim*, per esempio. Una volta che il modellista ha prodotto la sua interpretazione, si confronta con lo stilista e valutano insieme le eventuali modifiche da apportare, prima di passare alle fasi successive. A questo proposito, vorrei ricordare che Crea Si affianca ai sistemi 2D la modellistica in virtuale 3D, che permette di vedere in anteprima una modella con i capi progettati, in modo che i nostri clienti possano darci un riscontro sul lavoro svolto, prima di procedere con le altre fasi. Inoltre, il 3D ci consente di realizzare sfilate e presentazioni virtuali, così i nostri clienti possono presentare le loro collezioni in tutto il mondo, in modo immediato e con un'importante riduzione dei costi. Per non parlare del vantaggio che ha il 3D quando lo stilista è indeciso: noi vestiamo i nostri avatar con il capo virtuale, dando al programma le indicazioni delle misure, dei tessuti, dei colori, della stampa, della cadenza e della mano che lo stilista preferisce, così può vedere il proprio capo realizzato in 3D e vederne anche una sfilata in anteprima.

Come vengono realizzati i prototipi?

Disponiamo di un laboratorio interno che permette al modellista di seguire direttamente le fasi di assemblaggio dei capi, intervenendo in corso d'opera, se necessario, per avere il miglior risultato in prima prova.

Quando parliamo di prototipi per le sfilate, può capitare che lo schizzo sia rifatto due o tre volte, perché magari lo stilista cambia i tessuti o le stampe, per valutare ciascun dettaglio. Per questo, la casa di moda ci chiede di realizzare una prima prova del prototipo con una telina bianca senza stampe e, soltanto dopo che lo stilista ha visionato il *fit* e ha approvato la forma, decide di realizzarlo sul tessuto stampato destinato alla sfilata.

Dopo l'approvazione dei prototipi inizia l'attività di realizzazione dei campionari, che avviene sia interna-



Rosaria Mazziotta

mente sia presso laboratori esterni, che monitoriamo in modo costante e assiduo.

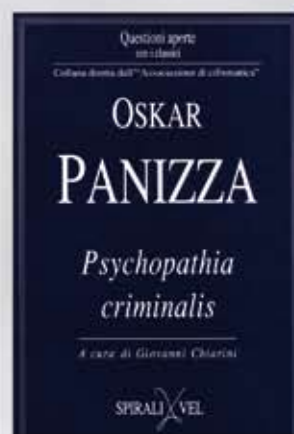
Avete clienti che vi chiedono anche di produrre in serie e di commercializzare i capi?

Non sono tanti, ma può accadere che un cliente ci dia indicazioni sui capi da realizzare, a partire da uno schizzo o da un capo già confezionato e ci chieda di compiere una ricerca sui vari materiali da utilizzare o per realizzare il campionario o per la produzione e l'immissione sul mercato.

La sua attività deve combinare l'arte e i numeri che servono a calcolare non solo le misure degli abiti, ma anche i tempi di consegna, integrando le differenti richieste di clienti molto esigenti, con scadenze così improrogabili come le sfilate. C'era anche nei suoi sogni di bambina questa felice combinazione?

Quando mi sono iscritta all'Istituto professionale della moda "Vallauri" di Carpi, spinta da un mio professore di tecnica, in realtà avrei voluto iscrivermi a un corso per diventare parrucchiera, un mestiere che pensavo mi avrebbe permesso di esprimere al massimo la mia creatività. Sulla mia indecisione, mia madre mi ha mostrato una cosa che non ricordavo più di avere: quaderni pieni di figurine di donne con i loro vestiti, che avevo disegnato quando ero più piccola. Quindi, senza saperlo, da piccola sognavo il mio lavoro.

COME CAMMINARE NEL CIELO



I libri Spirali
sono disponibili
nella libreria
Il secondo rinascimento
Via Porta Nova 1/A
a Bologna - Tel. 051.228800

Richiedeteli via mail
secondorinascimento@fastwebnet.it

15% di sconto ai lettori
della rivista
"La città del secondo rinascimento"

LORELLA ANSALONI

direttore marketing Garden Vivai Morselli, Medolla (MO)
presidente nazionale di Donne Impresa Coldiretti

SEMPRE PIÙ VERDE LA QUALITÀ DELLA VITA CON GARDEN VIVAI MORSELLI

Dagli orti sui tetti degli edifici pubblici di Bologna al condominio foresta "25verde" di Torino, sono tanti gli indici del valore aggiunto attribuito sempre più al verde come fattore indispensabile per la qualità della vita. Ma progettare e realizzare spazi verdi non è facile, se pensiamo che esistono migliaia di varietà di piante e ciascuna esige una cura specifica, condizioni climatiche adeguate e un ambiente favorevole alla sua crescita. In che modo il Garden Vivai Morselli può dare un apporto alla cultura del florovivaismo?

Innanzitutto, dobbiamo ricordare che il nostro Garden nasce dall'amore per la terra che Claudio Morselli, mio marito, ha ereditato dall'antica tradizione agricola di famiglia e che tuttora esprime con la coltivazione di alberi da frutta, cereali, uva e ortaggi, destinati ai nostri clienti nel corner "Dalla terra alla tavola", insieme ai prodotti di altre aziende agricole che conosciamo personalmente. Da quando, nel 1984, dopo il diploma di perito agrario, decise di realizzare il primo vivaio di piante da giardino, è stato ancora il suo talento nella cura della terra a garantire una risposta efficace alle sempre nuove richieste dei clienti, finché la gamma dei prodotti e dei servizi si è ampliata al punto tale che oggi il Garden si sviluppa su una superficie complessiva di circa 30.000 metri quadrati, di cui 3500 coperti sia con struttura in ferro-vetro sia con tunnel serra per la produzione, con percorsi comodi e guidati e con la possibilità di ricevere la consulenza professionale dei nostri periti agrari per la cura del verde e delle nostre maestre di arte floreale per le composizioni o gli allestimenti.

A proposito di allestimenti, voi siete rinomati per i vostri servizi esterni, che danno un tocco di classe a meeting, eventi, cerimonie e spettacoli...

Abbiamo ricevuto molti apprezzamenti in occasioni particolarmente importanti, con esigenze scenografiche speciali, come i mitici Pavarotti & Friends, le Serate Estensi e altri eventi al Palazzo Ducale, sede dell'Accademia militare di Modena.

Ma torniamo al vostro Garden in cui i clienti, oltre alle piante, ai fiori e agli attrezzi per il giardino, possono trovare una



Da sin.: Claudio Morselli, Lorella Ansaloni, Emanuele Morselli

vasta gamma di arredi da esterno, vasi, accessori e decori da interno fatti a mano e con materiali naturali, collezioni che voi rinnovate di stagione in stagione. Com'è nata l'idea di realizzare un garden center con un'offerta così ricca e varia, che non è facile da trovare nella nostra regione?

