

IMPRESE & LEADER

LE VISIONI PER COMPETERE

N. 2 DICEMBRE 2023

PAOLO CASADEI

Manager di successo

CRISTIANA TADEI

Tra logica e creatività

IVANO VALMORI

Il digitale in agricoltura

NEXT LEVEL

RANGE ROVER
SPORT



Romagnauto
romagnauto.landrover.it

Gamma Range Rover Sport, valori di consumo carburante (l/100 km): ciclo combinato da 0,7 a 12,5 (WLTP).
Emissioni CO₂ (g/km): ciclo combinato da 15 a 282 (WLTP). I valori sono indicati a fini comparativi.

EDITORIALE



La seconda parte dell'anno ci ha visto impegnati accanto alle aziende nella gestione dei danni dovuti all'alluvione. In queste pagine abbiamo voluto raccontare l'esperienza di due imprese duramente colpite, ma che hanno saputo risollevarsi e guardare avanti grazie alla forza e alla coesione di persone caparbie e appassionate. Un perfetto ritratto della Gente di Romagna. Entriamo nel 2024 consapevoli delle ferite ancora da rimarginare e del lungo lavoro che resta da fare, ma con la speranza di un anno migliore e con la fiducia che queste storie ci riescono a trasmettere.

Buona lettura e auguri di cuore.

Marco Chimenti
Direttore Generale Confindustria Romagna

We Think | We Set Up | We Design | We Manage > YOUR SPA

Analisi, ideazione e realizzazione. Creiamo sinergie che amplificano l'efficacia e l'efficienza delle soluzioni per massimizzare la redditività di ogni progetto Wellness&SPA.



bbspa®



SOMMARIO



10

**PAOLO
CASADEI**

Manager di successo



16

**CRISTIANA
TADEI**

Tra logica e creatività



20

**IVANO
VALMORI**

Il digitale in agricoltura



26

CONFINDUSTRIA

Tre strade per crescere



30

**MORENA
PALLI**

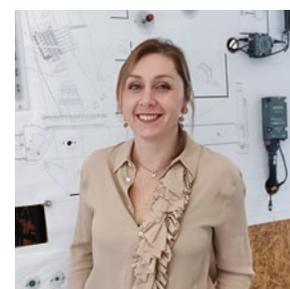
Azienda di famiglia



34

**PALMIRO
PULA**

La forza dell'energia



38

**ERIKA
MONTUSCHI**

Il coraggio di innovare

IMPRESE & LEADER

Periodico di Confindustria Romagna
Aut. Trib. di Forlì n. 1186 del 2021

Presidente: Roberto Bozzi

Direttore responsabile: Marco Chimenti

Direzione e amministrazione:

Via Punta di Ferro n. 2/a - 47122 Forlì (FC)
Tel. 0543 727701

www.confindustriaromagna.it

Progetto grafico e realizzazione editoriale:

Edizioni In Magazine Srl, Via N. Bonaparte n. 50,
47122 Forlì (FC) www.inmagazine.it

Direzione editoriale: Andrea Masotti

Coordinamento editoriale:

Roberta Bezzi

Artwork: Sabrina Cella, Francesca Fantini

Ufficio commerciale:

Gianluca Braga

N. 2 2023

Chiuso per la stampa: 21/12/2023

Stampa: Grafiche MDM Srl, Via Meucci, 27
47122 Forlì (FC)

*Quando non diversamente specificato,
le foto sono state fornite direttamente
dalle imprese.*

IN AGENDA



ALMA PETROLI TRA LE 'BEST MANAGED COMPANIES'

Ravenna Alma Petroli, leader in Europa per la produzione di bitumi per usi stradali, industriali e speciali di alta gamma, è tra le vincitrici della sesta edizione del Best Managed Companies Award, per la terza volta consecutiva. “È per noi motivo di grande orgoglio essere nuovamente fra le aziende vincitrici di questo prestigioso premio,” commenta Sergio Bovo, AD di Alma Petroli, “un riconoscimento a conferma del grande impegno che l'azienda sta mettendo su diversi ambiti: dai corposi investimenti sugli impianti, all'attenzione riposta sulle proprie persone, all'ambiente e alla sicurezza, sino ad arrivare agli aspetti finanziari. Questo, in un anno caratterizzato da uno scenario complesso sui mercati nazionali ed internazionali.”

Il premio è promosso da Deloitte Private, con la partecipazione di ALTIS Graduate School of Sustainable Management dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, ELITE-Gruppo Euronext e Piccola Industria di Confindustria.



DZ ENGINEERING FA BRILLARE IL GP DI FORMULA 1

Forlì Il GP di Formula 1 di Las Vegas si apprestava ad essere eletta come la gara più attesa del campionato, e l'evento non ha disatteso le aspettative. Un'atmosfera magica con un contorno di luci mai visto ha visto sfrecciare sulla Strip i bolidi della Formula 1. DZ Engineering, l'azienda forlivese facente parte del Gruppo Dino Zoli, dopo aver chiuso un impeccabile GP di Singapore lo scorso 17 Settembre, ha messo il sigillo anche su questa scintillante corsa. Il sistema di illuminazione a LED che ha ingegnerizzato (in partnership con Signify e Cooper Lighting) è tecnologicamente all'avanguardia, più sostenibile ed efficiente. Installato lungo il tracciato che attraversa la famosa Strip, ha contribuito al successo dell'evento garantendo una spettacolarità unica alla gara e diventando, a sua volta, parte integrante di questo spettacolo di luci e di velocità!



PREMIATE CLINICA MERLI E FATTOR COMUNE

Rimini Due premi per le aziende riminesi Clinica Merli e Fattor Comune, che si sono distinte in ambito sanitario e innovativo. La Dott.ssa Monica Merli, responsabile del reparto di Odontoiatria Pediatrica della Clinica Merli, ha ricevuto il premio 'Milano Cultura 2023' dal Cenacolo della Cultura e delle Scienze per l'impegno profuso negli anni insieme al suo gruppo al femminile specializzato nella cura dei bambini con disabilità. “Oggi abbiamo ancor più bisogno di occasioni e spazi d'incontro 'reali e concreti' come quelli offerti dal Cenacolo, per riflettere sul nostro presente e lavorare a un futuro migliore.” La società benefit Fattor Comune ha invece ricevuto il premio 'Innovatori Responsabili della Regione Emilia-Romagna', nella categoria 'Youz', per l'iniziativa Startup Weekend che offre l'opportunità agli studenti di sviluppare un'idea imprenditoriale. A ritirare il premio, il CEO Gianluca Metallì: “Questo riconoscimento ci dà un ulteriore stimolo per continuare a generare crescita e valore sul territorio.”

LA VITA È FATTA
DI PICCOLI MOMENTI

Orologi griffati, gioielli e pietre raffinate: il negozio GL di Gian Luca Canestrini è il luogo giusto per chi vuole donarsi o regalare un pezzo unico, dai pezzi di produzione artigianale, moderni, innovativi e finemente lavorati, agli anelli, collier e bracciali vintage. Per la gioia di chi sogna qualcosa di esclusivo e di poco commerciale.



GIAN LUCA CANESTRINI

Via Carlo Cattaneo, 14 Ravenna | T. 0544 219047 | luca.canestrini@libero.it

IN AGENDA



LA DONAZIONE DELLA BUNGE AL BANCO ALIMENTARE

Ravenna Ancora una volta, Bunge – leader mondiale nella lavorazione dei semi oleosi, produttore e fornitore di oli e grassi a base vegetale – si è attivata per sostenere le comunità no-profit impegnate nella lotta alla fame a Ravenna attraverso donazioni di cibo e volontariato. Per il settimo anno consecutivo, ha infatti contribuito alla Colletta Alimentare promossa da Banco Alimentare con una donazione di oltre 1.000 litri di olio di propria produzione locale (Porto Corsini) e di oltre 200 kg di prodotti alimentari non deperibili. Inoltre, anche quest'anno i dipendenti di Bunge hanno dedicato 3 giornate di volontariato presso la Mensa di Fraternità Bordo San Rocco per aiutare le persone bisognose. "Fare ciò che è giusto sostenendo la comunità locale e combattendo la fame è parte integrante del nostro impegno aziendale, della nostra cultura e dei nostri valori," ha dichiarato Saverio Panico, Direttore Commerciale e Country Lead di Bunge in Italia.



IL GRANDE OMAGGIO A SERGIO ROSSI

San Mauro Pascoli | Forlì-Cesena Un convegno, una tavola rotonda, un concorso internazionale. Sammauroindustria, con il patrocinio di Confindustria Romagna, ha omaggiato il genio creativo di Sergio Rossi, padre fondatore del distretto della scarpa di San Mauro Pascoli, scomparso nel 2020 all'età di 85 anni. Figlio di calzolaio, all'inizio degli anni Cinquanta ha fondato il marchio che ha conquistato i riflettori internazionali. La sua figura è stata ricordata nel suo paese natale da giornalisti, imprenditori, mondo accademico e istituzioni con un intervento anche di Magali Prati, Vice Presidente Delegazione Forlì-Cesena di Confindustria Romagna. Nell'occasione è stato premiato il 'Talento per la scarpa' 2023 con il riconoscimento andato a Luca Alessio di Torino (nella foto) che ha realizzato il miglior lavoro sulla calzatura tra gli 86 da tutto il mondo.