Quando, dodici anni fa, decisi di dedicarmi all'azienda di famiglia, andai a visitare alcuni garden del Trentino e del Nord Europa e fui molto colpita da queste realtà così sconosciute nel nostro paese, dove i clienti potevano trovare uno spazio interamente dedicato a tutto ciò che rende unici e speciali la propria casa e il proprio giardino. Non solo, potevano trovare anche un servizio di piccola ristorazione, in cui gli amici del verde potevano incontrarsi e gustare piatti a base di prodotti biologici oppure un tè con una fetta di torta preparata con gli stessi prodotti della terra che si potevano acquistare nel cor-

ner della frutta e verdura fresche. Noi non abbiamo un servizio di ristorazione, ma tutto ciò che può favorire la cultura del verde e della salute che ne deriva: le piante contribuiscono all'aria che respiriamo, al nostro nutrimento, alla bellezza delle nostre case e delle nostre città e, secondo recenti ricerche, persino alla nostra serenità. Per questo, i nostri clienti, una volta entrati nel Garden, diventano quasi bambini, passeggiano gioiosi fra i mille colori dei nostri fiori e trovano sempre spunti per nuove idee da realizzare. A titolo di esempio, cito il Villaggio di Natale: dal primo fine settimana di novembre, esponiamo articoli particolarmente adatti a regali insoliti e a preparare la casa e la tavola per questa ricorrenza con allestimenti a tema in tanti colori, che vanno dai classici oro e rosso ai più moderni argento e

bianco. Credo che alimentare la fantasia dei nostri clienti giovi alla cultura del verde, insieme ai corsi che organizziamo e alle trasmissioni televisive, in cui i nostri esperti insegnano come prendersi cura delle proprie piante.

Voi progettate e realizzate anche giardini e spazi pubblici?

Abbiamo una squadra molto affiatata di quindici persone con esperienza in tanti campi per poter realizzare giardini privati o pubblici di grande effetto e chiavi in mano. E, grazie all'apporto che nostro figlio, Emanuele Morselli, agronomo paesaggista, dà nella fase di progettazione digitale, i clienti possono vedere il loro giardino in anteprima e ottenere la massima personalizzazione.

È un esempio interessante di quanto lei sottolineava nell'intervista precedente al nostro giornale, in qualità di presidente nazionale di Donne Impresa Coldiretti, e cioè di come i giovani stiano sempre più valorizzando l'agricoltura, un settore che per molti anni è stato trascurato...

Purtroppo, lo è ancora, anche da parte delle nostre istituzioni, che continuano a lasciare spesso soli gli agricoltori, in un mercato che non riconosce in termini di prezzo il valore del nostro lavoro e dei nostri prodotti. Ma questa è la nostra battaglia attuale e dobbiamo combattere per vincerla, perché occorre che ciascuno si accorga di quanto l'agricoltura sia il settore veramente "primario".

RISVEGLIA LA TUA BELLEZZA NATURALE

PROVA

FILLUP
TECHNOLOGY



**RINGIOVANIRE
RIMODELLARE
TONIFICARE**

ULTRASUONI FOCALIZZATI

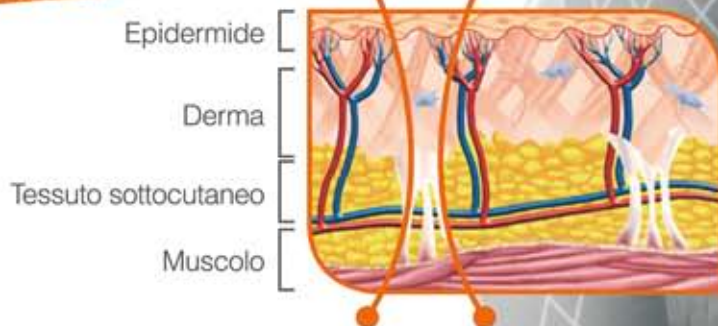
EFFETTO DERMOLIFTING

IMMEDIATO E DURATURO

*Sistema non invasivo
e non chirurgico*

**SOLO
4 TRATTAMENTI
ALL'ANNO**

ANCHE PER UOMO



3-TECH LINE

ALOHA CENTRO ESTETICO E ABBRONZATURA

Lavino di Mezzo - Via Emilia 20/F - Tel. 051.6508072

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



ROMEO SANTOLI

titolare dell'Hotel Santoli, Alto Reno Terme-Porretta Terme (BO)

LA CURA MADE IN ITALY: LE TERME, IL PAESAGGIO E LA CUCINA D'ECCELLENZA

La Camera di commercio di Bologna ha premiato la vostra famiglia per aver svolto l'attività alberghiera senza interruzione dal 1929, giungendo all'attuale quarta generazione, e la Guida Michelin da oltre quarant'anni consiglia ai suoi lettori di soggiornare nel vostro hotel, di cui, negli ultimi anni, ha anche premiato il ristorante "Il bassotto" con le famose due forchette. Che cosa ha comportato per lei vivere in una casa che è sempre stata un albergo?

Sono stato il più giovane ospite dello storico Albergo Tripolitania, da quando nella camera numero 4 ho emesso il mio primo vagito. Da allora, ciascun giorno mi ha regalato novità, perché ho incontrato una varietà di clienti che rende unico il nostro mestiere di albergatori. Mio nonno, Romeo Santoli, ha inaugurato l'Albergo Tripolitania quasi novant'anni fa – in omaggio alla colonia italiana in Libia –, nel centro di Porretta fino al 1973. In quell'anno, infatti, abbiamo aperto l'attuale Hotel Santoli, per esigenze di ammodernamento che non erano possibili nella vecchia struttura. È stato mio padre a decidere di situare il nuovo albergo a ridosso delle attuali Terme di Porretta, a cui sono collegate le camere, attraversando un percorso che conduce alle sale per le cure termali. Quando è deceduto, nel 1971, avevo appena ventisette anni e ho trovato un alleato insostituibile

nell'allora proprietario delle Terme, Italo Testa, oggi ottantenne.

Porretta è sempre stata visitata da personaggi straordinari: Niccolò Machiavelli, che qui ha scritto la *Mandragola*, Lorenzo il Magnifico, Andrea Mantegna, per citarne solo alcuni. Inoltre, ha un clima tonico-sedativo che ha effetti rilassanti sulla salute, essendo la città situata fra le colline prossime all'Appennino Tosco-Emiliano, nella Valle del fiume Reno, che la attraversa. Uniche sono le sue acque termali, per le due distinte sorgenti, salsobromiodiche e sulfuree, che risalgono in superficie da una profondità di 2000 metri e che curano differenti patologie. Il turista qui integra la cura termale con il godimento di un paesaggio straordinario e con qualche sorpresa: la linea ferroviaria di Porretta è la seconda più antica d'Italia, dopo la Napoli-Portici, e la prima elettrificata d'Italia, che è stata candidata come patrimonio dell'UNESCO per la sua complessità ingegneristica.