SCM INAUGURA L'INNOVATIVO TECHNOLOGY CENTER

Rimini Dal 28 al 30 settembre, oltre 2.500 visitatori da ogni parte del mondo hanno affollato la sede di Scm Group a Rimini per l'opening del nuovo Technology Center dedicato all'intera industria della seconda lavorazione del legno. Uno spazio ampliato che presenta innovazioni tecnologiche e digitali per ogni esigenza applicativa dell'industria del mobile, del serramento, dell'edilizia in legno e della falegnameria. Il Grand Opening è stato l'occasione per scoprire le ultime soluzioni sviluppate dal Gruppo: grande interesse è stato mostrato verso i sistemi di automazione, i nuovi software e i servizi digitali. Nella Digital Control Room, in particolare, i visitatori hanno potuto scoprire come Industrial IoT e machine learning rivoluzionano il mondo del customer care: qui, grazie all'analisi e all'elaborazione dei dati con l'aiuto delle più evolute tecnologie e della competenza del team, Service di Scm riesce a fornire al cliente servizi personalizzati di assistenza di natura proattiva e predittiva.

Nuova Touareg

Nata per superare le aspettative



volkswagen.it

Anche con trazione ibrida plug-in eHybrid

La vettura raffigurata è puramente indicativa. Valori massimi consumo di carburante ciclo comb. 8,8 l/100 km - CO₂ 230 g/km rilevati dal Costruttore in base al metodo di omologazione WLTP (Regolamento UE 2017 /1151 e successive modifiche ed integrazioni). Equipaggiamenti aggiuntivi e altri fattori non tecnici quali lo stile di guida, possono modificare tali valori. Per ulteriori informazioni presso i Concessionari Volkswagen è disponibile gratuitamente la guida relativa al risparmio di carburante e alle emissioni di CO₂.



Reggini Spa

San Marino – Strada Rovereta, 52 47891 Falciano - Tel. 0549 909164

Rimini – Via Macanno, 45 47924 – Tel. 0541 395041

www.reggini.it

PAOLO CASADEI MANAGER DI SUCCESSO

di Francesca Miccoli | ph Andrea Bonavita

QGS - QUEEN TECH INTENSITY NASCE NEL LUGLIO 2022 DALL'INTEGRAZIONE DI GRUPPO SISTEMA E DEL RAMO INDUSTRIALE DI QUID, CON UNA MISSION: LA DIGITALIZZAZIONE D'IMPRESA. I DIPENDENTI SONO UN'OTTANTINA: 50 IN ROMAGNA, 30 IN TOSCANA.

Dietro i modi pacati e la fisionomia mite di Paolo Casadei si cela il carisma di un manager di successo, un imprenditore dalla non comune lungimiranza. Nato a Bertinoro ma forlivese di adozione, Casadei è oggi amministratore delegato di **QGS - Queen Tech Intensity**, azienda nata nel luglio del 2022 dall'**integrazione di Gruppo Sistema**, storica società informatica cesenate leader specializzata nell'offerta di soluzioni gestionali, applicative e sistemistiche, e del **ramo industriale di Quid Informatica di Firenze**, attiva nel settore dell'innovazione tecnologica e nella digitalizzazione dei processi di business. Un ulteriore *step* di crescita per una realtà, Gruppo Sistema, costituita agli albori degli anni Ottanta grazie all'intuizione di un giovane Casadei e di tre amici e colleghi di lavoro. Quattro ragazzi che, a differenza dei convenuti al bar della canzone di Gino Paoli, non sognavano di cambiare il mondo ma di sicuro hanno contribuito al cambiamento di quell'universo, fino ad allora inesplorato, della **digitalizzazione d'impresa**. Se oggi espressioni come transizione digitale, intelligenza artificiale, cloud, sono entrate nel lessico quotidiano, certamente non lo erano all'alba dell'avventura imprenditoriale del manager forlivese. "All'epoca i personal computer non esistevano," racconta nel suo ufficio di Diegaro. I primi Ibm alla portata del grande pubblico, sia in termini di costi che di dimensioni, vennero infatti lanciati sul mercato solo nel 1981. In maniera pionieristica l'intraprendente quartetto seppe cogliere i segnali provenienti da "un mercato che,







DIPENDENTI PIÙ DI 80

FATTURATO 2020 9 MIO €

DATA DI FONDAZIONE GRUPPO SISTEMA 1984; QGS 2022

pur non essendo ancora maturo, lasciava intravedere lo schiudersi di nuove prospettive." Da qui lo sviluppo di progetti informatici volti ad accompagnare i clienti nel processo di digitalizzazione: soluzioni che consentono di migliorare la gestione aziendale a 360 gradi, nella direzione della competitività, dell'efficienza e dell'espansione anche internazionale. "Agli inizi la difficoltà consisteva nel far percepire agli interlocutori i vantaggi derivanti dall'utilizzo di soluzioni informatiche in grado di rendere più agevoli e maggiormente 'fluidi' tutti i processi aziendali," confessa Casadei rivisitando quasi con tenerezza un passato ormai lontano.

A conferire solidità e prestigio al Gruppo Sistema, a Quind prima e a QGS - Queen Tech Intensity in seguito, è la **partnership, quarantennale, con Microsoft**. "Siamo gold solution partner: distribuiamo un'intera suite di software gestionali e di tecnologie. **Ci caratterizza la fidelizzazione di clienti che operano nell'ambito**

agroalimentare, in particolare nell'ortofrutta, in linea con una delle principali vocazioni del nostro territorio. Ma lavoriamo con imprese di tutti i segmenti." Il pay off di QGS è **'Tech intensity'**, un'espressione che può apparire oscura a molti e che rappresenta una specie di mantra per Satya Nadella, amministratore delegato del colosso dell'informatica Microsoft. "Tech Intensity' esprime la capacità della nuova struttura di distinguersi sul mercato utilizzando le competenze consolidate negli anni e le soluzioni necessarie per 'premere sull'acceleratore del digitale' al fine di creare valore, opportunità, innovazione e favorire la crescita delle organizzazioni." L'integrazione di un anno fa tra Gruppo Sistema e il ramo industriale della fiorentina Quid rientra dunque in un preciso piano di sviluppo e garantisce l'ampliamento dell'offerta e di soluzioni sempre più avanzate per rispondere in maniera efficiente alle nuove esigenze della clientela e ai cambiamenti del mercato. "Si tratta di due

—
IN QUESTE PAGINE, PAOLO CASADEI, AMMINISTRAZIONE DELEGATO QGS - QUEEN TECH INTENSITY, STORICA SOCIETÀ INFORMATICA CESENATE.

Per il tuo
prossimo

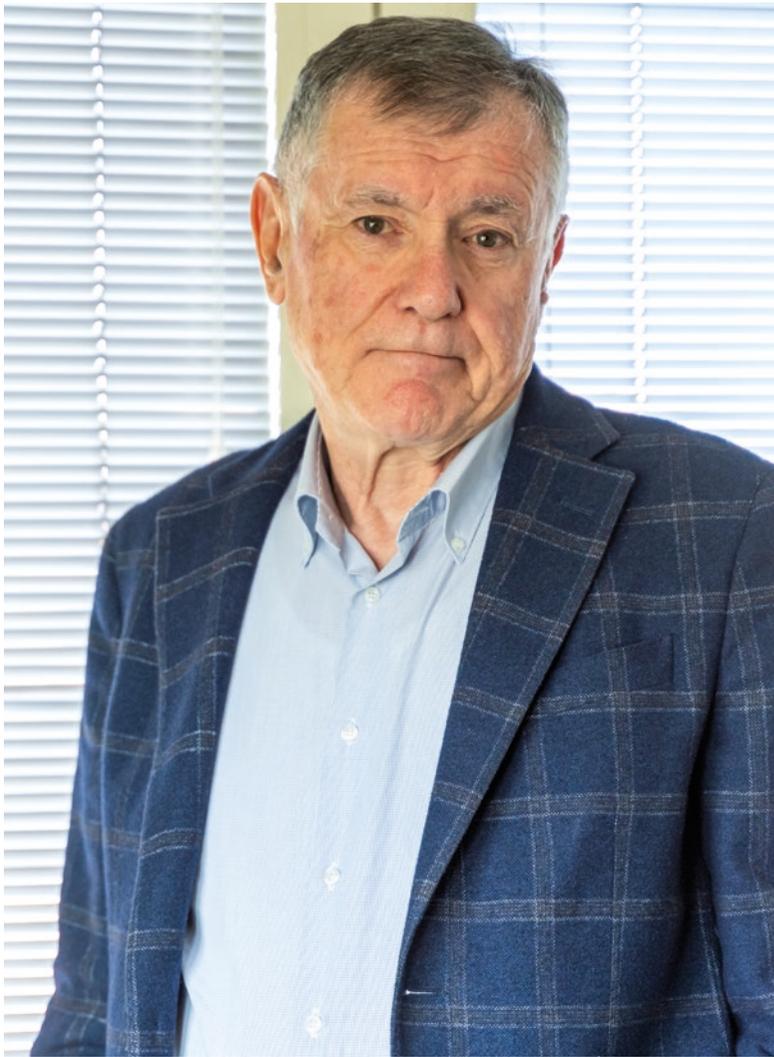
INlab

**V
I
A
G
G
I
O**

di
lavoro.



Galleria Almerici, 3 - Cesena | Tel. 0547 618511 | www.viaggimanuzzi.it



**“PER
RISPONDERE
ALLE ESIGENZE
DEI CLIENTI
SVILUPPIAMO
SOLUZIONI
SEMPRE
INNOVATIVE:
DOBBIAMO
GARANTIRE
PRESTAZIONI
ELEVATE E DI
QUALITÀ.”**

entità simili, che già collaboravano da tanti anni e che oggi contano **un'ottantina di dipendenti: 50 in Romagna e 30 in Toscana**. Noi in Romagna siamo più presenti nell'ambito agroalimentare mentre al di là dell'Appennino si opera maggiormente nel segmento del fashion e del mondo manifatturiero.” Un passo importante, preludio di una significativa crescita a livello dimensionale e territoriale. “La nascita di QGS e il contestuale ingresso nel gruppo Quid ci danno non solo maggiore visibilità, ma accrescono la buona reputazione e la presenza sul mercato, oltre alla possibilità di creare sinergie con altre aziende del gruppo che sono complementari alla nostra: nel complesso, **un gruppo da 500 dipendenti e oltre 80 milioni di fatturato nel 2023.**”

Per Casadei ogni giornata lavorativa è diversa dall'altra, non c'è spazio per la monotonia. “Non ho un'estrazione informatica e mi occupo principalmente della gestione della clientela e dell'organizzazione interna dell'azienda. La mia attività si concentra a Cesena anche se sono spesso in giro per trasferte.” Rari i momenti di pausa in un settore che sembra non conoscere crisi.

“Operiamo in un ambito molto dinamico. Per rispondere alle esigenze dei clienti, tra cui aziende di dimensioni importanti, sviluppiamo **soluzioni sempre innovative**: dobbiamo garantire **prestazioni elevate e di qualità**. Svolgiamo anche un'importante attività di assistenza.” Negli scampoli di tempo libero c'è spazio per i quattro nipotini e per la passione del golf. “Lo pratico nel weekend da quasi trent'anni. Ma non concludo affari sul green.”

Legato al territorio per motivi personali e professionali, per parecchi lustri, è stato **membro del consiglio di Confindustria**; schivo, non ama essere al centro dell'attenzione e preferisce 'personalizzare' la chiacchierata, spostando il focus dall'imprenditore all'impresa. Una realtà che trova forza nelle competenze ma soprattutto nelle persone. “Viviamo in mezzo a tanti giovani, ragazzi dinamici e preparati, motivati e forti di un atteggiamento molto partecipativo.” Tra le nuove leve anche il figlio maggiore di Casadei, impegnato in un'altra business unit del gruppo. Il futuro è già cominciato. A dire il vero, viene da lontano: più o meno, dagli albori degli anni Ottanta.



BETTER
boutique

Via delle Torri 27 Forlì | [f](#) Better boutique - Forlì | [@](#) betterboutiqueforli | [☎](#) 0543 33794

TEDDY

GROUP



CRISTIANA TADEI TRA LOGICA, E CREATIVITÀ

di Lucia Lombardi | ph Fabio Demitri

IL GRUPPO TEDDY, CHE COMMERCIALIZZA I MARCHI TERRANOVA, RINASCIMENTO, CALLIOPE E QB24, È STATO FONDATA DA VITTORIO TADEI NEL 1961 CON L'OBIETTIVO DI CREARE UNA MODA ACCESSIBILE A TUTTI. OGGI, LA FIGLIA CRISTIANA È ART DIRECTOR DI CALLIOPE.

Si considera una persona diretta, **Cristiana Tadei**, una che ha bisogno di appassionarsi alle cose. “Non riuscirei a fare ciò che non è nelle mie corde,” precisa infatti. Attualmente riveste il ruolo di **Art Director di Calliope**, brand di famiglia, appartenente al **Gruppo Teddy**, composto da Teddy Spa e società consociate all'estero. Ramo commerciale concentrato sull'abbigliamento del Gruppo T&M Holding Spa, realtà multinazionale che comprende anche attività immobiliari legate al retail. “Consideri che noi commercializziamo 4 marchi: **Terranova, Rinascimento, Calliope e QB24**. Terranova e Calliope vengono distribuiti attraverso negozi monomarca gestiti direttamente o in franchising. Rinascimento viene distribuito attraverso il canale wholesale e una rete di negozi monomarca gestiti direttamente o in franchising. QB24 viene distribuito attraverso il canale wholesale. Il gruppo è composto da 803 negozi monomarca in 41 nazioni, 32 mercati serviti tramite e-commerce B2C, 3.500 clienti wholesale in 84 mercati per un totale di 4.000 negozi multimarca serviti.” **Cristiana è la figlia più piccola, la quarta, di Vittorio Tadei, colui che nel 1961 fonda il gruppo.** E al quale è stato dedicato il libro dal titolo *Il socio di minoranza*, in cui si indaga la sua avventura umana e imprenditoriale, presentato in sua memoria nel 2023 in un gremito teatro Galli a Rimini. **“Vittorio voleva una moda accessibile a tutti, inclusiva, affinché chiunque potesse sentirsi sempre adeguato.”** Cristiana studia Giurisprudenza in Cattolica a Milano, a Rimini è rientrata sia perché

A LATO, CRISTIANA TADEI,
ART DIRECTOR DI CALLIOPE
DEL GRUPPO TEDDY.



DATA DI FONDAZIONE 1961

FATTURATO 2020 671 MIO €

PRODUZIONE 803 NEGOZI MONOMARCA IN 41 NAZIONI

desiderava sposarsi e diventare madre – ha avuto ben quattro figli – sia perché il lavoro nell'attività di famiglia la chiamava: "Ho scoperto me stessa tra le pieghe della realtà, rendendomi conto con il tempo di ciò che avevo tra le mani. Il mio ingresso in azienda è stato del tutto naturale, ma quando ho deciso di farlo mio padre mi ha mandata a fare un durissimo master in Bocconi, affinché avessi i giusti strumenti. Nei primi anni 2000 sono stata messa al fianco di una persona esperta di controllo di gestione, il nostro attuale Cfo, con l'idea che attraverso i bilanci avrei potuto conoscere la complessità di questo mestiere. Poi è iniziata la moda della mappatura dei processi, utile per addentrarmi nei mean-

dri aziendali." Con la crescita del Gruppo ha iniziato a occuparsi di temi fino a quel momento non affrontati, come **l'immagine dei marchi**. "Lì ho trovato la mia strada. Sono entrata a far parte della comunicazione di Terranova e Calliope, mettendoci un po' della mia personalità: **applicando la logica alla creatività e la creatività alla logica**, nei marchi come nella comunicazione e anche nell'identificazione del posizionamento di un brand, che è il lavoro che svolgo alla direzione creativa del brand Calliope."

Dal punto di vista dell'impegno sociale, si muovono attraverso la **Fondazione Gigi Tadei nata nel 2014** e inserita nella compagine societaria della controllante T&M Holding S.p.A. in memoria di **Luigi Tadei**, figlio di Vittorio scomparso nel 2006, in egual misura delle altre figlie. Fondazione che sostiene alcune realtà sociali, con l'obiettivo di proseguire quell'azione di carità e solidarietà che nasce dall'esperienza di Vittorio con suo figlio Gigi. Dall'altra parte Teddy sostiene direttamente realtà sociali e progetti con focus sui bisogni educativi emergenti e sulla formazione dei giovani; sull'inclusione delle persone fragili nel mondo del lavoro; sul contrasto della povertà; con azioni dirette o supporto a enti che operano su questi temi sia in Italia sia all'estero, coinvolgendo in questo i colla-



—
IN QUESTE PAGINE, ALCUNI PARTICOLARI DELLA SEDE DELL'AZIENDA. A LATO, EMMA TADEI INSIEME AL PADRE VITTORIO, IL FONDATORE DEL GRUPPO TEDDY.



“LO SCOPO DELL’AZIENDA, OLTRE AL BUSINESS, RISIEDA NELL’UTILITÀ SOCIALE, NEL CREARE OCCUPAZIONE E SODDISFAZIONE NELLE PERSONE.”

boratori affinché si generi sempre di più una comunità solidale, consapevole dei valori indicati dal ‘sogno’ di Vittorio. **“Per nostro padre, e per noi oggi, lo scopo dell’azienda, oltre al business, risiede nell’utilità sociale,** nel creare occupazione e soddisfazione nelle persone, affinché trovino un pezzettino della loro identità.” Il primo grosso snodo da affrontare è stato quello della globalizzazione passando da una produzione italiana a una delocalizzazione in Oriente per poter rimanere sul mercato. “A livello mondiale abbiamo dei

competitor che sono 40 volte noi, hanno margini enormi, potenzialità molto più grandi delle nostre. Mio padre ha avviato molto presto l’apertura ai mercati internazionali, per cui da decenni ci confrontiamo con sfide mondiali, e con tutte le difficoltà del caso. Negli ultimi anni, con **l’accelerata che la pandemia ha dato sul digitale,** abbiamo dovuto recuperare in brevissimo tempo un grande gap, e ancora oggi stiamo correndo per soddisfare i nostri clienti, che, per esempio, si aspettano di ricevere il prodotto a casa in tre giorni. **Anche la sostenibilità è una sfida** non solo perché ce lo chiedono le istituzioni, ma perché è doveroso lasciare un mondo migliore a chi verrà dopo.” Tra le sfide del momento c’è anche quella generazionale, poiché usciti dal Covid il mercato del lavoro è cambiato: “Una volta la professione dava senso alla vita delle persone, ora l’approccio all’occupazione è differente. Per cui bisogna preservare flessibilità e spazi, senza rinunciare al lavoro visto come occasione di costruzione della personalità, e passione per ciò che si fa. Ritengo che l’azienda possa essere un luogo educativo, in cui coltivare anche l’aspetto umano nelle persone. Noi chiediamo di mettere in campo passione, ambizione e capacità imprenditoriale, per investire tutto questo in **un’esperienza lavorativa che può anche essere un’occasione di formazione umana.** Nel panorama attuale è una vera sfida.”