Fra gli ospiti del Santoli, alcuni dei quali ci hanno omaggiato di dediche e ringraziamenti, abbiamo accolto negli anni Marcello Mastroianni, Claudia Cardinale, Natalino Sapegno, il duca d'Aosta, che è stato anche presidente delle Terme. Lo scrittore e giornalista Carlo Lucarelli torna a trovarci, per il secondo anno, anche in occasione

delle riprese televisive alla Rocchetta Mattei, distante appena dieci chilometri dall'Hotel. Inoltre, riceviamo ancora prenotazioni dagli appassionati dei film di Pupi e Antonio Avati, che a Porretta ne hanno girati ben tre, fra cui il fortunato *Una gita scolastica*.

Porretta Terme deve la sua fama anche alle storiche terme, utilizzate da Etruschi e Romani...

Certo, ma il momento di maggior notorietà è stato nei primi anni del Novecento, quando arrivavano nobili inglesi, personaggi di fama internazionale e anche cantanti lirici e attori teatrali, per la cura delle corde vocali. Poco prima della seconda guerra mondiale, in cui furono chiusi gli stabilimenti bombardati, la famiglia Testa ha acquistato le Terme, dando lustro alla città e un grande impulso al moderno termalismo italiano. Le Terme di Porretta sono diventate un centro di eccellenza per alcune tipologie di cure, tanto che l'Istituto Ortopedico Rizzoli aveva aperto un reparto per effettuare terapie sperimentali all'interno della piscina. Poi, nel 1987, a causa delle pressioni che la famiglia proprietaria ha subito per l'improvvisa richiesta di restituzione dei soldi investiti nella ristrutturazione, è incominciata la crisi di Porretta: da un milione e mezzo di visitatori, che giungevano da ogni parte del mondo, siamo arrivati a trentamila.

Da quando sono state riaperte al pubblico le Terme di Porretta, è possibile riacquistare la salute in appena dodici giorni di cure, programmate per due o tre anni consecutivi. I dolori alle gambe o quelli cervicali, il raffreddore o i problemi al fegato, infatti, sono spesso causati da ritmi frenetici della giornata lavorativa, a cui si possono aggiungere intossicazioni da farmaci. Non è come andare al centro benessere, di cui peraltro il nostro Hotel non manca, grazie all'intraprendenza dei miei due figli, che ho la fortuna di avere al mio fianco nella direzione, insieme al prezioso apporto di mia moglie, Vittorina, impegnata anche nella professione dentistica. I centri benessere sono stati concepiti nei primi anni novanta, quando è stata lanciata la moda della sauna, che è finlandese, e del bagno turco, che è orientale. Ma la tradizione termale ha radici antiche e, ancora una volta, è giunto il momento di valorizzare il nostro modo italiano di intendere la salute.

I.S.B.

Disinfezioni - Disinfestazioni - Derattizzazioni



VI LIBERA DA "OSPITI" INDESIDERATI

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

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

www.iessebi.com - info@iessebi.com

Che la "lotta mirata" abbia inizio!

Per saperne di più visita il nostro sito www.iessebi.com



Protezione
Belle Arti



Protezione
terrazze



Protezioni
aeree



Protezione
portici



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



I DISPOSITIVI PER UN TRATTAMENTO RIABILITATIVO GLOBALE

Da quanto tempo ha avviato la sua collaborazione con la Casa di cura "Madonna della Salute"?

Lavoro in questa Casa di cura da circa ventotto anni, quattordici dei quali in Unità di Medicina Fisica e Riabilitazione, di cui sono direttore responsabile da tre anni. In questi anni ho potuto avvalermi della consulenza del professor Nino Basaglia, responsabile del Dipartimento San Giorgio di Ferrara, centro di eccellenza italiano di Riabilitazione per le cerebro-lesioni gravi.

Quanti posti letto ci sono nel suo reparto?

Ci sono 10 posti letto di lungodegenza post acuzie e 34 posti di terapia riabilitativa di tipo intensivo, cui afferiscono anche pazienti di pertinenza cardiologica. In quest'ultimo caso si tratta di pazienti operati in strutture di cardiocirurgia a Padova e a Verona, per sostituzioni valvolari cardiache, interventi sull'aorta, bypass aorto-coronari, o posizionamenti di device cardiaci e anche pazienti con l'infarto miocardico.

L'anno scorso nel nostro reparto abbiamo avuto in terapia 639 pazienti di cui circa 231 casi cardiologici, 384 ortopedici, più un piccolo numero di pazienti con problematiche neurologiche quali emiparesi, tetraparesi, paraparesi, esiti in generale di ictus e d'interventi cervicali. Il numero degli accessi al nostro reparto per la frattura del femore è di circa 65 pazienti, 179 per protesi al ginocchio e circa 134 con artroprotesi all'anca.

Quanti giorni di degenza occorrono in media per i casi di riabilitazione da frattura di femore o di protesi all'anca o al ginocchio?

Dipende da alcune varianti. La riabilitazione si differenzia da altre metodiche terapeutiche per la presa in carico del paziente in modo globale. Occorre coinvolgere anche i familiari, che rappresentano uno degli elementi più importanti del team riabilitativo. Il nostro compito è quello di dare al paziente la massi-

ma autonomia nelle attività ordinarie della sua vita quotidiana. I giorni di degenza dipendono innanzi tutto dalle condizioni generali del paziente, dall'età, dalla gravità del danno subito e dalla complessità dell'intervento affrontato. Per esempio, una frattura al femore capita più spesso a una persona che ha già una certa età, dunque bisogna verificare se il paziente era ancora autonomo prima dell'incidente. I tempi di riabilitazione da una frattura al femore sono abitualmente di 20-25 giorni. A volte tali tempi sono prolungati a 30 giorni perché sussistono co-morbilità che impediscono recuperi in tempi più brevi. Riguardo agli interventi al ginocchio, abbiamo pazienti dimessi anche alla quattordicesima o addirittura alla nona giornata, quando si tratta di pazienti giovani. In linea di massima cerchiamo di dimettere le persone entro la quattordicesima o sedicesima giornata. Ci sono casi in cui il paziente, prima dell'intervento per una frattura di femore, aveva la massima autonomia, ma dopo l'intervento, a causa della stessa degenza o di altri fattori – compresa la svalutazione del suo aspetto fisico in questo periodo –, presenta problematiche psichiche, di solito di tipo cognitivo, talvolta sub-latenti, che si manifestano proprio in questa fase. Comunque si interviene in modo specifico anche in tali situazioni. Questo è precipuo del nostro lavoro, in quanto consideriamo il paziente in ciascuno degli aspetti che lo riguardano.

Quanto è importante la componente psichica nei pazienti?