IVANO VALMORI IL DIGITALE IN AGRICOLTURA

di Roberta Bezzi

IMAGE LINE NASCE A FAENZA NEL 1988 DA UNA IDEA LUGIMIRANTE: USARE L'INFORMATICA PER AIUTARE L'AGRICOLTURA. UNA COMMUNITY DI QUASI 300.000 OPERATORI ISCRITTI E PROFILATI E UNA SERIE DI BANCHE DATI PER FORNIRE RISPOSTE A 360 GRADI.

Come imprenditore, e anche in qualità di giornalista e autore di volumi specialistici, Ivano Valmori si occupa da 35 anni di innovazione tecnica e informatica nel settore agroalimentare. Nel 1988 ha fondato Image Line, un network di portali che ancora oggi contraddistingue la società: una community di quasi 300.000 operatori iscritti e profilati e una serie di banche dati per fornire risposte a 360 gradi. Oggi nell'azienda ramificata lavora una settantina di persone, ripartite tra il comparto gestione software e quello editoriale che comprende anche 'AgroNotizie', una pubblicazione quotidiana di news. A lui si deve anche la progettazione delle prime web application per l'agricoltura, tra cui 'Qdc - Quaderno di Campagna', per la gestione del registro trattamenti e la valorizzazione dell'agroalimentare 'Made in Italy'.

Valmori, inevitabile chiederle: com'è nata la sua passione per l'agricoltura?

"È qualcosa di genetico. Sono figlio di agricoltori e, sin dalla tenera età, ho avuto a che fare con i campi, le piante, le macchine agricole... Avendo una passione innata per il digitale, ho sentito l'esigenza di aiutare il settore con l'informatica. Sono stato il primo a Faenza ad acquistare un Commodore 64 con cui ho scritto il primo software per l'agricoltura direttamente per mio padre. Gli serviva per calcolare le dosi di concimi da somministrare in funzione del risultato produttivo atteso dalle varie colture che avevamo in azienda. Era il 1985."

Da qui, il passo successivo è stata la fondazione di Image Line...

"Sì, il 15 aprile 1988 dal notaio a Faenza, eravamo in cinque: oltre a me, che con i miei 21 anni ero il più vecchio, c'erano altri quattro soci. L'acronimo 'Image' nasce proprio dalle iniziali dei nostri nomi. Nel tempo sono poi rimasto da solo. L'idea era lungimirante: usare l'informatica per aiuta-



re l'agricoltura. Tutti ci guardavano in modo strano, perché ritenevano che ci fosse una grande distanza tra il digitale e l'agricoltura. Distanza che per noi non esisteva. Secondo la nostra visione ogni agricoltore ha un ambito di specializzazione che tiene conto delle specifiche colture. Questo significa, per esempio, che un produttore di riso della Lomellina probabilmente non sa nulla di come si coltivano le arance ai piedi dell'Etna."

Tra i vostri primi programmi c'è il 'Quaderno di campagna'. Di cosa si tratta?

"Siamo partiti dall'individuazione delle 350 specie agrarie esistenti in Italia. Proseguendo poi con la considerazione che ognuna di queste può essere normata diversamente nelle 19 regioni e due Province autonome di Trento e Bolzano. Il risultato sono circa 7.000 tipologie di agricoltura in Italia, il che significa un'incredibile complessità di dati. Da subito, quindi, ci siamo

occupati di questo tipo di informazioni, usando le potenzialità del digitale, per suggerire all'agricoltore come coltivare, come rispettare le regole, ecc. Solo avendo un sistema di gestione dati possiamo creare un sistema di informazioni e conoscenze necessarie per produrre al meglio."

Le nuove tecnologie stanno aiutando sempre di più le aziende agricole...

"Sì. In agricoltura non si può vivere di 'sensazioni'. Per fare in modo che le piante vivano sane, siano rigogliose e producano al meglio i loro frutti, bisogna essere preparati e avere a disposizione i dati per comprendere cosa si fa e come ciò che si fa incide sul risultato finale. Altrimenti il rischio di fallire e chiudere l'azienda è dietro l'angolo."

Tornando agli inizi, quando vi siete accorti che il vostro progetto aveva del potenziale?

"Già l'anno dopo, visto che nel 1989 abbia-



DIPENDENTI 45

FATTURATO 4,2 MIO €

DATI NUMERICI OLTRE 4 MILIONI DI UTENTI UNICI

mo venduto la prima banca dati Fitogest a un cliente importante come il CNR - Consiglio Nazionale delle Ricerche. Siamo subito partiti con il piede giusto. La svolta è poi avvenuta il 18 luglio 2000 con la decisione di mettere online tutta la banca dati, che prima era su floppy disk e cd-rom. Visto con gli occhi di oggi, può sembrare scontato, ma per quegli anni siamo stati davvero pionieristici.”

Un'altra intuizione importante è stata 'Agripiazza'...

“Sì. Si tratta di un evento che ci siamo inventati nel 2004 in collaborazione con la Fieragricola di Verona. Come indicato dal termine stesso, l'obiettivo era fare incontrare anche fisicamente le aziende che già si erano registrate nelle nostra community. Il passo successivo è stato la creazione di 'AgroNotizie' per tenere tutti aggiornati con news pubblicate in tempo reale.”

Nel tempo si sono via via ampliati i servizi per poter raggiungere e coprire le 350 specie agrarie esistenti...

“Sì. Ci rivolgiamo non solo alle aziende agricole ma anche a chi fa prodotti per l'agricoltura, come fertilizzanti, agrofarmaci, trappole, ecc. Abbiamo tante banche dati quanti sono i vari comparti, in modo da non lasciare mai nulla al caso. Ovunque in Italia, anche la più piccola azienda è chiamata a rispettare tutte le norme di sicurezza alimentare di una filiera agricola. Per questo è molto importante, per esempio, tracciare tutte le attività.”

Cosa vi ha spinto a sviluppare nel tempo un canale privilegiato anche con il mondo universitario e la ricerca?

“Il desiderio di fare capire meglio ciò che facciamo. Per questo motivo, abbiamo creato 'Agro Innovation Edu', un progetto dedicato a istituti agrari e università con cui formiamo anche i docenti all'uso del di-

“IN AGRICOLTURA NON SI PUÒ VIVERE DI 'SENSAZIONI': BISOGNA AVERE A DISPOSIZIONE I DATI.”

gitale in agricoltura. In più abbiamo indetto un premio con l'Accademia dei Georgofili, la più antica accademia agraria al mondo, per individuare ogni anno le migliori tesi in ambito agrario in modo da pubblicarle su 'AgroNotizie' e da assegnare borse di studio agli studenti più meritevoli. Anche per questo siamo considerati una PMI innovativa.”

Oltre a fare software e a lavorare per il mercato, avete anche attività benefiche legate sempre al mondo agricolo. Ne può parlare?

“Ricordo fra tutti il progetto 'Una mano per i bambini', con il quale adottiamo un bambino ogni 25.000 iscritti alla nostra community. Al momento, ne seguiamo già 11.”

Finendo sempre col tema dell'innovazione, qual è l'ultima frontiera oggi?

“Senza dubbio l'interpretazione e lo sfruttamento dei dati satellitari e dell'intelligenza artificiale. Utilizzando specifiche tecnologie è possibile controllare i campi e valutarne tantissime caratteristiche per sapere, in tempo reale, se e come intervenire con attività mirate in campo. Siamo arrivati alla fase predittiva. E di questo ne parlo sul primo libro che tratta questi argomenti. Si tratta del volume Agricoltura Digitale da poco disponibile in libreria.”

IN ALTO, I CAMPI D'AZIONE DELL'AZIENDA CHE DA 35 ANNI SI OCCUPA DI INNOVAZIONE TECNICA E INFORMATICA NEL SETTORE AGROALIMENTARE.



menabo.com

Entusiasmo soprattutto.

Il mondo della comunicazione è sempre più influenzato dalle nuove tecnologie: algoritmi, big data, analytics, business data driven sono solo alcuni dei nuovi termini che incontriamo ogni giorno. Essere professionisti in questo settore comprende l'innovazione e l'aggiornamento costante, avere le competenze per comunicare con precisione a consumatori sempre più evoluti è una necessità primaria. Ma i numeri e le statistiche sono solo mezzi, quello che fa la differenza è la passione, la creatività e l'energia in una parola: entusiasmo. Noi di Menabò l'abbiamo e siamo pronti a tuffarci in ogni vostro progetto come se fosse il primo bagno d'estate. Basta chiamarci per scoprirlo.

menabò EVOLUTIONARY
BRANDING

BRANDING - STRATEGY - DIGITAL - ADV - M.I.C.E. - PR MEDIA

via L.Napoleone Bonaparte, 50 - 47022 Forlì | +39 0543 79846 | info@menabo.com



**MERRY
CHRISTMAS**

& HAPPY NEW YEAR 2024

Innovazione & Passione!

63 anni di voli verso nuovi obiettivi e di sfide affrontate con slancio e passione. Questa è la nostra e la vostra storia.

Gioco è la parola magica per il nuovo anno: un anno ricco di progetti di marketing vincenti in cui la concretezza sposa il sogno.

Grazie a tutti voi per la fiducia che ogni giorno ci dimostrate.

L'augurio di un 2024 all'insegna di idee creative e tanta voglia di continuare a crescere!

Andrea Balestri

Ceo & Co-Founder Balestri & Balestri

BALESTRI & BALESTRI ^{G.}

immagini e spazi per comunicare

| since 1960 |



Via Trieste, 20 - 47121 Forlì
Tel. 0543.30.343 - info@balestriebalestri.it
www.balestriebalestri.it

   Balestri&Balestri

Concessionaria di Pubblicità & Specialist in Outdoor

 CONFINDUSTRIA
CONNEXT



CONFINDUSTRIA
**TRE STRADE
PER CRESCERE**

 EDMA
EUROPEAN
MATCH



Nella cornice di Romagna Business Matching, confronto con aziende, partner e docenti su buone pratiche ed esperienze di innovazione, HR e sostenibilità.

Dialoghi per studiare nuove prospettive e immaginare diversi percorsi di sviluppo. Nella giornata dedicata al networking a Cesena Fiera, META ha proposto tre incontri per riflettere sulle rotte che i cambiamenti stanno disegnando in ambito tecnologico, sostenibile e di organizzazione delle persone.

COME CAMBIA LA GESTIONE DEI PROCESSI HR IN AZIENDA

Un capitolo ampio e sfaccettato, che interseca il fattore umano e il ripensamento dei modelli organizzativi. Quelli tradizionali non sono più sufficienti ad affrontare un mercato del lavoro interessato da un lato dalle trasformazioni in atto – demografica, digitale, ecologica – dall'altro da un grande vitalismo occupazionale. Le imprese sono chiamate a una riflessione sugli strumenti e sulle azioni per formulare una proposta complessiva, in cui la retribuzione è solo uno dei fattori che orientano la scelta dei

lavoratori: la flessibilità organizzativa, la conciliazione vita-lavoro, la sanità integrativa e la formazione diventano tra i "benefit" aziendali più preziosi e ambiti.

"I trend che si intrecciano ci spingono a interrogarci sulle giuste chiavi di lettura per aumentare l'attrattività sul mercato e il senso di appartenenza del capitale umano," spiega **Pietro Giorgioni, Human Resources Manager di VEM Sistemi**. "Il workshop è stata un'opportunità preziosa di confronto e condivisione fra aziende del ricco ecosistema industriale del territorio, e un invito a mettere a fattor comune le specifiche esperienze."

"Un disequilibrio personale o in un team, una tensione o un calo di motivazione, generano subito ripercussioni sulla fluidità ed efficienza dei processi, per quanto attentamente ingegnerizzati," racconta **Annarosa Grossi, People Manager di Onit Group**. "Le nostre energie sono perciò dedicate



a favorire nelle nostre persone un armonico sviluppo nella vita privata e nell'ambito lavorativo: lo facciamo attraverso uno sportello benessere, affidato a psicologi e coach professionisti, il coinvolgimento nelle decisioni sull'organizzazione del lavoro, tramite survey interne, e iniziative conviviali." "Le strategie più adatte e le azioni di cambiamento vanno in direzione di tematiche come Smart Working, Work life Balance, Welfare e Wellness relative all'individuo," afferma Leonardo Piepoli, HR Manager di Vici & C. "Uno spazio importante nel modello di cambiamento e di logiche HR sta nella fase di selezione e ingresso di risorse, dove il mood della competenza viene tradotto in primis dalla spinta motivazionale di ogni persona che si appropria a un colloquio, per poi mantenerla nelle fasi di ingresso e accompagnamento da parte dell'azienda."

AI GENERATIVA AL SERVIZIO DELL'INDUSTRIA MODERNA

Le nuove frontiere tecnologiche sono un terreno in gran parte inesplorato, a cui si guarda con un mix di curiosità e diffidenza anche in ambito industriale: per illustrare le potenzialità di applicazione in azienda, è intervenuto il professor Massimiliano Ferrara, docente di Metodi matematici dell'Economia e delle Scienze finanziarie, spiegando il funzionamento di ChatGPT e del *large language model* (LLM). In questo caso, META aiuta la comprensione delle opportunità legate all'implementazione delle tecnologie digitali, del loro impatto sui processi aziendali e inserendole nell'inquadramento dei progetti di trasformazione digitale, mettendo le aziende in contatto con le principali realtà di ricerca del territorio. È inoltre in grado di accompagnare le imprese anche nella fase di messa a terra dei risultati ottenuti attraverso SMARTTECH, che sviluppa progetti coinvolgendo partner qualificati in ambito di open innovation, marketing digitale, digitalizzazione dei

—
IN ALTO, UN MOMENTO DEL WORKSHOP TENUTOSI AL ROMAGNA BUSINESS MATCHING PRESSO CESENA FIERA, PROMOSSO DA CONFINDUSTRIA ROMAGNA.



UN NUOVO CAPITOLO INTERSECA FATTORE UMANO E MODELLI ORGANIZZATIVI: LE IMPRESE SONO CHIAMATE A UNA RIFLESSIONE.

processi, tecnologie 4.0, cyber security e sviluppo applicativi, portando a un miglioramento della propria competitività.

IL BILANCIO DI SOSTENIBILITÀ COME STRUMENTO PER UNA GOVERNANCE EVOLUTA DELLE IMPRESE

Il termine sostenibilità è spesso usato con accezioni molto diverse, ma la sua vera natura si compone di tre aspetti – ambientale, sociale ed economico – imprescindibili per poter definire l'impresa sostenibile. Non una moda passeggera, ma una strategia che integra e completa la cultura aziendale. "Galvanina è nata imbottigliando acqua minerale e grazie a questa preziosa risorsa naturale ha potuto costruire la sua storia e fortuna," ricorda **Alice Canora, Research & Development di Galvanina**. "Per questo, la sostenibilità fa parte del nostro DNA aziendale, indirizzando i processi decisionali quotidiani. Da tempo abbiamo integrato sette obiettivi dell'Agenda 2030 ONU: abbiamo ottenuto la Dichiarazione della qualifica 'Carbon Neutrality' e certificazioni

Internazionali AWS, SA8000 e la UNI/PdR 125. Nel 2021 abbiamo pubblicato il nostro primo bilancio di sostenibilità, strumento importante per aumentare la trasparenza verso gli stakeholder e la loro fiducia nei nostri confronti." I servizi di Associazione e META puntano su percorsi formativi organizzati dagli enti di formazione e dalla business school Romagna Executive Education, con la collaborazione di partner di primo ordine. Tra questi, in particolare a Cesena si è parlato di Open-Es, soluzione che risponde alle esigenze di misurazione, analisi e miglioramento delle performance di sostenibilità.

"Fores Engineering ha iniziato usarla, concentrandosi sulla riduzione dell'impronta di carbonio," racconta **Gloria Tassinari, Quality Management System & Organization di Fores Engineering**. "Il nostro piano di sviluppo include l'adozione di pannelli fotovoltaici, pompe di calore e veicoli ibridi o elettrici, colonnine di ricarica aziendali. La prossima fase prevede il coinvolgimento dei fornitori attraverso portali di vendor management, valutando aspetti ESG per promuovere la sostenibilità sull'intera filiera aziendale." "In Bunge ci siamo posti l'obiettivo di ridurre le nostre emissioni del 25% entro il 2025 e cerchiamo costantemente di ridurre l'uso intensivo di acqua, energia e rifiuti," conclude **Federica Bonaiuti, Environmental Manager di Bunge**. "L'anno scorso lo stabilimento di Porto Corsini è stato premiato come miglior impianto di frantumazione grazie ai miglioramenti apportati in sicurezza, sostenibilità e prestazioni industriali. Sosteniamo inoltre l'accesso al cibo e all'istruzione di qualità collaborando, tra gli altri, con Banco Alimentare, l'ITIS Nullo Baldini o il programma Un Orto per Tutti."