Dopo l'intervento ortopedico o cardiocirurgico, si manifestano sintomi inerenti a qualche disagio preesistente, ma prima non palesi. Un trattamento riabilitativo intensivo richiede la collaborazione attiva del paziente, difficile o impossibile in caso di problematiche serie di tipo cognitivo. In questi casi il trattamento estensivo richiede che si vada oltre il periodo di degenza, con un



Paolo Garbin

programma stabilito, con una nursery anche domestica e con il coinvolgimento di familiari. Quando intervengono difficoltà a organizzare questo dispositivo, occorre rivolgersi alle istituzioni per un'assistenza anche sociale. Attraverso la compilazione di una scheda specifica, la cosiddetta scheda SVAMA, ci sarà la valutazione di aspetti clinici e sociali dei pazienti adulti e anziani.

Aggiungo che la nostra Unità dispone di due palestre di riabilitazione per la presa in carico di utenti, che afferiscono dopo visita fisiatrica nel nostro ambulatorio. I pazienti frequentano la palestra per i più svariati motivi, come le artroprotesi di spalla, le distorsioni alle caviglie, le fratture tibio-tarsiche, le ricostruzioni dei tendini achillei e altre patologie come la cervicgia e la lombalgia. L'utenza proviene dalla provincia di Rovigo e anche da quelle di Padova e di Ferrara. L'anno scorso hanno usufruito della nostra palestra circa 1000 persone.

Come si svolge l'attività ambulatoriale?

L'attività ambulatoriale della nostra Unità si svolge in vari giorni della settimana. Le prenotazioni degli utenti vengono effettuate presso il CUP.

EVVIVA, ANDIAMO DAL DENTISTA!



Basta con la paura del trapano!

Nei centri odontoiatrici Victoria, i bambini sono seguiti da esperti in Pedodonzia, capaci di rendere le cure dentali e l'educazione all'igiene orale divertenti come un gioco.



A Modena, Sassuolo, Castelfranco Emilia, Reggio Emilia, Verona

www.victoriacentroodontoiatrico.it

L'ODONTOIATRA AMICA DEI BAMBINI

Lei lavora come odontoiatra specialista in pedodonzia dal 2005 e ha instaurato un'interessante collaborazione con i Centri Odontoiatrici Victoria. Può dirci qualcosa a proposito dell'approccio adottato dai Centri per rendere amichevole l'incontro dei bambini con l'ambiente medico?

Partendo dal presupposto che le prime esperienze lasciano impressioni indelebili nella memoria di ciascuno, è indispensabile evitare di alimentare le paure dei bambini verso le cure odontoiatriche. Per questo, nei Centri Odontoiatrici Victoria, l'attenzione in questa direzione è massima, già a partire dalla sala d'attesa, dove è stata allestita una zona dedicata in cui i bambini possono disegnare, colorare e giocare, portare i loro disegni, e ritrovarli la volta successiva, o guardare tramite internet filmati o cartoni animati. È importante notare che i medici non si presentano con i classici camici bianchi, mascherina e guanti, ma indossano casacche colorate o illustrate con immagini tratte da cartoni animati.

A che età è consigliabile incominciare a frequentare un centro odontoiatrico?

La prima visita dovrebbe essere eseguita all'età di quattro o cinque anni, quando il bambino non ha ancora particolari problemi, ma intanto incomincia a prendere dimestichezza con l'ambiente e apprende i primi elementi di igiene orale. Se ha una piccola carie nello smalto, il dolore è quasi assente e così, quando a sei anni va incontro alla permuta dentale e deve effettuare visite regolari ogni sei mesi, torna volentieri. Se però un bambino arriva per la prima volta con una carie più aggressiva ed è molto spaventato, preferiamo fare un incontro preliminare e prendere un secondo appuntamento per la terapia, per essere sicuri che il bambino affronti le cure con serenità.

C'è da dire, tuttavia, che i nostri strumenti riducono al minimo il dolore: l'anestesia viene eseguita con

aghi quasi invisibili, la cui puntura è impercettibile. Inoltre, prima di qualsiasi intervento che potrebbe provocare fastidio, avvisiamo il bambino, in modo che sia preparato, anziché essere colto di sorpresa. Solo così riesce a fidarsi e a ridurre la tensione. Al termine dell'intervento, gli diamo un piccolo premio come riconoscimento alla sua collaborazione, anche se spesso i bambini sono soddisfatti per il risultato raggiunto, quando vedono un dentino di nuovo bianco e senza "buchini".

Nei casi estremi, in cui un bambino è molto spaventato da esperienze precedenti spiacevoli, utilizziamo una mascherina nasale che consente l'inalazione di una miscela di protossido di azoto e ossigeno: l'effetto è il passaggio da uno stato di tensione a una piacevole sensazione che permette al bambino di rimanere cosciente e collaborante, diminuendo la sensibilità al dolore.

Come si sviluppa la carie dentale nei bambini?

Dobbiamo partire da una premessa scientifica: la carie dentale è una malattia distruttiva del dente causata dall'azione degli acidi prodotti dai microorganismi costituenti la placca batterica, che attaccano progressivamente lo smalto, la dentina e la polpa. Il primo stadio non provoca nessun disturbo e si può intervenire con un'odontoiatria poco invasiva e indolore. Quando la lesione si estende alla dentina, il bambino avvertirà una sensazione dolorosa al contatto del dente con cibi caldi, zuccherati o con liquidi caldi e freddi. Quando la carie raggiunge la polpa, il dolore diventa insopportabile: l'infezione si estende ai tessuti vicini provocando ascesso. Da qui l'importanza della prevenzione che trova come alleati una corretta igiene orale e un'alimentazione ricca di cibi non cariogeni (carne, pesce e verdura). Nei bambini l'abitudine a fare spuntini tra i pasti deve essere sconsigliata in quanto, nell'assunzio-



Roberta Rondini

ne di zuccheri, la frequenza è di per sé più dannosa della quantità. Il consumo dei dolci andrebbe limitato ai pasti principali e dovrebbero essere vietati succhi di frutta, camomilla o latte zuccherato la sera prima di addormentarsi, per evitare che i batteri presenti sulle superfici dentali si moltiplichino in modo rapido formando la placca batterica e trasformando i residui di cibo zuccherati in potenti acidi che decalcificano lo smalto e penetrano nel dente formando la carie. Ecco perché non si dovrebbe mai mandare i bambini a letto senza che abbiano eseguito una corretta igiene orale.

Quali sono gli ausili che adotta oggi l'odontoiatra per prevenire lo sviluppo della carie?

I solchi e le fessure dello smalto del dente sono zone di minor resistenza nei confronti della carie. Il metodo di prevenzione più efficace è la sigillatura dei solchi con appositi sigillanti.

Fra gli ausili adottati c'è la vernice al fluoro, che inibisce la demineralizzazione dello smalto, e quella alla clorexidina, che è un potente antimicrobico. Il fluoro aderisce al dente e lo rende meno sensibile all'attacco della carie: se il bambino si lava una volta in meno i denti perché è a scuola o in un luogo in cui non c'è la mamma a ricordarglielo, queste vernici riescono a proteggere i denti dall'attacco cariogeno.

Qual è la più grande soddisfazione nel suo lavoro con i bambini?

Quella di ricevere il loro più bel disegno, dedicato "all'amica odontoiatra".

LA TECNICA DELLA SCLEROTERAPIA PER IL TRATTAMENTO NON CHIRURGICO DELLE VARICI

Sono ormai trascorsi quarant'anni da quando lei ha messo a punto il prototipo del percorso vascolare in acqua termale per la cura delle malattie circolatorie degli arti inferiori, oggi diffuso nella maggior parte di centri termali e riabilitativi del mondo. Ma, in questi anni, lei ha anche eseguito migliaia di interventi di chirurgia flebologica. Quando ha incominciato l'attività di chirurgo non pensava che avrebbe avviato anche un itinerario imprenditoriale, che si è esteso alla collaborazione con le storiche Terme di Porretta...

Nel 1973, dopo la laurea in medicina e chirurgia, ho incominciato la pratica chirurgica vascolare e dei trapianti nell'istituto di Clinica Chirurgica dell'Università di Bologna. L'istituto, diretto all'epoca da Leonardo Possati, uno dei più importanti chirurghi italiani, e poi da Giuseppe Gozzetti, fu tra i primi in Europa a effettuare i trapianti d'organo. Abbiamo incominciato con i trapianti del rene, proseguendo con quelli del fegato e, assieme a Alessandro Faenza, che è stato il mio maestro, ci siamo recati in Belgio, a Lovanio, e poi negli Stati Uniti, a Denver, da Thomas Starzl, che nel 1962 ha definito la tecnica per effettuare il trapianto di fegato.

Nel 1976, ho avuto l'occasione di collaborare con la direzione delle Terme di Porretta, dove qualche anno più tardi ho ideato il primo modello di percorso vascolare che utilizza alcuni principi dell'idrodinamica in acque termali per migliorare la circolazione e curare l'insufficienza linfatica/venosa degli arti inferiori, quando in Italia non esisteva ancora la riabilitazione in acqua. Feci costruire due vasche parallele della lunghezza di otto metri ciascuna, contenenti

acque termali salsobromoiodiche, che hanno effetti rilassanti e antinfiammatori, a temperatura variabile fra i 34 e i 24 gradi. L'azione degli idrogetti, che massaggiano durante il camminamento, è combinata con quella di un apposito selciato di sassi di fiume, sezionati in modo tale da massaggiare anche la pianta del piede e favorire un effetto di "spremitura" a ogni passo.



Aspero Lapilli accanto a una delle due vasche termali delle Terme di Porretta

Numerosi studi, effettuati con l'ausilio del doppler e di esami chimici, hanno dimostrato che l'applicazione dinamica e simultanea dei diversi principi che concorrono nel percorso vascolare favoriscono il rapido ritorno venoso e linfatico e il riassorbimento dei liquidi interstiziali, contrastando il gonfiore degli arti inferiori e la comparsa di crampi muscolari. Quando pubblicai gli esiti della mia ricerca, in occasione di un congresso medico del 1983, la novità fu tale che il Ministero della Salute ne approvò anche la pratica in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale. Oggi, molti centri termali e riabilitativi l'hanno applicata, per cui, se avessi brevettato questa tecnica, da me ideata nelle Terme di Porretta, sarei uno degli uomini più ricchi d'Italia.

La sua ricerca è proseguita anche in ambito scleroterapico, di cui è uno dei massimi esperti, e oggi interviene in varie strutture di alcune regioni italiane...

Nei primi anni ottanta, mi sono recato a Lugano da Hans Bernbach, fra i più noti scleroterapisti europei, per imparare la tecnica della scleroterapia per il trattamento non chirurgico delle varici. Questa tecnica, se non è praticata con la necessaria esperienza,

può causare danni enormi, perciò non basta essere un medico estetico o seguire un corso di qualche giorno. Occorre conoscere, invece, la patologia venosa e arteriosa nel suo complesso, perché il rischio può essere quello di danneggiare microarterie.

L'approfondimento delle tecniche chirurgiche classiche e di quelle più innovative in campo flebologico mi ha consentito,

nel 2000, d'imparare una nuova tecnica messa a punto dal noto chirurgo Navarro, dell'Israel Hospital of New York, che impiega il laser a fibra ottica. Quando sono tornato in Italia, sono stato fra i primi a utilizzare questa tecnica, attraverso l'introduzione della fibra ottica nel vaso, che distrugge la tonaca intima della parete venosa danneggiata, risultando molto più rapida e meno traumatica nei casi di pazienti molto anziani, con malattie associate cardiache o renali e diabete. In questi anni ho effettuato migliaia di interventi di chirurgia vascolare e di scleroterapia ambulatoriale e oggi opero in Emilia, a Bologna e a Porretta, e in Puglia, dove a Foggia ho fondato un centro di medicina d'eccellenza sia diagnostica sia terapeutica, in cui confluiscono pazienti di varie regioni italiane.

SYNERGY VISS: LE VIBRAZIONI SONORE PER LA SALUTE

Nel vostro Centro di servizi per attività mediche e per la riabilitazione, dedicate grande attenzione alle nuove tecnologie. Quali sono gli strumenti che consigliate per una riabilitazione che sia efficace anche dopo il periodo estivo?

Molte tecnologie che vengono utilizzate all'interno di questa struttura permettono al paziente di ottenere i benefici della terapia riabilitativa in tempi brevi. Chi si rivolge a noi per esigenze di fisioterapia, infatti, ha la necessità di risolvere il problema al più presto. In questi casi, mettiamo a disposizione un'apposita tecnologia con vibrazione sonora che ha effetti notevoli sul corpo. Il dispositivo che usiamo si chiama Synergy Viss ed è prodotto dalla Human-Tecar, azienda leader mondiale nel settore elettromedicale. È una nuova terapia per la ri-programmazione neuromuscolare mediante vibrazione mecano-sonora. Il cervello invia impulsi a tutti i muscoli del corpo e riceve la risposta positiva all'impulso, come accade per una raccomandata con ricevuta di ritorno, ma in maniera molto più veloce. Nel momento

in cui abbiamo un problema fisico, per esempio mal di schiena, dolore cervicale o una distorsione della caviglia, non ci accorgiamo che il nostro cervello incomincia a elaborare un piano di disconoscimento del dolore, che il corpo tende a ridurre, assumendo posture sbagliate in modo usuale. Questo meccanismo di difesa può protrarsi per lunghi periodi di tempo. Camminando in modo non corretto, sarà più facile che intervenga anche il dolore alla

schiena e al collo, che s'irradia poi alle spalle. Pensiamo ai burattini che sono coordinati nei movimenti delle giunture attraverso diversi fili. Questi fili corrispondono ai nostri tendini e le giunture all'insieme dei muscoli. Accade, quindi, che la classica storta al piede trasmetta i suoi effetti al ginocchio e da questo all'anca fino al rachide lombare. L'apparecchio Synergy Viss è in grado di riattivare