MORENA PALLI

AZIENDA

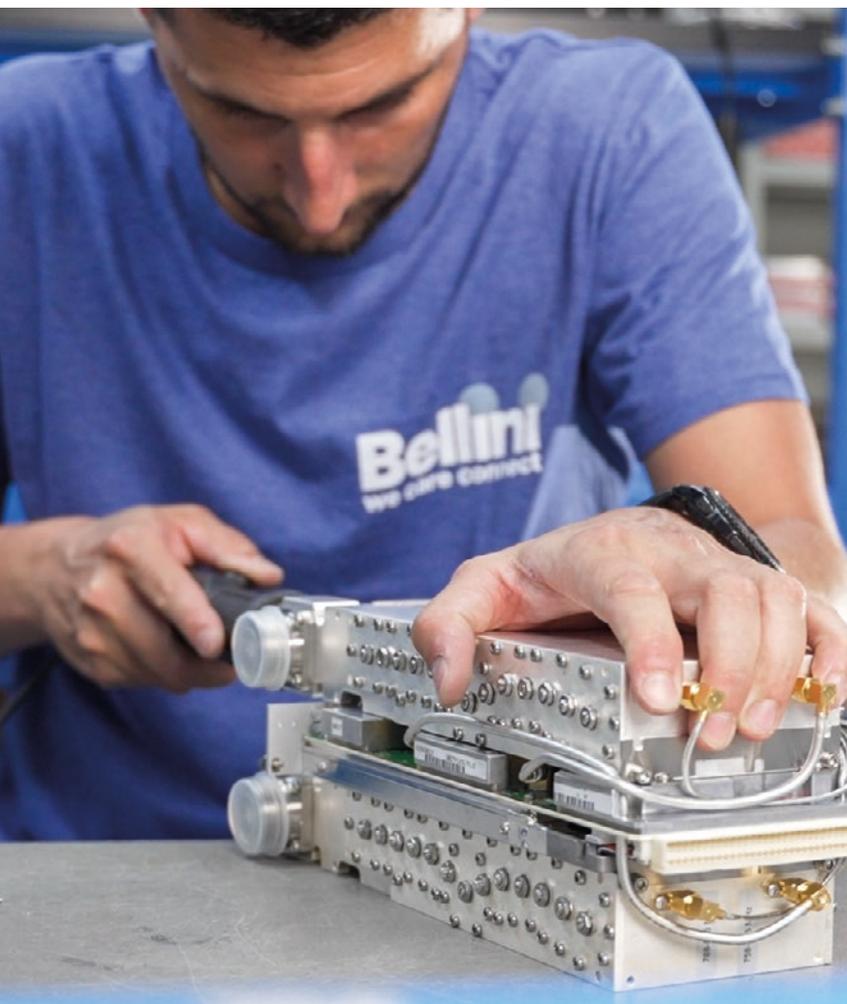
DI FAMIGLIA

di Barbara Baronio

NATA NEI PRIMI ANNI NOVANTA, LA TIZIANA BELLINI SRL È LEADER NEL SETTORE DELL'ASSEMBLAGGIO DI COMPONENTI ELETTRONICI. FATTURA 4,2 MILIONI DI EURO, HA 55 DIPENDENTI E DUE SEDI FRA CUI LA PIÙ RECENTE DI 1.000 METRI QUADRATI A MODIGLIANA.

'We Care Connect' è il principio su cui si fonda tutta la mission della Tiziana Bellini Srl, azienda leader nel settore dell'assemblaggio di componenti elettronici, nata nei primi anni Novanta dalla tenacia, competenza ed esperienza nel mondo dell'elettronica della fondatrice Tiziana Bellini. Nel tempo l'azienda è cresciuta, il numero di collaboratori/colaboratrici è aumentato, e alla sede storica di via Tredoziese, si è affiancata la sede in centro a Modigliana. Installazione meccanica di schede elettroniche, connettorizzazione di cavi coassiali, assemblaggio pannelli con cablaggi, collaudo di schede, moduli, apparati e cablaggi, programmazione microcontrollori e centraline per macchine operatrici con joystick, sono alcuni dei servizi offerti dall'azienda a cui si aggiungono anche le lavorazioni su fibre ottiche e i cablaggi di vario genere, elettrici e per automotive. L'azienda oggi è guidata dalla **Ceo Morena Palli, classe 1983, figlia della fondatrice**: "Mia madre," racconta, "è stata una **donna dalla grande lungimiranza**, perché quando ha messo in piedi quella che sarebbe diventata la **Bellini Tiziana Srl** aveva a disposizione le sue mani, la sua testa e i suoi occhi. È stata una titolare sempre presente, capace di far percepire la sua presenza anche quando era dietro al banco da lavoro o se ne stava in ufficio concentrata dietro alla burocrazia. Persino anche quando al telefono doveva spiegare che non era la segretaria dell'azienda, ma la titolare. La presenza di mia madre si sente ancora oggi nella nostra azienda, tra le persone che l'hanno conosciuta e tra

A LATO, MORENA PALLI, CEO DELLA TIZIANA BELLINI SRL.



**“IL SOGNO
SAREBBE
REALIZZARE
UN PRODOTTO
TUTTO NOSTRO
METTENDO
IN CAMPO
L’IMPORTANTE
KNOW HOW
DELLA NOSTRA
FORZA
LAVORO.”**

quelle che entrano oggi in Bellini come nuova forza lavoro.”

È il 1990 quando Tiziana Bellini, lascia l'azienda di elettronica dove operava come dipendente, decide di aprire un laboratorio artigiano che nel tempo cresce fino a quando nel 2015 non diventa una Srl. “Siamo **un’azienda di servizi**: offriamo ai nostri clienti soluzioni e in alcuni casi ci occupiamo anche delle forniture. Ad oggi abbiamo **un fatturato che si aggira sui 4,2 milioni di euro, 55 dipendenti e due sedi** di cui la più recente a Modigliana è di 1.000 mq.” L'azienda specializzata in prodotti e servizi legati alla subfornitura elettronica ed elettromeccanica, oggi scrive la propria storia di **partner strategico nel settore delle telecomunicazioni e opera in tutta Italia**, e molte lavorazioni della Tiziana Bellini Srl raggiungono anche gli Stati Uniti. “Quando mia madre ci ha lasciati,” aggiunge Morena Palli, “non ci ho pensato un attimo e ho portato avanti l'azienda nella quale già da tempo ero inserita. Molte lavorazioni le ho imparate direttamente osservando lei al bancone. Oggi mi occupo della parte gestionale, monitoro con grande cura l'amministrazione e la gestione della produzione. Ad affiancarmi c'è mio padre e un gruppo mol-

to dinamico di collaboratori/collaboratrici che opera con entusiasmo e competenza le diverse lavorazioni. Per il futuro, oltre a consolidare e ampliare i nostri servizi, non nascondo che sarebbe **molto stimolante riuscire a realizzare un prodotto tutto nostro** mettendo in campo l'importante know how della nostra forza lavoro.”

Il **metodo Bellini** si compone di diverse fasi: il primo contatto e l'analisi preliminare quando non solo si recepisce una richiesta, ma si studiano i bisogni e le necessità legate a tale commessa, evidenziando ogni aspetto necessario a una futura progettazione e realizzazione allo stato dell'arte. Segue poi il supporto, la messa in produzione e l'assistenza. Il team aziendale, in costante aggiornamento, è in grado di rispondere alle diverse esigenze di un mercato in continua evoluzione ed è capace di definire le scelte migliori per i propri clienti. La sede storica della Tiziana Bellini Srl è in un antico casolare dei primi del Novecento, che possiede anche un vigneto e oliveto. “Dal 2019,” conclude Morena Palli, “ho iniziato anche a prendermi cura dell'**azienda agricola di famiglia chiamata Pianello**. Con un esperto enologo abbiamo compiuto un percorso di analisi e sviluppo del vigneto arrivando nel 2022 alla produzione di un'Albana che abbiamo denominato 'Mezdè' e puntiamo a produrre entro il 2024 anche il Sangiovese. Le mie giornate sono pienissime, ma sono felice di poter proseguire e ampliare ciò che caratterizza la storia della mia famiglia.”

IN ALTO, IL PROCESSO DI CABLAGGIO COASSIALE CUSTOM SU APPARECCHI ELETTRONICI.

V O L V O

**Il nostro SUV più piccolo di sempre.
Volvo EX30 100% elettrica.**

A partire da € 35.900*



VOLVOCARS.IT

*Prezzo di listino € 35.900 IVA inclusa, riferito a Volvo EX30 Single Motor Core MY24.

Volvo EX30. Valori massimi nel ciclo combinato: consumo di energia: 17,8 kWh/100km. Emissioni CO₂: 0 g/km. Valori omologati in base al sistema di misurazione riferito al ciclo di prova WLTP, di cui al Reg UE 2017/1153. I valori ufficiali potrebbero non riflettere quelli effettivi, in quanto lo stile di guida ed altri fattori non tecnici possono contribuire a modificare il livello dei consumi. Presso ogni concessionario è disponibile gratuitamente la guida che riporta i dati di emissioni CO₂ dei singoli modelli redatta annualmente dal Ministero dello Sviluppo Economico. L'immagine dell'auto è puramente indicativa.

Romagnauto

FORLÌ – Via Ravennana 403 – Tel. 0543.723303
Filiale Dopovendita CESENA (FC) – Via Fogazzaro 119 – Tel. 0547.335567

romagnauto@romagnauto.com
www.romagnauto.it

PALMIRO PULA LA FORZA DELL'ENERGIA

di Lucia Lombardi

NATA NEL 1975, IRCI È UN'AZIENDA CHE SI OCCUPA DI EFFICIENZA ENERGETICA, SPECIALIZZATA NELLA PROGETTAZIONE, INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE DI IMPIANTI. OGGI, È UNA DEI PRINCIPALI FORNITORI DELLA FILIERA AGROALIMENTARE ITALIANA E DEL PACKAGING.