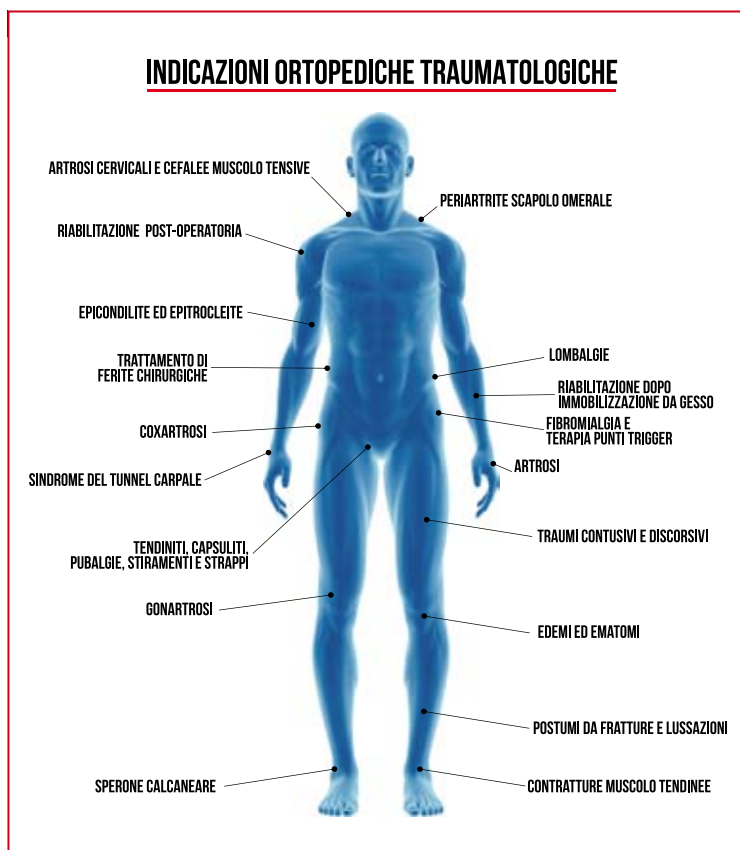
In pochi minuti può essere tolta l'infiammazione alle articolazioni delle spalle, per esempio, causata dalla postura assunta per alcune ore trascorse lavorando al computer. Quando siamo seduti, infatti, tendiamo a inclinarci in avanti, usando soprattutto le braccia e non muovendo il busto. Questo dispositivo interviene con un puntale, come il pennarello utilizzato per evidenziare, che viene appoggiato direttamente sulla zona da trattare, e emette una vibrazione che può arrivare fino a 300 hertz, di cui è possibile amplificare o diminuire l'intensità. Tale intervento è efficace anche su coloro che hanno problemi di mobilità come gli anziani, più esposti all'ispessimento cartilagineo a livello delle anche o che hanno patologie come l'artrosi. La terapia consente di otte-

nere ottimi risultati con un ciclo di dieci sedute di fisioterapia eseguite ogni sei mesi per il rinforzo muscolare ed è utile soprattutto nei casi in cui il paziente non può assumere medicinali.

Oltre ai diversi servizi di riabilitazione, che mettete a disposizione anche a domicilio, siete molto attenti alla prevenzione delle malattie delle ossa e delle articolazioni...

Ciascuno ha una struttura ossea diversa e noi dobbiamo tenerne conto quando consigliamo una determinata terapia di riabilitazione. In settembre, effettuiamo il test del DNA perché la cura è più mirata quando sappiamo se c'è la predisposizione ad alcune patologie che ancora non si sono manifesta-

te, come per esempio l'osteoporosi, che può comparire anche in soggetti molto giovani. La campagna di prevenzione dell'osteoporosi è rivolta alle persone che hanno fra i trenta e i cinquant'anni, ma non esclude i casi di pazienti che hanno già l'osteoporosi in atto. Si tratta di un esame molto semplice, che viene espletato attraverso l'ausilio di un tampone salivare, analizzato da un genetista che ne studia i dati e rilascia il referto che indica il profilo genetico.



il messaggio che il cervello manda al muscolo. In quel momento, il muscolo deve autoripararsi e non invia il messaggio di risposta corretto a causa del dolore. Il dispositivo, quindi, emette una precisa vibrazione con la stessa velocità con cui il cervello manda il messaggio al muscolo per rimettere in funzione il meccanismo di risposta neuromuscolare. Variando la potenza dell'onda mecano-sonora è possibile intervenire anche su zone difficili da raggiungere.



Un angolo di Puglia nel cuore di Modena



Bottega Mamma Puglia

è una bottega di specialità pugliesi, dove troverete tanti prodotti di qualità di aziende pugliesi selezionate, vivrete la tradizione e l'artigianalità, scoprirete i veri sapori e i profumi della Puglia.

Via Albinelli 32 - 324.6094166
Aperto dal lunedì al sabato ore 9.30-13.30/16.30-20.00
Chiuso il giovedì pomeriggio e domenica
bottegamammapuglia@gmail.com

IL GUSTO DELL'APPENNINO BOLOGNESE NELLA BIRRA ALLA CASTAGNA BELTAINE

La birra Beltaine è un esempio di come utilizzare le materie prime presenti nelle nostre regioni per produrre, anche in modo non del tutto usuale, prodotti di elevato standard qualitativo.

Voi avete ottenuto numerosi riconoscimenti, fra cui quello recente di Slow Food Editore che, nella sua "Guida alle birre d'Italia 2017", ha definito "Grande birra" la vostra doppio malto, alle castagne affumicate e ginepro...

Le castagne nel nostro Appennino sono da secoli tra i frutti più presenti e prosperosi. Più di una decina di anni fa, considerato anche l'abbandono di molti castagneti e lo sperpero della stessa castagna, a Granaglione, nel nostro comune – che si trova vicino a Porretta Terme e che ora insieme formano il neonato comune di Alto Reno Terme –, è sorta l'idea di recuperare gran parte del frutto per riutilizzarlo in modo proficuo e, almeno per l'epoca, originale.

Prendendo spunto da rare esperienze che ricavavano birra dalle castagne, come in Corsica, anche nella nostra zona ci siamo lanciati in quest'impresa, che all'inizio si poteva considerare sperimentale. Con gli anni, il prodotto si è affinato, si è diffuso e oggi sta dando lustro anche al territorio, perché, insieme alla birra, facciamo viaggiare il marchio del nostro comune, con effetti interessanti anche sul turismo.

Da dove viene il nome Beltaine e il nodo celtico stilizzato nel vostro logo?

Le tracce di insediamenti celtici, oltre che etruschi, sulle nostre montagne, testimoniano della presenza di queste popolazioni dedite all'agricol-

tura, che sfruttavano quanto più possibile le risorse del territorio, considerando la loro piena integrazione nelle nostre zone. Tra le altre cose producevano proprio una loro forma di birra, utilizzando il farro, il cereale da loro più coltivato.