Palmiro Pula fonda **Irci** nel 1975 nel Riminese, dove riveste tutt'oggi il ruolo di presidente del consiglio di amministrazione. L'azienda si occupa di **efficienza energetica**, ed è specializzata nella progettazione, installazione e manutenzione di impianti fotovoltaici, cogenerazione, trigenerazione, impianti termici industriali e residenziali. L'idea di fare impresa viene a Palmiro qualche anno dopo essersi diplomato e aver prestato servizio in aziende del settore impiantistico, "dalle quali ho potuto apprendere il mestiere, ma tutto ciò non mi bastava, avevo fame di sapere, di conoscere, di migliorare i processi, di sviluppare nuovi servizi e lo volevo fare mettendomi in gioco in prima persona." Così nel '75 si mette in società con Giuliano, un fidato collega. "I primi mesi," ricorda, "lavoravamo di giorno come dipendenti e di notte per noi. Avevo già un figlio, pochi soldi e i tassi di interesse sfioravano il 13%, ma il desiderio di poter creare un qualcosa di nostro ci ha permesso di superare ogni avversità." Negli anni l'azienda cresce, sia in termini di organico che di fatturato, focalizzandosi a livello locale nella realizzazione di impianti termici. **Nel 2000 entrano in società i figli Marco e Mauro**, e in condivisione con i soci Giuliano e Sandro si intuisce che **per essere più competitivi bisogna offrire un servizio completo**: dalla consulenza alla progettazione, costruzione e manutenzione di impianti. "Per ottenere ciò," spiega Pula, "era indispensabile investire in nuovi servizi e avere spazi idonei per accogliere i collaboratori. Come primo passo **siamo diventati una società**

IN ALTO, PALMIRO PULA, FONDATORE DELL'AZIENDA IRCI DI RIMINI. NELLA PAGINA SEGUENTE, LA SEDE E LE OFFICINE DI IRCI.



“UN VOLUMI D’AFFARI IN CONTINUA CRESCITA. L’ESERCIZIO 2023 CHIUDERÀ CON UN FATTURATO INTORNO AI 30 MILIONI DI EURO.”

per azioni, poi abbiamo **realizzato una sede di 4.000 mq**. A distanza di 20 anni quella scelta ci ha permesso di arrivare dove siamo oggi, grazie a una struttura modulare che ci ha consentito di crescere usufruendo di aree e spazi adeguati.” Attraverso il suo ampio ventaglio di servizi offerti, Irci nei primi anni 2000 acquisisce lavori di impiantistica di grande rilevanza. A supporto intervengono i figli: “Marco sviluppa l’impiantistica industriale, mentre Mauro si dedica al fotovoltaico,” racconta ancora Pula. “Nel 2009 entrano in azienda nuovi progettisti, Francesco e Gianmarco, con i quali sviluppiamo la progettazione interna dei nostri impianti. **In quegli anni cavalchiamo prepotentemente il mer-**

cato delle energie rinnovabili con la realizzazione del primo impianto fotovoltaico nella Regione Marche, anni intensi con picchi di fatturato significativi che ci hanno permesso di crescere e di effettuare investimenti.” Ma nel 2013 senza preavviso lo Stato elimina gli incentivi al settore del fotovoltaico, paralizzando l’intero comparto: “Lasciandoci all’improvviso senza lavoro.” Così, per superare il momento, Irci si fa carico del problema attraverso un processo di riorganizzazione interna e riqualificazione del personale, in forza degli altri settori dell’azienda che garantivano solidità. Azienda che ha investito fortemente sui collaboratori, “formandoli da zero, cercando di valorizzarli in base alle loro peculiarità e dandogli fiducia. Ritengo che dipendenti altamente motivati, qualificati e con elevati standard etici, consentano all’azienda di crescere e affrontare le difficoltà.” Irci investe nei giovani, assume neodiplomati e neolaureati, “la maggior parte di essi sviluppano tesi sui nostri progetti.” Nel 2015, attraverso



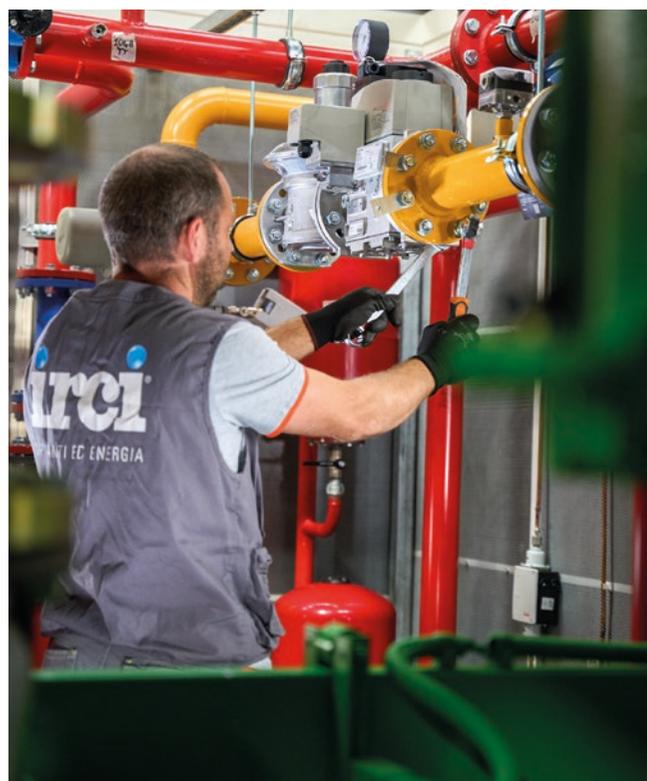
DIPENDENTI 85

FATTURATO 20,2 MIO €

PRODUZIONE 65 MW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI INSTALLATI

la **costruzione di impianti di cogenerazione** per la produzione combinata di energia elettrica, termica e frigorifera, si ha un ulteriore step di crescita: "In tre anni diventiamo player di riferimento, operando per i principali gestori energetici in Italia. Forti dei risultati ottenuti, nel 2019 acquistiamo un'officina per la produzione degli impianti di cogenerazione su *container*, consentendoci così di essere più competitivi riducendo i tempi di installazione." Ad oggi, l'azienda opera su tutto il territorio nazionale con volumi d'affari in continua crescita. **L'esercizio 2023 si chiuderà con un fatturato intorno ai 30 milioni di euro.** "Nella nostra attività sono impiegati **oltre 80 collaboratori**. Ai nostri clienti offriamo una vera e propria consulenza energetica e li supportiamo nell'individuazione delle migliori soluzioni impiantistiche. Siamo diventati i principali fornitori delle aziende appartenenti alla filiera agroalimentare italiana, del packaging e collaboriamo con i maggiori gestori energetici." Operando nell'ambito dell'efficiamento energetico, **i prossimi anni per Irci saranno cruciali.** "Ci troveremo ad affrontare grandi sfide: l'impiego di

nuove tecnologie per la produzione di energia e il suo stoccaggio, la necessità di riqualificare i grandi comparti industriali ormai obsoleti. Tutto ciò rappresenta per noi un'importante motivazione e stimolo nel proseguire l'attività. Siamo riusciti negli anni a creare un team fidelizzato e altamente motivato capace di affrontare le grandi sfide che il mercato ci pone."



**SCEGLIERE LA QUALITÀ
NON SIGNIFICA
COMPROMETTERE L'AMBIENTE**



1925 — the green way to future

**DALLA TUA IDEA ALLA REALTÀ,
TRASFORMIAMO OGNI PROGETTO
IN UN OPERA D'ARTE.**

Grazie all'uso di macchinari all'avanguardia e a una produzione che si focalizza sulla qualità e la sostenibilità, Grafiche MDM S.r.l. SB è pronta a servire il mercato italiano ed europeo con un servizio operativo 24 ore su 24, garantendo un ciclo produttivo ininterrotto.

Certified



Corporation

+39 0543720666

info@grafichemdm.it

Via Meucci 27, 47122 - Forlì

www.grafichemdm.it





ERIKA MONTUSCHI **IL CORAGGIO DI INNOVARE**

CPS GROUP DI CASTEL BOLOGNESE, CHE OPERA PRINCIPALMENTE CON IL MARCHIO COPMA, NASCE DALLA SINERGIA DI AZIENDE CHE OPERANO DAL SETTORE SIDERURGICO AL MONDO DELLE ATTREZZATURE PESANTI PER IL SOLLEVAMENTO. L'80% DELLA CLIENTELA È ALL'ESTERO.

di Roberta Bezzi



“SIAMO SPECIALIZZATI IN GRU DI GRANDE PORTATA E LA FLESSIBILITÀ È LA NOSTRA CARTA VINCENTE.”

‘Insieme solleviamo il mondo’. Questo è lo slogan che riassume lo spirito e l'attività di Cps Group di Castel Bolognese che opera nel settore della movimentazione macchine, realizzando in particolare gru idrauliche telescopiche da montare su autocarri. “Tutto ciò che è sollevare ci appartiene e operiamo a livello mondiale visto che l'80% della nostra rete vendita è estera,” specifica l'amministratore delegato Erika Montuschi. Ed è lei a raccontare la storia di un'azienda – una grande famiglia di circa 100 persone – che ha saputo farsi strada a livello internazionale con i propri prodotti utilizzati nell'edilizia, nei trasporti, nell'agricoltura, nel mondo minerario. “Quando si parla di gru, si pensa subito alle gru a T dei cantieri,” tiene a precisare Montuschi. “Le nostre gru sono più sofisticate e tecniche, montate sui camion retro cabina, più piccole e ridimensionate, per usi diversi e versatili.”

Com'è nato il gruppo industriale globale Cps?

“Dalla sinergia di realtà aziendali affermate che operano dal settore siderurgico al mondo delle attrezzature pesanti per il sollevamento. Il percorso comincia nel lontano 1860 con PESCI che si stabilisce a Ferrara, creando le prime attrezzature di sollevamento idrauliche per il settore agricolo e dei trasporti. Negli anni Cinquanta la sua presenza sul mercato italiano si rafforza grazie a un'ampia varietà di gru da carico, gru marine e applicazioni speciali di sollevamento industriale. Nel 1956 nasce COPMA a Castel Bolognese, inizialmente come cooperativa, che produce cilindri e gru idrauliche. Nel tempo si concentra solo

sulle gru idrauliche e riesce a conquistare un riconoscimento internazionale grazie a una continuità di presenza sul mercato e a un buon rapporto con clienti e fornitori.”

Qual è stato un passaggio fondamentale in questi anni?

“Nel 2013, quando è nata CPS che nel 2018 da Srl è diventata Spa. Si è investito in una verticalizzazione del processo produttivo, che inizia con l'acquisto del foglio di lamiera, piegato e lavorato nello stabilimento di Lugo, fino al montaggio e assemblaggio del prodotto finale gru, passando attraverso la progettazione a monte. Per completare questo percorso, entro la fine del 2023, è prevista l'acquisizione di un'azienda di lavorazioni meccaniche.”

In definitiva, vi state rendendo il più possibile indipendenti?

“Sì. Questa è la carta vincente per noi, in grado di darci la giusta flessibilità sul mercato. Siamo tra i costruttori più piccoli al mondo di gru idrauliche e giornalmente ci scontriamo con la concorrenza di multinazionali con migliaia di dipendenti. Il nostro vantaggio competitivo? La capacità di soddisfare tutte le richieste dei clienti grazie a un ufficio tecnico preparato che si spinge alla personalizzazione del prodotto, cosa che gli altri non riescono a fare. In più, negli ultimi sette anni, abbiamo fortemente investito nella copertura di una fetta di mercato nata come nicchia, ma che oggi è fondamentale soprattutto sui mercati esteri: le gru di grande portata, dalle 40 tn/mt fino alla 750 tn/mt, che richiedono grande qualità di prodotto e prestazione. La nostra gamma di offerta rimane comunque completa, da gru che sollevano qualche



DIPENDENTI 102

FATTURATO 22,3 MIO €

QUANTITÀ PRODOTTE 544 GRU IDRAULICHE PER 60 DISTRIBUTORI ITALIA/MONDO

tonnellata a gru di grande prestazione, con un buon rapporto prezzo, affidabilità e sicurezza.”

L'80% dei vostri clienti sono esteri. Quali sono i Paesi con cui lavorate di più?

“Ora il mercato più importante è quello degli Stati Uniti, diversamente da pochi anni fa quando era l'est asiatico. Lavoriamo molto nelle metropoli soprattutto per le grandi gru, richieste nei cantieri per la realizzazione di importanti infrastrutture. In Europa e in Italia il mercato è differente, ma comunque importante. Negli Usa e nel Nord America siamo leader fra l'altro in un altro segmento di mercato, denominato Tree Care, per la potatura e manutenzione degli alberi, operazioni fondamentali legate a condizioni climatiche estreme (tornado, cicloni, ecc.). Lavoriamo molto anche in Sudamerica, in Sudafrica, in Australia, in Asia: tocchiamo tutto il mondo attraverso la nostra rete di distributori che vendono tutto il pacchetto completo dalla gru all'allestimento e fino al montaggio.”

Avete la sede principale a Castel Bolognese e una sede di lavorazione della lamiera a Lugo, dove eseguite lavori anche per conto terzi, e circa 100 dipendenti fra operai e impiegati. Qual è la vostra filosofia?

“Negli ultimi due anni abbiamo assunto 20 persone. Non è mai stato facile trovare carpentieri, saldatori e personale per il settore produttivo, oggi ancora di più. Un nostro lavoratore in produzione in media acquista autonomia dopo almeno un anno di formazione. Va da sé quanto sia importante fidelizzare i nostri tecnici, incentivarli e appassionarli alla loro attività. Abbiamo la fortuna di avere operai anche da 20-30 anni che ormai hanno una competen-

za unica e sono difficilmente sostituibili e sono fondamentali nella formazione delle nuove risorse.”

E ora, una domanda più personale: com'è essere amministratore delegato di un'azienda che opera in un settore da sempre molto maschile?

“È difficile perché colgo sempre un velo di perplessità nei miei interlocutori. All'inizio questa sensazione mi dava fastidio, ma nel tempo ho saputo gestirla perché ciò che conta alla fine è la sostanza. Diciamo che lascio alle persone il tempo di 'capire' con chi si stanno rapportando. Sono cresciuta all'interno di questa azienda e grazie alla mia famiglia, che rappresenta la maggiore partecipazione azionaria in azienda, ricopro il ruolo odierno. A passarmi la direzione e gestione, sette anni fa, è stato mio padre che ancora oggi trascorre in aziende diverse ore. Ho cominciato nel 2004 dal back-office commerciale estero e ho sempre seguito passo a passo gli sviluppi, continuando anche la formazione personale con un master in Business Administration alla Bologna Business School frequentato nel 2017. In pratica, sto crescendo insieme a questa azienda.”

Come riesce a conciliare il lavoro con la famiglia?

“Cerco di trovare il giusto equilibrio, come chiunque debba organizzarsi con lavoro e famiglia: a casa mi aspettano un marito e due figli di 8 e 6 anni. Rispetto ai primi tempi, ho imparato a capire le tempistiche e a gestire i ruoli e le responsabilità che ne derivano. Così sono arrivata a darmi una regola: dividere in modo netto il lavoro dal privato, stacco completamente con la mente quando apro la porta di casa. Non sempre è possibile ma ce la metto tutta.”

IN ALTO, UNA DELLE GRU IDRAULICHE TELESCOPICHE DI CPS GROUP.

CON AMORE PER IL NOSTRO PAESE.

DAL 1930.

**Ogni giorno, ci mettiamo
la firma, la faccia, la testa
ed il cuore!**

Chi siamo?

- Produttori industriali di prefabbricati cap e cls
- Impresa generale di costruzioni
- General Contractor

Realizziamo, ampliamo e ristrutturiamo edifici non residenziali di ogni dimensione: dal piccolo capannone artigianale ai grandi stabilimenti, parchi commerciali e magazzini.

Con un unico stile: la qualità!

Tazzari - Imola (BO)

La Faentina - Ravenna (RA)

IMA - Ozzano dell'Emilia (BO)

Castagnoli Trasporti
Finale Emilia (MO)

☎ 0422.999311

✉ info@costruzionigeneralibasso.it

Seguici sui Social!

Ti portemo con noi a visitare i nostri cantieri, tenendoti aggiornato sulle news e le offerte di lavoro!



@basso_cav_angelo_spa



Costruzioni Generali Basso Cav. Angelo Spa



Cercate uno specialista che possa affiancare la vostra azienda nella tutela dei crediti commerciali in Italia e nel Mondo? Da oltre 20 anni Creditpartner con Coface è specialista dell'assicurazione dei crediti.



Assicurazione dei Crediti, Cauzioni, Recupero Crediti, Business Information.

La gestione dei crediti è un elemento chiave per garantire valore all'impresa. La Missione di Coface è agevolare le attività commerciali delle imprese a livello globale attraverso una gamma completa di prodotti e servizi versatili ed efficienti di assicurazione e gestione dei crediti. L'offerta di Coface è progettata per consentire alle aziende di gestire e proteggere con cura i propri crediti e di lavorare in tutta sicurezza, in Italia e all'Estero.

coface
FOR TRADE

In Emilia Romagna opera la più grande agenzia europea della Coface specialista dell'assicurazione dei crediti in Italia e all'Estero e nel rilascio di Garanzie Fidejussorie a beneficiari pubblici e privati.

Agenzia Generale dell'Emilia Romagna

creditpartner

Mario Boccaccini

SEDE PRINCIPALE LEGALE ED AMMINISTRATIVA:

RAVENNA - Via Meucci 1-48124 Tel.0544 408911 Fax 0544 408907

Sede di Bologna - Via Massarenti 14/B - Tel. 0514299001 - Fax 051.4292985

Sede di Modena - Via Vellani Marchi, 80 - Tel. 059.359364 - Fax 059346321

Sede di Parma - P.zza C.A. Dalla Chiesa, 3 - Tel. 0521.798276 - Fax 0521.707724

Sede di Reggio Emilia - Via Roma, 22 - Tel. 0522.580737 - Fax 0522.580736

Carlo e Filippo Venturini augurano
ai propri Clienti e a tutti i lettori di Confindustria

Buon Natale e Felice Anno Nuovo

Che il nuovo anno porti grandi soddisfazioni e serenità

 **FIDEURAM**

Private Banker



Filippo Venturini

Private Banker*

<https://alfabeto.fideuram.it/filippo.venturini>

Ufficio dei Private Banker Fideuram di Forlì Piazza Orsi Mangelli, 5 - Tel. 0543 451911

* Il Private Banker è un professionista della consulenza finanziaria, previdenziale e assicurativa iscritto all'Albo Unico dei Consulenti Finanziari.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

NUOVA CLE COUPÉ.

Creata per sedurre.

Fuori, la sportività e il fascino di una coupé.
Dentro, lo spazio e il comfort che non ti aspetti.
È Nuova CLE Coupé, un gioiello di design
che farà brillare le tue emozioni.

Il desiderio prende forma da
De Stefani.



Mercedes-Benz



Nuova CLE Coupé benzina e diesel WLTP ciclo misto: Emissioni CO₂ (g/km): da 123 a 187. Consumo (l/100 Km) da 4,7 a 8,2.

De Stefani S.p.A.

Concessionaria Ufficiale di Vendita Mercedes-Benz
Ravenna - Cesena - Imola, www.destefani.net