E da qui abbiamo preso spunto per "adeguarci" anche noi, mantenendo un'impronta celtica e utilizzando anche il farro per la nostra birra.

Il nome, Beltaine, invece, era quello dato dai Celti alla festa della primavera, che si celebra il 1° maggio, a metà tra l'equinozio di primavera e il solstizio d'estate, come festa della fioritura, della ripresa delle coltivazioni, della rinascita di molte forme di vita e della fine dell'inverno che una volta era particolarmente rigido. Beltaine, inoltre, indicava il fuoco luminoso e, per estensione, il dio del fuoco.

Come testimoniano i numerosi musei e insediamenti nel nostro territorio montano, oltre ai Celti, c'era una forte presenza etrusca, ma sembra che le due popolazioni andassero piuttosto d'accordo. Non sono uno

storico, ma mi sono documentato e sembra che uno dei motivi principali risiedesse in un preciso allineamento delle loro produzioni agricole, in modo da evitare che quelle degli uni danneggiassero quelle degli altri. Anche se l'insediamento degli Etruschi era più antico, sembra che dopo l'arrivo dei Celti

si verificò una progressiva integrazione fra le due popolazioni, basata su scambi frequenti, pur nel mantenimento delle rispettive tradizioni.

Può dire qualcosa di più del processo di produzione della vostra birra alle castagne?

Alla base di birra tradizionale, con malto d'orzo, luppolo e lieviti, aggiungiamo le castagne, ma, a seconda della tipologia di birra, introduciamo vari ingredienti come frumento e spezie, per ottenere una birra bianca, o ad esempio la doppio malto con castagna affumicata per ottenere una birra più ricercata e complessa che, come dicevo, ci stanno dando grosse soddisfazioni.

Le castagne che utilizziamo provengono dal nostro castagneto di Granaglione, vengono triturate, fino a farne quasi una farina, che viene introdotta nel malto con uno speciale filtro a pressa. Si tratta quindi di un passaggio in più, che non toglie la normale lavorazione nella produzione della birra: innanzi tutto la fermentazione in tino, quindi l'aggiunta degli altri ingredienti che ne distinguono le varie tipologie, infine la rifermentazione in bottiglia. La birra che produciamo è quindi una birra artigianale, cosiddetta "cruda", che

ha bisogno di tempo per fermentare, da un mese a quaranta giorni circa. La birra alla castagna ha un gusto che può essere paragonato alla birra belga: gusto pieno, compatto, non troppo amaro. Anche se la castagna aggiunge una nota particolare e inconfondibile.



LA CARNE IN ITALIA: PIÙ CONTROLLI, PIÙ SALUTE

A partire dalla sua esperienza nell'attività di produzione e di commercializzazione di carni alimentari – in particolare negli attuali punti vendita di via Marconi, a Bologna, e di Massa Finalese, in provincia di Modena –, anche con gli strumenti della grande tradizione della lavorazione delle carni siciliana, può dirci qual è la specificità delle carni italiane rispetto ad altre, d'importazione?

Prima di tutto occorre ricordare che il nostro paese, riguardo alle carni, ha molti più controlli di altri. Per questa funzione, operano in Italia circa 4500 veterinari ASL, contro i soli 450 della Gran Bretagna, per esempio, un paese con un numero di abitanti simile al nostro. In altri paesi, soprattutto al di fuori dell'Europa, sono proporzionalmente ancora meno. Occorre verificare come e con quale scrupolo tali controlli vengono effettuati caso per caso, tuttavia i nostri veterinari, soprattutto quelli più giovani, sono considerati e dimostrano di essere tra i più preparati del mondo.

Poi, il secondo aspetto degno di nota è quello della lavorazione delle carni, un settore in cui la tradizione italiana, in ciascuna regione, è secolare e altissima, dalla preparazione, alla conservazione, alla valutazione dei pezzi da offrire ai clienti, al taglio. Non a caso il valore dei migliori ristoranti italiani dipende anche dal lavoro fatto a monte dagli specialisti della produzione e della lavorazione dei prodotti alimentari, in questo caso dai produttori di carne e dai macellai. È anche una questione di cultura.

Il terzo aspetto riguarda l'alimentazione degli animali. Posto che i bovini, in quanto ruminanti, devono assumere fieno, il resto fa la differenza. In moltissimi paesi si usano per i mangimi prodotti OGM, in particolare la soia. Il problema principale per ora non dipende tanto dagli eventuali danni alla salute nell'im-



mediato, quanto dal fatto che non si conoscono gli effetti nel tempo per consumi prolungati e magari per più generazioni, per cui esiste una ragionevole incertezza, che dovrebbe indurre cautela. Io comunque uso ottimo mais italiano. Il problema urgente, piuttosto, in questo ambito, è un altro: i produttori di OGM sono potentissimi, fanno pressioni sugli stati per rendere più elastici i vincoli e i criteri per il loro utilizzo e, nel contempo, spingono sulle grandi multinazionali della produzione e della distribuzione della carne perché adottino anch'esse maggiore elasticità. Il cedimento accentuato in tale ambito comporta una diminuzione progressiva, o un non aumento adeguato al costo della vita, dei costi di produzione della carne, con maggiori profitti per i produttori di OGM e per le multinazionali della carne, ma con maggiore difficoltà di sopravvivenza dei piccoli produttori che usano per i loro animali prodotti naturali.

Qui mi sembra s'innesti il problema del TTIP, il "Transatlantic Trade and Investment Partnership", trattato di libero scambio e investimenti tra USA e UE, che lei ha evocato nella precedente intervista e che sembra fare molta paura

in Europa, soprattutto in campo alimentare.

Con questo trattato, tali produttori potranno esercitare pressioni molto maggiori sugli stati, anche per vie legali, attraverso studi professionali, altrettanto potenti, articolati in vari paesi. Ma c'è anche un altro problema. In Europa da tempo sono invalsi, o imposti, criteri di responsabilità sociale dei produttori e dei venditori a tutela della salute pubblica. Negli USA e nei paesi a essi più collegati, il criterio maggiore di prevenzione riguarda il reato di truffa. Pertanto, se da noi vigono le limitazioni che conosciamo, a ragione dei danni che possono creare, all'uso degli ormoni negli animali da carne, negli USA quest'uso è più consentito: basta indicarlo in modo tassativo sul prodotto. Il cliente sceglierà, ma, se avvertito, la responsabilità di eventuali danni sarà sua.

Tale distinzione, in Italia, può valere anche tra venditori al dettaglio e grandi catene di distribuzione alimentare, come i supermercati?

Non mi sento di dire questo. In Italia le regole ci sono e valgono per tutti, commercianti grandi e piccoli. Non so poi dove ciascuna catena si rifornisca. In questo caso il problema è un altro: il macellaio sa come effettuare i tagli più appropriati e commestibili per ciascuno dei propri clienti. Ciò è molto importante per i consumatori più piccoli e per quelli più anziani, categorie che hanno maggiore bisogno di apporto dietetico di carne. Le preparazioni delle grandi catene alimentari, se non hanno la macelleria interna al punto vendita, sono standard e preconfezionate.

Cosa consiglia, allora, alla clientela italiana?

Che si tenga sempre bene informata sulla catena alimentare dei prodotti che consuma. Nel caso della nostra azienda agricola, l'informazione è costante e abbiamo spesso clienti che vengono a trovarci da Bologna e da Modena. Agli amministratori locali raccomandiamo che valorizzino i luoghi dei punti vendita al dettaglio, quasi sempre nei centri storici delle città, come il nostro di via Marconi a Bologna, favorendo l'afflusso, anche veicolare, delle persone a negozi di grande qualità nel gusto e nella salute.



GIAMPIERO RONCHI
titolare della Pasticceria San Biagio, Modena

60 ANNI DI TRADIZIONE E QUALITÀ NELL'ARTE PASTICCERA

Emilia, terra di eccellenze. Questa definizione si ascolta ormai in tutto il pianeta, riferita a un modo particolare di lavorare di questa regione, innovativo e all'avanguardia nel panorama internazionale, ma sempre attento anche alla tradizione, con risultati di altissima qualità, divenuti brand, nel campo della meccanica, della motoristica, del packaging, del settore medicale. Questa eccellenza si esprime da secoli anche nel commercio al dettaglio, combinata alle arti dell'ospitalità, dell'accoglienza e dell'attenzione al cliente. In Emilia le botteghe storiche, anche di attività secolare, sono moltissime. Tra queste, spicca la Pasticceria San Biagio di Modena, oggi gestita da lei e dalla sua famiglia. Può darci alcuni elementi storici della sua pasticceria?

La pasticceria è nata alla fine dell'Ottocento con i proprietari Alleghetti Cavallotti. Poi, una settantina di anni fa, fu acquistata da mio zio, Bruno Barbieri, che ci lavorava dal 1912 e che volle cambiare il nome, da "Bomboneria Alleghetti" a "Pasticceria San Biagio", in onore della chiesa di fronte, sull'altro lato della via Emilia Centro. Tuttavia, nell'insegna del negozio, è sempre stata mantenuta la dicitura "Antica Pasticceria San Biagio, ex Alleghetti". Pensi che, ancora oggi, dopo sessant'anni di attività in questo esercizio, molte persone mi conoscono come signor Piero ma spesso mi chiamano Alleghetti.

Io ho cominciato a lavorarci nel 1955, con mio zio che l'aveva acqui-

stata e con un mio cugino più anziano di me. Quando sono scomparsi entrambi, ho proseguito da solo e sto proseguendo, anche se ufficialmente aiuto mio figlio Dino nella conduzione dell'esercizio. Vorrei soffermarmi su quest'aspetto, sul valore aggiunto della conduzione familiare – che comprende me, mio figlio e mia moglie Iolanda –, che trovo sempre più valida ed efficace, per la qualità del lavoro, del servizio ai clienti e della fiducia trasmessa loro.

La famiglia è uno dei pilastri fondamentali d'impresе industriali, artigianali e commerciali della nostra e di altre regioni del nostro paese. La qualità non si apprende in un momento e il commercio ha alcune caratteristiche che non possono essere insegnate. Poi non dimentichiamo che i dispositivi familiari creati dalle nostre aziende sono oggetto di studio anche in Estremo Oriente e oltreoceano.

Certo. Ho sempre detto, anche a mio figlio, che il primo principio da seguire, per un commerciante, riguarda la qualità di ciò che vende. Ma il secondo principio è quello di vivere molte ore "in bottega", per fare esperienza in modo costante. Noi siamo sempre aperti, anche la domenica, non soltanto per ragioni economiche, pure fondamentali, ma anche perché è importante essere considerati sempre a disposizione della clientela e della città.

Ha constatato oscillazioni rilevanti nelle vendite tra questi anni di crisi

e dieci, quindici anni fa, considerati di maggiore benessere?

Nelle vendite non tanto, nei margini un po' sì, ma la responsabilità ricade sul carico fiscale molto più alto, sulla burocrazia e sull'incidenza delle spese per i commercialisti, oggi più elevate di una volta per ciascun imprenditore. Due cose tuttavia mi entusiasmano molto e mi danno fiducia per il futuro. La prima è che per lunghi anni, forse per moda, i giovani non entravano più in pasticceria; oggi invece hanno ripreso a farlo spesso e nella mia produzione e offerta ne tengo sempre conto. L'altra è che a Modena aumentano in modo rilevante i turisti dall'estero, grazie anche all'impegno del Sindaco, Gian Carlo Muzzarelli, e di altre istituzioni o di avvenimenti come l'EXPO.

Quali sono le "punte di diamante" della vostra produzione?

Per quest'aspetto dobbiamo molto a mio zio Bruno, divenuto poi cavaliere, che ha sempre viaggiato, talvolta insieme a noi nipoti, per cercare prelibatezze anche in altre regioni e in altri paesi. Cito soltanto la Torta Krantz, la Torta Linzer, l'Apfelstrudel, la famosa Torta delle Rose, di dannunziana memoria, i nostri Marrons Glacés, particolarmente gustosi. Quindi, la pasticceria tradizionale di Modena: la Torta Barozzi, gli Amaretti di San Geminiano e il Bensone. Essendo a Modena, patria dell'aceto balsamico, non possono mancare nelle nostre vetrine, accanto alle bottiglie di Champagne e altri vini pregiati, boccettine e bottigliette del nostro oro nero. Io stesso, nel corso degli anni, ho frequentato gli incontri per gli assaggi indetti dal Consorzio dell'Aceto Balsamico Tradizionale di Modena, in base ai quali ho scelto i prodotti migliori e più adatti alla nostra clientela.

Lei ha ottenuto riconoscimenti importanti per la sua attività, compreso il cavalierato, come suo zio, ma sulle pareti sono esposte anche fotografie di personaggi famosi che hanno frequentato la pasticceria...

L'elenco sarebbe troppo lungo, cito soltanto Enzo Ferrari, Anna Magnani, Michele Placido e, soprattutto, Luciano Pavarotti, che era mio coetaneo e mio amico fin da quando eravamo bambini, tra l'altro, era golosissimo della Torta delle Rose. Infine, vorrei ringraziare il nostro chef stellato Massimo Bottura per le importanti delegazioni che ci ha inviato da altri paesi.



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

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

Il trimestrale

LA CITTÀ DEL SECONDO RINASCIMENTO

è in vendita
presso le librerie di:

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

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

Carpi
La Fenice
via Mazzini 15
Tel. 059 641900

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

Milano
Feltrinelli
v. Manzoni 12
Tel. 02 76000386

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

Padova
Feltrinelli
v. San Francesco 7
Tel. 049 8754630

Parma
Feltrinelli
v. della Repubblica 2
Tel. 0521 237492

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

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

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

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

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



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

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

